

УДК 338.24

МЕТОДЫ АНАЛИЗА ПРИБЫЛИ, ПОДХОДЫ И ИНСТРУМЕНТЫ ДЛЯ ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ

Давтян Е.Д.¹

магистрант,

Самарский государственный экономический университет,

Самара, Россия

Аннотация

Идея работы заключается в обосновании важности выбора подхода и метода исследования с целью эффективного решения различных управленческих задач. В рамках работы приводится алгоритм управления прибылью и рентабельностью предприятия. В данной статье рассматриваются методы анализа прибыли и управления затратами, которые являются ключевыми для эффективного управления финансовыми результатами предприятия, приводятся их характеристики и ограничения в применении. Обсуждаются различные подходы к анализу, а также современные инструменты, позволяющие оценивать и прогнозировать прибыльность бизнеса. Особое внимание уделяется практическому применению этих методов в условиях динамичной рыночной среды, а также их роли в принятии стратегических управленческих решений.

Ключевые слова: управление прибылью, методы анализа прибыли, финансовый результат, управление затратами, управленческие решения, точка безубыточности, маржинальный доход.

¹ Научный руководитель – Булавко О.А., д.э.н., профессор, Самарский государственный экономический университет, Самара, Россия

Scientific supervisor – Bulavko O.A., Grand PhD in Economics, Professor, Samara State University of Economics, Samara, Russia

METHODS OF PROFIT ANALYSIS, APPROACHES AND TOOLS FOR EFFECTIVE MANAGEMENT

Davtyan E.D.

master student,

Samara State University of Economics,

Samara, Russia

Absract

The idea of the work is to justify the importance of choosing the approach and research method in order to effectively solve various management problems. Within the framework of the work the algorithm of profit and profitability management of the enterprise is given. This paper discusses the methods of profit analysis and cost management, which are key to the effective management of the financial results of the enterprise, their characteristics and limitations in application are given. Various approaches to the analysis are discussed, as well as modern tools that allow to assess and forecast business profitability. Special attention is paid to the practical application of these methods in a dynamic market environment, as well as their role in making strategic management decisions.

Keywords: profit management, profit analysis methods, financial result, cost management, management decisions, break-even point, marginal income.

Критически важен выбор обоснованного подхода при формулировании задач, исследовательских методов, а также параметров и коэффициентов, которые позволяют полноценно раскрыть характеристики финансово-хозяйственной деятельности организации и ее финансового положения с целью решения различных управленческих задач. Цель оценки рентабельности и финансового состояния предприятия заключается в получении достоверной информации, необходимой для принятия обоснованных управленческих решений. Именно благодаря регулярному анализу показателей прибыльности и

рентабельности, а также их регулярному мониторингу появляется возможность своевременного определения проблемных зон анализируемого объекта, что поспособствует выстраиванию эффективной политики управления ими для снижения рисков и выявления стратегических зон роста и развития [8].

Процесс управления прибылью с позиции системного подхода представляет собой довольно сложную систему многоуровневого типа [3]. Последовательность стадий управления прибылью и рентабельностью наглядно представлена на рис. 1.



Рис. 1 – Алгоритм управления прибылью и рентабельностью предприятия
(разработан автором)

Так, первоначально проводится анализ показателей прибыли и рентабельности на базе отчетности предприятия. На рис. 2 представлена основная информационная база для проведения анализа.

Информационная база анализа показателей прибыли	Соответствующие разделы бизнес-плана экономического субъекта
	Финансовая отчетность (отчет о финансовых результатах)
	Накладные на отгрузку продукции
	Данные аналитического бухгалтерского учета по счетам 90 "продажи", 91 "Прочие доходы и расходы", 99 "Прибыли и убытки"

Рис. 2 – Информационная база анализа показателей прибыли (разработан автором)

В теории финансового менеджмента используются следующие основные методы в процессе планирования финансовых результатов [6]. Они представлены на рис. 3.

Основные методы, используемые для проведения анализа прибыли	Метод экстраполяции
	Метод прямого счета
	Нормативный метод
	Метод целевого формирования прибыли
	Метод прогнозирования денежного потока
	Метод факторного моделирования

Рис. 3 – Методы анализа финансовых результатов в теории финансового менеджмента (разработан автором)

Метод экстраполяции считается наиболее простым. Он основан на результатах проведения горизонтального анализа операционной прибыли за несколько периодов для выявления «линии тренда». Но данный метод нельзя назвать точным, так как в ее алгоритме не заложено влияние факторов внешней среды и даже структурных особенностей внутреннего развития предприятия в настоящий момент [4].

Метод прямого счета также отличается своей простотой и достаточной надежностью. Однако он основывается на готовых планах операционного дохода, затрат и налоговых отчислений, если же они на предварительной стадии не сформированы, то использование данного метода ограничено.

Следующий метод в данном списке – нормативный. Его применение уместно в том случае, если на предприятии существует нормативная база (туда включается норма прибыли на собственный капитал, на активы, на единицу реализуемой продукции и т.д.). Однако он настолько условен, что на основе его инструментов можно построить нереальный план без учета условий деятельности конкретного предприятия [5].

Метод целевого формирования прибыли основан на взаимосвязи плановых показателей со стратегическими целями управления прибылью, то есть в основе этого метода лежит предварительное определение потребности в собственных финансовых ресурсах, однако обосновать величину целевой суммы чистой прибыли будет проблематично.

Метод прогнозирования денежного потока основан на разработанном на предприятии плане поступления и расхода денежных средств. Однако здесь также недостатком выступает отсутствие обоснованности всех прогнозных величин, используемых для расчета итогового планового значения чистой прибыли.

Еще один метод, который выделяется в теории финансового менеджмента, это метод факторного моделирования. Так как данный метод универсален, он требует проведения детальных аналитических и прогнозных расчетов. Здесь важно корректно определить перечень влияющих факторов, правильно расположить их по степени влияния, перед тем как подставлять в модель регрессии для дальнейшего анализа [2].

