## Анализ прибыли

Анализ прибыли проводится на основе данных формы № 2 «Отчет о прибыли и убытках» (табл. П.3.2). Прибыль является положительным финансовым результатом деятельности предприятия. Отрицательным финансовым результатом является убыток.

Основные направления анализа прибыли:

1. Анализ динамики каждого показателя прибыли за анализируемый период.

2. Анализ структуры показателей.

3. Факторный анализ прибыли.

Основными показателями прибыли в соответствии с формой № 2 являются:

1. **Валовая прибыль** , которая рассчитывается как разница между выручкой от реализации продукции  и себестоимостью реализованной продукции 

 или 

2. **Прибыль от продаж** , которая рассчитывается как разница между валовой прибылью и коммерческими расходами , управленческими расходами 

 или .

Коммерческие расходы отражают затраты предприятия, связанные со сбытом продукции, издержки обращения. Управленческие расходы отражают общехозяйственные (общепроизводственные) расходы предприятия. Если коммерческие и управленческие расходы не показываются отдельно по строкам 030 и 040 формы 2, следовательно, данные расходы учтены в себестоимости проданной продукции. В таком случае валовая прибыль и прибыль от продаж будут совпадать.

3. **Прибыль до налогообложения**  рассчитывается по формуле

 или 

где  – операционные доходы. К операционным доходам относятся: доходы от сдачи имущества в аренду, доходы от участия в других организациях (включая проценты и иные доходы по ценным бумагам), поступления от продажи основных средств, проценты, полученные за предоставление в пользование денежных средств предприятия и пр.;  – операционные расходы. К операционным расходам относятся: расходы, связанные с выбытием основных средств; отчисления в резервные фонды; проценты, уплачиваемые предприятием; расходы, связанные с оплатой услуг кредитных организаций; расходы по содержанию законсервированных объектов; выплата налогов, относимых на финансовый результат и пр.;  – внереализационные доходы. К внереализационным доходам относятся: штрафы, пени, неустойки, выплачиваемые предприятию, за нарушение условий договора; стоимость основных средств, полученных безвозмездно; прибыль прошлых лет, выявленная в отчетном году; суммы, поступившие в погашение дебиторской задолженности, списанной в прошлом году и пр.;  – внереализационные расходы. К внереализационным расходам относятся: штрафы, пени, неустойки, выплаченные предприятием за нарушение условий договоров; возмещение причиненных предприятием убытков; убытки прошлых лет, признанные в отчетном году; суммы дебиторской задолженности, по которым истек срок исковой давности; перечисление средств, связанных с благотворительной деятельностью.

Необходимо отметить, что Минфин России приказами от 18.09.2006 № 115н, от 18.09.2006 № 116н и от 22.07.2003 № 67н внес поправки в положения по бухгалтерскому учету, которые коснулись и изменений формы № 2 «Отчет о прибылях и убытках». В результате изменений три вида доходов и расходов – операционные, внереализационные и чрезвычайные – объединились в один. Теперь они называются – прочими. В соответствии с изменениями формула прибыли до налогообложения может быть представлена в виде:



Где – проценты к получению; – проценты к уплате; –доходы от участия в других организациях; – прочие доходы; –прочие расходы.



Для выполнения факторного анализа прибыли до налогообложения, данные о составе прочих доходов и расходов можно получить на основе внутренней отчетности предприятия и расшифровок к формам № 1 и № 2.

**4. Чистая прибыль**  рассчитывается как разница между прибылью до налогообложения и суммой налога на прибыль (НП) и других обязательных платежей (ОП). При расчете чистой прибыли учитываются также отложенные налоговые активы (ОНА) и отложенные налоговые обязательства (ОНО)

 или .

Для более детального изучения механизма формирования прибыли до налогообложения и чистой прибылью следует ознакомиться с соответствующими статьями налогового кодекса.

На основе данных формы 2 (приложение П 3. 2) представим анализ прибыли в табл. 3.14.

