

ФИНАНСЫ

УДК 657

АНАЛИЗ ПРИБЫЛИ ОТ РЕАЛИЗАЦИИ

канд. экон. наук, доц. Л.Г. СИВЧИК

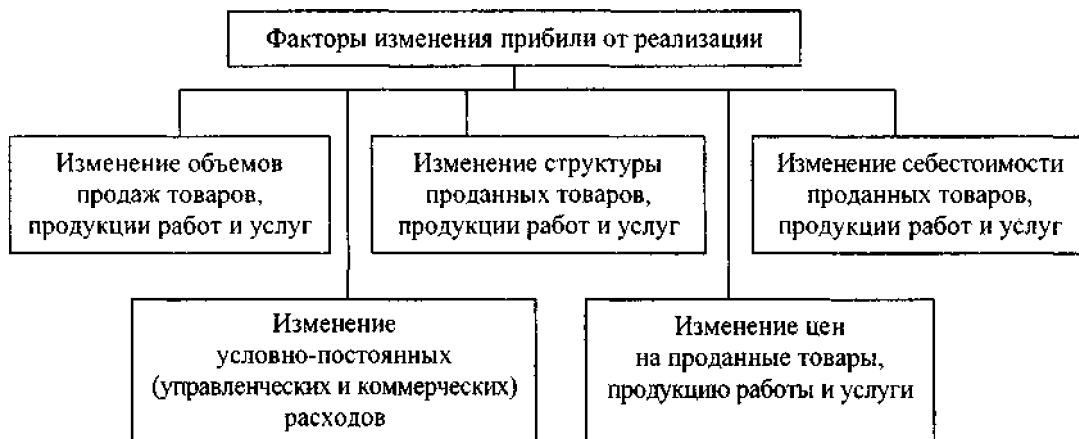
(Белорусский государственный экономический университет, г. Минск)

Рассмотрены составляющие финансовых результатов деятельности предприятия. Дан перечень факторов, влияющих на прибыль от реализации товаров, продукции, работ и услуг. Приведена методика анализа указанных факторов и расчета резервов роста на изменение прибыли от реализации.

Финансовые результаты деятельности предприятия характеризуются суммой полученной прибыли или убытка. Прибыль — это конечная цель предприятия и важнейший показатель эффективности его работы. Поэтому информация, касающаяся уровня и динамики прибыли, вызывает повышенный интерес как со стороны менеджмента предприятия и его владельцев, так и у потенциальных инвесторов, кредиторов, партнеров. Анализ финансовых результатов позволяет дать оценку деятельности предприятия, определить влияние на прибыль внешних и внутренних факторов, выявить резервы и разработать мероприятия по увеличению прибыли. Анализ финансовых результатов используется как инструмент контроля за выполнением бюджета предприятия, проводится при составлении пояснительной записки к годовому отчету и разработке бизнес-планов.

Оценка прибыли от реализации предполагает:

- проведение расчетов прибыли от реализации (продаж);
- расчет темпов роста прибыли от реализации и проведение анализа динамики прибыли от реализации в абсолютном изменении по сравнению с базовым периодом и планом;
- изучение и логическое обоснование факторов изменения прибыли от реализации (рисунок);
- количественное определение факторов изменения прибыли от реализации;
- выявление и количественное соизмерение резервов роста прибыли от реализации.



Факторы изменения прибыли от реализации

Прибыль от реализации является оценочным показателем финансовых результатов, характеризующим эффективность осуществления предприятием его основного вида деятельности.

Основным источником информации о прибыли от реализации является форма № 2 «Отчет о прибылях и убытках», счет 90 «Реализация» предназначен для обобщения информации о доходах и расходах, связанных с основными видами деятельности, указанными в уставе организации, а также для определения финансового результата по ним. К нему в процессе анализа факторов изменения прибыли от реализации открываются субсчета: 90-1 «Выручка от реализации», 90-2 «Себестоимость реализации», 90-3 «Налог на добавленную стоимость», 90-4 «Акцизы», 90-5 «Прочие налоги и сборы из выручки», 90-6 «Экспортные пошлины», 90-9 «Прибыль/убыток от реализации» и др.

Для формирования в бухгалтерском учете величины прибыли от реализации и отражения ее в отчете о прибылях и убытках (форма № 2) используются:

- данные об оборотах по кредиту субсчета 90-1 и дебету счетов 50, 5), 52, 55, 62 (на сумму выручки); а также по дебету субсчетов 90-3, 90-4, 90-5 в корреспонденции по дебету с субсчетами счета 68 (на суммы НДС, акцизов и иных обязательных платежей из выручки). При этом в отчет о прибылях и убытках попадают суммы выручки от реализации за вычетом НДС, акцизов и иных обязательных платежей, т.е. из величины кредитового оборота по субсчету 90-1 вычитаются кредитовые обороты по субсчетам 90-3, 90-4, 90-5;
- данные о дебетовых оборотах по субсчету 90-2 «Себестоимость» в корреспонденции по кредиту счетов 20, 23, 40, 41, 43 (образуется величина себестоимости реализованных товаров, продукции, работ, услуг), по кредиту счетов 25, 26 (образуется величина управленческих расходов), по кредиту счета 44 (аккумулируются расходы на реализацию);
- данные, необходимые для расчета величины прибыли от реализации (продаж), приведены в табл. 1 (здесь и далее в таблицах цифровые данные условные).

