

УДК: 658

DOI 10.21661/r-461803

E.V. Pak

АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ ФАКТОРОВ НА ИЗМЕНЕНИЕ ПОКАЗАТЕЛЯ ПРИБЫЛИ ОТ ПРОДАЖ

Аннотация: повышение эффективности деятельности является одной из главнейших задач для организаций, ведущей торговую деятельность. В данном исследовании на примере ООО «Век-Восток» проведён анализ динамики показателя «Прибыль от продаж», представляющий собой финансовый результат от основного вида деятельности, торговли. Так же, в работе был рассмотрен порядок формирования прибыли от продаж. По итогам исследования выявлены пути увеличения прибыли организации.

Ключевые слова: прибыль от продаж, оптимизация расходов, факторный анализ, динамика, структура, выручка.

E.V. Pak

THE ANALYSIS OF THE IMPACT OF FACTORS ON THE CHANGING INDICATORS OF PROFITS FROM SALES

Abstract: increasing efficiency of activities is one of the most important tasks for trade organization. In this study, the author has analyzed the dynamics of the «Profit from sales» indicator, which is the financial result from the main type of activity, trade, and the “Vek-Vostok”, LLC company has been taken as an example. The work considers the order to form profits from sales. Based on the results of the study, the ways to increase profits of the organization have been revealed.

Keywords: gross profit, optimization of expenditure, factor analysis, dynamics, structure, revenue.

На сегодняшний день проблеме поиска мер, направленных на увеличение прибыли от продаж в ходе анализа эффективности деятельности организации посвящено немало научных трудов. Однако, для разрешения данной проблемы будет недостаточно проанализировать исследуемый показатель в динамике. Также, необходимо раскрыть сущность данного показателя и его структуру.

Показатель «Прибыль от продаж» играет о важную роль в системе оценки результативности. По словам Л.Н. Кириловой «Сущность прибыли от продаж состоит в том, что она, будучи конечным финансовым результатом, в рыночных условиях выступает основным источником финансирования» [1]. В прибыли аккумулируются все доходы, расходы, обобщаются результаты деятельности предприятия. ООО «Век-Восток», осуществляющее оптовую торговлю лакокрасочными материалами, в настоящее время, в условиях жёсткой конкуренции, ставит перед собой задачу выявить методику увеличения прибыли от продаж.

Для анализа динамики прибыли от продаж воспользуемся данными отчёта о финансовых результатах ООО «Век-Восток» за 2016 год.

Для начала необходимо рассмотреть порядок формирования данного показателя с точки зрения бухгалтерского учёта.

Прибыль от продаж в ООО «Век-Восток» формируется на счёте 90.09 «Прибыль/убыток от продаж». По кредиту счёта 90 «Продажи» отражаются суммы выручки (доходов от продаж), а по дебету – суммы расходов, связанных с продажей. Сопоставлением сумм дебетового и кредитового оборотов счёта определяется величина финансового результата – прибыли или убытка от продаж.

Для детализации доходов и расходов, связанных с продажей, открывают следующие субсчета: 90.01.1 «Выручка по деятельности с основной системой налогообложения», 90.02.1 «Себестоимость продаж по деятельности с основной системой налогообложения», 90.03 «Налог на добавленную стоимость», 90.07 «Расходы на продажу по деятельности с основной системой налогообложения», 90.09 «Прибыль/убыток от продаж».

Записи по субсчетам 90.01.1, 90.02.1, 90.03, 90.07 производят накопительно в течение отчётного года. Ежемесячно сопоставлением совокупного дебетового

оборота по субсчетам 90.02.1, 90.03, 90.07 и кредитового оборота по субсчёту 90.01.1 определяют финансовый результат от продаж за отчётный месяц.

Для того чтобы определить финансовый результат от продажи товаров, необходимо выявить дебетовый оборот по субсчетам 90.02.01, 90.03 и 90.07.01.

За 2016 год суммы по субсчетам 90.02.01, 90.03, 90.07.01 составили:

Таблица 1

Обороты по субсчетам 90.02.01, 90.03, 90.07.01 за 2016 г.