Проведем факторный анализ формирования прибыли на примере ООО «РН-Учет» и дадим оценку влияния каждого из факторов на величину прибыли.

Показатели, используемые для проведения факторного анализа, отражены в таблице 1.

Таблица 1 – Показатели финансово-хозяйственной деятельности ООО «РН-Учет» за 2022-2024 гг., тыс. руб.

Показатель	2022	2023	2024	Абсолютное отклонение 2022 года к 2023 году, тыс. руб.	Абсолютное отклонение 2023 года к 2024 году, тыс. руб.	Темп роста 2023 года к 2022 году, %	Темп роста 2024 года к 2023 году, %
Выручка	9546960	9971910	10198200	424950	226290	4,45	2,27
Себестоимость продаж	8937050	9336000	9485610	398950	149610	4,46	1,60
Валовая прибыль (убыток)	609905	635907	712548	26002	76641	4,26	12,05
Управленческие расходы	531904	549924	535131	18020	-14793	3,39	-2,69
Прибыль (убыток) от продаж	78001	85983	177417	7982	91434	10,23	106,34
Проценты к получению	1812	1252	92	-560	-1160	-30,91	-92,65
Прочие доходы	342425	106564	69705	-235861	-36859	-68,88	-34,59
Прочие расходы	379421	134795	167063	-244626	32268	-64,47	23,94
Прибыль (убыток) до налогообложения	42817	59004	80151	16187	21147	37,81	35,84
Чистая прибыль (убыток)	11655	12624	40125	969	27501	8,31	217,85

Начнем с факторного анализа валовой прибыли. Он выполняется на основе метода абсолютных разниц. На показатели валовой прибыли оказало влияние изменение объема выручки и изменение уровня реализуемых торговых надбавок (маржи).

Рассчитаем уровень торговой надбавки (уровень маржи) за каждый анализируемый год.

2022 год: $609\,905 / (9\,546\,960 - 609\,905) * 100\% = 6,82\%$

2023 год: $635\,907 / (9\,971\,910 - 635\,907) * 100\% = 6,81\%$

2024 год: $712\,548 / (10\,198\,200 - 712\,548) * 100\% = 7,51\%$

Итак, к 2024 году значение данного показателя увеличилось на 0,7% по сравнению с предыдущим периодом.

Далее рассчитаем в таблице 2 показатели, которые также будут использованы при проведении факторного анализа.

Таблица 2 – Показатели для проведения факторного анализа валовой прибыли ООО «РН-Учет» за 2022-2024 гг.

Показатель	2022	2023	2024	Отклонения	
				2022г. к 2023г.	2023г. к 2024г.
Выручка, тыс. руб.	9546960	9971910	10198200	424950	226290
Валовая прибыль, тыс. руб.	609905	635907	712548	26002	76641
Уровень валовой прибыли в % к выручке	6,39	6,38	6,99	-0,01	0,61
Управленческие расходы, тыс. руб.	531904	549924	535131	18020	-14793
Уровень управленческих расходов в % к выручке	5,57	5,51	5,25	-0,06	-0,27
Уровень торговой надбавки, %	6,82	6,81	7,51	-0,01	0,70

Показатель выручки, как и валовой прибыли, в течение каждого периода увеличиваются, однако в 2023 году по сравнению с 2022 годом мы наблюдаем незначительное снижение уровня валовой прибыли к выручке. Но к 2024 году ситуация улучшилась, и в 2024 году уровень валовой прибыли в выручке увеличился на 0,61% в сравнении с 2023 годом и составил 6,99%. Объем управленческих расходов оставался практически неизменным на протяжении всего анализируемого периода.

Согласно методу абсолютных разниц произведем расчет влияния факторов на величину валовой прибыли. Данные представим в таблице 3.

Таблица 3 – Влияние факторов на изменение валовой прибыли ООО «РН-Учет» за 2022-2024 гг.

Факторы	Отклонение, 2022-2023гг.	Отклонение, 2023-2024гг.	Расчет влияния фактора на валовую прибыль в 2023 году, тыс. руб.	Расчет влияния фактора на валовую прибыль в 2024 году, тыс. руб.
Изменение объема выручки, тыс. руб.	+424 950	+226 290	$(9\,971\,910 - 9\,546\,960) * 6,39/100 = +27\,147,82$	$(10\,198\,200 - 9\,971\,910) * 6,38/100 = +14\,430,48$
Изменение уровня реализуемых торговых надбавок, %	-0,01	+0,70	$(6,38-6,39) * 9\,971\,910/100 = -1\,145,82$	$(6,99-6,38) * 10\,198\,200/100 = +62\,210,53$
Валовая прибыль, тыс. руб.	+26 002	+76 641	$27\,147,82 + (-1\,145,82) = +26\,002$	$14\,430,48 + 62\,210,53 = +76\,641$

Общее влияние всех факторов на изменение валовой прибыли должно быть равно абсолютному отклонению валовой прибыли в отчетном периоде по сравнению с базисным.

На рис. 4 наглядно проиллюстрировано влияние факторов на значение валовой прибыли ООО «РН-Учет».