*Таблица 3.14*

Анализ показателей прибыли, тыс.руб.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | | | Код строки | За отчетный год | За предыдущий год | Отклонение | Темп роста, % | в % к выручке | | Отклонение |
| Отчетный год | Предыдущий год |
| Доходы и расходы по обычным видам деятельности | | |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Выручка от продажи  продукции | | | 10 | 143259 | 122444 | 20816 | 117,00 | 100,0 | 100,00 | 0,00 |
| Себестоимость проданной продукции | | | 20 | 115245 | 100213 | 15033 | 115,00 | 80,45 | 81,84 | -1,40 |
| Валовая прибыль | | | 29 | 28014 | 22231 | 5783 | 126,01 | 19,55 | 18,16 | 1,40 |
| Коммерческие  расходы | | | 30 | 5442 | 5208 | 234 | 104,49 | 3,80 | 4,25 | -0,45 |
| Управленческие  расходы | | | 40 | 5274 | 5100 | 174 | 103,41 | 3,68 | 4,17 | -0,48 |
| Прибыль от продаж | | | 50 | 17298 | 11923 | 5375 | 145,08 | 12,07 | 9,74 | 2,34 |
| Прочие доходы и  расходы | | |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Проценты к получению | | | 60 |  |  |  |  |  |  |  |
| Проценты к уплате | | | 70 | 1660 | 980 | 680 | 169,39 | 1,16 | 0,80 | 0,36 |
| Доходы от участия в других организациях | | | 80 |  |  |  |  |  |  |  |
| Прочие операционные доходы | 90 | | 470 |  | 470 |  | 0,33 | 0,00 | 0,33 |
| Прочие операционные расходы | 100 | | 4492 | 3497 | 995 | 128,45 | 3,14 | 2,86 | 0,28 |
| Внереализационные доходы | 120 | | 900 | 1134 | –234 | 79,37 | 0,63 | 0,93 | –0,30 |
| Внереализационные расходы | 130 | | 1700 | 1980 | –280 | 85,86 | 1,19 | 1,62 | –0,43 |
| Прибыль до налогообложения | 140 | | 10816 | 6600 | 4216 | 163,88 | 7,55 | 5,39 | 2,16 |
| Отложенные налоговые активы | 141 | | 500 |  | 500 |  | 0,35 |  | 0,35 |
| Отложенные налоговые обязательства | 142 | | 475 |  | 475 |  | 0,33 |  | 0,33 |
| Текущий налог на прибыль | 150 | | 3800 | 2100 | 1700 | 180,95 | 2,65 | 1,72 | 0,94 |
| Штрафы, пени, уплаченные в бюджет | 154 | | 940 | 900 | 40 | 104,44 | 0,66 | 0,74 | –0,08 |
| Чистая прибыль (нераспределенная) | 190 | | 6101 | 3600 | 2501 | 169,48 | 4,26 | 2,94 | 1,32 |

Анализ представленных данных позволяет сделать вывод о положительной динамике всех показателей прибыли. В целом прибыль от продаж увеличилась на 5375 тыс. руб. или на 45,08 %. Столь значительное увеличение прибыли от продаж вызвано увеличением выручки от продажи продукции на 17%, при этом себестоимость возросла меньшими темпами на 15,0 %. Прибыль до налогообложения формируется главным образом за счет прибыли от продаж. Превышение операционных и внереализационных расходов над доходами снижает прибыль до налогообложения, что привело к снижению доли прибыли до налогообложения в выручке по сравнению с долей прибыли от продаж. Так, в отчетном году доля прибыли от продаж в выручке составила 12,07 %, а прибыли до налогообложения – 7,55%. В предыдущем году эти цифры составили соответственно – 9,74% и 5,39 %. Операционные расходы предприятия связаны прежде всего с затратами по обслуживанию заемных средств и выплатой налогов, относимых на финансовый результат.

Доля чистой прибыли в выручке возросла с 2,94% до 4,26%. Столь высокие темпы роста показателей прибыли стали возможны благодаря инвестиционной деятельности предприятия. Значительные вложения в основные средства обеспечили отдачу в виде увеличения выручки от реализации продукции, а следовательно, и улучшения финансового результата деятельности.

Для подтверждения данного вывода необходимо сопоставить темпы роста капитала предприятия (*Тк*), темпы роста выручки (*Тв*) и темпы роста прибыли (*Тп*). В соответствии с «золотым правилом экономики предприятия» должно выполняться следующее соотношение:

100% < *Тк* < *Тв* < *Тп*.

Увеличение масштабов деятельности предприятия за счет наращивания активов должно обеспечивать более высокие темпы роста выручки и прибыли при условии эффективного использования ресурсов предприятия. Для наглядности динамику показателей прибыли можно представить с помощью диаграмм (рис. 3.26

и 3.27).

17298

11923

6600

10816

3600

6101

0

5 000

10 000

15 000

20 000

предыду-

щий год

отчетный

год

Период

тыс. руб.

Прибыль от продаж

Прибыль до налогообложения

Чистая прибыль (нераспределенная

прибыль )

Рис. 3.26. Динамика показателей прибыли

0

470

1134

900

-1980

-1700

17 298

11 923

-6152

-4477

10 816

6 600

-10 000

-5 000

0

5 000

10 000

15 000

20 000

предыдущий год

отчетный год

период

тыс. р.