Субсчета	Сумма, руб.
90.02.01	8 544 825,19
90.03	1 910 189,45
90.07.01	1 559 382,86

Таким образом, исходя из представленных данных таблицы 1, дебетовый оборот по субсчетам 90.02.01, 90.03, 90.07.01 составил 12 014 154,91 руб. ($8544825,19 + 1910189,45 + 1559382,86 = 12014154,91$).

Вычислив вышеуказанную сумму, можно выйти на субсчёт 90.09 «Прибыль/убыток от продаж» путём их списания в кредит данного счёта.

Таким образом, зная порядок формирования дебетового оборота по счёту 90.09 в ООО «Век-Восток», можно выйти на следующую схему (Рисунок 1):

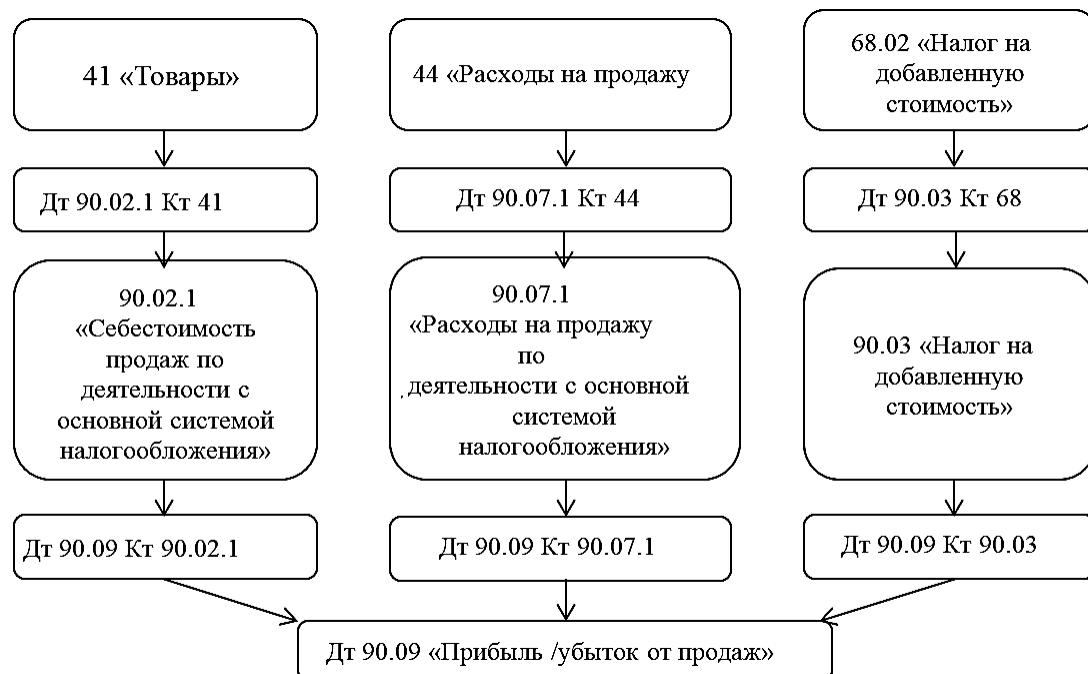


Рис. 1. Схема формирования дебетового оборота по счёту 90.09

Так же, необходимо выделить кредитовый оборот по субсчёту 90.01.1. В 2016 году он составил 12 522 353,02 руб.

Следующим шагом будет сопоставление совокупного дебетового оборота по субсчетам 90.02, 90.03, 90.07 и кредитового оборота по субсчёту 90.01.1 (Рисунок 2).

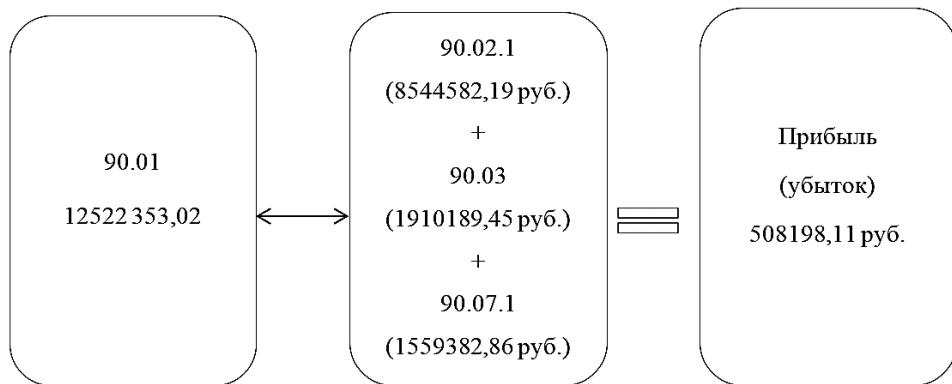


Рис. 2. Схема выхода на финансовый результат в ООО «Век-Восток»