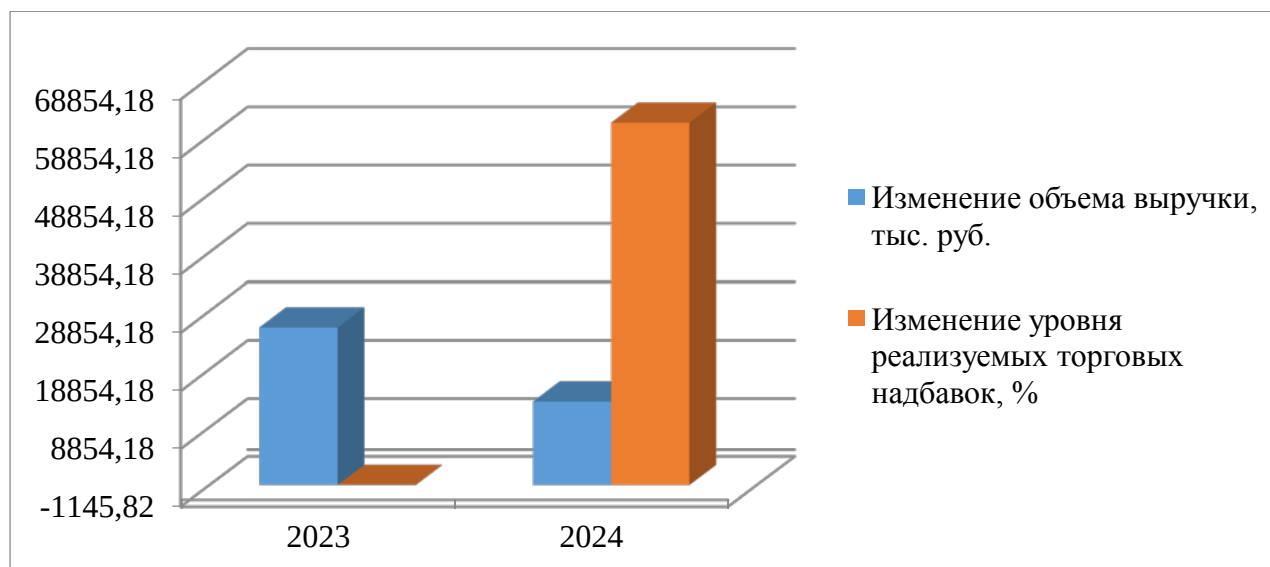


Рис. 4 – Влияние факторов на валовую прибыль ООО «РН-Учет» (разработан автором)

В результате проведения факторного анализа валовой прибыли можем определить, что в 2023 году наибольшее влияние на рост валовой прибыли оказал именно рост объема выручки, а в 2024 году этим ключевым фактором являлось изменение уровня реализуемых торговых надбавок в сторону увеличения.

Далее перейдем к факторному анализу прибыли от продаж. В ходе его проведения были использованы показатели, представленные в таблице 4.

Таблица 4 – Показатели для проведения факторного анализа прибыли от продаж ООО «РН-Учет» за 2022-2024 гг., тыс. руб.

Показатель	2022	2023	2024	Отклонения	
				2022г. к 2023г.	2023г. к 2024г.
Выручка, тыс. руб.	9546960	9971910	10198200	424950	226290
Себестоимость продаж, тыс. руб.	8937050	9336000	9485610	398950	149610
Коммерческие расходы, тыс. руб.	0	0	0	0	0
Управленческие расходы, тыс. руб.	531904	549924	535131	18020	-14793
Прибыль (убыток) от продаж, тыс. руб.	78001	85983	177417	7982	91434

Согласно методу цепных подстановок произведем расчет влияния каждого из факторов на результирующую величину прибыли от продаж в 2023 году и 2024 году.

Начнем с определения влияния факторов в 2023 году.

Базисная модель прибыли от продаж выглядит следующим образом:

$$\text{Пр}_0 = 9546960 - 8937050 - 0 - 531904 = 78001 \text{ тыс. руб.}$$

Теперь перейдем к подстановке условий:

1) Изменение выручки:

$$\text{Пр}_1 = 9971910 - 8937050 - 0 - 531904 = 502956 \text{ тыс. руб.}$$

$$\Delta \text{Пр}(\text{выр}) = \text{Пр}_1 - \text{Пр}_0 = 502956 - 78001 = 424\,955 \text{ тыс. руб.}$$

2) Изменение себестоимости продаж:

$$\text{Пр}_2 = 9971910 - 9336000 - 0 - 531904 = 104006 \text{ тыс. руб.}$$

$$\Delta \text{Пр}(\text{себ}) = \text{Пр}_2 - \text{Пр}_1 = 104006 - 502956 = -398\,950 \text{ тыс. руб.}$$

3) Изменение коммерческих расходов:

$$\text{Пр3} = 9971910 - 9336000 - 0 - 531904 = 104006 \text{ тыс. руб.}$$

$$\Delta\text{Пр(кр)} = \text{Пр3} - \text{Пр2} = 104006 - 104006 = 0 \text{ руб.}$$

4) Изменение управленческих расходов:

$$\text{Пр4} = 9971910 - 9336000 - 0 - 549924 = 85983 \text{ тыс. руб.}$$

$$\Delta\text{Пр(ур)} = \text{Пр4} - \text{Пр3} = 85983 - 104006 = -18\,020 \text{ тыс. руб.}$$

5) Совокупное влияние факторов:

$$\Delta\text{Пр} = 424\,955 + (-398\,950) + 0 + (-18\,020) = 7\,982 \text{ тыс. руб.}$$

Итак, далее перейдем к определению влияния факторов на показатель прибыли от продаж в 2024 году. Аналогично 2023 году проведены следующие расчеты и подстановки:

$$\text{Пр0} = 9971910 - 9336000 - 0 - 549924 = 85983 \text{ тыс. руб.}$$

$$\text{Пр1} = 10198200 - 9336000 - 0 - 549924 = 312276 \text{ тыс. руб.}$$

$$\text{Пр2} = 10198200 - 9485610 - 0 - 549924 = 162666 \text{ тыс. руб.}$$

$$\text{Пр3} = 10198200 - 9485610 - 0 - 549924 = 162666 \text{ тыс. руб.}$$

$$\text{Пр4} = 10198200 - 9485610 - 0 - 535131 = 177417 \text{ тыс. руб.}$$

Выявляем влияние факторов, под воздействием которых так или иначе вел себя показатель прибыли от продаж:

1) За счет изменения объема выручки:

$$\Delta\text{Пр(выр)} = \text{Пр1} - \text{Пр0} = 312276 - 85983 = 226\,293 \text{ тыс. руб.}$$

