

ОБЩИЙ АУДИТ

АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ

Чернов В. А., канд. экон. наук, доц.

Нижегородский коммерческий институт

1. ЗНАЧЕНИЕ, ЗАДАЧИ И ИСТОЧНИКИ ИНФОРМАЦИИ АНАЛИЗА ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ

Финансовый результат деятельности предприятий в конечном итоге характеризуется показателями прибыли (убытка). Известно, что без получения прибыли предприятие не может развиваться в рыночной экономике, за исключением организаций, финансируемых за счёт государства или других источников. Поэтому задача улучшения финансового результата является жизненно важной для хозяйствующего субъекта. Анализ финансовых показателей позволяет выявить возможности улучшения финансового положения и по результатам расчётов принять экономически обоснованные решения.

В процессе анализа решаются следующие задачи:

- изучение данных о формировании финансового результата и использовании прибыли;
- исследование динамики показателей прибыли и рентабельности предприятия;
- выявление и измерение влияния основных факторов, воздействующих на финансовый результат;
- выявление резервов и их использование для повышения прибыли и рентабельности предприятия.

Основными источниками информации анализа финансовых результатов являются данные бухгалтерского учёта и бухгалтерской (финансовой) отчётности. Из форм бухгалтерской отчётности используют:

Бухгалтерский баланс, форма № 1, где отражаются нераспределённая прибыль или непокрытый убыток отчётного и прошлого периодов (раздел III пассива).

Отчёт о прибылях и убытках, форма № 2, составляется за год и по внутригодовым периодам. Он является главным источником информации о формировании и использовании прибыли. В нём показаны статьи, формирующие финансовый результат от всех видов деятельности. В этой форме отчётности приводятся: выручка (нетто) от продажи товаров без НДС, акцизов и аналогичных обязательных платежей, исключаемых из выручки (стр. 010), покупная стоимость (себестоимость) товаров (стр. 020), издержки обращения (стр. 030 «Коммерческие расходы»). В разделе II данного отчёта отражают операционные доходы и расходы, в разделе III – внереализационные доходы и расходы, а также сумму налога на прибыль и иных аналогичных обязательных платежей, в разделе IV записывают чрезвычайные доходы и расходы. В этом отчёте также приводится валовой доход, отражаемый по строке 029 «Валовая прибыль»; прибыль (убыток) от продаж (стр. 050); прибыль до налогообложения (стр. 140); прибыль от обычной деятельности (стр. 160) и чистая прибыль (нераспределённая прибыль (убыток) отчётного периода по стр. 190).

Кроме этого в отчёте расшифровываются отдельные прибыли и убытки по приводимым статьям. Для годо-

вой формы отчёта о прибылях и убытках предусмотрена справка с отражением сумм дивидендов на одну акцию в текущем и в следующем отчётном годах.

Годовой отчёт об изменениях капитала, форма № 3, отражает состояние и изменение резервного фонда, информацию о нераспределённой прибыли прошлых лет по составу, о фонде социальной сферы, целевых финансирований и поступлениях; резервах предстоящих расходов, оценочных резервах. В справке IV отражены различные источники увеличения капитала по отдельным статьям.

В отчёте о движении денежных средств, форма № 4, содержатся данные о поступлениях денежных средств из различных источников, а также информация о расходовании денежных средств.

Приложение к годовому бухгалтерскому балансу, форма № 5, в справке к разделу 3 содержит информацию о размере амортизации внеоборотных активов по каждому из их видов на начало и конец отчётного года и результат по индексации в связи с переоценкой этих активов. В справке 6 «Расходы по обычным видам деятельности» этого отчёта приводятся произведённые организацией расходы по элементам затрат, а в справке 7 «Социальные отчисления» отражаются отчисления во внебюджетные фонды по каждому из направлений.

2. АНАЛИЗ ВАЛОВОГО ДОХОДА

В условиях нестабильной, изменчивой среды большое значение в бизнесе имеет оперативная отдача капитала в виде денежных потоков. Поэтому у предпринимателей особый интерес вызывает информация об объектах вложений капитала с точки зрения их текущей эффективности. Основные денежные потоки организации формируются в виде валового дохода от продаж. Поэтому весьма актуальным представляются вопросы о том, какие из товарных запасов при используемых формах приобретения и расчётов являются наиболее выгодными в обороте? На каких товарах и формах товарных расчётов следует сконцентрировать оборотные вложения? А какие товары имеют меньшую отдачу и поэтому менее интересны? Решению этих вопросов способствует анализ валового дохода.

Валовой доход торговли: показатель, характеризующий финансовый результат торговой деятельности и определяемый как превышение выручки от продажи товаров и услуг над затратами по их приобретению (Торговля. Термины и определения ГОСТ Р 51303-99, утв. пост. Госстандарта России от 11.08.99 № 242-ст).

Размер валового дохода является главным источником финансирования торговой деятельности. От него зависит размер прибыли и рентабельность организации.

Задачами анализа валового дохода являются:

- Изучение динамических изменений валового дохода и его соотношений:
 - с товарооборотом;
 - с себестоимостью товаров;
 - с издержками товарного обращения.
- Оценка изменений валового дохода по формам приобретения товаров.
- Определение резервов роста валового дохода и эффективности торговли.

Основным показателем, определяющим размер валового дохода, является торговая надбавка к себестоимости товаров. Уровень надбавки устанавливается в зависимости от покупательского спроса, выраженного рыночными ценами на данный товар, себестоимости и издержек обращения этого товара.

Фактической себестоимостью товарных запасов, приобретенных за плату, признается сумма фактических затрат организации на их приобретение, за исключением налога на добавленную стоимость и иных возмещаемых налогов (кроме случаев, предусмотренных законодательством Российской Федерации).

В анализе следует измерить и оценить эффективность торговли по показателю валового дохода. Эффективность продаж по валовому доходу измеряют отношениями (уровнями) валового дохода к товарообороту, себестоимости товаров, издержкам товарного обращения (табл. 1).

Таблица 1

ОЦЕНКА ВАЛОВОГО ДОХОДА

№	Наименование показателей	Единицы измерения	Предшествующий период	Отчётный период	Абсолютное изменение гр.2--гр.1	Темп роста, % гр.2/гр.1
А	Б	В	1	2	3	4
1	Товарооборот	тыс. руб.	15 666	16 227	561	103.58
2	Валовой доход	тыс. руб.	3 133	3570	437	113.95
3	Уровень валового дохода к товарообороту	%	20.00	22.00	2.00	110.01
4	Себестоимость товаров	тыс. руб.	12 533	12 657	124	100.99
5	Уровень валового дохода к себестоимости	%	24.998	28.206	3.21	112.83
6	Издержки обращения	тыс. руб.	740	780	40.00	105.41
7	Уровень валового дохода к издержкам обращения	%	423.378	457.69	34.31	108.10

На данном предприятии наблюдается рост товарооборота, валового дохода при росте себестоимости товаров и издержек обращения. Причём рост себестоимости и издержек оправдываются ростом валового дохода, так что темпы роста валового дохода (113.95%) опережают темпы роста товарооборота (103.58%), себестоимости товаров (100.99%), издержек обращения (105.41%). То есть вложения дополнительных средств в себестоимость товаров и издержки принесли определённую отдачу, что и предопределяет рост эффективности продаж по валовому доходу. В результате по показателям эффективности отсутствуют отрицательные изменения за рассматриваемый период. Причём наибольшие темпы роста наблюдаются по уровню валового дохода в отношении к себестоимости товаров (112.83%). Такая тенденция обусловлена рациональностью расходов по приобретению товаров.

Наименьшие темпы роста отмечены по уровню валового дохода в отношении к издержкам обращения. Последнее соотношение в конечном итоге определяет размер прибыли, оценка изменениям которой будет дана в последующем разделе. Увеличение уровня валового дохода к товарообороту характеризует операции по определению торговой наценки. Рост товарооборота при одновременном росте валового дохода (табл. 1) свидетельствует о правильной тенденции установления торговой наценки на рассматриваемые товары в целом.

В общем можно отметить положительные изменения в работе организации в отчётном периоде. Означают ли эти общие положительные изменения, что предприятие работает оптимально? Каковы резервы улучшения работы фирмы?

