

УДК 336.67

DOI 10.51691/2500-3666_2021_6_2

**ФАКТОРНЫЙ АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ И ЕГО
ОСОБЕННОСТИ В ТОРГОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ**

Адамайтис Л. А.

кандидат экономических наук, доцент кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита,

Вятский государственный университет,

Киров, Россия

Бабинцев А. И.

магистрант кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита,

Вятский государственный университет,

Киров, Россия

Адамайтис И. М.

студент факультета менеджмента и сервиса,

Вятский государственный университет,

Киров, Россия

Аннотация

Чтобы обеспечить выживаемость и конкурентоспособность организации в рыночных условиях, менеджменту компании необходимо реально оценивать финансовые результаты и принимать рациональные управленческие решения по увеличению прибыли. При этом прибыль от продаж является системообразующим показателем, определяющим, в конечном итоге, все остальные показатели финансовых результатов - прибыль до налогообложения и чистую прибыль организации. В статье рассмотрены вопросы формирования прибыли с учетом специфики торговой организации; продемонстрировано, как можно адаптировать типовые методики и модели факторного анализа прибыли применительно к организациям данной сферы деятельности

Ключевые слова: прибыль, товарооборот, валовой доход, издержки обращения, рентабельность продаж, факторные модели, факторный анализ.

***FACTOR ANALYSIS OF FINANCIAL RESULTS AND ITS FEATURES
IN TRADE ORGANIZATIONS***

Adamaytis L. A.

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of the Department accounting, analysis and audit,

Vyatka State University,

Kirov, Russia

Babintsev A. I.

master student of the department accounting, analysis and audit,

Vyatka State University,

Kirov, Russia

Adamaitis I. M.

student of the Faculty of Management and Service,

Vyatka State University,

Kirov, Russia

Annotation

To ensure the survival and competitiveness of the organization in market conditions, the company's management needs to realistically assess financial results and make rational management decisions to increase profits. At the same time, profit from sales is a system-forming indicator that ultimately determines all other indicators of financial results - profit before tax and the organization's net profit. The article deals with the formation of profits, taking into account the specifics of a trade organization; demonstrated how you can adapt the standard methods and models of factor analysis of profit in relation to organizations in this field of activity

Key words: profit, turnover, gross income, circulation costs, return on sales, factor models, factor analysis

Для того, чтобы достичь главной цели предпринимательской деятельности - получения и приращения прибыли, необходимо знать, что такое прибыль, из чего она состоит, как формируются финансовые результаты организации, какие факторы на неё влияют и каковы должны быть управленческие решения, принимаемые с целью ее увеличения [5]. Все эти вопросы решаются в процессе анализа финансовых результатов.

Экономический анализ – одна из функций управления хозяйствующим субъектом. Он предшествует принятию решений, сводится к обоснованию наиболее рациональных и эффективных решений на базе имеющейся информации и её анализа. С другой стороны, экономический анализ выступает как способ контроля и оценки результатов применения управленческих решений. Однако сводить цель анализа, как это часто утверждается, только к обоснованию управленческих решений – довольно односторонний подход. Комплексная формулировка цели экономического анализа включает, на наш взгляд, три компонента:

- объективная оценка достигнутых результатов, закономерностей (тенденций) развития;
- установление причинно-следственных связей показателей деятельности;
- обоснование возможных резервов и управленческих решений по улучшению деятельности и развитию бизнеса.

Установление причинно-следственных связей между факторами деятельности и конкретными результатами является особенностью методологии экономического анализа, отличающей его от многих других экономических дисциплин. Эти связи в анализе могут быть установлены и оценены на логическом уровне, но более ценно, если они формализованы и позволяют установить количественную взаимосвязь между факторами и результатом.

Методический инструментарий экономического анализа разнообразен, и особую роль здесь играет факторный анализ, который как раз и измеряет степень влияния факторов на изменение результативного показателя. В традиционном финансовом анализе важное значение имеет *детерминированный факторный анализ*.

Не будем вдаваться в теоретико-методические аспекты факторного анализа (понятие, виды, модели, способы), которые хорошо известны профессиональным аналитикам и широко представлены в специальной литературе. В соответствии с направлением нашего исследования, рассмотрим факторный анализ финансовых результатов и особенности его применения в торговых организациях.

На величину прибыли, в конечном итоге, оказывают влияние практически все факторы финансово-хозяйственной деятельности организации. Значительная часть факторов определяется в рамках углубленного внутреннего анализа. При этом особое значение имеет факторный анализ прибыли в основной деятельности (прибыли от продаж).