Таблица 1

Исходные данные для анализа финансовых результатов

Наименование показателя	Код строки	За отчетный период	За аналогичный период прошлого года	По плану	По плану на фактический объем реализации <i>{примечание}</i>
1	2	3	4	5	6
Доходы расходы по видам деятельности					
Выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг (за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов и аналогичных обязательных платежей)	010	452 355	360 121	447 001	448 300
Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг по переменным затратам (себестоимость реализованной продукции, за исключением коммерческих и управленческих расходов)	020	-416 909	-344 314	-410 925	-412 300
Валовая прибыль (Ф. 2, строки 010 - 020)	029	35 446	15 807	36 076	36 000
Условно-постоянные расходы (коммерческие и управленческие расходы)	030	-4962	-3414	-3200	-4962
Прибыль (убыток) от реализации (продаж) (Ф. 2, строки 010 - 020 - 030)	050	30 484	12 393	32 876	31038

Примечание. Для расчета графы 6 фактическое количество реализованной продукции умножается на цену и себестоимость по плану, соответственно (из полученной суммы вычитаются налоги из выручки от реализации).

Анализ факторов изменения прибыли от реализации приведен в табл. 2. Расчет факторов приведен по данным табл. 1.

Таблица 2

Анализ факторов изменения прибыли от реализации товаров, продукции, работ и услуг (тыс. руб.)

Фактор	Алгоритм расчета	Расчет фактора	Влияние на прибыль от реализации
1	2	3	4
1. Изменение объема реализованной продукции	$\Delta п.о. = \Delta p\% \times П_{пл} / 100$ $\Delta p\% = (P_{п.ф.о.} / P_{пл} \times 100 - 100)$	$448\ 300 / 447\ 001 \times$ $\times 100 - 100 = 0,29$ $0,29 \times 36\ 076 / 100 = 104,6$	104,6
2. Изменение структуры реализованной продукции	$\Delta п.стр. = П_{п.ф.о.} - П_{пл.} - \Delta п.о.$	$36\ 000 - 36\ 076 - 104,6 = -180,6$	-180,6

Окончание табл. 2

1	2	3	4
3. Изменение себестоимости реализованных товаров, продукции, работ и услуг по переменным затратам*	$\Delta п.с. = C_{ф.} - C_{п.ф.}$	$416\ 909 - 412\ 300 = 4609$	-4609
4. Изменение цен на реализованные товары, продукцию, работы и услуги	$\Delta п.ц. = P_{ф.} - P_{п.ф.о.}$	$452\ 355 - 448\ 300 = 4055$	+4055
5. Изменение условно-постоянных (управленческих и коммерческих) расходов	$\Delta п.у.п. = -(УП_{ф.} - УП_{п.п.})$	$-(4962 - 3200) = -1762$	-1762
Итого, от влияния факторов	$П_{ф.} - П_{п.п.}$	$30\ 484 - 32\ 876 = -2\ 392$	-2392

* Увеличение себестоимости влияет на изменение прибыли со знаком «минус», а ее снижение – со знаком «плюс».

Условные обозначения:

$P_{ф.}$ – реализация по отчету;

$P_{п.п.}$ – реализация по плану;

$P_{п.ф.о.}$ – реализация по плану на фактический объем;

$\Delta p_{\%}$ – процент перевыполнения (недовыполнения) плана по реализации;

$C_{ф.}$ – себестоимость фактическая;

$C_{п.ф.}$ – себестоимость по плану на фактический выпуск;

$П_{ф.}$ – прибыль от реализации по отчету;

$П_{п.п.}$ – прибыль от реализации по плану;

$П_{п.ф.о.}$ – прибыль от реализации по плану на фактический объем;

$\Delta п.о.$, $\Delta п.стр.$, $\Delta п.с.$, $\Delta п.ц.$, $\Delta п.у.п.$ – изменение прибыли за счет объема, структуры, себестоимости и цен на проданные товары, продукцию, работы и услуги; за счет изменения условно-постоянных (управленческих и коммерческих) расходов.

Заключительным этапом анализа прибыли от реализации является определение резервов ее роста. При анализе резервов увеличения прибыли от реализации изучаются динамика роста объема реализации, а также динамика себестоимости реализованной продукции, работ и услуг и выявляются их тенденции.