На эти вопросы мы можем получить ответ по результатам анализа структуры валового дохода. При выборе структурных группировок мы будем исходить из того, что средства, вложенные в товар, имеют различную отдачу в зависимости от формы расчётов с поставщиком товара. Товар, принятый на реализацию, освобождает предприятие-приёмщика от риска отсутствия спроса на товар, так как при этой форме отношений с поставщиками непроданный товар будет возвращён поставщику без потерь для предприятия, принявшего товар на реализацию. Но при этом товар, взятый на реализацию, имеет большую себестоимость, так как в этом случае поставщик повышает покупную цену в качестве платы за собственный риск и за отсутствие риска у принимающей стороны. Поэтому брать товар на реализацию целесообразно лишь при определённой неуверенности в его продаже и лишь на тот период, пока сохраняется такая неуверенность.

Товар с уверенными продажами целесообразно закупать по срочной, предварительной оплате или с отсрочкой платежа. При предварительной оплате (с авансовыми платежами) поставщик предлагает товар с большими скидками, чем при срочной. А товар с отсрочкой платежа или принятие на консигнацию независимо от его продажи предполагает либо увеличение покупной цены, либо оплату процента за отсрочку, что увеличивает себестоимость товара. Последняя форма приемлема при отсутствии средств для срочной или предварительной оплаты или когда задержка оплаты с использованием отсроченных средств в обороте принесёт больший доход, чем расходы за отсрочку и поощрения поставщика за предварительную оплату товара. Принятие товаров на консигнацию также применяется, когда поставщик соглашается на любые формы расчётов за товар, кроме предложения товара на реализацию.

По данным рассматриваемого предприятия (табл. 2) наиболее значимыми по удельному весу в обороте являются товары, приобретённые по срочной оплате (33.28%) и товары, принятые на консигнацию (21.77%) (гр.4 табл. 2), рис. 1.

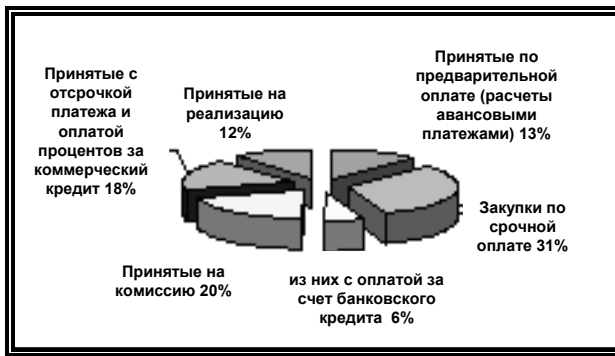


Рис. 1. Структура товарооборота по формам приобретения товаров

По удельному весу в валовом доходе товары по срочной оплате ещё более значительны, чем в обороте, так как их удельный вес в сумме валового дохода оказался выше веса в обороте и составил 47.62% в отчётном периоде (гр. 10 табл. 2), рис. 2.

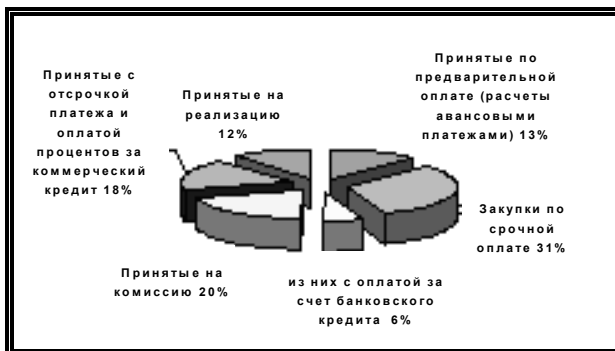


Рис. 2. Структура валового дохода по формам приобретения товаров

Однако этого нельзя сказать о консигнационных товарах, составляющих 12.04% в валовом доходе, так как удельный вес в валовом доходе у товаров с предварительной оплатой (21.01%), а также товаров, принятых с отсрочкой платежа и оплатой процентов за коммерческий кредит (12.32%) оказались выше при их меньшем проценте в обороте (13.77% и 18.8% в сравнении с 21.77% в обороте консигнационных товаров).

При относительно невысокой доле в обороте (13.77%) товары с авансовыми платежами занимают большой удельный вес в валовом доходе (21.01%), который уступает лишь доле товаров со срочной оплатой (47.62%). Удельные веса товаров с предварительной оплатой в отчётном периоде снижаются как в составе товарооборота, так и в составе валового дохода, что свидетельствует о наличии резервов увеличения дохода за счёт увеличения доли этих товаров в обороте будущего периода с учётом покупательского спроса.

Таблица 2
ОЦЕНКА ВАЛОВОГО ДОХОДА ПО ФОРМАМ ПРИОБРЕТЕНИЯ ТОВАРОВ

Товары	Товарооборот					абсолютное изменение гр.3-гр.1	темпа роста, % гр.3/гр.1 x100
	период				абсолютное изменение гр.3-гр.1		
	предшествующий		отчётный				
по сумме	удельный вес, %	по сумме	удельный вес, %	по сумме	удельный вес, %	гр.3-гр.1	гр.3/гр.1 x100
Б	1	2	3	4	5	6	6

Товары	Товарооборот				абсолютное изменение гр.3-гр.1	темпа роста, % гр.3/гр.1 x100	
	период						
	предшествующий		отчётный				
по сумме	удельный вес, %	по сумме	удельный вес, %	по сумме	удельный вес, %	гр.3-гр.1	гр.3/гр.1 x100
Б	1	2	3	4	5	6	6
Принятые по предварительной оплате (расчёты авансовыми платежами),	2 200	14.0	2 234	13.77	34	101.55	
Закупки по срочной оплате,	5 444	34.8	5 400	33.28	-44	99.19	
из них с оплатой за счёт банковского кредита	1 100	7.02	1 050	6.47	-50	95.45	
Принятые на консигнацию	3 405	21.7	3 533	21.77	128	103.76	
Принятые с отсрочкой платежа и оплатой процентов за коммерческий кредит	2 710	17.3	3 050	18.80	340	112.55	
Принятые на реализацию	1 907	12.2	2 010	12.39	103	105.40	
Итого	15 666	100	16 227	100	561	103.58	

Продолжение табл. 2

Валовой доход						Себестоимость товаров				
период				абсолютное изменение гр.9-гр.7	темпа роста, % гр.9/гр.7x100	период			изменение гр.14-гр.13	темпа роста, % гр.14/гр.13x100
предшествующий		отчётный				предшествующий		отчётный		
по сумме	удельный вес, %	по сумме	удельный вес, %	гр.9-гр.7	гр.9/гр.7x100	предшествующий	отчётный	гр.14-гр.13	гр.14/гр.13x100	
7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	
673	21.48	750	21.01	77	111.44	1 527	1 484	-43	97.18	
1 490	47.56	1 700	47.62	210	114.09	3 954	3 700	-254	93.58	
165	5.27	160	4.48	-5	96.97	935	890	-45	95.19	
450	14.36	430	12.04	-20	95.56	2955	3 103	148	105	
330	10.53	440	12.32	110	133.33	2380	2 610	230	109.7	
190	6.06	250	7.00	60	131.58	1 717	1 760	43	102.5	
3 133	100.00	3 570	100	437	113.95	12 533	12 657	124	101	

Окончание табл. 2

Уровень валового дохода в проц. к себестоимости				Уровень валового дохода в проц. к товарообороту			
период		Изменение гр.18-гр.17	Темпа роста, % гр.18/гр.17x100	период		изменение гр.22-гр.21	темпа роста, % гр.24/гр.23x100
базисный	отчётный			предшествующий	отчётный		
17	18	19	20	21	22	23	24
44.07	50.54	6.47	114.7	30.59	33.57	2.98	109.75
37.68	45.95	8.26	121.9	27.37	31.48	4.11	115.02
17.65	17.98	0.33	101.9	15.00	15.24	0.24	101.59
15.23	13.86	-1.37	91	13.22	12.17	-1.04	92.09
13.87	16.86	2.99	121.6	12.18	14.43	2.25	118.47
11.07	14.2	3.14	128.4	9.96	12.44	2.47	124.84
25	28.21	3.21	112.8	20.00	22	2.00	110.01

Анализ изменений также показывает, что в отчётном периоде возрастает удельный вес товаров, принятых на консигнацию, а также товаров с отсрочкой платежа при оплате процентов за коммерческий кредит и принятых на реализацию товаров. Такие изменения позитивны для предприятий, эффективно использующих коммерческий кредит в обороте.