2) За счет изменения себестоимости продаж:

$$\Delta\text{Пр(себ)} = \text{Пр2} - \text{Пр1} = 162666 - 312276 = -149\,610 \text{ тыс. руб.}$$

3) За счет изменения коммерческих расходов:

$$\Delta\text{Пр(кр)} = \text{Пр3} - \text{Пр2} = 162666 - 162666 = 0 \text{ руб.}$$

4) За счет изменения управленческих расходов:

$$\Delta\text{Пр(кр)} = \text{Пр4} - \text{Пр3} = 177417 - 162666 = 14\,751 \text{ тыс. руб.}$$

Таким образом, совокупное влияние факторов на прибыль от продаж составило:

$$\Delta\text{Пр} = 226\,293 + (-149\,610) + 0 + 14\,751 = 91\,434 \text{ тыс. руб.}$$

Для удобства исследования факторов, под воздействием которых менялась прибыль от продаж в ту или иную сторону, представим полученные данные в форме таблицы 5.

Таблица 5 – Оценка результирующих значений факторного анализа прибыли от продаж ООО «РН-Учет» за 2022-2024 гг., тыс. руб.

Фактор	Сумма, тыс. руб.	
	2023/2022	2024/2023
За счет изменения объема выручки	424 955	226 293
За счет изменения себестоимости продаж	–398 950	–149 610
За счет изменения коммерческих расходов	0	0
За счет изменения управленческих расходов	–18 020	14 751
Совокупное влияние факторов	7 982	91 434

Таким образом, за счет изменения выручки прибыль от продаж увеличилась на 424955 тыс. руб. в 2023 году по сравнению с 2022 годом и на 226293 тыс. руб. в 2024 году относительно 2023 года.

Если рассматривать себестоимость продаж, то за счет данного фактора прибыль от продаж уменьшилась на 398950 тыс. руб. в 2023 году по сравнению с 2022 и на 149610 тыс. руб. в 2024 году по отношению к 2023 году.

В виду того, что коммерческие расходы у рассматриваемого нами Общества отсутствуют, то они никак не оказали влияния на итоговый показатель прибыли от продаж.

За счет изменения управленческих расходов прибыль от продаж претерпела следующие изменения: уменьшилась на 18020 тыс. руб. в 2023 году относительно 2022, а в 2024 году увеличилась на 14751 тыс. руб. в сравнении с 2023 годом.

В целом, прибыль от продаж выросла в 2023 году на 7982 тыс. руб. по сравнению с 2022 годом и на 91434 тыс. руб. в 2024 году относительно 2023 за счет положительного влияния роста выручки, превосходящего рост расходов.

Следующий вид прибыли, который подлежит изучению влияния факторов, – это прибыль до налогообложения. Для проведения анализа выявим показатели, участвующие в расчетах, и приведем их в таблице 6.

Таблица 6 – Показатели для проведения факторного анализа прибыли до налогообложения ООО «РН-Учет» за 2022-2024 гг., тыс. руб.

Показатель	2022	2023	2024	Отклонения	
				2022г. к 2023г.	2023г. к 2024г.
Прибыль (убыток) от продаж, тыс. руб.	78001	85983	177417	7982	91434
Проценты к получению, тыс. руб.	1812	1252	92	-560	-1160
Проценты к уплате, тыс. руб.	0	0	0	0	0
Прочие доходы, тыс. руб.	342425	106564	69705	-235861	-36859
Прочие расходы, тыс. руб.	379421	134795	167063	-244626	32268
Прибыль (убыток) до налогообложения, тыс. руб.	42817	59004	80151	16187	21147

Здесь мы также будем использовать метод цепных подстановок для проведения факторного анализа.

Начнем с определения влияния факторов в 2023 году.

Базисная модель прибыли до налогообложения выглядит следующим образом:

$$\text{Пр}_0 = 78001 + 1812 - 0 + 342425 - 379421 = 42817 \text{ тыс. руб.}$$

Теперь перейдем к подстановке факторных условий:

1) Изменение прибыли от продаж:

$$\text{Пр}_1 = 85983 + 1812 - 0 + 342425 - 379421 = 50799 \text{ тыс. руб.}$$

$$\Delta \text{Пр}(\text{приб}) = \text{Пр}_1 - \text{Пр}_0 = 50799 - 42817 = 7\,982 \text{ тыс. руб.}$$

2) Изменение процентов к получению:

$$\text{Пр}_2 = 85983 + 1252 - 0 + 342425 - 379421 = 50239 \text{ тыс. руб.}$$

$$\Delta \text{Пр}(+) = \text{Пр}_2 - \text{Пр}_1 = 50239 - 50799 = -560 \text{ тыс. руб.}$$

3) Изменение процентов к уплате:

$$\text{Pr3} = 85983 + 1252 - 0 + 342425 - 379421 = 50239 \text{ тыс. руб.}$$

$$\Delta\text{Pr}(-\%) = \text{Pr3} - \text{Pr2} = 50239 - 50239 = 0 \text{ руб.}$$

4) Изменение прочих доходов:

$$\text{Pr4} = 85983 + 1252 - 0 + 106564 - 379421 = -185622 \text{ тыс. руб.}$$

$$\Delta\text{Pr}(\text{дох}) = \text{Pr4} - \text{Pr3} = -185622 - 50239 = -235\,861 \text{ тыс. руб.}$$

5) Изменение прочих расходов:

$$\text{Pr5} = 85983 + 1252 - 0 + 106564 - 134795 = 59004 \text{ тыс. руб.}$$

$$\Delta\text{Pr}(\text{рас}) = \text{Pr5} - \text{Pr4} = 59004 - (-185622) = 244\,626 \text{ тыс. руб.}$$

6) Совокупное влияние факторов:

$$\Delta\text{Pr} = 7\,982 + (-560) + 0 + (-235\,861) + 244\,626 = 16\,187 \text{ тыс. руб.}$$