Из рисунка 2 видно, что сумма выручки в 2016 г. превысила сумму затрат. Следовательно, финансовым результатом в ООО «Век-Восток» является прибыль. В конечном итоге прибыль списывается с субсчёта 90.09 «Прибыль/убыток от продаж» на счёт 99 «Прибыли и убытки».

Изучив порядок формирования прибыли от продаж, можно перейти к анализу динамики данного показателя.

Данные для анализа берутся за 2 года (2015 и 2016 гг.) из оборотно-сальдовой ведомости. Данный анализ позволяет выявить уровень финансовой устойчивости ООО «Век-Восток», а также, факторов, влияющих на его изменение.

Данные для анализа были взяты за три года (2014, 2015, 2016), так как целью анализа финансового результата было сравнение фактически достигнутых результатов с данными прошлых лет. Это дает возможность оценить темпы изменения изучаемого показателя [2].

Таблица 2

Анализ изменения прибыли от продаж за три года (2014, 2015, 2016)

Показатели	Период	Изменение
------------	--------	-----------

	2015	2016	Абс. изм., тыс. руб.	Темп роста, %
Выручка от реализации	8999	10612	1613	117,92
Себестоимость	8819	10104	1285	114,57
Прибыль от продаж	180	508	328	282,22

Из данных таблицы 2 видно, что показатель «Прибыль от продаж» в 2016 году по сравнению с 2013 увеличился на 33,68% (на 128 тыс.) за изменения следующих показателей:

- за счёт увеличения себестоимости продаж на 1% (на 100 тыс.);
- за счёт увеличения выручки на 2,2% (на 228 тыс.).

Далее необходимо изучить влияние факторов на результаты хозяйственной деятельности.

Для изучения влияния факторов на результаты хозяйствования и подсчёта резервов в анализе применим способ цепной подстановки. Этот способ был использован по причине того, что он позволяет определить влияние отдельных факторов на изменение величины результативного показателя путем постепенной замены базисной величины каждого факторного показателя в объеме результативного показателя на фактическую в отчетном периоде [3]. С этой целью определяют ряд условных величин результативного показателя, которые учитывают изменение одного, затем двух, трех и т. д. факторов, допуская, что остальные не меняются. Сравнение величины результативного показателя до и после изменения уровня определенного фактора позволяет элиминироваться от влияния всех факторов, кроме одного, и определить воздействие последнего на прирост результативного показателя [4].

$$\text{ПП} = \text{В} - \text{С}, \quad (1)$$

где В – выручка от продаж;

С – себестоимость проданных товаров.

В данной работе был проведён факторный анализ данного показателя за три года (его изменение в 2015 году по сравнению с 2014, а также его изменение в 2016 году по сравнению с 2015 годом).

Алгоритм расчёта способом цепных подстановок для этой модели:

$$\text{ПП}_{2015} = \text{B}_{2015} - \text{C}_{2015} = 8999 - 8819 = 180$$

$$\text{ПП}_{\text{усл}} = \text{B}_{2016} - \text{C}_{2015} = 10612 - 8819 = 1793$$

$$\text{ПП}_{2016} = \text{B}_{2016} - \text{C}_{2016} = 10612 - 10104 = 508$$

Как видим, второй показатель прибыли от продаж ($\text{ПП}_{\text{усл}}$) отличается от первого (ПП_{2015}) тем, что при его расчете принята выручка за 2016 год вместо выручки за 2015. Себестоимость в том и другом случае берётся за 2015 год. Значит за счёт увеличения суммы выручки показатель прибыли от продаж увеличился на 1613 тыс. руб.