С точки зрения эффективности наиболее доходной формой приобретения товаров представляются закупки по авансовым платежам с учётом скидок, представляемых поставщиками за предварительную оплату. Уровень валового дохода этих товаров по отношению к себестоимости в отчётном периоде составил 50.54%, а по отношению к товарообороту 33.57%. Однако эта форма, при всей её привлекательности, является

наиболее рискованной, так как оплата товаров, предполагающих их продажи в будущем, связана с наибольшей неопределённостью. И чем длиннее период прогнозируемых продаж, тем выше неопределённость и риск. Такая форма расчётов наиболее приемлема для товаров со стабильно растущим спросом.

Очевидно, такое снижение обусловлено ростом себестоимости по консигнационным товарам на 148 тыс. руб. и снижением валового дохода на 20 тыс. руб. При этом уровень валового дохода в отношении к себестоимости снизился на 1.37%.

По товарам, приобретённым в форме коммерческого кредита с оплатой процентов, наблюдается рост объёмов продаж, валового дохода и себестоимости. Целесообразность увеличения себестоимости по этой форме приобретения характеризуется изменением уровня валового дохода в отношении к себестоимости. Увеличение этого уровня (на 2.99%) отражает эффект, оправдывающий увеличение себестоимости по данной форме.

Целесообразность увеличения расходов по товарам, принятым на реализацию, обосновывается ростом валового дохода на 60 тыс. руб. и увеличением уровня валового дохода к себестоимости на 3.14%.

Рост уровня валового дохода по отношению к товарообороту оказался наивысшим по товарам с предварительной формой оплаты (2.98%), что при условии роста их товарооборота указывает на более правильный выбор торговой наценки по этим товарам и на перспективную целесообразность повышения их удельного веса в обороте.

Анализ также показывает, что при снижении удельного веса товаров, приобретаемых по срочной оплате в обороте отчётного периода, возрастает их удельный вес по валовому доходу в сравнении с прошлым периодом.

С точки зрения отчётной эффективности такие изменения можно считать позитивными. Но следует учесть и другое. Продажи товаров со срочной оплатой в отчётном периоде составили всего лишь 99.19% от прошлого периода. Рост уровня валового дохода по отношению к товарообороту по товарам со срочными расчётами на 4.11% при снижении их товарооборота свидетельствует либо о падающем спросе в связи с увеличением торговой наценки, либо о недостаточности запасов по данному виду товаров, что можно выявить по данным бухгалтерского учёта. Рост товарных запасов в отчётном периоде в сравнении с предшествующим при снижении товарооборота укажет на затоваривание и на необходимость принятия дополнительных мер по реализации соответствующих товаров, потребность в сокращении поставок. При снижении товарных запасов снижение товарооборота обуславливается недостатком товарного предложения, что требует соответствующего пополнения товарных запасов, например, посредством увеличения поставок.

Снижение объёма продаж по товарам, приобретённым по срочной оплате за счёт банковского кредита, привело к уменьшению суммы валового дохода по этой статье на 5 тыс. руб. Рост уровня валового дохода по отношению к себестоимости по данной форме приобретения товаров делает их более доходными, так как уровень валового дохода к себестоимости товаров по ним более высок (17.98%), чем по другим формам приобретения товаров (гр. 18 табл. 2), кроме товаров с предварительной опла-

той. Однако снижение товарооборота по этой статье, как и в предыдущем случае, может быть связано с уменьшением спроса на данный товар либо с недостаточностью наличия товарных запасов. В первом случае возможно снижение торговой наценки в пределах издержек обращения по соответствующим группам. Причём чрезмерное снижение надбавки до уровня, не покрывающего издержки, нецелесообразно, так как оно приведёт к убыточности этих товаров. Методика определения издержек обращения по группам и наименованиям товаров и модель анализа издержкоёмкости и доходоёмкости товарных групп рассмотрена в специальной литературе¹.

Во втором случае потребуется пополнение товарных запасов в соответствии со спросом покупателей.

Влияние изменений в структуре товарооборота на изменение валового дохода можно рассчитать методом процентных чисел (табл. 3).

Причём структуру в этой методике можно рассматривать в различных аспектах. Например, если предпринимателя интересует влияние соотношений различных товарных групп или наименований по ассортиментному признаку, то в состав графы «Б» табл. 3 следует включать соответствующие наименования или группы товаров, как в данном примере. Если руководство интересуется влиянием изменений соотношений товаров по формам закупок и расчётов, в таблицу включают товарные группировки, объединённые по признаку форм закупки или расчётов, которые рассматривались выше. В общем, товарные группы в управленческом учёте и анализе формируются по усмотрению руководства организации в соответствии с её практическими потребностями.

Оценивая влияние изменений в ассортименте товаров, следует отметить, что доход организации изменяется в той степени, в какой увеличивается или уменьшается в общем объёме товарооборота удельный вес товаров с более высокими надбавками, и наоборот. Увеличение надбавки без изменения структуры товаров также изменяет валовой доход. Для определения степени влияния товарной структуры на уровень дохода методом процентных чисел используем табл. 3.

¹ Баканов М. И., Капелюш С. М. Калькуляция издержек обращения в торговле. М.: Экономика, 1987; Чернов В. А. Управленческий учёт и анализ коммерческой деятельности / Под ред. М. И. Баканова. – М.: Финансы и статистика, 2001. – С. 108-138; Chernov V. A. Management analysis in trade // Audit and financial analysis. – 1999, № 1. – С. 219.

Таблица 3

ВЛИЯНИЕ СТРУКТУРЫ ТОВАРООБОРОТА НА ВАЛОВОЙ ДОХОД

№	Товары	Товарооборот, тыс. руб.		Удельный вес в товарообороте, %.		Средний уровень торговой надбавки, %.		Средний валовой доход от реализации товаров тыс. руб.		Процентные числа, гр.4 □ гр.5	Уровень валового дохода при отчётной структуре товарооборота и базисном уровне валового дохода, гр.9/100
		Предшествующий период	Отчётный период	Предшествующий период	Отчётный период	Предшествующий период	Отчётный период	Предшествующий период	Отчётный период		
А	Б	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1	Ткани	1 410	1 298	9.00	8.00	13	23.6	183.30	306.33	103.99	
2	Галантерея	4 700	5 679	30.00	35.00	16	20	752.00	1 135.80	559.96	
3	Обувь	1 567	1 460	10.00	9.00	28	30	438.76	438.00	251.93	
4	Хозяйственные товары	5 013	5 355	32.00	33.00	24	22	1203.12	1178.10	792.01	
5	Платья	2 976	2 435	19.00	15.01	18.66	21	555.32	511.35	280.01	
	В целом по предприятию	15 666	16 227	100	100	20.00 ²	22.00 ³	3 133	3 570	1 987.89	19.88

В этой таблице сначала определяют удельный вес товаров делением объёма продаж по каждой группе на товарооборот в целом по предприятию по соответствующим периодам. Затем определяют средний валовой доход от продаж, как произведение товарооборота на средний уровень торговой надбавки по соответствующим периодам, с последующим делением на 100. После этого подсчитывают суммы среднего валового дохода товаров в целом по предприятию (итог гр.7 и гр.8 табл. 3).

Общий средний уровень торговой надбавки в целом по предприятию находится соответственно отношением суммы валового дохода в целом по предприятию к объёму продаж в целом по предприятию с последующим умножением на 100.

Затем находят процентные числа умножением удельного веса каждой товарной группы отчётного периода на средний уровень торговой надбавки предшествующего периода по этой группе.