Прибыль от продаж

Операционные доходы

Операционные расходы

Внереализационные доходы

Внереализационные расходы

Прибыль до налогообложения

Рис. 3.27. Формирование прибыли до налогообложения

**Факторный анализ прибыли.** Рассмотрим влияние факторов на прибыль предприятия на основе использования методики, изложенной в [6]. Будем использовать данные табл. 3.14. На сумму прибыли до налогообложения () влияют все показатели-факторы, определяющие ее, а именно: выручка от реализации продукции , себестоимость реализованной продукции , коммерческие расходы , управленческие расходы , операционные доходы (), операционные расходы(), внереализационные доходы (), внереализационные расходы ().

Факторную модель можно представить в виде

.

Показатели предыдущего года будем обозначать с индексом 0, а отчетного – с индексом 1. Прибыль до налогообложения в отчетном году по сравнению с предыдущим увеличилась на 4216 тыс. руб. Необходимо выявить степень влияния вышеприведенных факторов.

1. **Рассмотрим влияние фактора «Выручка от продаж»**

Выручка от реализации продукции в свою очередь зависит от двух факторов: цены продукции и количества реализованной продукции. Для определения влияния фактора «Цена продукции» необходимо знать рост цен на продукцию в отчетном году по сравнению с предыдущим. Эта информация может быть получена непосредственно на предприятии или из статистических данных. Предположим, что цены на продукцию предприятия в среднем возросли в отчетном году на 8 % или индекс роста цен составил 1,08. Рассчитаем выручку от реализации в отчетном году в сопоставимых ценах (т.е. в ценах предыдущего года) – 

 тыс. руб.,

где выручка от реализации продукции в отчетном году.

Следовательно, в отчетном году по сравнению с предыдущим выручка от реализации продукции увеличилась за счет роста цен (Δ) на

Δ тыс. руб.

В отчетном году по сравнению с предыдущим выручка от реализации продукции увеличилась за счет количества реализованной продукции (Δ) на:

Δ тыс. руб.,

где выручка от реализации продукции в предыдущем году.

Таким образом, на увеличение выручки положительное влияние оказали оба фактора. Увеличение цен на продукцию привело к увеличению выручки на 10611,78 тыс. руб., а увеличение количества продукции – на 10203,22 тыс. руб. Общее изменение выручки составило 20816 тыс. руб. Наибольшее влияние оказал фактор «цена продукции», доля в общем изменении выручки составила 51 %. Доля фактора «количество реализованной продукции», соответственно, – 49 %. И цена продукции, и количество реализованной продукции повлияли на изменение прибыли от продаж, а следовательно, и на изменение прибыли до налогообложения.

**1.1. Расчет влияния фактора «Цена продукции»**

Для определения степени влияния изменения цены продукции на прибыль необходимо использовать показатель рентабельность продаж. Рентабельность продаж определяется как отношение прибыли от продаж к выручке

= или в % .

Рентабельность продаж в предыдущем году составила

.

Изменение прибыли до налогообложения за счет увеличения выручки под влиянием фактора «Цена продукции» (Δ) определяется по формуле

Δ;

Δ тыс. руб.

Таким образом, рост цен на продукцию в отчетном году по сравнению с предыдущим на 8 % привел к увеличению прибыли до налогообложения на 1034,587 тыс. руб.

**1.2. Расчет влияния фактора «Количество реализованной продукции»**

Изменение прибыли до налогообложения за счет увеличения выручки под влиянием фактора «Количество реализованной продукции» (Δ) определяется по формуле

Δ

=  тыс. руб.

Таким образом, в результате увеличения количества реализованной продукции прибыль до налогообложения увеличилась на 993,794 тыс. руб.

**2. Расчет влияния фактора «Себестоимость реализованной продукции»**

Изменение прибыли за счет влияния себестоимости реализованной продукции  определяется по формуле

,

где  – себестоимость реализованной продукции в отчетном году;  – себестоимость реализованной продукции в предыдущем году.

=

==

= 2002,761 тыс. руб.[[1]](#footnote-2)

Необходимо обратить внимание, что в данном случае знаки надо ставить с учетом экономического содержания влияния изменения себестоимости на прибыль. Себестоимость – это фактор обратного влияния по отношению к прибыли. Снижение себестоимости приводит к увеличению прибыли. Доля себестоимости реализованной продукции в выручке в отчетном году составила 80,446%, а в предыдущем 81,844%. Произошло снижение удельного веса себестоимости в выручке на 1,398%. Следовательно, прибыль от продаж, а значит, и прибыль до налогообложения увеличились на 1,398% или на 2002,761 тыс. руб.