Итак, далее перейдем к определению влияния факторов на показатель прибыли до налогообложения в 2024 году. Аналогично 2023 году проведены следующие расчеты и подстановки:

$$\text{Pr0} = 85983 + 1252 - 0 + 106564 - 134795 = 59004 \text{ тыс. руб.}$$

$$\text{Pr1} = 177417 + 1252 - 0 + 106564 - 134795 = 150438 \text{ тыс. руб.}$$

$$\text{Pr2} = 177417 + 92 - 0 + 106564 - 134795 = 149278 \text{ тыс. руб.}$$

$$\text{Pr3} = 177417 + 92 - 0 + 106564 - 134795 = 149278 \text{ тыс. руб.}$$

$$\text{Pr4} = 177417 + 92 - 0 + 69705 - 134795 = 112419 \text{ тыс. руб.}$$

$$\text{Pr5} = 177417 + 92 - 0 + 69705 - 167063 = 80151 \text{ тыс. руб.}$$

Выявляем влияние факторов, под воздействием которых так или иначе вел себя показатель прибыли до налогообложения:

1) За счет изменения прибыли от продаж:

$$\Delta\text{Pr}(\text{приб}) = \text{Pr1} - \text{Pr0} = 150438 - 59004 = 91\,434 \text{ тыс. руб.}$$

2) За счет изменения процентов к получению:

$$\Delta\text{Pr}(+\%) = \text{Pr2} - \text{Pr1} = 149278 - 150438 = -1\,160 \text{ тыс. руб.}$$

3) За счет изменения процентов к уплате:

$$\Delta\text{Pr}(-\%) = \text{Pr3} - \text{Pr2} = 149278 - 149278 = 0 \text{ руб.}$$

4) За счет изменения прочих доходов:

$$\Delta\text{Pr}(\text{дох}) = \text{Pr4} - \text{Pr3} = 112419 - 149278 = -36\,859 \text{ тыс. руб.}$$

5) За счет изменения прочих расходов:

$$\Delta \text{Пр}(\text{рас}) = \text{Пр}5 - \text{Пр}4 = 80151 - 112419 = -32\,268 \text{ тыс. руб.}$$

Таким образом, совокупное влияние факторов на прибыль до налогообложения составило:

$$\Delta \text{Пр} = 91\,434 + (-1\,160) + 0 + (-36\,859) + (-32\,268) = 21\,147 \text{ тыс. руб.}$$

Для удобства исследования факторов, под воздействием которых менялась прибыль до налогообложения в ту или иную сторону, представим полученные данные в форме таблицы 7.

Таблица 7 – Оценка результирующих значений факторного анализа прибыли до налогообложения ООО «РН-Учет» за 2022-2024 гг., тыс. руб.

Фактор	Сумма, тыс. руб.	
	2023/2022	2024/2023
За счет изменения прибыли от продаж	7 982	91 434
За счет изменения процентов к получению	–560	–1 160
За счет изменения процентов к уплате	0	0
За счет изменения прочих доходов	–235 861	–36 859
За счет изменения прочих расходов	244 626	–32 268
Совокупное влияние факторов	16 187	21 147

Таким образом, за счет изменения показателя прибыли от продаж прибыль до налогообложения выросла как в 2023, так и в 2024 году на 7982 тыс. руб. и 91434 тыс. руб. соответственно.

За счет фактора изменения процентов к получению показатель прибыли до налогообложения уменьшился и в 2023 году, и в 2024 году относительно предыдущих периодов на 560 тыс. руб. и 1160 тыс. руб. соответственно.

Фактор изменения процентов к уплате никак не повлиял на итоговый показатель прибыли до налогообложения, так как в структуре расходов они отсутствуют у нашего Общества.

За счет изменения прочих доходов прибыль до налогообложения уменьшалась как в 2023 году, так и в 2024 – на 235861 тыс. руб. и на 36859 тыс. руб. соответственно.

Если рассматривать фактор изменения прочих расходов, то за счет его влияния прибыль до налогообложения увеличилась в 2023 году по сравнению с 2022 годом на 244626 тыс. руб., а в 2024 году относительно 2023 уменьшилась на 32268 тыс. руб.

В целом, прибыль до налогообложения в 2023 году по отношению к 2022 году увеличилась на 16187 тыс. руб., а в 2024 году по отношению к 2023 году – на 21147 тыс. руб. Значительное влияние на рост прибыли до налогообложения оказало изменение факторов прочих доходов и прочих расходов.

Переходим к анализу составных величин чистой прибыли. Показатели, используемые для проведения анализа факторов, влияющих на изменение объема чистой прибыли, отражены в таблице 8.

Таблица 8 – Показатели для проведения факторного анализа чистой прибыли ООО «РН-Учет» за 2022-2024 гг., тыс. руб.

Показатель	2022	2023	2024	Абсолютное отклонение 2022 года к 2023 году, тыс. руб.	Абсолютное отклонение 2023 года к 2024 году, тыс. руб.
Выручка	9546960	9971910	10198200	+424950	+226290
Себестоимость продаж	8937050	9336000	9485610	+398950	+149610
Управленческие расходы	531904	549924	535131	+18020	-14793
Проценты к получению	1812	1252	92	-560	-1160
Прочие доходы	342425	106564	69705	-235861	-36859
Прочие расходы	379421	134795	167063	-244626	+32268
Налог на прибыль	5813	0	-43130	-5813	-43130
Чистая прибыль (убыток)	11655	12624	40125	+969	27501

Согласно методу цепных подстановок проведем факторный анализ.

И начнем с определения влияния факторов в 2023 году.