Далее рассчитывают сумму процентных чисел по гр. 9. Разделив сумму процентных чисел на 100, получают общий уровень валового дохода (в целом по предприятию) при отчётной структуре товарооборота и базисном (предшествующем) уровне торговых надбавок. Его ещё называют расчётным уровнем. Разность между расчётным уровнем и общим средним уровнем торговых надбавок предыдущего периода покажет изменение уровня валового дохода под влиянием изменения структуры товарооборота (структурных сдвигов):

$$19.88 - 20 = -0.12\%$$

Итак, при условии сохранения надбавок на уровне предшествующего периода и фактическом изменении отчётной структуры товарооборота уровень валового дохода к товарообороту уменьшился на 0.12%.

Чтобы найти абсолютное изменение валового дохода под влиянием структурных сдвигов в товарообороте, нужно отчётный объём реализации умножить на полученный уровень влияния структуры (0.12%) и разделить на 100:

$$16\,227 \times (-0.12) / 100 = -19.47 \text{ тыс. руб.}$$

Вычитая из отчётного уровня надбавок расчётный их уровень, получим влияние изменения уровня торговой надбавки по товарам имеющегося ассортимента на уровень валового дохода:

$$22 - 19.88 = 2.12\%$$

Следовательно, повышение торговой надбавки на ткани, галантерейные товары, обувь, платья, не смотря на снижение надбавки на хозяйственные товары, повысило уровень дохода на 2.12% или на 344.01 тыс. руб. ($16\,227 \times 2.12 / 100$). То есть влияние повышения надбавки на абсолютное изменение дохода определено, подобно предыдущему расчёту, умножением объёма реализации товаров на полученный уровень влияния надбавки (2.12%) с последующим делением на 100.

Кроме этого, можно определить и влияние товарооборота на сумму валового дохода как произведение абсолютного изменения объёма продаж на средний уровень торговой надбавки предшествующего периода:

$$(16\,227 - 15\,666) \times 20 / 100 = 112.2 \text{ тыс. руб.}$$

Сложив влияния факторов по уровням, имеем сумму, равную величине изменения среднего уровня торговой надбавки в целом по предприятию:

$$-0.12 + 2.12 = 22 - 20 = 2\%;$$

суммируя влияния факторов по абсолютным значениям, получаем величину, равную абсолютному изменению валового дохода в целом по предприятию:

$$-19.47 + 344.01 + 112.2 \approx 3\,570 - 3\,133 = 437$$

тыс. руб.

Полученные равенства (с точностью до округлений) подтверждают верность расчётов.

3. АНАЛИЗ ФОРМИРОВАНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПРИБЫЛИ

Теоретической базой анализа финансовых результатов организации является принятая для всех организаций, независимо от формы собственности, единая модель хозяйственного механизма, основанная на формировании прибыли в соответствии с формой № 2 бухгалтерской отчётности «Отчёт о прибылях и убытках». Она отражает присущее всем предприятиям, функционирующим в условиях рынка как независимые товаропроизводители, единство целей деятельности, единство показателей финансовых результатов деятельности, единство процессов формирования и рас-

² Итог гр. 5 = итог гр. 7 / итог гр. 1×100.

³ Итог гр. 6 = итог гр. 8 / итог гр. 2×100.

пределения прибыли, единство системы налогообложения.

Важнейшим источником формирования прибыли является валовой доход от продаж. В промышленности он равен выручке за минусом материальных затрат на производство. Валовой доход торговли: показатель, характеризующий финансовый результат торговой деятельности и определяемый как превышение выручки от продажи товаров и услуг над затратами по их приобретению (ГОСТ Р 51303-99, утв. пост. Госстандарта России от 11.08.99 № 242-ст).

В изложении Госкомстата России валовой доход от продаж торговых организаций определяется как разница между продажной и покупной стоимостью реализованных товаров без НДС и налога с продаж (п. 12 инструкции по заполнению унифицированных форм федерального государственного статистического наблюдения № П-1 «Сведения о производстве и отгрузке товаров и услуг», № П-2 «Сведения об инвестициях», № П-3 «Сведения о финансовом состоянии организации», № П-4 «Сведения о численности, заработной плате и движении работников», утв. Пост. Госкомстата РФ от 19.01.2000 №4 (далее по тексту инструкция ГКС № 4)). В бухгалтерском учёте организации торговли валовой доход от продаж рассчитывают также по специальной методике как сумму торговой надбавки (наценки, накидки), приходящейся на реализованные товары. Как было сказано, в отчёте о прибылях и убытках (форма № 2) валовой доход торговых организаций отражается по строке 029 «Валовая прибыль». Он равен разности между выручкой (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг (за минусом обязательных платежей из выручки) и покупной стоимостью проданных товаров (себестоимостью). К обязательным платежам, которые исключаются из выручки при определении финансового результата от продаж, относятся суммы налога на добавленную стоимость (НДС), акцизы, налог с продаж, экспортные пошлины и другие обязательные отчисления из выручки.

Прибыль или убыток предприятия является главным показателем, отражающим финансовый результат, слагаемый из совокупности доходов и расходов, возникающих в результате осуществления хозяйственных операций. Схема формирования и использования прибыли отражена на рис. 3. Положением по бухгалтерскому учёту «Бухгалтерская отчётность организации» ПБУ 4/99, утв. приказом Минфина РФ от 06.07.99 № 43н (далее по тексту ПБУ 4/99), а также типовой формой № 2 «Отчёт о прибылях и убытках», рекомендованных в приложении к приказу Минфина РФ от 13.01.2000 № 4н (далее по тексту приказ Минфина № 4н) предусмотрены пять основных показателей прибыли:

- валовая прибыль,
- прибыль от продаж,
- прибыль до налогообложения,
- прибыль от обычной деятельности,
- чистая (нераспределённая прибыль).

В отчёте о прибылях и убытках доходы и расходы отражаются с подразделением на обычные и чрезвычайные (п. 22 ПБУ 4/99).

Если из валового дохода (валовой прибыли) вычесть издержки обращения, получим финансовый результат (прибыль или убыток) от продаж. К нему прибавляют

операционные доходы и вычитают операционные расходы. К полученному результату прибавляют внереализационные доходы и вычитают внереализационные расходы.

Таким образом, получают **прибыль до** налогообложения. Из неё вычитают налог на прибыль и иные аналогичные обязательные платежи (сбор за использование наименований «Россия», «Российская Федерация», сверхнормативные отчисления за загрязнение окружающей среды, санкции за нарушение налогового законодательства). После чего получается прибыль **от обычной деятельности**.

Чрезвычайными доходами считаются поступления, возникающие как последствия чрезвычайных обстоятельств (стихийного бедствия, пожара, аварии, национализации и т. п.). К ним относят: страховое возмещение, стоимость материальных ценностей, остающихся от списания непригодных к восстановлению и дальнейшему использованию активов и т. п. (п. 9 положение по бухгалтерскому учёту «Доходы организации» ПБУ 9/99, утв. приказом Минфина РФ от 06.05.99 № 32н (далее по тексту ПБУ 9)).

В составе чрезвычайных расходов отражаются расходы от чрезвычайных обстоятельств (п. 13 Положение по бухгалтерскому учёту «Расходы организации» ПБУ 10/99, утв. приказом Минфина РФ от 06.05.99 № 33н (далее по тексту ПБУ 10)).

В экономической деятельности используется также показатель маржинального дохода, который получается в результате вычитания из валового дохода (валовой прибыли по отчёту) суммы условно-переменных издержек.

К операционным доходам и расходам относят результаты по операциям, связанным с движением имущества предприятия (основных и оборотных средств (кроме товаров), иностранной валюты, ценных бумаг, сдачей имущества в аренду (если аренда не является предметом деятельности организации), проценты, полученные за предоставление в пользование денежных средств организации (доходы), проценты, уплачиваемые организацией за предоставление ей в пользование денежных средств (расходы) и т. п.).