В рамках внешнего анализа, проводимого по данным публичной финансовой отчетности компаний, факторный анализ чаще всего производится с использованием следующих методических подходов (моделей):

1. по модели аддитивного типа, которая представляет собой алгоритм расчета прибыли по показателям Отчета о финансовых результатах;
2. по мультипликативным моделям валовой прибыли (валового дохода) и прибыли от продаж;
3. по смешанной (комбинированной модели) модели.

В данной модели в отношении прибыли от продаж отдельно выделяются фактор объема продаж и цены, а так же, относительные показатели уровня себестоимости, коммерческих и управленческих расходов в выручке (как известно, относительные показатели при

анализе являются более объективными, чем абсолютные). Влияние всех прочих факторов определяется в рамках аддитивной модели.

Сначала рассмотрим Отчет о финансовых результатах (далее ОФР). Необходимо детально проанализировать все составляющие прибыли как в основной деятельности, так и те, которые формируют общую бухгалтерскую прибыль (прибыль до налогообложения) и конечную чистую прибыль [4].

Приказ Минфина России от 19 апреля 2019 г. N 61н «О внесении изменений в приказ Министерства финансов Российской Федерации от 2 июля 2010 г. N 66н «О формах бухгалтерской отчетности организаций», действующий с годовой отчетности за 2020 г., внес изменения в Отчет о финансовых результатах в части формирования чистой прибыли [2,3]. В упрощенной форме Отчета о финансовых результатах статьи не изменились.

Алгоритм формирования чистой прибыли сейчас имеет вид:

$$\text{ПЧ} = \text{В} - \text{С} - \text{КР} - \text{УР} + \text{ДДО} + \text{ПрП} - \text{ПрУ} + \text{ПД} - \text{ПР} - \text{НП} \pm \text{Прч},$$

где ПЧ – чистая прибыль (убыток);

В – выручка;

С – себестоимость продаж;

КР – коммерческие расходы;

УР – управленческие расходы;

ДДО – доходы от участия в других организациях;

ПрП – проценты к получению;

ПрУ – проценты к уплате;

ПД – прочие доходы;

ПР – прочие расходы;

НП – налог на прибыль;

Прч – прочее (прочие отчисления из прибыли, включая налоговые санкции, списание ОНО и ОНА, начисленный торговый сбор (если он отражается по дебету сч.99) и др.).

При этом, порядок расчета всех видов финансовых результатов в ОФР следующий:

$$\text{ПП} = \text{В} - \text{С} - \text{КР} - \text{УР}$$

$$\text{ПДН} = \text{ПП} + \text{ДДО} + \text{ПрП} - \text{ПрУ} + \text{ПД} - \text{ПР}$$

$$\text{ПЧ} = \text{ПДН} - \text{НП} \pm \text{Прч},$$

где ПП – прибыль (убыток) от продаж;

ПДН – прибыль (убыток) до налогообложения (бухгалтерская прибыль (убыток)).

$$\text{НП} = \text{ТНП} (\text{СНР}) \pm \text{ОНП}$$

$$\text{ОНП} = \pm \Delta \text{ОНО} \pm \Delta \text{ОНА},$$

где ТНП – текущий налог на прибыль;

СНР – налоги при специальных налоговых режимах;

ОНП – отложенный налог на прибыль ;

$\Delta \text{ОНО}$, $\Delta \text{ОНА}$ – изменение соответственно отложенных налоговых обязательств и отложенных налоговых активов.

Если налоги по специальным режимам уплачиваются наряду с налогом на прибыль (при совмещении режимов), то показатели по каждому налогу отражаются обособленно по отдельным строкам, введенным в ОФР после показателя текущего налога на прибыль (приложение к письму Минфина России от 06.02.2015 № 07-04-06/5027 и 25.06.2008 № 07-05-09/3).

Если при проведении факторного анализа чистой прибыли (убытка) по аддитивной модели необходимо выделить максимальное число факторов, то модель целесообразно использовать в таком варианте:

$$\text{ПЧ} = \text{В} - \text{С} - \text{КР} - \text{УР} + \text{ДДО} + \text{ПрП} - \text{ПрУ} + \text{ПД} - \text{ПР} - \text{ТНП} (\text{СНР}) \pm \text{ОНП} \pm \text{Прч}$$

Применительно к деятельности торговых организаций форма Отчета о финансовых результатах типовая, но экономическое содержание некоторых статей имеет особенности. Эти особенности связаны с формированием прибыли от продаж, что представлено в таблице 1.