Базисная модель чистой прибыли выглядит следующим образом:

$$\text{ЧПО} = 9546960 - 8937050 - 531904 + 1812 + 342425 - 379421 - 5813 = 11655 \text{ тыс. руб.}$$

Теперь перейдем к выявлению конкретных факторов, влияющих на изменение величины чистой прибыли:

1) Изменение выручки:

$$\text{ЧП1} = 9971910 - 8937050 - 531904 + 1812 + 342425 - 379421 - 5813 = 436605 \text{ тыс. руб.}$$

$$\Delta\text{ЧП(выр)} = \text{ЧП1} - \text{ЧП0} = 433605 - 11655 = 424\,950 \text{ тыс. руб.}$$

2) Изменение себестоимости продаж:

$$\text{ЧП2} = 9971910 - 9336000 - 531904 + 1812 + 342425 - 379421 - 5813 = 835555 \text{ тыс. руб.}$$

$$\Delta\text{ЧП(себ)} = \text{ЧП2} - \text{ЧП1} = 835555 - 424950 = 398\,950 \text{ тыс. руб.}$$

3) Изменение управленческих расходов:

$$\text{ЧП3} = 9971910 - 9336000 - 549924 + 1812 + 342425 - 379421 - 5813 = 853575 \text{ тыс. руб.}$$

$$\Delta\text{ЧП(ур)} = \text{ЧП3} - \text{ЧП2} = 853575 - 835555 = 18\,020 \text{ тыс. руб.}$$

4) Изменение процентов к получению:

$$\text{ЧП4} = 9971910 - 9336000 - 549924 + 1252 + 342425 - 379421 - 5813 = 853015 \text{ тыс. руб.}$$

$$\Delta\text{ЧП(+\%)} = \text{ЧП4} - \text{ЧП3} = 853015 - 853575 = -560 \text{ тыс. руб.}$$

5) Изменение прочих доходов:

$$\text{ЧП5} = 9971910 - 9336000 - 549924 + 1252 + 106564 - 379421 - 5813 = 617\,154 \text{ тыс. руб.}$$

$$\Delta\text{ЧП(дох)} = \text{ЧП5} - \text{ЧП4} = 617154 - 853015 = -235\,861 \text{ тыс. руб.}$$

6) Изменение прочих расходов:

$$\text{ЧП6} = 9971910 - 9336000 - 549924 + 1252 + 106564 - 134795 - 5813 = 372\,528 \text{ тыс. руб.}$$

$$\Delta\text{ЧП(рас)} = \text{ЧП6} - \text{ЧП5} = 372528 - 617154 = -244\,626 \text{ тыс. руб.}$$

7) Изменение налога на прибыль:

$$\text{ЧП7} = 9971910 - 9336000 - 549924 + 1252 + 106564 - 134795 - 0 = 378\,341 \text{ тыс. руб.}$$

$$\Delta\text{ЧП}(\text{нал}) = \text{ЧП7} - \text{ЧП6} = 378341 - 372528 = -5\,813 \text{ тыс. руб.}$$

8) Совокупное влияние факторов:

$$\Delta\text{ЧП} = 424\,950 + 398\,950 + 18\,020 + (-560) + (-235\,861) + (-244\,626) + 378\,341 = 969 \text{ тыс. руб.}$$

Итак, далее перейдем к определению влияния факторов на показатель чистой прибыли в 2024 году. Аналогично расчетам выше 2023 года проведены следующие расчеты и подстановки:

$$\text{ЧП0} = 9971910 - 9336000 - 549924 + 1252 + 106564 - 134795 - 0 = 12624 \text{ тыс. руб.}$$

$$\text{ЧП1} = 10198200 - 9336000 - 549924 + 1252 + 106564 - 134795 - 0 = 238914 \text{ тыс. руб.}$$

$$\text{ЧП2} = 10198200 - 9485610 - 549924 + 1252 + 106564 - 134795 - 0 = 388524 \text{ тыс. руб.}$$

$$\text{ЧП3} = 10198200 - 9485610 - 535131 + 1252 + 106564 - 134795 - 0 = 373731 \text{ тыс. руб.}$$

$$\text{ЧП4} = 10198200 - 9485610 - 535131 + 92 + 106564 - 134795 - 0 = 372571 \text{ тыс. руб.}$$

$$\text{ЧП5} = 10198200 - 9485610 - 535131 + 92 + 69705 - 134795 - 0 = 335712 \text{ тыс. руб.}$$

$$\text{ЧП6} = 10198200 - 9485610 - 535131 + 92 + 69705 - 167063 - 0 = 367980 \text{ тыс. руб.}$$

$$\text{ЧП7} = 10198200 - 9485610 - 535131 + 92 + 69705 - 167063 - (-43130) = 324850 \text{ тыс. руб.}$$

Выявляем влияние факторов, под воздействием которых так или иначе вел себя показатель чистой прибыли:

1) За счет изменения объема выручки:

$$\Delta\text{ЧП}(\text{выр}) = \text{ЧП1} - \text{ЧП0} = 238914 - 12624 = 226\,290 \text{ тыс. руб.}$$

2) За счет изменения себестоимости продаж:

$$\Delta\text{ЧП}(\text{себ}) = \text{ЧП2} - \text{ЧП1} = 388524 - 238914 = 149\,610 \text{ тыс. руб.}$$

3) За счет изменения управленческих расходов:

$$\Delta\text{ЧП(ур)} = \text{ЧП3} - \text{ЧП2} = 373731 - 388524 = -14\,793 \text{ тыс. руб.}$$

4) За счет изменения процентов к получению:

$$\Delta\text{ЧП(+\%)} = \text{ЧП4} - \text{ЧП3} = 372571 - 373731 = -1\,160 \text{ тыс. руб.}$$

5) За счет изменения прочих доходов:

$$\Delta\text{ЧП(дох)} = \text{ЧП5} - \text{ЧП4} = 335712 - 372571 = -36\,859 \text{ тыс. руб.}$$

6) За счет изменения прочих расходов:

$$\Delta\text{ЧП(рас)} = \text{ЧП6} - \text{ЧП5} = 367980 - 335712 = 32\,268 \text{ тыс. руб.}$$

7) За счет изменения налога на прибыль:

$$\Delta\text{ЧП(нал)} = \text{ЧП7} - \text{ЧП6} = 324850 - 367980 = -43\,130 \text{ тыс. руб.}$$

Таким образом, совокупное влияние факторов на чистую прибыль составило:

$$\Delta\text{ЧП} = 226\,290 + 149\,610 + (-14\,793) + (-1\,160) + (-36\,859) + 32\,268 + (-43\,130) = 27\,501 \text{ тыс. руб.}$$

Для удобства исследования факторов, под воздействием которых менялась чистая прибыль в ту или иную сторону, представим полученные данные в форме таблицы 9.