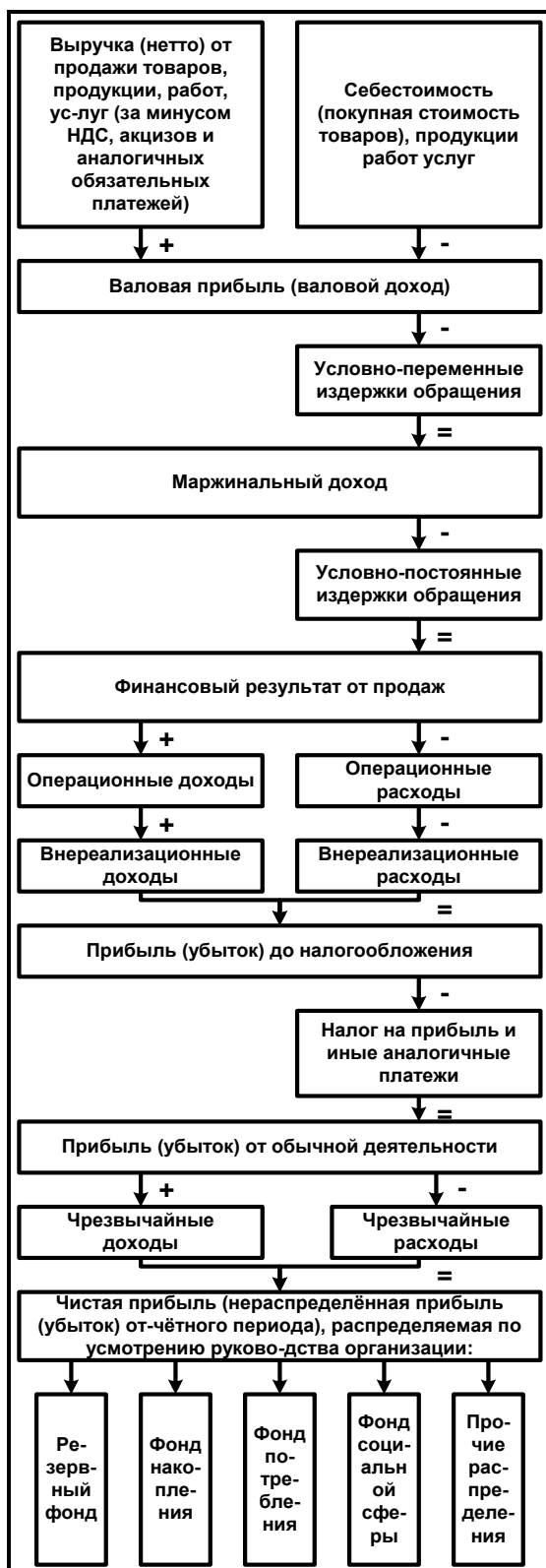


Рис. 3. Порядок формирования и использования прибыли

Доходы и расходы и по обычным видам деятельности отражают в составе издержек (см. ПБУ 9/99 и ПБУ 10/99).

К внереализационным относят доходы и расходы, не связанные с реализацией товаров и имущества организации. В состав доходов по этим статьям относят штрафы, пени и неустойки, полученные за нарушение условий хозяйствования; суммы, поступившие в погашение дебиторской и депонентской задолженности, по которым истёк срок исковой давности; прибыль прошлых лет, выявленная в отчётном году, суммы дооценки активов (за исключением внеоборотных активов), курсовые разницы и др.

К внереализационным расходам относят суммы уценки оборотных активов в соответствии с установленным порядком, убытки от списания дебиторской задолженности, по которой срок исковой давности истёк, штрафы, пени и неустойки, уплаченные за нарушение условий хозяйствования и др.

После уплаты из прибыли до налогообложения налога на прибыль и иных аналогичных обязательных платежей получают прибыль (убыток) от обычной деятельности. К этой прибыли прибавляют чрезвычайные расходы, вычитают чрезвычайные доходы и получают чистую прибыль (нераспределённую прибыль (убыток) отчётного периода). Предприятия могут производить от неё отчисления на благотворительные цели; направлять на формирование резервного капитала, специальных фондов: фондов потребления и фондов накопления, фондов социальной сферы и другие цели по усмотрению руководства. Предприятия вправе не создавать фонды специального назначения, а расходовать средства на различные цели производственного или непромышленного характера напрямую из чистой (нераспределённой) прибыли. Но в любом случае расходы, связанные и не связанные с производственной деятельностью следует подвергать анализу с целью экономически оправданного их распределения.

Аналитические данные формирования и использования прибыли отражены в табл. 4. По её данным мы видим, что товарооборот в отчётном периоде возрос, но его увеличение произошло за счёт инфляции. При исключении влияния цен наблюдается снижение товарооборота.

То же можно сказать и о валовом доходе. Уровень дохода оказался на 2% выше значения базисного (предыдущего) периода.

Вместе с тем, снижение объёма продаж по приведённому значению в сравнении с базисным (т.е. без влияния цен) привело к снижению валового дохода. По приведённому значению он уменьшился на 753 тыс. руб.

Издержки обращения в отчётном периоде возросли за счёт увеличения цен. По приведённому значению они уменьшились на 220 тыс. руб. Однако относительно изменения товарооборота это уменьшение недостаточно. Поэтому их уровень к обороту возрос на 0,08%.

Несмотря на повышение уровня издержек, уровень прибыли от продаж к обороту увеличился на 1,92%, на что положительно повлияло повышение уровня валового дохода на 2%.

Таблица 4

РАСЧЁТ ФОРМИРОВАНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПРИБЫЛИ

№	Наименование показателей	Единицы измерения	Предшествующий период	Отчётный период	Абсолютное изменение гр.2-гр.1	Приведённое значение ¹ гр.2 $\square \square \dot{i}_i$	Изменение без влияния цен гр.4-гр.1	Влияние цен гр.2-гр.4	Темп роста, % гр.4/гр.1
А	Б	В	1	2	3	4	5	6	7
1	Товарооборот	тыс. руб.	15 666	16 227	561	10 818	-4 848	5 409	69
2	Валовой доход (валовая прибыль)	тыс. руб.	3 133	3 570	437	2 380	-753	1 190	76
3	Уровень валового дохода к товарообороту	%	20.00	22.00	2.00	-	-	-	110.00 ²
4	Издержки обращения	тыс. руб.	740	780	40.00	520.00	-220.00	260.00	70.27
5	Уровень издержек к товарообороту	%	4.72	4.81	0.08	-	-	-	101.76
6	Прибыль (убыток) от продаж	тыс. руб.	2 393	2 790	397.00	1 860.00	-533.00	930.00	77.73
7	Уровень прибыли от продаж:	%	15.28	17.19	1.92	-	-	-	112.56
7.1	к товарообороту								
7.2	к валовому доходу	%	76.38	78.15	1.77	-	-	-	102.32
7.3	к издержкам обращения	%	323.38	357.69	34.31	-	-	-	110.61
8	Операционные доходы	тыс. руб.	-	952	952	634.67	634.67	317.33	-
9	Операционные расходы	тыс. руб.	200	-	-200	-	-200	-	-
10	Внереализационные доходы	тыс. руб.	420	310	-110	206.67	-213.33	103.33	49.21
11	Внереализационные расходы	тыс. руб.	510	250	-260	166.67	-343.33	83.33	32.68
12	Прибыль (убыток) до налогообложения	тыс. руб.	2 103	3 802	1 699	2 534.67	431.67	1 267.33	120.53
13	Уровень прибыли до налогообложения к товарообороту	%	13.42	23.43	10	-	-	-	174.54
14	Налог на прибыль и иные аналогичные обязательные платежи	тыс. руб.	841	1521	680	1 014.00	173.00	507.00	120.57
15	Прибыль (убыток) от обычной деятельности	тыс. руб.	1 262	2 281	1 019	1 520.67	258.67	760.33	120.50
16	Уровень прибыли к товарообороту	%	8.06	14.06	6.00	-	-	-	174.50
17	Чрезвычайные доходы	тыс. руб.	25.00	38.00	13.00	25.33	0.33	12.67	101.32
18	Чрезвычайные расходы	тыс. руб.	78	81	3	54	-24	27	69.23
19	Чистая прибыль (нераспределённая (убыток))	тыс. руб.	1 209	2 238	1 029	1 492	283	746	123.41
19.1	в т. ч. (справочно): резервный фонд	тыс. руб.	220	300	80	200.00	-20.00	100.00	90.91
19.2	фонд накопления	тыс. руб.	250	370	120	246.67	-3.33	123.33	98.67
19.3	фонд потребления	тыс. руб.	140	230	90	153.33	13.33	76.67	109.52

¹Находится делением соответствующего показателя отчётного периода на индекс инфляции (i) в отчётном периоде. По условию задачи индекс инфляции в отчётном периоде $i_i = 1.5$.