Таким образом, прибыль от продаж в торговых организациях определяется так:

$$\text{ПП} = \text{ВД} - \text{ИО}$$

$$\text{ПП} = \text{ТО} - \text{ПС} - \text{ИО}$$

Таблица 1 – Экономическое содержание статей Отчета о финансовых результатах торговой организации в части формирования прибыли от продаж

Показатель	код	Экономическое содержание статьи в торговой организации
Выручка	2110	Выручка от продажи товаров за минусом НДС, акцизов, экспортных пошлин и других аналогичных обязательных платежей. В торговле называется <i>Товарооборот</i> (ТО)
Себестоимость продаж	2120	Стоимость проданных товаров в оценке по фактическим ценам приобретения – покупная стоимость проданных товаров (СП)
Валовая прибыль	2100	Сумма торговой наценки, приходящейся на проданные товары. В торговле называется <i>Валовой доход</i> (ВД) ВД = ТО - СП
Коммерческие расходы	2210	Расходы на продажу. В торговле называются также <i>Издержками обращения</i> (ИО). Издержки обращения: Денежная оценка затрат, произведенных продавцом в процессе продвижения товаров к покупателю за определенный период времени [1]
Управленческие расходы	2220	В торговых организациях отдельно не выделяются, включены в состав издержек обращения
Прибыль от продаж	2200	Разница между валовым доходом и издержками обращения (ПП)

Но вернемся к факторному анализу. Самый простой способ расчета влияния факторов в *аддитивной модели* – способ абсолютных разниц (хотя часто ошибочно отмечается, что данный способ в отношении аддитивных моделей не применяется).

Суть расчетов при этом состоит в том, что величина влияния на финансовый результат отдельных факторов модели равна собственно отклонению величины факторов:

а) взятых с таким же знаком, что и знак отклонения, если это факторы «доходного» характера (т.к. рост доходов приводит к увеличению прибыли, а их снижение – к уменьшению прибыли);

б) взятых с противоположным знаком по отношению к знаку отклонения факторов, если это факторы «расходного» характера (т.к. рост расходов приводит к снижению прибыли, а их уменьшение – к её росту) - таблица 2.

Таблица 2 – Финансовые результаты торговой организации и влияние факторов на их изменение по аддитивной модели тыс. руб.

Показатель	Прош- лый год	Отчет- ный год	Откло- нение, +/-	Влияние факторов , +/-	Усл. обознач.
Выручка (товарооборот)	417369	428145	10776	10776	$\Delta ВД (\Delta ТО) = \Delta ТО$ $\Delta ПП (\Delta ТО) = \Delta ТО$
Себестоимость проданных товаров	371833	372854	1021	-1021	$\Delta ВД (\Delta СП) = -\Delta СП$ $\Delta ПП (\Delta СП) = -\Delta СП$
Валовой доход	45536	55291	10755	9755	$\Delta ВД$ (промежуточный итог) $\Delta ПП (\Delta ВД) = \Delta ВД$
Издержки обращения	45433	54085	8652	-8652	$\Delta ПП (\Delta ИО) = -\Delta ИО$
Прибыль (убыток) от продаж .	103	1206	1103	x	$\Delta ПП = ПП_1 - ПП_0$ $\Delta ПП = \Delta ПП (\Delta ТО) +$ $\Delta ПП (\Delta СП) + \Delta ПП$ ($\Delta ИО$)

Второй тип моделей – мультипликативные модели. Здесь интерес представляют следующие модели:

$$а) \quad ПП = ТО \times У_{РП} ,$$

где $У_{РП}$ – уровень рентабельности продаж (ПП / ТО).

$$\Delta ПП (\Delta ТО) = \Delta ТО \times У_{РП0}$$

$$\Delta ПП (\Delta У_{РП}) = ТО_1 \times \Delta У_{РП}$$

б) более интересной и информативной представляется модель

$$ПП = ТО \times У_{ВД} \times У_{П}^{ВЛ} ,$$

где $U_{ВД}$ – уровень валового дохода в товарообороте (ВД / ТО),

$U_{\pi}^{БД}$ – уровень прибыли от продаж в валовом доходе (ПП / ВД)

Уровень прибыли от продаж в валовом доходе непосредственно связан с показателем уровня покрытия валовым доходом издержек обращения (ИО / ВД). Это важный показатель в анализе, характеризующий предельный уровень риска деятельности торговой организации: если уровень покрытия издержек обращения равен единице, то сумма торговой наценки только покрывает издержки обращения и прибыль от продаж равна нулю (и $U_{\pi}^{БД} = 0$).