Таблица 9 – Оценка результирующих значений факторного анализа чистой прибыли ООО «РН-Учет» за 2022-2024 гг., тыс. руб.

Фактор	Сумма, тыс. руб.	
	2023/2022	2024/2023
За счет изменения объема выручки	+424 950	+226 290
За счет изменения себестоимости продаж	+398 950	+149 610
За счет изменения управленческих расходов	+18 020	−14 793
За счет изменения процентов к получению	−560	−1 160
За счет изменения прочих доходов	−235 861	−36 859
За счет изменения прочих расходов	−244 626	+32 268
За счет изменения налога на прибыль	−5 813	−43 130
Совокупное влияние факторов	+969	+27 501

Таким образом, за счет изменений в объемах выручки и себестоимости продаж чистая прибыль имела положительную динамику роста в 2023 году по сравнению с 2022 и в 2024 году относительно 2023 года.

За счет изменения управленческих расходов общий объем чистой прибыли увеличился в 2023 году в сравнении с 2022 годом на 18020 тыс. руб., но в то же время уменьшился на 14793 тыс. руб. в 2024 году относительно 2023 года.

Если рассматривать такие факторы как изменения процентов к получению и прочих доходов, то они в разной степени повлияли на сокращение величины чистой прибыли как в 2023 году, так и в 2024.

За счет изменения прочих расходов итоговый показатель чистой прибыли уменьшился на 244626 тыс. руб. в 2023 году по сравнению с 2022 годом и увеличился на 32267 тыс. руб. в 2024 году относительно 2023 года.

За счет изменения налога на прибыль чистая прибыль имела только тенденцию к снижению – это прослеживается как в 2023 году по отношению к 2022, так и в 2024 году в сравнении с 2023 годом.

В целом, чистая прибыль в 2023 году по отношению к 2022 году увеличилась на 969 тыс. руб., а в 2024 году по отношению к 2023 году – на 27501 тыс. руб. Значительное влияние на рост чистой прибыли оказали ключевые факторы изменения объемов выручки и себестоимости продаж.

Итак, суть проведения факторного анализа прибыли проявляется в том, что с помощью него можем комплексно и системно определить степень влияния того или иного фактора на финансовый результат, что непременно важно для принятия обоснованных управленческих решений в части рычагов воздействия на тот или иной показатель с целью максимизации прибыли. Наиболее популярным методом проведения расчетов является метод цепных подстановок.

После выполнения факторного анализа необходимо выявить проблемные области и разработать мероприятия для их устранения. Существуют два

основных метода управления затратами, которые основываются на классификации затрат на постоянные и переменные [7]. Они представлены на рис. 5.

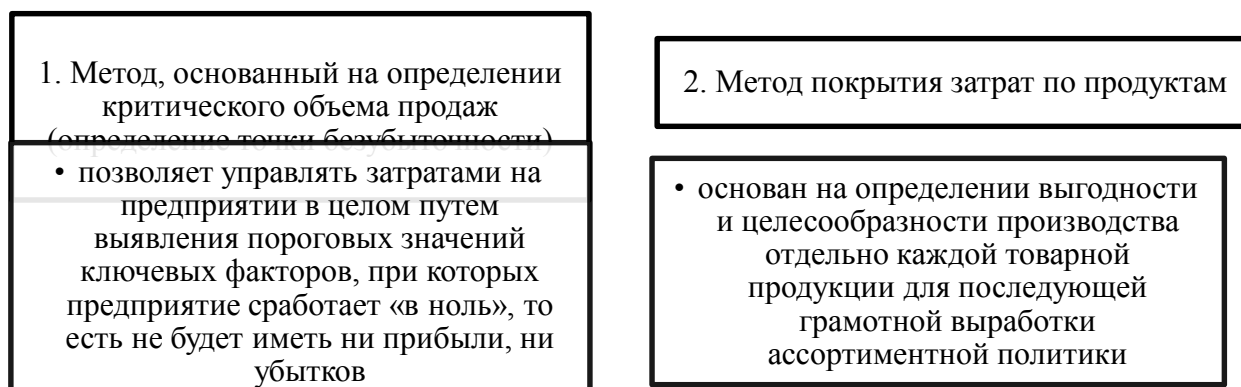


Рис. 5 – Методы управления затратами (разработан автором)

При определении точки безубыточности предполагается, что цена реализации и затраты остаются неизменными на протяжении всего анализа, что в реальности часто не происходит. Поэтому также рассчитывается запас прочности для поддержки обоснованных управленческих решений [1].

Для анализа воздействия изменения объема продаж на прибыль часто используется графическое представление точки безубыточности, где расходы равны доходам. Область, находящаяся ниже этой точки, указывает на убытки, а область выше – на прибыль.

На графической модели точкой безубыточности (равновесия) является точка пересечения линии выручки от продаж с линией общих затрат. Эта точка демонстрирует объемы производства, при которых все издержки полностью покрываются полученным доходом, что приводит к нулевой прибыли, а маржинальный доход равен постоянным затратам.

Маржинальный доход, или сумма покрытия, представляет собой разницу между выручкой от продаж и переменными затратами, а также включает постоянные затраты и прибыль. Этот показатель показывает, какая доля дохода направляется на покрытие постоянных расходов и формирование прибыли.

Повышение маржинального дохода является целью бизнеса для увеличения общей прибыли после учета постоянных издержек [8].

