

2.4. МЕТОДИКА ЭКСПРЕСС-АНАЛИЗА РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Соловьева Н.А., к.э.н., профессор кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита;

Дягель О.Ю., к.э.н., доцент кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита

Торгово-экономический институт
Сибирского федерального университета

[Перейти на Главное МЕНЮ](#)
[Вернуться к СОДЕРЖАНИЮ](#)

Публикация является продолжением серии статей, посвященных изложению авторского видения методики экспресс-анализа деятельности предприятий различной отраслевой принадлежности, преимущественной областью применения которой является формирование пояснительной записки к годовой бухгалтерской отчетности. В настоящей работе приводится содержание второго этапа методики, ориентированного на комплексную оценку финансовых результатов деятельности предприятий. Делается акцент на критериях оценки качества прибыли, показателях рентабельности продаж и вариативной методике расчета влияния факторов на изменение прибыли от продаж.

Анализ финансовых результатов деятельности коммерческой организации

Финансовый результат в общем виде характеризуется разностью между доходами и расходами по конкретному виду деятельности. Положительный финансовый результат представляет собой прибыль, отрицательный – убыток.

Прибыль – это важнейшая экономическая категория, определяющая интенсивность пополнения собственных финансовых ресурсов, от уровня обеспеченности которыми, в свою очередь, зависит степень финансовой устойчивости организации. В случае же формирования убытка по итогам деятельности организации происходит иммобилизация собственного капитала, что создает предпосылки для повышения степени зависимости организации от внешних источников финансирования, а в итоге – сокращение ее платежных возможностей и увеличение риска

банкротства. В связи с этим формирование положительно финансового результата является стратегической целью менеджмента хозяйствующих субъектов, успешная реализация которой требует осуществление глубокого экономического анализа, направленного на выявление внутренних резервов роста прибыли.

Для реализации указанной выше цели может быть использован экспресс-анализ финансовых результатов, в рамках которого предлагается решение следующих задач:

- общий анализ динамики формирования финансовых результатов и их составляющих;
- изучение и оценка качества прибыли;
- факторный анализ чистой прибыли.

Для решения первой из обозначенных аналитических задач рассчитывают и изучают динамику общеизвестных абсолютных показателей прибыли, представленных:

- валовой прибылью;
- прибылью от продаж;
- прибылью от прочей деятельности;
- прибылью до налогообложения;
- чистой прибылью.

Формирование системы абсолютных показателей прибыли для предприятий сферы обращения и сферы производства имеет свои особенности (табл. 1), которые определяют и особенности методики анализа финансовых результатов их деятельности.

Наряду с абсолютными показателями, для оценки изменения финансовых результатов в динамике используются относительные показатели прибыли, в качестве которых выступают показатели рентабельности. Следует отметить, что в экономической литературе [2; 3; 4; 5; 6; 9] встречаются значительные различия в их названиях, а также в методике расчета некоторых из них, что представляет широкие возможности для научных исследований. В предлагаемой методике, учитывая цель экспресс-анализа, предлагается использовать показатели рентабельности продаж [7, с. 31]. Они увязывают два основных оценочных показателя деятельности коммерческих организаций, характеризуя величину прибыли, приходящейся в среднем на каждые 100 рублей выручки.

Методика расчета предлагаемых показателей рентабельности продаж представлена в табл. 2.

Таблица 1

СИСТЕМА АБСОЛЮТНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ПРИБЫЛИ

Наименование показателя	Вид экономической деятельности	Экономическая сущность	Методика расчета	Условные обозначения, номер стр. отчета о финансовых результатах
Валовая прибыль (ВП)	Предприятия торговли и общественного питания	Характеризует сумму реализованной торговой наценки	$BP - BP_{cc}$	BP – выручка (стр. 2110), BP_{cc} – себестоимость продаж (стр. 2120)
	Производственные предприятия и предприятия, оказывающие услуги	Характеризует источник покрытия коммерческих и управленческих расходов, а также получения прибыли от продажи		
Прибыль от продаж (ПП)	Предприятия торговли и общественного питания	Характеризует финансовый результат от основного (ых) вида (ов) деятельности	$BP - KP$	PP – коммерческие расходы (иначе - расходы на продажу; издержки обращения) (стр. 2210)
	Производственные предприятия и предприятия, оказывающие услуги		$BP - BP_{cc} - KP - UP = BP - З$	UP – управленческие расходы (стр. 2220); $З$ – затраты на производство и продажу продукции (оказание услуг) (стр. 2120+стр. 2210+стр. 2220)
Прибыль от прочей деятельности (ППД)	Для предприятий всех видов деятельности	Характеризует финансовый результат от прочих видов деятельности (косвенно связанных с предметом деятельности предприятия)	$ДПД - РПД$	$ДПД$ – доходы от прочей деятельности (стр. 2310 + стр. 2320 + стр. 2340); $РПД$ – расходы от прочей деятельности (стр. 2330 + стр. 2350)
Прибыль до нало-	Для предприятий всех	Характеризует общий	$ПП + ППД$	-