$$\Delta ПП (\Delta ТО) = \Delta ТО \times U_{ВД0} \times U_{\pi}^{БД0}$$

$$\Delta ПП (\Delta U_{ВД}) = ТО_1 \times \Delta U_{ВД} \times U_{\pi}^{БД0}$$

$$\Delta ПП (\Delta U_{\pi}^{БД}) = ТО_1 \times \Delta U_{ВД1} \times \Delta U_{\pi}^{БД}$$

Уровень валового дохода ($U_{ВД}$) показывает удельный вес реализованной торговой наценки в товарообороте организации. Этот показатель рассчитывается на единицу стоимости продаж, поэтому его величина зависит от структуры товарооборота (разные товары имеют различную торговую наценку). Шарудина З.А. и Швецова Ю.Н. отмечают, что изменение этого показателя отражает влияние на валовой доход изменений в структуре товарооборота [6]. Положительное значение $\Delta U_{ВД}$ будет означать увеличение в товарообороте относительно более дорогих товаров (с большей торговой наценкой), в итоге это приведет и к увеличению прибыли.

Третий тип рассматриваемых моделей - комбинированная модель.

В данной модели в отношении прибыли от продаж отдельно выделяются фактор объема продаж товаров и их некой условной цены, а также относительные показатели уровня покупной стоимости товаров (себестоимости проданных товаров) и издержек обращения в товарообороте (как известно, относительные показатели при анализе являются более объективными, чем абсолютные).

В основе расчета влияния факторов лежит методика, предложенная Донцовой Л.В. и Никифоровой Н.А. [5].

На предварительном этапе анализа:

1. Определяется выручка (товарооборот) в сопоставимой оценке (в ценах прошлого года)

$$TO^* = TO_1 / J,$$

где J – индекс роста цен (инфляции) за анализируемый период (2020 г. J = 1,0491).

2. Рассчитывается влияние на выручку изменения цен продаж товаров

$$\Delta TO(\Delta c) = TO_1 - TO^*$$

3. Рассчитывается влияние на выручку изменения объёмов продаж

$$\Delta V(\Delta q) = V^* - V_0$$

4. Рассчитывается рентабельность продаж прошлого года

$R_{пр.0}$ – рентабельность продаж в прошлом периоде ($ПП_0 / TO_0 \times 100$), %.

5. Рассчитывается уровень в товарообороте за отчетный и прошлый год:

- $УС_1$ и $УС_0$ – уровень покупной стоимости проданных товаров ($УС = СП/ТО \times 100$), %;

- $УКР_1$ и $УКР_0$ – уровень коммерческих расходов (издержек обращения) ($УКР = КР/ТО \times 100$), %.

Дальнейший алгоритм расчета влияния факторов представлен в таблице 3

Таблица 3 - Влияние факторов на изменение показателей прибыли (комбинированная модель)

Показатели-факторы	Величина влияния (+, -), тыс. руб.	Алгоритм расчета
Объем продаж товаров (q)	- 2	$\Delta ПП(\Delta Q) = \frac{\Delta V(\Delta q) \times R_{пр.0}}{100}$
Цена продаж товаров (ц)	+ 5	$\Delta ПП(\Delta c) = \frac{\Delta V(\Delta c) \times R_{пр.0}}{100}$
Уровень покупной стоимости проданных товаров в товарообороте (УС)	+ 8579	

		$\Delta\Pi (\DeltaУС) = - \left[\frac{V_1 \times (УС_1 - УС_0)}{100} \right],$
Уровень издержек обращения (коммерческих расходов) в товарообороте (УКР)	- 7479	$\Delta\Pi(\DeltaУКР) = - \left[\frac{V_1 \times (УКР_1 - УКР_0)}{100} \right],$
Изменение прибыли от продаж, всего	1103	$\begin{aligned} \Delta\Pi &= \Pi_1 - \Pi_0 \\ \Delta\Pi &= \Delta\Pi(\Delta q) + \Delta\Pi(\Delta ц) + \\ &\Delta\Pi (\DeltaУС) + \Delta\Pi(\DeltaУКР) \end{aligned}$

По результатам анализа следует отметить, что в комбинированной модели, по сравнению с аддитивной, произошло довольно существенное перераспределение влияния факторов на изменение прибыли от продаж.