²Темпы роста уровней по всем показателям таблицы определяются отношением их отчётного значения к базисному (предыдущему) значению (гр.2 / гр.1).

Отношение прибыли к объёму продаж и к другим показателям называют рентабельностью (прибыльностью). Повысив рентабельность от продаж по отношению к товарообороту на 1.92% за счет увеличения уровня валового дохода, предприятию не удалось увеличить прибыль без влияния фактора инфляции, так как товарооборот был недостаточно высоким. Поэтому отчётная величина прибыли от продаж составила всего 77.73% от базисной величины без влияния цен.

Показатели рентабельности результата от продаж по отношению к валовому доходу и издержкам обращения также возросли в отчётном периоде.

Причём по отношению к валовому доходу увеличение рентабельности оказалось наименьшим, т. к. уровень валового дохода имеет наибольший рост (2%) по сравнению с уровнем издержек (0.08%). Темп роста товаро-

оборота без влияния инфляции ниже темпа роста валового дохода, что также объясняет наименьшее увеличение уровня рентабельности в отношении к валовому доходу.

Наиболее существенное влияние на величину прибыли в отчётном периоде оказали операционные доходы. В качестве одного из примеров по этой статье можно привести доходы, связанные с реализацией основных средств. Они увеличили прибыль на 634.67 тыс. руб. без влияния инфляции. Поэтому в отчётном периоде мы наблюдаем значительное увеличение прибыли от обычной деятельности по приведённому изменению (без влияния цен), уровню и темпам роста.

Увеличение прибыли от обычной деятельности и, следовательно, чистой прибыли позволило увеличить отчисления в фонд потребления. При этом в фонд накопления отчислено 98.67% от суммы средств про-

шлого периода без влияния цен. То есть в отчётном периоде на предприятии проявлено меньше заботы о расширении процесса воспроизводства, чем по использованию прироста прибыли для работников.

Чистая прибыль (нераспределённая) возросла по сравнению с прошлым периодом на 23.6% (123.6 – 100).

Для более подробного рассмотрения изменений приведённых доходов и расходов по статьям, а также их причин, следует обратиться к данным бухгалтерского учета по аналитическим и синтетическим счетам, относящимся к рассчитанным показателям; к первичной документации по соответствующим операциям, к данным оперативного учёта.

4. ФАКТОРНЫЙ АНАЛИЗ ПРИБЫЛИ

Чтобы выявить резервы улучшения финансового состояния, необходимо определить количественное изменение чистого финансового результата при заданном количественном изменении факторных показателей, то есть провести анализ влияния факторов на величину прибыли.

Основными факторами, влияющими на прибыль, являются товароборот, средний уровень валового дохода и средний уровень издержек обращения, а также другие доходы и расходы. На величину дохода, а, следовательно, и прибыли влияет и структура товарооборота. Это связано с тем, что каждая товарная группа имеет свой уровень валового дохода и требует различных затрат. Поэтому с изменением состава товаров меняется и финансовый результат.

Влияние товарооборота, среднего уровня валового дохода и издержек обращения можно определить методом разниц.

Чтобы рассчитать влияние товарооборота на сумму прибыли этим методом, нужно базисный уровень рентабельности продаж умножить на величину абсолютного изменения товарооборота:

$$\Delta P_{N^P} = \frac{(N_1^P - N_0^P) \times y_0}{100} = \frac{\Delta N^P \times y_0}{100}, \quad (1)$$

где N_0^P – базисный (предшествующий отчётному) объём товарооборота;

N_1^P – отчётный объём товарооборота;

y_0 – базисный уровень рентабельности продаж.

В условиях инфляции вместо отчётных данных используются приведённые величины (табл. 4).

По данным табл.4 влияние снижения товарооборота составит:

$$\Delta P_{N^P} = -4\,848 \times 15.28 : 100 = -740.77 \text{ тыс. руб.}$$

Влияние на прибыль изменения среднего уровня валового дохода рассчитывается умножением отчётного товарооборота на величину отклонения отчётного уровня валового дохода от базисного:

$$\Delta P_{y^B} = \frac{N_1^P \times (Y_1^B - Y_0^B)}{100} = \frac{N_1^P \times \Delta Y^B}{100}, \quad (2)$$

где Y_0^B и Y_1^B – базисный и отчётный средние уровни валового дохода по отношению к товарообороту соответственно.

По данным табл. 4 влияние увеличения этого фактора составит:

$$\Delta P_{y^B} = 10\,818 \times 2 : 100 = 216.36 \text{ тыс. руб.}$$

Влияние уровня издержек на величину прибыли определяется умножением отчётного товарооборота на величину абсолютного изменения базисного уровня издержек в сравнении с отчётным (приведённым):

$$\Delta P_{y^H} = \frac{N_1^P (Y_0^H - Y_1^H)}{100} = \frac{N_1^P \times (-\Delta Y^H)}{100}, \quad (3)$$

где Y_0^H и Y_1^H – базисный и отчётный средние уровни издержек обращения по отношению к товарообороту соответственно.

Вычитание издержек отчётного уровня из базисного обусловлено тем, что издержки, в отличие от товарооборота и валового дохода, отрицательно влияют на финансовый результат.

За счёт увеличения издержек обращения уменьшение прибыли составит:

$$\Delta P_{y^H} = 10\,818 \times (-0.08) : 100 = -8.65 \text{ тыс. руб.}$$

Суммарное влияние этих факторов приблизительно равно изменению результата от продаж в целом без влияния цен (табл. 4), что подтверждает верность расчётов:

$$-740.77 + 216.36 - 8.65 = -533 \text{ тыс. руб.}$$

Определение влияния на прибыль изменения показателей в абсолютном выражении не требует дополнительных расчётов, так как их абсолютные изменения (\pm) на ту же величину изменяют показатели прибыли (от продаж, прибыли до налогообложения, прибыли от обычной деятельности, чистой прибыли (нераспределённой прибыли отчётного периода). Такому рассмотрению результатов было уделено внимание в предшествующем параграфе.

Решая задачу максимизации темпов роста прибыли, можно манипулировать увеличением или уменьшением не только переменных, но и постоянных затрат, и в зависимости от этого вычислять, на сколько процентов возрастает прибыль. В практических расчётах для этого используют понятие “операционный рычаг” или “левередж”. Его также называют производственным, хозяйственным рычагом. Использование левереджа в анализе позволяет прогнозировать изменение прибыли в зависимости от изменения объёма продаж при данном уровне постоянных затрат.

Так как изменение объёма продаж (выпуска) вызывает в большинстве случаев изменение лишь переменных затрат, следовательно, чем больше удельный вес постоянных затрат в общей сумме издержек, тем меньше выручка от продаж будет влиять на прибыль и наоборот. В этом и заключается воздействие операционного рычага. Чем больше уровень постоянных издержек, тем больше сила воздействия операционного рычага. Поскольку маржинальный доход, исключая переменные расходы, оставляет в своём составе расходы постоянные, его соотношение с прибылью будет отражать силу воздействия операционного рычага:

$$L = \frac{CM}{P}, \quad (4)$$

где L – сила воздействия операционного рычага;

CM – маржинальный доход;

P – прибыль от продаж.

Таблица 5
ИСХОДНЫЕ ДАННЫЕ ДЛЯ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ВОЗДЕЙСТВИЯ ОПЕРАЦИОННОГО РЫЧАГА

тыс. руб.

Показатели	Период		Темп роста, %
	предшествующий	Отчётный (приведённый)	
Товарооборот	15 666	10 818	69
Валовой доход (валовая прибыль)	3 133	2 380	76
Переменные издержки	355	263	74
Маржинальный доход	2 778	2 116	76
Постоянные издержки	385	257	67
Прибыль от продаж	2 393	1 860	78

По исходным данным отчётного периода в сопоставимых ценах (табл. 5) сила воздействия операционного рычага равна 1.14 (2 116 / 1 860). Она показывает, насколько изменится прибыль на каждый процент изменения товарооборота. Это значит, что при возможном увеличении выручки, скажем на 4%, прибыль возрастёт на $4\% \times 1.14 = 4.56\%$. При снижении выручки на 8% прибыль снизится на $8\% \times 1.14 = 9.12\%$.