Наименование показателя	Вид экономической деятельности	Экономическая сущность	Методика расчета	Условные обозначения, номер стр. отчета о финансовых результатах
гообложения (ПДН)	видов деятельности	финансовый результат		
Чистая прибыль (ЧП)	Для предприятий всех видов деятельности	Характеризует конечный финансовый результат предпринимательской деятельности; служит источником пополнения собственных финансовых ресурсов и источника роста благосостояния собственников	$ПДН \pm ОНА \mp$ $\mp ОНО - НПБ$	ОНА – изменение отложенных налоговых активов (с. 2450); ОНО - изменение отложенных налоговых обязательств (стр. 2430), НПБ – начисленные налоговые платежи в бюджет из прибыли, включающие: текущий налог на прибыль, ЕНВД , единый налог при УСН , а также штрафные санкции, подлежащие уплате в бюджет и внебюджетные фонды (стр. 2410 + стр. 2460)

Таблица 2

ХАРАКТЕРИСТИКА ПОКАЗАТЕЛЕЙ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ПРОДАЖ ДЛЯ ЦЕЛЕЙ ЭКСПРЕСС-АНАЛИЗА

Наименование показателей	Экономическая сущность	Методика расчета
Рентабельность продаж по прибыли от продаж ($R_{пп}$)	Величина прибыли от продаж, приходящейся в среднем на каждые сто рублей выручки от продаж. Характеризует финансовую отдачу основного вида деятельности	$R_{пп} = ПП / ВР * 100\%$ или • для предприятий торговли и общественного питания: $\bar{y}_{вп} - \bar{y}_{рп}$, где $\bar{y}_{вп}$ – средний уровень валовой прибыли ($ВП / ВР * 100\%$); $\bar{y}_{рп}$ – средний уровень расходов на продажу ($РП / ВР * 100\%$), • для производственные предприятия и предприятия, оказывающие услуги: $100\% - \bar{y}_з$, где $\bar{y}_з$ – средний уровень затрат на производство и продажу продукции (оказание услуг) ($З / ВР * 100\%$)
Рентабельность продаж по прибыли до налогообложения ($R_{пдн}$)	Величина прибыли до налогообложения, приходящейся в среднем на каждые сто рублей выручки от продаж	$R_{пдн} = ПДН / ВР * 100\%$
Рентабельность продаж по чистой прибыли ($R_{чп}$)	Величина чистой прибыли, приходящейся в среднем на каждые сто рублей выручки от продаж. Характеризует финансовую отдачу всей предпринимательской деятельности предприятия	$R_{чп} = ЧП / ВР * 100\%$

Формирование выводов по итогам анализа финансовых результатов представляется целесообразным начинать с оценки достигнутого в отчетном году конечного результата (чистой прибыли или непокрытого убытка), поскольку любая коммерческая организация создается для получения прибыли, являющейся важнейшим источником повышения благосостояния владельцев и пополнения собственного капитала. Далее следует оценить их изменение в динамике на основании абсолютного отклонения по рентабельности продаж, рассчитанной исходя из чистой прибыли. В этом случае менеджмент получает информацию о росте либо снижении финансовой отдачи деятельности хозяйствующего субъекта в анализируемом периоде в среднем на каждые 100 руб. выручки. В свою очередь позитивная динамика конечного финансового результата является следствием более интенсивного темпа роста чистой прибыли по сравнению с темпом роста выручки.

Последующие выводы должны помочь менеджменту выявить причины сложившейся в анализируемом периоде динамики конечного финансового результата. В связи с этим далее необходимо оценить динамику общего финансового результата (прибыли до налогообложения) и его составляющих: финансового результата от основной и прочих видов деятельности. Формирование оценки предлагается также осуществлять на базе абсолютных показателей динамики рентабельности продаж, исчисленных по соответствующему виду прибыли.

Особое внимание, на взгляд авторов, необходимо уделить причинам изменения прибыли от основной деятельности, т.е. прибыли от продаж. В организациях почти

всех видов деятельности, кроме торговли и общественного питания, динамика прибыли от продаж определяется изменением выручки и расходов, связанных с осуществлением основной деятельности. Положительно оценивается рост выручки (при условии прибыльности основной деятельности) и относительное сокращение расходов, характеризующееся снижением уровня затрат и означающее уменьшение абсолютной величины расходов, приходящихся на каждые 100 руб. выручки от продаж. Последнее возможно в случаях, когда:

- выручка растет быстрее или снижается медленнее абсолютной величины расходов;
- выручка растет либо не изменяется, а расходы снижаются.

Сокращение уровня затрат оказывает позитивное влияние не только на прибыль от продаж, но и обеспечивает рост рентабельности продаж на ту же величину.

Оценивая динамику расходов от основной деятельности, следует помнить о том, что она во многом определяется динамикой эффективности хозяйственной деятельности (подробно данный вопрос подлежал изучению в предыдущей публикации авторов [8]). В частности, причинами роста среднего уровня затрат может явиться снижение эффективности использования хозяйственных ресурсов и экономически не оправданное увеличение расходов на оплату труда, что подлежит изучению в рамках предыдущего этапа экспресс-анализа результатов деятельности. В этой связи, авторы обращают внимание на необходимость установления и изучения преемственности, а также причинно-следственной зависимости финансовых результатов и результатов хозяйственной деятельности коммерческих организаций. Это позволит глубже разобраться в причинах изменения первых, и, в

этой связи, – повысить аналитическую информативность формируемой оценки.