Во-первых, если по аддитивной модели наибольшее влияние на увеличение прибыли от продаж оказал рост товарооборота, то здесь факторы, которые, в принципе, и определяют изменение товарооборота, оказали просто ничтожное влияние: за счет цены товаров прибыль возросла только на 5 тыс. руб., а за счет уменьшения объемов продаж и вовсе снизилась на 2 тыс. руб. Такое незначительное влияние товарооборота на прибыль можно объяснить очень низкой рентабельностью продаж. Это означает, что в большей степени изменение прибыли было связано с факторами «расходного» характера – покупной стоимостью товаров и издержками обращения.

В абсолютном выражении покупная стоимость проданных товаров возросла и снизила прибыль от продаж на 1021 тыс.руб. (табл. 2), но относительный показатель - уровень покупной стоимости товаров в товарообороте, при этом снизился с 89% до 87%, и за счет этого прибыль от продаж в отчетном году возросла на 8579 тыс. руб.

Издержки обращения в отчетном году по сравнению с прошлым увеличились как в абсолютном выражении, так и по уровню в товарообороте.

Рост уровня издержек в последнем случае привел к снижению прибыли на 7479 тыс. руб. (что в целом сопоставимо с их влиянием по аддитивной модели).

Преимущество рассмотренной методики:

- она позволяет провести факторный анализ прибыли на основе данных ОФР, т.е. внешней (публичной) бухгалтерской отчетности, и при этом выделить большее количество объективно значимых факторов, чем в аддитивной модели.

Недостатки методики:

- она не позволяет выявить отдельно влияние на прибыль от продаж структурного фактора (для этого необходимы дополнительные данные);

- влияние ценового фактора более точно можно определить, если в расчетах в качестве показателя J будет использован агрегатный индекс роста цен на товары, продаваемые в организации. Когда в качестве J взят средний индекс роста розничных цен / индекс инфляции в целом по стране (как в наших расчетах), то расчет основан на допущении, что изменение цен было связано исключительно с общей (средней по стране) инфляцией.

Таким образом, рассмотренные методики факторного анализа финансовых результатов торговой организации позволят обосновать основные направления поиска резервов увеличения прибыли в основной деятельности. Применительно к конкретному хозяйствующему субъекту они заключаются в снижении расходных статей формирования прибыли и, прежде всего, издержек обращения. Это позволит, в том числе, повысить рентабельность продаж (как уже отмечалось, очень низкую в организации) и, тем самым, усилить влияние роста объемов продаж на увеличение прибыли.

Прибыль от продаж является системообразующим показателем, определяющим в конечном итоге все остальные показатели финансовых результатов – прибыль до налогообложения (возможно, и налогооблагаемую базу по налогу на прибыль) и чистую прибыль организации.

Библиографический список

1. ГОСТ Р 51303-2013. Торговля. Термины и определения. [Электронный ресурс]: приказ Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии от 28.08.2013 №582-ст. Режим доступа: справ.-поисков. система «КонсультантПлюс».
2. О формах бухгалтерской отчетности организаций [Электронный ресурс]: приказ Минфина РФ от 02.07.2010 № 66н (с изм. и доп.). Режим доступа: справ.-поисков. система «КонсультантПлюс».
3. О внесении изменений в приказ Министерства финансов Российской Федерации от 2 июля 2010 г. N 66н «О формах бухгалтерской отчетности организаций» [Электронный ресурс]: приказ Минфина России от 19 апреля 2019 г. N 61н. Режим доступа: справ.-поисков. система «КонсультантПлюс».
4. Адамайтис Л.А., Бакулин Ю.А., Ермолина Е.В. Структурно-динамический анализ отчета о финансовых результатах // Экономика города в период структурных преобразований: теория, методология, практика материалы IV международной научно-практической конференции. – Москва. Московский университет им. С.Ю. Витте. – 2017. – С. 630-639.
5. Донцова Л.В., Никифорова Н.А. Анализ бухгалтерской (финансовой) отчетности. Практикум. – М.: Дело и сервис, 2018.–160 с. [Электронный ресурс]. <https://www.labyrinth.ru/books/639824/>
6. Литвиненко В.С., Тумасян А.А. Оценка результатов финансово – хозяйственной деятельности предприятия // Вестник научных конференций. 2017. № 2-1 (18). С. 93 – 94. [Электронный ресурс]. <https://www.elibrary.ru/contents.asp?id=34470802&selid=28944327> (дата обращения: 05.06.2021).

7. Шарудина З.А., Шевцова Ю.Н. Теоретические аспекты анализа финансовых результатов деятельности торговой организации // Вектор экономики. 2020. № 11 [Электронный ресурс]. http://www.vectoreconomy.ru/images/publications/2020/11/accounting/Sarudine_Shevtsova.pdf (дата обращения: 05.06.2021).

Оригинальность 97%