Для определения влияния товарооборота на изменение прибыли в отчётном периоде в сравнении с базисным под воздействием операционного рычага нужно умножить темп прироста товарооборота (%) на силу воздействия операционного рычага, рассчитанную по данным базисного (предшествующего) периода.

Сила воздействия операционного рычага в базисном периоде составит:

$$L_0 = 2\,778 / 2\,393 = 1.16.$$

Темп прироста (снижения) товарооборота в отчётном периоде составил:

$$N^1 / N^0 \times 100 - 100 = 10\,818 / 15\,666 \times 100 - 100 = 69.05 - 100 = -30.95\%.$$

Следовательно, из-за снижения выручки на 30.95% прибыль снизилась под воздействием операционного рычага на величину, равную

$$1.16 \times (-30.95) = -35.9\%.$$

5. АНАЛИЗ ОПТИМИЗАЦИИ РАСХОДОВ ПО НАЛОГАМ

От размеров налоговых ставок и сумм уплаченных налогов, как известно, зависит размер чистой прибыли организации. Поскольку ставки налогов устанавливаются государством, изменение их размеров является внешним неуправляемым фактором для хозяйствующих субъектов. Но всё же руководство микроэкономических структур имеет возможность вырабатывать внутреннюю политику, влияющую на размеры налоговых отчислений.

В процессе анализа расходов по налогам и влияния на них учётной политики следует исходить из функций налоговой системы, являющихся инструментом государственной финансово-экономической политики. Основными для системы налогообложения являются фискальная и регулирующая функции.

Фискальная функция обеспечивает поступление средств в государственный бюджет за счёт налоговых изъятий. Регулирующая функция заключается в стимулировании или ограничении тех или иных производств, реализации тех или иных товаров и услуг и осуществлении тех или иных расходов в соответствии с государственными интересами. Таможенные сборы позволяют государству воздействовать на конкурентоспособность отечественных товаров на внутреннем и внешнем рынках. Льготы по налогам на благотворительные отчисле-

ния, на экспортируемые товары стимулируют предпринимателей в расходовании средств в социально значимые мероприятия и активизацию работы на внешних рынках. Льгота по прибыли, направленной на финансирование капитальных вложений, льгота по налогу на добавленную стоимость (НДС) для лизинговых платежей стимулируют развитие производства. Льгота по налогу на покрытие убытка за прошлый год способствует выходу нерентабельных предприятий из кризисного состояния. Налоговые льготы малым предприятиям стимулируют расширение рынка товаров и свободной конкуренции через увеличение числа предпринимателей, имеющих небольшой капитал с перспективой их роста. Поэтому законные способы снижения налогового бремени, как правило, основываются на выборе хозяйственной тактики и стратегии, стимулируемых государством через снижение налогов и отчислений; выполнении правил бухгалтерского учёта, позволяющих сократить налогооблагаемые статьи расходов; соблюдении нормативов, участвующих в уменьшении налогооблагаемой прибыли.

При осуществлении мероприятий по снижению налогового бремени следует иметь в виду, что уменьшение налоговых платежей – не цель, а способ улучшения финансового состояния и повышения инвестиционной привлекательности организации. Особенно для акционерных обществ и обществ с ограниченной ответственностью чистая прибыль является главным критерием инвестиционной привлекательности. От чистой прибыли таких организаций напрямую зависят возможные выплаты инвесторам и уровень котировки их акций на фондовых биржах. Поэтому принимать меры к снижению налогов целесообразно только в том случае, если расчёты показывают, что это даёт прирост чистой прибыли. Недопустимо уменьшение налогов ценой ухудшения финансового состояния.

Общим показателем тяжести налогового бремени (уровня налоговых изъятий) принято считать процентное соотношение всех уплачиваемых налогов к выручке от продаж. Использование этого показателя предложено Департаментом налоговых реформ Министерства финансов России для юридических лиц.

Общий уровень налоговых изъятий без налогов, уменьшающих налогооблагаемую прибыль (т. е. отчисляемых за счёт издержек и за счёт финансовых результатов до налогообложения прибыли), можно выразить формулой:

$$Y^H = \frac{N^{PB} - S - CC + V^O - E^O + V^{BHEP} - E^{BHEP} - P^H}{N^P - CC + V^O - E^O + V^{BHEP} - E^{BHEP}},$$

где N^{PB} – выручка (брутто) или валовая выручка от продаж в фактических отпускных ценах, включая налог на добавленную стоимость, налог с продаж, акциз, экспортную пошлину, таможенные сборы. Эти данные можно получить в месячной форме федерального государственного статистического наблюдения N П-1 «Сведения о производстве и отгрузке товаров и услуг» (строка 04); а также в годовом отчёте Форма № 1 – торговля (сеть) «Сведения о наличии сети оптовой и розничной торговли», где в разделе «справочно» (по строкам 41-45) отражается отдельно оборот по оптовой, розничной торговле и общественному питанию в фактических продажных ценах;

S – себестоимость проданных товаров (покупная стоимость проданных товаров в торговле);

CC – издержки обращения;

V^O – операционные доходы

E^O – операционные расходы;
 $V^{ВНЕР}$ – внереализационные доходы;
 $E^{ВНЕР}$ – внереализационные расходы;
 $P^Ч$ – чистая прибыль (нераспределённая прибыль отчётного периода).

Возможен также вариант оценки уровня налоговых изъятий по отношению к чистой прибыли:

$$Y^H = \frac{N^{PB} - S - CC + V^O - E^O + V^{ВНЕР} - E^{ВНЕР} - P^Ч}{P^Ч}$$

Он показывает, во сколько раз (или в какой степени) суммарная величина уплаченных налогов отличается от чистой прибыли организации.

В анализе налогового бремени применяют также частные показатели, характеризующие уровни налоговых изъятий по отдельным видам налогов в отношении к соответствующим объектам налогообложения. В основе таких соотношений лежит классификация налогов и отчислений, уплачиваемых за счёт:

- выручки;
- издержек производства и обращения;
- финансовых результатов до налогообложения прибыли;
- остающейся прибыли после уплаты налога на прибыль.

При определении уровня налоговых обязательств по первой группе налоговой классификации используют два отношения. Первое из них – отношение суммы налогов, уплачиваемых из выручки (сч. «Продажи») к выручке от продаж, а второе – к валюте баланса. К налогам этой группы относят: налог на добавленную стоимость (НДС), акцизы, налог с продаж, экспортные пошлины, таможенные сборы. Их отношение к выручке отражает долю, в сумме выручки налогов, отчисляемых из выручки, или размер отчислений, приходящихся на единицу выручки от продаж.

Отношение указанных налогов к валюте баланса показывает их долю в общей стоимости имущества или размер налога, приходящийся на единицу стоимости всего капитала организации:

$$Y^N = \frac{E^N}{B}$$

где E^N – сумма налогов, уплачиваемых из выручки;
 B – валюта баланса.

Низкие ставки НДС устанавливаются государством на товары, более значимые для населения, и экспортируемые товары. Акцизом облагают товары, не являющиеся товарами первой необходимости. Высокими экспортными пошлинами и таможенными сборами регулируют эффективность экспорто-импортных операций с точки зрения национальных экономических интересов государства, которым они устанавливаются. Поэтому сократить тяжесть налогового бремени по этой группе можно увеличением удельного веса товаров с низкими НДС; не облагаемых акцизом; облагаемых минимальными таможенными сборами, увеличением экспорта и т. п.