В организациях торговли и общественного питания прямое воздействие на абсолютное изменение прибыли от продаж оказывает также средний уровень валовой прибыли, представляющий собой отношение валовой прибыли (реализованной торговой наценки) к выручке, выраженное в процентах. Позитивно оценивается рост среднего уровня валовой прибыли, не сопровождающийся замедлением товарооборачиваемости, поскольку при этом не только увеличивается прибыль от продаж, но и на соответствующую величину повышается значение рентабельности основной деятельности.

При формировании оценки динамики составляющих основного финансового результата следует учитывать специфические условия, складывающиеся в отдельные фазы жизненного цикла организации. Например, существенное расширение в конце отчетного периода ассортимента реализуемых товаров, введение в него новых товарных позиций или перепрофилирование торговой деятельности организации; открытие новых торговых структурных подразделений; освоение новых рынков сбыта и привлечение покупателей; начальный этап жизненного цикла предприятия; сезонный характер процесса реализации товаров (в случае, если анализируемым является период менее года) и т.п., могут привести к относительному увеличению расходов и снижению среднего уровня валовой прибыли, а как следствие, – уменьшению значения рентабельности продаж по прибыли от продаж.

В ходе осмысления результатов анализа следует сформировать оценку динамики финансовой отдачи от прочей деятельности. Она будет положительной, если имеет место опережающий рост доходов от прочей деятельности по сравнению с ростом аналогичных расходов или снижение последних.

В качестве причин потерь конечного финансового результата может выступать и рост текущего налога на прибыль за счет постоянных налоговых обязательств, являющихся следствием наличия сверхнормативных затрат, и наличие штрафных санкций, подлежащих уплате в бюджет и внебюджетные фонды. Однако следует помнить, что рост суммы регулярных обязательных налоговых платежей в бюджет из прибыли (текущего налога на прибыль, единого налога на

вмененный доход и единого налога) может являться следствием роста либо налогооблагаемых баз, либо увеличения ставок налогообложения, в связи с чем уменьшение чистой прибыли за счет данных факторов будет являться закономерным.

Далее приведем результаты апробации методики данного этапа экспресс-анализа финансовых результатов на материалах того же оптового торгового предприятия [8].

Согласно данным табл. 3, отчетный год для анализируемого предприятия завершился формированием чистой прибыли в сумме 22 654 тыс. руб. Однако можно утверждать об ухудшении конечного финансового результата деятельности объекта исследования, что подтверждается фактом снижения суммы чистой прибыли на 2 856 тыс. руб. В результате этого, при росте стоимостных объемов продаж в 2012 г. с каждых 100 руб. проданных товаров предприятие получало 10,07 руб. чистой прибыли против 12,55 руб. за прошлый год.

Результаты дальнейших аналитических расчетов показывают, что образование данной негативной тенденции сложилось на фоне роста финансовой отдачи основного вида деятельности объекта исследования, т.к. прибыль от продаж в 2012 г. увеличилась на 3 995 тыс. руб. и составила относительно выручки от продаж 16,54%, в то время как в 2011 г. каждые 100 руб. проданных товаров приносили предприятию 16,34% прибыли от продаж.

Указанное повышение рентабельности продаж произошло вследствие роста среднего уровня реализованной торговой наценки на 0,49 процентных пункта, но при одновременном относительном перерасходе затрат по основному виду деятельности, произошедшему по причине экономически неоправданного роста расходов на продажу, что выражено в увеличении их среднего уровня на 0,29 процентных пункта.

Прочая деятельность предприятия в 2012 г. характеризовалась преимущественным ростом доходов по сравнению с увеличением расходов: первые возросли в 13 раз, а вторые – в 11,5 раза, что и явилось главной причиной ухудшения общего финансового результата. За счет данного фактора прибыль до налогообложения сократилась на 7490 тыс. руб., а с учетом роста прибыли от продаж снижение прибыли от всех видов деятельности составило 3495 тыс. руб.

Таблица 3

АНАЛИЗ ДИНАМИКИ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «ЭЛМ» ЗА 2011-2012 гг.