Третий показатель (ПП_{2016}) отличается от второго ($\text{ПП}_{\text{усл}}$) тем, что при расчете его величины себестоимость принята по фактическому уровню (C_{2016}) вместо плановой. Сумма выручки в обоих случаях берётся за 2016 год. Отсюда за счёт увеличения себестоимости, показатель «Прибыль от продаж» уменьшился на 1285 тыс. руб.

Таким образом, увеличение показателя прибыли от продаж явились результатом влияния следующих факторов:

1) увеличения суммы выручки, в результате которого прибыль от продаж увеличилась на 1613 тыс. руб.;

2) увеличения себестоимости, в результате которого прибыль от продаж уменьшилась на 1285 тыс. руб.

Таким образом, сумма влияния факторов равна 328 тыс. руб. (-1285+1613).

Проведя анализ показателя «Прибыль от продаж», были получены следующие результаты: в 2016 году по сравнению с 2015 прибыль от продаж, несмотря на увеличение затрат, выросла за счёт значительного увеличения объёма продаж (рисунок 3).

Выручка	8999 тыс. руб.	10612 тыс. руб.
Прибыль	180 тыс. руб. 2%	508 тыс. руб. 4,8%
Себестоимость	8819 тыс. руб. 98%	10104 тыс. руб. 95,2%

Рис. 3. Динамика изменения показателя «Прибыль от продаж»

Как видно из рисунка, для достижения поставленной цели (увеличения прибыли от продаж), ООО «Век-Восток» увеличило объём продаж. Данное изменение произошла за счёт того, что темпы увеличения выручки опережают темпы увеличения себестоимости. В результате в 2016 году ООО «Век-Восток» вышло на положительный результат – 508 тыс. руб. Так как темпы увеличения прибыли опережают темпы увеличения себестоимости, то можно утверждать, что ООО «Век-Восток» добилось поставленной цели.

Однако, получить такой же финансовый результат можно и другим путём снижения затрат.

Выручка	8999 тыс. руб.	8999 тыс. руб.
Прибыль	180 тыс. руб. 2%	508 тыс. руб. 5,65%
Себестоимость	8819 тыс. руб. 98%	8491 тыс. руб. 94,35%

Рис. 4. Динамика изменения показателя «Прибыль от продаж»

Исходя из рисунка можно сделать вывод о том, что для получения прибыли в размере 508 тыс. руб. организация могла бы прибегнуть к снижению затрат на 328 тыс. руб. (на

Снижения затрат можно добиться следующими методами:

- оптимизация переменных затрат;
- оптимизация постоянных затрат, в данном случае коммерческих расходов.

Анализ динамики показателя «Прибыль от продаж» выявил, что наиболее выгодным является вариант по снижению затрат, так как снизить затраты на 3,65% гораздо проще, чем увеличить объём почти на 18%.

Итак, по итогам исследования выявлены пути увеличения показателя «Прибыль от продаж».

Список литературы

1. Кирилова Л.Н. Виды прибылью в системе управления прибылью / Л.Н. Кирилова // Эксперт. 2008. – №48.
2. Айрапетян А.А. Роль ведущие финансового анализа деятельно в разработке финансовой обще политики компании / А.А. Айрапетян, А.Г. Канкия // Экономика анализ и менеджмент инновационных формирования технологий. Июнь, 2016 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ekonomika.snauka.ru/2012/06/1199>
3. Герасимов И.С. Значение финансового анализа для успешного развития предприятия / И.С. Герасимов // Вестник ФГУП НПО им. С.А. Лавочкина. – 2015. – №1.
4. Гребенщикова Е.В. Вопросы классификации и оценки финансовой устойчивости предприятия / Е.В. Гребенщикова // Консультант директора. – М., 2016. – №7.

Пак Екатерина Валерьевна – стажёр ООО «Век-Восток», студентка ФГБОУ ВО «Владивостокский государственный университет экономики и сервиса», Россия, Владивосток.

Pak Ekaterina Valeryevna – intern at the “Vek-Vostok”, LLC, student FSBEI of HE “Vladivostok State University of Economics and Service”, Russia, Vladivostok.