Далее следует рассчитать отношение налогов, относимых на счёт издержек (сч. «Расходы на продажу», для промышленных организаций «Основное производство» и другие счета по учёту затрат в промышленности) к общей сумме издержек, что позволит определить долю расходов по налогам в составе издержек. К этой группе относят налог на пользователей автодорог, сбор с владельцев автотранспортных средств, зе-

мельный налог, а также единый социальный налог (взнос). Эти налоги прямо или косвенно являются ценообразующими факторами и уменьшают прибыль от продаж. Налоговое бремя в составе издержек можно выразить в виде формулы:

$$Y^{CC} = \frac{E^{CC}}{CC}$$

где E^{CC} – сумма налогов, уплачиваемых за счёт издержек.

Налоги, уплачиваемые за счёт финансовых результатов до налогообложения прибыли (начисляемых на счете: «Прочие доходы и расходы»), соотносят с прибылью от продаж. В их числе налог на имущество организации или налог на недвижимость. Доля этих налогов в сумме прибыли от продаж показывает, в какой мере они влияют на снижение общей прибыли после уменьшения размера прибыли от продаж на их величину.

$$Y^{P'} = \frac{E^{P'}}{P'}$$

где $E^{P'}$ – налоги, уплачиваемые за счёт финансовых результатов до налогообложения прибыли;

P' – прибыль от продаж.

Сократить налогообложение имущества организаций можно посредством освобождения от неэффективно используемых активов посредством реализации, ликвидации определённой их части.

Отношение налога на прибыль (отражаемого на сч. «Расчёты по налогам и сборам») к прибыли до налогообложения покажет долю данного налога в размере этой прибыли по данным отчёта о прибылях и убытках (форма № 2):

$$Y^{P''} = \frac{E^{P''}}{P''}$$

где $E^{P''}$ – налог на прибыль;

P'' – прибыль до налогообложения из отчёта формы № 2.

Прибыль до налогообложения в терминологии Инструкции ГНС № 37 (п. 2.2.) обозначается как валовая прибыль, которая представляет собой сумму прибыли (убытка) от реализации продукции (работ, услуг), основных фондов (включая земельные участки), иного имущества предприятия и доходов от внереализационных операций, уменьшенных на сумму расходов по этим операциям.

Эта прибыль по данным формы № 2 обычно не соответствует размеру налогооблагаемой прибыли из справки по расчёту налога, поскольку в размер налогооблагаемой прибыли дополнительно включают суммы превышения нормируемых издержек в сравнении с установленными нормами и другие статьи из справки расчёта налога на прибыль.

Налогооблагаемая сумма прибыли уменьшается на расходы из чистой прибыли, по которым установлены льготы. Например, при приобретении предприятием оборудования для основной уставной деятельности (т. е. при финансировании капитальных вложений), ему снижается налог на прибыль. Поэтому величина указанного отношения будет отличаться от ставки налога на прибыль на долю налогов, увеличенных из-за превышения нормативов по издержкам и по другим статьям. Разница между данным соотношением и ставкой налога на прибыль покажет резерв возможного снижения нормируемых расходов для сокращения налогово-

го бремени, если такое снижение не повлечёт других более существенных отрицательных последствий (например, существенного снижения выручки, невозможности или затруднений в выполнении важных операций без превышения нормативов затрат и др.).

Организация может сократить сумму налога на прибыль в пределах установленной льготы по обложению части прибыли, направленной на финансирование капитальных вложений.

При участии организации в финансировании других субъектов степень такого участия отразится на сумме отчислений от дивидендов по акциям предприятия, процентов, полученных владельцами государственных ценных бумаг, и доходов, полученных от долевого участия в других предприятиях. Что, в свою очередь, изменит соотношение налога на прибыль к общей величине прибыли до налогообложения. Поскольку ставка налога от такого участия (15%) значительно ниже обычной ставки налога на прибыль (до 30%), увеличение удельного веса капитала, инвестированного в другие хозяйствующие субъекты, будет способствовать снижению налогового бремени организации-инвестора.

Уменьшение налога на прибыль путём использования чистой прибыли на льготлируемые цели имеет экономический смысл только в случае, если такое использование прибыли сопровождается ростом чистой прибыли в последующие периоды. Например, направление чистой прибыли на собственные капитальные вложения или инвестиции в другие предприятия экономически обоснованы, если они будут приносить большую прибыль в последующие периоды.

Отношение налогов и отчислений, взимаемых после уплаты налога на прибыль (кредит сч. «Расчёты по налогам и сборам» и дебет сч. «Прибыли и убытки») к прибыли до налогообложения покажет величину таких налогов, приходящуюся на единицу этой прибыли. К этой налоговой группе относят сбор за использование наименований «Россия», «Российская Федерация», сверхнормативные отчисления за загрязнения окружающей среды, санкции за нарушение налогового законодательства.

Бремя налогов после налога на прибыль выражается формулой:

$$Y^{P'''} = \frac{E^{P'''}}{P''}$$

где $E^{P'''}$ – налоги, взимаемые после уплаты налога на прибыль;

P'' – прибыль до налогообложения из отчёта формы № 2.

Снизить долю таких отчислений в прибыли можно, например, путём сокращения вредного воздействия на окружающую среду.

Сравнение указанных соотношений в динамике позволит судить, насколько организация избавилась или увеличила налоговое бремя в отчётном периоде в сравнении с предшествующими периодами, и изыскивать резервы дальнейшего сокращения налоговых изъятий по соответствующим группам налогов.

Влияние изменений в структуре и ставках (уровня) налогов, уплачиваемых из выручки на сумму налоговых отчислений, можно определить с помощью выражения, полученного из отношения первой группы налогов к валюте баланса:

$$E^N = Y^N \times B.$$

В расчётах по методу разниц влияние изменения уровня данной группы налогов определяется выражением:

$$\Delta E^N_Y = \Delta Y^N \times B_1$$

где B_1 – отчётная валюта (итог) баланса.

Тогда влияние изменения стоимости всего капитала составит:

$$\Delta E^N_B = \Delta B \times Y^{N_0},$$

где Y^{N_0} – базисный уровень налогов данной группы.

Сумма влияния факторов должна равняться абсолютному изменению суммы анализируемых отчислений:

$$\Delta E^N_Y + \Delta E^N_B = \Delta E^N.$$

Равенство подтверждает верность расчётов.

Для расчёта влияния уровня второй группы налогов, а, следовательно, структуры и ставок налогообложения, относимых на счёт издержек, используем формулу, полученную из отношения второй налоговой группы к сумме издержек:

$$E^{CC} = Y^{CC} \times CC.$$

Тогда влияние изменения уровня по данной группе будет равно

$$\Delta E^{CC}_Y = \Delta Y^{CC} \times CC_1,$$

а влияние изменения издержек примет значение

$$\Delta E^{CC}_{CC} = \Delta CC \times Y^{CC_0},$$

где нижние индексы 1 и 0 в выражениях также указывают на отчётный и базисный периоды показателей соответственно.

Суммарное влияние факторов должно быть равно абсолютному изменению данной группы налогов, что подтверждает верность расчётов:

$$\Delta E^{CC}_Y + \Delta E^{CC}_{CC} = \Delta E^{CC}.$$

Аналогично преобразуя отношения последующих налоговых групп, можно рассчитать влияние изменения уровня третьей, четвёртой и пятой групп налогов по отношению к соответствующим объектам налогообложения методом разниц.

Для отдаления сроков налоговых отчислений в случаях систематических отсрочек поступлений расчётов за товары от покупателей руководству организации следует заключать договоры с покупателями о переходе товаров в собственность покупателя после их оплаты. При этом в целях налогообложения необходимо также отразить в учётной политике условие определения выручки от продаж по моменту оплаты.

Отсрочки кредиторской задолженности по налоговым отчислениям, полученные в результате перехода на отражение в учёте выручки по моменту оплаты, показывают степень повышения платежеспособности, соответствующую сумме и периоду отсрочки.

На размер налога на прибыль текущего периода влияют также способы начисления износа (амортизации) по основным средствам, нематериальным активам. Выбранный способ начисления износа отражается в учётной политике. Следовательно, операции по начислению износа тоже связаны с оптимизацией учётной политики. Применение ускоренной амортизации основных средств позволяет перенести часть налогового бремени на более поздние периоды, делая обязательства менее срочными. Отсрочка обязательств, в свою очередь, повышает платеже-

способность организации и уменьшает потребность в кредитах.

В. А. Чернов