Наименование показателя	2011 год	2012 год	Абсолютное отклонение	Темп роста, %
А	1	2	3 (2-1)	4(2:1×100)
1. Выручка от продажи товаров, тыс. руб.	203 267,00	224 983,00	21 716,00	110,68
2. Валовая прибыль, тыс. руб.	50 496,00	56 985,00	6 489,00	112,85
3. Средний уровень валовой прибыли (стр. 2 / стр. 1 * 100), %	24,84	25,33	0,49	101,96
4. Расходы на продажу, тыс. руб.	17 283,00	19 777,00	2 494,00	114,43
5. Средний уровень расходов на продажу (стр. 2 / стр. 1 * 100), %	8,50	8,79	0,29	x
6. Прибыль от продаж (стр. 1 – стр. 2), тыс.руб.	33 213,00	37 208,00	3 995,00	112,03
7. Рентабельность продаж по прибыли от продаж (стр. 6 / стр.1 * 100), %	16,34	16,54	0,20	x
8. Доходы от прочей деятельности, тыс. руб.	4 401,00	57 242,00	52 841,00	1 300,66
9. Расходы от прочей деятельности, тыс. руб.	5 772,00	66 103,00	60 331,00	1 145,24
10. Прибыль до налогообложения (стр. 4 + стр. 8 – стр. 9), тыс.руб.	31 842,00	28 347,00	-3 495,00	89,02
11. Изменение отложенных налоговых активов, тыс. руб.	-	-	-	-
12. Изменение отложенных налоговых обязательств, тыс. руб.	-	-	-	-
13. Текущий налог на прибыль, тыс. руб.	6 332,00	5 692,00	-640,00	89,89
14. Штрафные санкции, тыс. руб.	-	1,00	1,00	x

Наименование показателя	2011 год	2012 год	Абсолютное отклонение	Темп роста, %
А	1	2	3 (2-1)	4(2:1×100)
15. Чистая прибыль (стр. 10 + стр. 11 – стр. 12 – стр. 13 - стр. 14), тыс.руб.	25 510,00	22 654,00	-2 856,00	88,80
16. Рентабельность продаж по чистой прибыли (стр. 15 / стр. 1 * 100), %	12,55	10,07	-2,48	x

На фоне уменьшения прибыли до налогообложения сокращение суммы текущего налога на прибыль (предприятие применяет общий режим налогообложения) на 640 тыс. руб., или на 10,11%, явилось закономерным. Таким образом, можно утверждать, что за исследуемый период финансовые результаты деятельности Общества с ограниченной ответственностью (ООО) «ЭЛМ» в динамике ухудшились.

На втором этапе экспресс-анализа финансовых результатов предлагается изучить и оценить «качество» прибыли. В широком смысле под данной категорией следует понимать содержание прибыли, характер и структуру ее формирования под воздействием различных факторов. Одним из направлений изучения качества прибыли является оценка ее стабильности [1; 4, с. 221]. Авторы публикации предлагают осуществлять оценку данного аспекта качества прибыли основываясь на анализе структуры формирования прибыли до налогообложения и ее текущего использования (вертикальный анализ прибыли) [7, с. 44].

Визуализация такого аналитического подхода приведена на рис. 1.

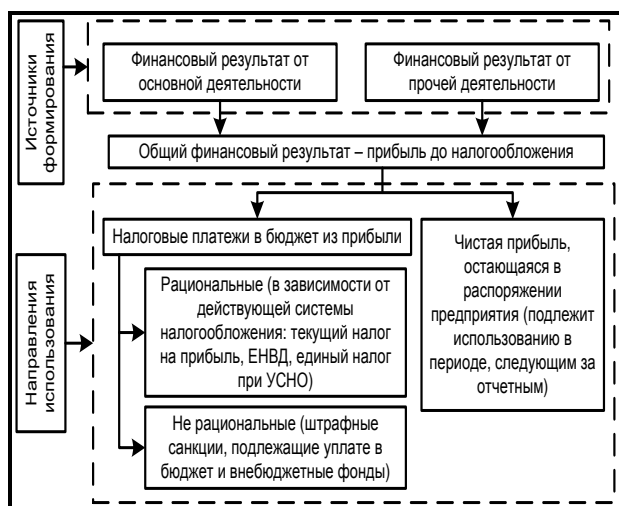


Рис.1. Источники формирования и направления текущего использования общего финансового результата коммерческой организации

Целью такого анализа, по нашему мнению, является идентификация элемента, снижающего возможности ро-

ста общей суммы прибыли, полученной от всех видов деятельности. В ходе формирования оценки итогов анализа структуры финансовых результатов, предлагается исходить из следующих основополагающих моментов.

1. Структура формирования прибыли до налогообложения может быть признана рациональной в случае одновременного выполнения следующих условий:
 - долевое участие прибыли от продажи в сумме прибыли до налогообложения является преобладающим (более 50%);
 - финансовый результат от прочей деятельности дополняет положительным, увеличивая прибыль до налогообложения.
2. Структура использования прибыли до налогообложения оценивается на основании удельного веса чистой прибыли в прибыли до налогообложения.
 - При использовании традиционного режима налогообложения значение этого показателя должно быть равно разности между 100% и ставкой налога на прибыль. Давая оценку рассматриваемому показателю, следует помнить, что:
 - превышение его фактического значения над оптимальной величиной свидетельствует об использовании предусмотренных налоговым законодательством льгот, уменьшающих налогооблагаемую базу;
 - превышение оптимальной величины над его фактическим значением может являться следствием наличия в составе налоговых платежей из прибыли штрафных санкций, подлежащих уплате в бюджет и внебюджетные фонды (в этом случае использование прибыли признается не рациональным), или следствием применения в части иных видов деятельности предприятия специального налогового режима.
 - Положительно рассматривается увеличение удельного веса чистой прибыли в динамике, так как это формирует предпосылки для:
 - роста благосостояния собственников предприятия;
 - роста обеспеченности предприятия собственными источниками финансирования имущества.