**3. Расчет влияния фактора «Коммерческие расходы»**

Для расчета используется формула, аналогичная предыдущей,

,

где  – изменение прибыли до налогообложения за счет изменения коммерческих расходов;  – коммерческие расходы в отчетном году;  – коммерческие расходы в предыдущем году.

=

 тыс. руб.

Знаки необходимо ставить по экономическому смыслу. Так, в результате снижения доли коммерческих расходов в выручке с 4,253% в предыдущем году до 3,799% в отчетном году прибыль до налогообложения увеличилась на 650,396 тыс. руб.

**4. Расчет влияния фактора «Управленческие расходы»**

Для расчета используем формулу

,

где  – изменение прибыли до налогообложения за счет изменения управленческих расходов;  – управленческие расходы в отчетном году;  – управленческие расходы в предыдущем году.



= тыс. руб.

В результате снижения удельного веса управленческих расходов в выручке с 4,165% в предыдущем году до 3,681% в отчетном году прибыль до налогообложения увеличилась на 693,374 тыс. руб.

**5. Расчет влияния факторов: «Операционные доходы», «Операционные расходы», «Внереализационные доходы», «Внереализационные расходы»**

Для расчета следует использовать балансовый метод. Влияние фактора определяется по величине абсолютного отклонения по табл. 3.14, знаки расставляются по экономическому смыслу. Если изменение фактора влияет на изменение прибыли до налогообложения положительно (увеличивает прибыль), то значение изменения показателя следует принимать со знаком «+». Если изменение фактора влияет на прибыль до налогообложения отрицательно (уменьшает прибыль), то значение изменения показателя следует принимать со знаком «–». Представим расчет влияния факторов в табл. 3.15.

Увеличение операционных доходов на 470 тыс. руб. увеличивает прибыль до налогообложения на соответствующую сумму. Снижение внереализационных доходов на 234 тыс. руб. уменьшает прибыль до налогообложения на соответствующую сумму. Увеличение же операционных расходов на 1675 тыс. руб. уменьшает прибыль до налогообложения, следовательно, необходимо поставить знак «–», а снижение внереализационных расходов на 280 тыс. руб. увеличивает прибыль до налогообложения, следовательно, необходимо поставить знак «+».

*Таблица 3.15*

Влияние факторов на прибыль до налогообложения

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Предыдущий год | Отчетный год | Отклонение | Влияние |
| 1. Операционные доходы,  тыс. руб. | 0 | 470 | +470 | +470 |
| 2. Операционные расходы,  тыс. руб. | 4477 | 6152 | +1675 | –1675 |
| 3. Внереализационные доходы,  тыс. рыб. | 1134 | 900 | –234 | –234 |
| 4. Внереализационные расходы, тыс. руб. | 1980 | 1700 | –280 | +280 |

В заключении факторного анализа обобщим результаты расчетов степени влияния факторов на прибыль до налогообложения (табл. 3.16).

*Таблица 3.16*

Влияние факторов на прибыль до налогообложения

|  |  |
| --- | --- |
| Показатели-факторы | Влияние, тыс. руб. |
| 1. Цена продукции | +1034,587 |
| 2. Количество реализованной продукции | +993,794 |
| 3. Себестоимость реализованной продукции | +2002,761 |
| 4. Коммерческие расходы | +650,396 |
| 5. Управленческие расходы | +693,374 |
| 6. Операционные доходы | +470 |
| 7. Операционные расходы | –1675 |
| 8. Внереализационные доходы | –234 |
| 9. Внереализационные расходы | +280 |
| ИТОГО | +4215,912 |

Таким образом, суммарное влияние факторов составило 4215,912 тыс. руб. или 4216 тыс. руб. Сравним полученный результат с данными об изменении прибыли до налогообложения из табл. 3.14. Результаты совпадают, значит, расчет произведен правильно.

Как показывают данные таблицы, в наибольшей степени на увеличение прибыли до налогообложения повлияли факторы: снижение доли себестоимости реализованной продукции в выручке от реализации (влияние фактора – +2002,761 тыс. руб.); увеличение операционных расходов (влияние фактора – 1675 тыс. руб.); увеличение цены продукции (влияние фактора – +1034,587 тыс. руб.); увеличение количества реализованной продукции (влияние фактора – +993,794 тыс.руб.).

1. При вычислении доли себестоимости в выручке после запятой было оставлено три знака, а не два, как в табл. 3.14. При вычислении абсолютных показателей также после запятой оставлено три знака, а не два. Это вызвано необходимостью более точного расчета влияния факторов. Суммарное влияние факторов должно совпадать с абсолютным отклонением прибыли из табл. 3.14. Чтобы этого достичь, необходимо выполнять более точные расчеты и оставлять после запятой больше знаков, чем при обычных вычислениях. [↑](#footnote-ref-2)