Сумма резервов снижения себестоимости (увеличения прибыли) от реализации за счет уменьшения управленческих и коммерческих (условно-постоянных) расходов определяется по формуле (1):

$$\Delta П_{cy} = Q(-\Delta C_{п.}), \quad (1)$$

где $\Delta П_{cy}$ – прирост прибыли за счет снижения себестоимости в результате уменьшения управленческих и коммерческих расходов в себестоимости единицы изделия, тыс. руб.;

Q – реализация продукции в натуральном выражении шт., м, кг и т.д.;

$\Delta C_{п.}$ – снижение управленческих и коммерческих расходов в себестоимости единицы продукции.

Расчет резервов роста прибыли за счет управленческих и коммерческих расходов представлен в табл. 3.

Таблица 3

Расчет резервов роста прибыли за счет уменьшения коммерческих и управленческих расходов в себестоимости единицы реализуемой продукции в результате роста объема реализации продукции (работ и услуг)

Вид продукции	Объем реализации на планируемый период, шт.	Снижение коммерческих и управленческих расходов в себестоимости единицы изделия, тыс. руб.*	Резерв увеличения (уменьшения) суммы прибыли (гр. 2 × гр. 3), тыс. руб.
1	2	3	4
А	164	-15,6	+2558
Б	425	-10,7	+4548
В	850	-9,4	+7990
Итого	-	-	+15 096

* Снижение себестоимости влияет на прибыль с обратным знаком.

Расчет резервов увеличения прибыли за счет снижения себестоимости по переменным затратам на единицу реализуемой продукции приведен в табл. 4.

Таблица 4

Расчет резервов увеличения прибыли от реализации за счет снижения себестоимости в результате уменьшения переменных затрат в себестоимости единицы реализуемой продукции

Вид продукции	Снижение переменных затрат в себестоимости единицы изделия, тыс. руб.	Объем реализации продукции на планируемый период, шт.	Резерв увеличения суммы прибыли (гр. 2 × гр. 3), тыс. руб.
1	2	3	4
А	-16	164	2624
Б	-1,4	425	595
В	-0,5	850	425
Итого	-	-	3644

Влияние повышения качества продукции на прибыль определяется по формуле (2):

$$\pm \Delta П_k = [(Ц_{\text{пос.к.}} - C_2) - (Ц_{\text{д.к.}} - C_1)] Q, \quad (2)$$

где $\pm \Delta П_k$ – прирост (снижение) прибыли от повышения качества продукции, тыс. руб.;

$Ц_{\text{д.к.}}$ – средняя цена единицы определенного вида продукции до повышения ее качества, тыс. руб.;

$Ц_{\text{пос.к.}}$ – средняя цена определенного вида продукции после повышения ее качества, тыс. руб.;

C_1, C_2 – себестоимость единицы изделия до и соответственно после повышения качества продукции, тыс. руб.;

Q – объем реализации продукции после повышения ее качества в натуральном выражении на планируемый период, шт.

Расчет резервов роста прибыли за счет повышения качества реализуемой продукции показан в табл. 5.

Таблица 5

Расчет резервов роста прибыли от реализации за счет повышения качества реализуемой продукции

Вид продукции	Средняя цена за единицу до повышения качества продукции, тыс. руб. ($Ц_{\text{д.к.}}$)	Средняя цена за единицу после повышения качества продукции, тыс. руб. ($Ц_{\text{пос.к.}}$)	Себестоимость единицы продукции, тыс. руб.		Количество реализованной продукции в будущем периоде после повышения качества, шт.	Резерв увеличения прибыли, гр. 6 × (гр. 3 – гр. 5) – гр. 6 × (гр. 2 – гр. 4), тыс. руб.
			до повышения качества (C_1)	после повышения качества (C_2)		
1	2	3	4	5	6	7
А	1810	1926	1690	1785	1640	3444
Б	2580	2783	2470	2563	4250	46 750
Итого	-	-	-	-	-	50 194

Обобщение резервов увеличения суммы прибыли сделано в табл. 6.

Таблица 6

Обобщение резервов увеличения суммы прибыли от реализации (тыс. руб.)

Резервы	Вид продукции			Всего (гр. 2 + гр. 3 + гр. 4)
	А	Б	В	
1	2	3	4	5
Увеличение (уменьшение) прибыли за счет снижения себестоимости в результате сокращения условно-постоянных расходов в единице изделия	2558 (29,65 %)	4248 (8,24 %)	7990 (94,95 %)	15 096
Увеличение (уменьшение) прибыли за счет снижения себестоимости в результате сокращения переменных затрат в единице изделия	2624 (30,42 %)	595 (1,15 %)	425 (5,05 %)	3644
Увеличение (уменьшение) прибыли за счет повышения качества продукции	3444 (39,93 %)	46 750 (90,61 %)	-	50 194
Итого	8626	51 593	8415	68 633