При использовании розничным торговым предприятием только специального режима в форме единого налога на вмененный доход (ЕНВД), в формировании налоговой базы по которому участвует торговая площадь, будет целесообразным увязать динамику доли данного налога в прибыли до налогообложения с динамикой показателя интенсивности использования торговой площади – нагрузки на 1 кв. м. Положительная оценка роста суммы и доли ЕНВД будет формироваться в случае, если данное увеличение сопровождается более существенным ростом размера товарооборота в среднем с каждого квадратного метра торговой площади.

Таблица 4

АНАЛИЗ ДИНАМИКИ СОСТАВА И СТРУКТУРЫ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ООО «ЭЛМ» ЗА 2011-2012 гг.

Наименование показателя	2011 год		2012 год		Абсолютные изменения по	
	Сумма, тыс. руб.	Удельный вес ¹ , %	Сумма, тыс. руб.	Удельный вес, %	Сумме, тыс. руб.	Удельному весу, %
А	1	2	3	4	5 (3-1)	6 (4-2)
1. Прибыль от продаж	33 213	x	37 208	x	3 995	x
2. Прибыль (убыток) от прочей деятельности	-1371	x	-8 861,00	x	-7 490	x
3. Итого прибыль до налогообложения	31 842	100	28 347	100	-3495	-
4. Налоговые платежи в бюджет всего, в т.ч.:	6 332	19,89	5 693	20,08	-639	0,19

¹ В случае разнонаправленного значения абсолютных показателей прибыли, расчет относительных показателей структуры не целесообразен.

Наименование показателя	2011 год		2012 год		Абсолютные изменения по	
	Сумма, тыс. руб.	Удельный вес ¹ , %	Сумма, тыс. руб.	Удельный вес, %	Сумме, тыс. руб.	Удельному весу, %
А	1	2	3	4	5 (3-1)	6 (4-2)
4.1. Текущий налог на прибыль	6 332	100	5 692	99,98	-640	-0,02
4.2 Штрафные санкции	-	-	1,00	0,02	1,00	0,02
5. Чистая прибыль	25 510,00	80,11	22 654,00	79,92	-2 856,00	-0,19

Формат систематизации аналитических расчетов согласно рассмотренной методике продемонстрируем на конкретном примере. Как наглядно демонстрируют показатели табл. 4, как в прошлом, так и в отчетном году структура формирования общего финансового результата деятельности предприятия являлась не рациональной.

Так, убыток от прочей деятельности в 2012 г. на 8 861,00 тыс. руб. сократил положительный финансовый результат от основной деятельности, что на 7 490 тыс. руб. больше прошлого года. Данный факт указывает на ухудшение структуры формирования прибыли до налогообложения. Кроме того, в отчетном году предприятие допустило начисление штрафных санкций, подлежащих уплате в бюджет, в сумме 1,00 тыс.руб., что дает основание для признания структуры использования прибыли до налогообложения также нерациональной.

Данные обстоятельства, в совокупности с уменьшением доли чистой прибыли с 80,11% до 79,92%, ука-

зывают на неудовлетворительное качество финансовых результатов объекта исследования.

Заключительный этап

Заключительным этапом экспресс-анализа финансовых результатов предприятия является факторный анализ чистой прибыли, который проводится с целью выявления величины потерь чистой прибыли в анализируемом периоде.

Прямой детерминированный факторный анализ чистой прибыли осуществляют соответствии с методикой, представленной в табл. 5. При расчете влияния факторов на прибыль от продажи используют прием абсолютных разниц, а при расчете влияния всех остальных факторов – прием сравнения с учетом характера влияния изменения соответствующего фактора на чистую прибыль.

Таблица 5

МЕТОДИКА ПРЯМОГО ДЕТЕРМИНИРОВАННОГО ФАКТОРНОГО АНАЛИЗА ЧИСТОЙ ПРИБЫЛИ

Наименование показателя	Усл. обознач.	Методика расчета	Величина влияния, тыс. руб.
1. Изменение выручки от продаж	ΔBP	$\Delta BP * R_{пп0} / 100\%$	$\Delta ПП(BP)$
2. Изменение среднего уровня валовой прибыли ²	$\Delta Y_{вп}$	$\Delta Y_{вп} * BP_1 / 100\%$	$\Delta ПП(Y_{вп})$
3. Изменение среднего уровня расходов на продажу / затрат на производство и продажу продукции(оказание услуг)	$\Delta Y_{рп(з)}$	$-(\Delta Y_{рп(з)} * BP_1 / 100\%)$	$\Delta ПП(Y_{рп(з)})$
4. Итого влияния на прибыль от продажи	$\Delta ПП$	$\Delta ПП(BP) + \Delta ПП(Y_{вп}) + \Delta ПП(Y_{рп(з)})$	$\Delta ПДН(ПП)$
5. Изменение доходов от прочей деятельности	$\Delta ДПД$	$ДПД_1 - ДПД_0$	$\Delta ПДН(ДПД)$
6. Изменение расходов от прочей деятельности	$\Delta РПД$	$-(РПД_1 - РПД_0)$	$\Delta ПДН(РПД)$
7. Итого влияния на прибыль до налогообложения	$\Delta ПДН$	$\Delta ПДН(ПП) + \Delta ПДН(ДПД) + \Delta ПДН(РПД)$	$\Delta ЧП(ПДН)$
8. Изменение налоговых платежей из прибыли в бюджет	$\Delta НПБ$	$-(НПБ_1 - НПБ_0)$	$\Delta ЧП(НП)$
9. Изменение отложенных налоговых обязательств	$\Delta ОНО$	$-(ОНО_1 - ОНО_0)$	$\Delta ЧП(ОНО)$
10. Изменение отложенных налоговых активов	$\Delta ОНА$	$ОНА_1 - ОНА_0$	$\Delta ЧП(ОНА)$
11. Итого влияния на чистую прибыль	$\Delta ЧП$	$\Delta ЧП(ПДН) + \Delta ЧП(НПБ) + \Delta ЧП(ОНО) + \Delta ЧП(ОНА)$	$\Delta ЧП$

Таблица 6

РАСЧЕТ ВЛИЯНИЯ ФАКТОРОВ НА ИЗМЕНЕНИЕ ПРИБЫЛИ ОТ ПРОДАЖИ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ (ПРИ УБЫТОЧНОСТИ ОСНОВНОГО ВИДА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ПРОШЛОМ ГОДУ)

Наименование показателя	Расчет влияния факторов	
	Методика расчета	Величина, тыс.руб.
1. Изменение выручки от продажи	$\Delta BP * (100\% - \bar{y}_{рп пер 0}) / 100\%$	$\Delta ПП(BP)$
2. Изменение среднего уровня валовой прибыли	$\Delta Y_{вп} * BP_1 / 100\%$	$\Delta ПП(Y_{вп})$
3. Изменение среднего уровня условно-переменных расходов на продажу	$-(\Delta \bar{y}_{рп пер} * BP_1) / 100\%$	$\Delta ПП(\bar{y}_{рп пер})$
4. Изменение суммы условно-постоянных расходов на продажу	$-(РП_{пост1} - РП_{пост0})$	$\Delta ПП(РП_{пост})$
5. Итого изменение прибыли от продажи	$\Delta ПП(BP) + \Delta ПП(Y_{вп}) + \Delta ПП(\bar{y}_{рп пер}) + \Delta ПП(РП_{пост})$	$\Delta ПДН(ПП)$

Таблица 7

РАСЧЕТ ВЛИЯНИЯ ФАКТОРОВ НА ИЗМЕНЕНИЕ ПРИБЫЛИ ОТ ПРОДАЖИ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ (ПРИ УБЫТОЧНОСТИ ОСНОВНОГО ВИДА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ПРОШЛОМ ГОДУ)

Наименование показателя	Расчет влияния факторов	
	Методика расчета	Величина, тыс.руб.
1. Изменение выручки от продажи	$\Delta BP * (100\% - \bar{y}_{з пер 0}) / 100\%$	$\Delta ПП(BP)$

² Изменение среднего уровня валовой прибыли влияет на прибыль от продаж только в организациях торговли и общественного питания.

Наименование показателя	Расчет влияния факторов	
	Методика расчета	Величина, тыс.руб.
2. Изменение среднего уровня условно-переменных затрат на производство и продажу продукции (оказание услуг)	$-(\Delta \bar{y}_{3 \text{ пер}} * BP_1) / 100\%$	$\Delta ПП(\bar{y}_{3 \text{ пер}})$
3. Изменение суммы условно-постоянных затрат на производство и продажу продукции (оказание услуг)	$-(Z_{\text{пост } 1} - Z_{\text{пост } 0})$	$\Delta ПП(Z_{\text{пост}})$
4. Итого изменение прибыли от продажи	$\Delta ПП(BP) + \Delta ПП(\bar{y}_{3 \text{ пер}}) + \Delta ПП(Z_{\text{пост}})$	$\Delta ПДН(ПП)$

Таблица 8

РАСЧЕТ ВЛИЯНИЯ ФАКТОРОВ НА ИЗМЕНЕНИЕ ЧИСТОЙ ПРИБЫЛИ ООО «ЭЛМ» ЗА 2011-2012 гг.

Наименование показателя	Условные обозначения	Расчет влияния факторов		
		Методика расчета	Расчет	Величина, тыс. руб.
1. Рост выручки от продажи	ΔBP	$\Delta BP * P_{\text{пп}0} / 100\%$	21 716 * 16,34 / 100%	3548
2. Рост среднего уровня валовой прибыли	$\Delta y_{\text{вп}}$	$\Delta y_{\text{вп}} * BP_1 / 100\%$	0,49 * 224 983 / 100%	1102
3. Рост среднего уровня расходов на продажу	$\Delta y_{\text{рп}}$	$-\Delta y_{\text{рп}} * BP_1 / 100\%$	-(0,29) * 224 983 / 100%	-655
4. Итого влияние на прибыль от продаж	$\Delta ПП$	$\Delta ПП(BP) + \Delta ПП(y_{\text{рп}}) + \Delta ПП(y_{\text{вп}})$	3 548 + 1102 + (-655)	3995
5. Рост доходов от прочей деятельности	$\Delta ДПД$	$ДПД_1 - ДПД_0$	57 242 - 4 401	52841
6. Рост расходов от прочей деятельности	$\Delta РПД$	$-(РПД_1 - РПД_0)$	-(66103 - 5772)	-60331
7. Итого влияние на прибыль до налогообложения	$\Delta ПДН$	$\Delta ПДН(ПП) + ПДН(ДПД) + \Delta ПДН(РПД)$	3 995 + 52 841 + (-60 331)	-3495
8. Снижение текущего налога на прибыль	$\Delta ТНП$	$-(ТНП_1 - ТНП_0)$	-(5 692 - 6 332)	640
9. Увеличение штрафных санкций	$\Delta ШС$	$-(ШС_1 - ШС_0)$	-(1 - 0)	-1,00
10. Итого изменение чистой прибыли	$\Delta ЧП$	$\Delta ЧП(ПДН) + \Delta ЧП(ТНП) + \Delta ЧП(ШС)$	-3 495 + 640 + (-1,00)	-2856

Если по данным предприятия за прошлый год формировался убыток от продажи, то для оценки влияния факторов, определяющих изменение финансового результата от основной деятельности – прибыли от продажи, с целью получения объективных результатов факторного анализа, авторами публикации рекомендуется воспользоваться методикой, представленной в табл. 6 (для предприятий торгового профиля) и в табл. 7 (для производственных предприятий и предприятий, оказывающих услуги). Для реализации данных расчетов следует предварительно разделить все расходы по основной деятельности (расходы на продажу или на производство и продажу продукции / на оказание услуг) на условно-переменные и условно-постоянные.

Оценка влияния остальных слагаемых чистой прибыли (доходов от прочей деятельности, расходов от прочей деятельности, изменения отложенных налоговых обязательств, изменение отложенных налоговых активов и налоговых платежей в бюджет из прибыли) в этом случае осуществляется по той же методике, что отражена в табл. 5.

Общая сумма отрицательных величин влияния факторов будет представлять собой потери прибыли, допущенные в отчетном году, но для корректной оценки из нее следует исключить те, образование которых имеет объективный характер (например, величина снижения чистой прибыли под воздействием роста текущего налога на прибыль, предопределенным обоснованным увеличением налогооблагаемой базы).

В ходе формирования выводов по результатам факторного анализа чистой прибыли следует объединить факторы, оказавшие позитивное и негативное влияние на величину ее изменения. При этом особое внимание следует сосредоточить на последних для того, чтобы выявить причины, обусловившие потери конечного финансового результата и осуществить эффективные управленческие действия по их устранению. По мнению авто-

ров, такой подход позволит выявить резервы повышения чистой прибыли в последующие периоды.

Расчет величины упущенных возможностей роста прибыли ООО «ЭЛМ», о которых говорилось выше, осуществлен в табл. 8 (источником необходимых данных послужили расчеты, ранее систематизированные в табл. 3).

Результаты проведенных расчетов демонстрируют, что за анализируемый период доминирующим фактором ухудшения финансовых результатов организации явилось увеличение расходов от прочей деятельности, по причине чего прибыль до налогообложения сократилась на 60 331 тыс. руб. Данные потери были усугублены экономически неоправданным ростом расходов в части основного вида деятельности: увеличение среднего уровня расходов на продажу на 0,29 процентных пункта предопределило уменьшение прибыли от продажи на 655 тыс. руб. Кроме того, допущенные нерациональные налоговые платежи в бюджет, хотя и не существенно – всего на 1 тыс. руб., но все же также оказали свое негативное воздействие на чистую прибыль предприятия. Таким образом, в результате совокупного негативного влияния обозначенных факторов, руководство предприятия упустило возможность улучшения финансовых результатов на 60 987 тыс. руб. (60 331 + 655 + 1).

Указанные потери прибыли предприятия были частично нивелированы положительным влиянием ряда факторов, среди которых основное долевое участие принадлежит росту доходов от прочей деятельности на 52 841 тыс. руб. Однако величина общего положительного воздействия таких факторов не позволила полностью компенсировать допущенные в отчетном году потери прибыли (как на этапе ее формирования, так и использования), в результате чего в процессе финансово-хозяйственной деятельности ООО «ЭЛМ» были созданы предпосылки для снижения доли участия собственных средств в финансировании активов предприятия.

Таким образом, по мнению авторов, аналитическая значимость предложенной методики экспресс-анализа финансовых результатов заключается в том, что она позволяет менеджменту коммерческих организаций с помощью доступной информационной базы:

- правильно сориентироваться с основными проблемами, ухудшающими финансовый результат в отчетном периоде, и принять адекватные меры по устранению причин, их вызывающих;
- оценить результативность принимаемых в отчетном периоде управленческих решений по формированию предпосылок для пополнения накопленной части собственных финансовых ресурсов, от чего зависит устойчивость финансового состояния организации. Последний аспект деятельности коммерческих организаций является предметом изучения в рамках последнего этапа предлагаемой методики экспресс-анализа.

Литература

1. Баканов М.И. Оценка качества прибыли торгового предприятия [Электронный ресурс] / М.И. Баканов, В.В. Мелетьева // Аудит и финансовый анализ. – 1999. – №4. URL: <http://www.cfin.ru/press/afa/1999-4/02.shtml>
2. Баканов М.И. и др. Экономический анализ в торговле [Текст] : учеб. пособие / М.И. Баканов, И.М. Дмитриева, Л.Р. Смирнова, М.Б. Чиркова. – М. : Финансы и статистика, 2007. – 400 с.
3. Банк В.Р. и др. Финансовый анализ [Текст] : учеб. пособие / В.Р. Банк, С.В. Банк, А.В. Тараскина. – М. : Проспект, 2009. – 352 с.
4. Васильева Л.С. Финансовый анализ [Текст] : учеб. / Л.С. Васильева, М.В. Петровская. – 4-е изд., перераб. и доп. – М. : КНОРУС, 2010. – 880 с.
5. Когденко В.Г. Экономический анализ [Текст] : учеб. пособие. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2009. – 392 с.
6. Кравченко Л.И. Анализ хозяйственной деятельности в торговле [Текст] : учеб. – 10-е изд., испр. – Минск : Новое знание, 2009. – 511 с.
7. Соловьева Н.А. Анализ финансовых результатов деятельности торговой организации [Текст] : учеб. пособие / Н.А. Соловьева, О.Ю. Дягель. – Красноярск, 2007. – 236 с.
8. Соловьева Н.А. Методика экспресс-анализа результатов деятельности коммерческой организации [Текст] / Н.А. Соловьева, О.Ю. Дягель // Аудит и финансовый анализ. – 2013. – №6. – С. 38-45.
9. Шеремет А.Д. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия [Текст] : учеб. – М. : ИНФРА-М, 2009. – 367 с.

Ключевые слова

Экспресс-анализ; финансовые результаты; рентабельность продаж; качество прибыли; факторный анализ прибыли; потери прибыли.

Соловьева Наталья Александровна

Дягель Оксана Юрьевна

РЕЦЕНЗИЯ

Жесткая конкурентная борьба в условиях современного этапа развития российской экономики диктует необходимость повышения уровня финансовой устойчивости коммерческих организаций на базе принятия своевременных и эффективных управленческих решений, основой формирования которых являются результаты анализа всех сторон деятельности рыночных субъектов хозяйствования. В связи с этим тема рецензируемой серии статей, посвященных изложению авторской методики экспресс-анализа деятельности коммерческих организаций различного вида деятельности, представляется актуальной.

Разработанная авторами методика расширяет границы представления содержательной части экспресс-анализа, сложившиеся в последнее время в отечественной экономической литературе, путем включения в область непосредственного внимания менеджмента результатов хозяйственной деятельности и средств их достижения с акцентом на приоритетную роль эффективности использования хозяйственных ресурсов. При этом авторами убедительно аргументируется непосредственное влияние динамики эффективности использования ресурсного потенциала организации на его на финансовые результаты. Этот аспект работы авторов претендует на формирование нового взгляда на методику экспресс-анализа с позиций принципа комплексности изучения.

К положительным моментам рецензируемой рукописи также следует отнести:

- универсальный характер предлагаемой методики в части возможности использования в организациях различного вида деятельности и с разными целями (для формирования пояснительной записки к годовой бухгалтерской отчетности; представления об экономическом потенциале бизнес-партнера и др.);
- вариативную методику расчета влияния факторов на изменение прибыли от продаж в зависимости от полученного финансового результата в предыдущем периоде;
- детально прописанную информационную базу анализа результатов хозяйственной деятельности, и, в частности, расчета ряда показателей, отражающих экстенсивную сторону использования основных средств и товарных запасов;
- использование практически полного арсенала аналитических приемов при небольшом перечне используемых показателей, имеющих ключевое значение для управления;
- ярко выраженный практический характер, позволяющий использовать методику экспресс-анализа соответствующими специалистами хозяйствующих субъектов, учитывая представленную в работе апробацию.

Заключение: структура рукописи статей логически выдержана, обосновывается актуальность, формулируется цель, аргументируются основы авторской точки зрения, приводится ее обоснование. В статье содержатся выводы, представляющие теоретический и практический интерес для решения организационно-методической проблемы реализации экспресс-анализа деятельности коммерческих организаций, соответствует требованиям, предъявляемым к работам данного направления, имеет научный характер и рекомендуется для публикации.

Петрова А.Т., д.э.н., проф., ФГАОУ ВПО «Сибирский федеральный университет», Торгово-экономический институт

[Перейти на Главное МЕНЮ](#)
[Вернуться к СОДЕРЖАНИЮ](#)