Однако нужно отметить и имеющиеся ограничения, которые возникают при проведении маржинального анализа данным способом. Они представлены на рис. 6.

-
1. Смешанные расходы должны быть правильно распределены на переменные и постоянные
 2. Продажная цена единицы, переменные затраты на единицу и общие постоянные затраты неизменны в релевантном объеме продаж и в исследуемом периоде
 3. Количество продаж является единственным источником формирования расходов
 4. Зависимость "затраты-объем-прибыль" наблюдается в широком диапазоне продаж
 5. Объем производства должен совпадать с объемом продаж
 6. Анализ основан на зависимости между доходами от продаж, расходами и прибылью в течение короткого периода, когда выход продукции предприятия ограничен уровнем имеющихся в настоящее время действующих производственных мощностей

Рис. 6 – Ограничения маржинального анализа (разработан автором)

Возможные исходы при расчете величины маржинального дохода представлены на рис. 7.

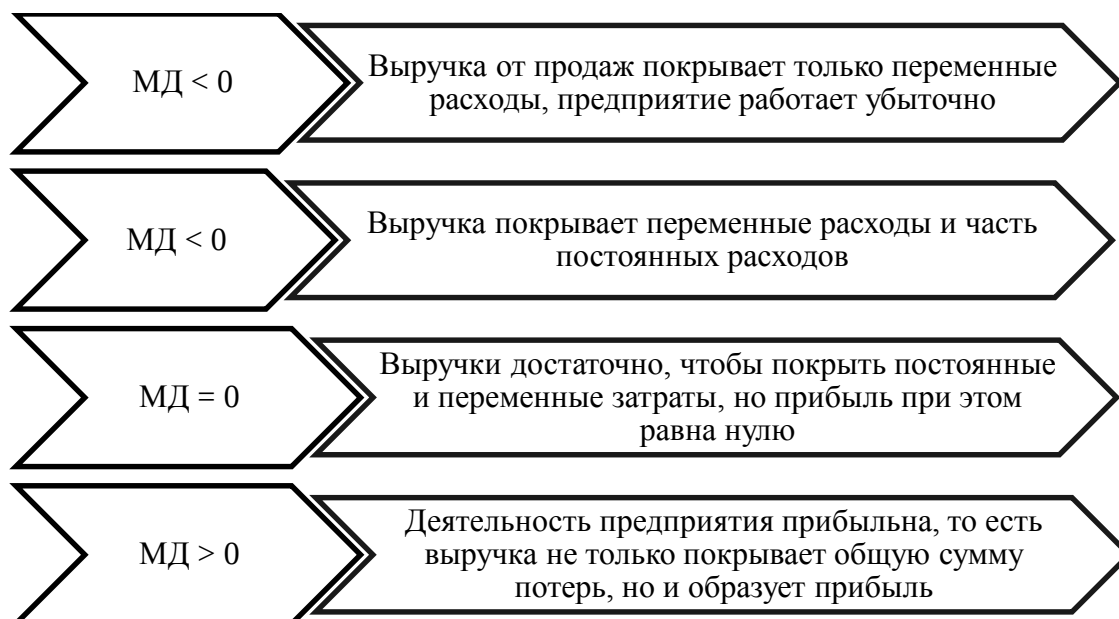


Рис. 7 – Результативность маржинального дохода (разработан автором)

Представим для наглядности основные этапы маржинального анализа на рис. 8.

-
1. Сбор, подготовка и обработка исходной информации, необходимой для проведения анализа
 2. Определение суммы постоянных и переменных издержек на производство и реализацию продукции
 3. Расчет величины исследуемых показателей
 4. Сравнительный анализ уровня исследуемых показателей, факторный анализ изменения уровня исследуемых показателей
 5. Факторный анализ изменения уровня исследуемых показателей
 6. Прогнозирование их величины в изменяющейся среде

Рис. 8 – Основные этапы маржинального анализа (разработан автором)

Таким образом, в заключение можно сказать о важности выбора подхода и метода исследования с целью эффективного решения различных управленческих задач. Для комплексного анализа прибыли целесообразно использовать сочетание различных подходов, принимая во внимание специфику самой компании и ее отрасли.

Библиографический список:

1. Абрамов, Е.Г. Анализ и прогнозирование прибыли предприятия / Е.Г. Абрамов. – М.: Финансы и статистика, 2021. – 467 с.
2. Аверина, О.И. Анализ и оценка финансовой устойчивости / О.И. Аверина. – М.: Научная библиотека, 2021. – 546 с.
3. Алексеева, А.И. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебное пособие / А.И. Алексеева, Ю.В. Васильев, А.В. Малеева, Л.И. Ушвицкий. – Москва: КноРус, 2022. – 706 с.
4. Артеменко, В.Г. Анализ финансовой отчетности: учебное пособие для студентов / В.Г. Артеменко. – М.: Омега-Л; Издание 2-е, 2020. – 423 с.
5. Бердников, А.А. Анализ прибыли и рентабельности предприятия: теоретико-методический аспект / А.А. Бердников. // Молодой ученый. – 2022. – № 2. – С. 111-113.
6. Бланк, И.А. Управление прибылью / И.А. Бланк. – 2-е изд., расш. и доп. – К.: Ника – Центр, Эльга, 2021. – 701 с.
7. Дурнаева, И.В. Факторный анализ финансовых результатов / И.В. Дурнаева // Молодой ученый. – 2020. – № 8. – С. 119–124.
8. Ермолович, Л.Л. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учеб. пособие / Л.Л. Ермолович [и др.]. – Мн.: Современ. шк., 2021. – 736 с.
9. Дурнаева, И.В. Факторный анализ финансовых результатов / И.В. Дурнаева // Молодой ученый. – 2020. – № 8. – С. 119–124.
10. Ермолович, Л.Л. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учеб. пособие / Л.Л. Ермолович [и др.]. – Мн.: Современ. шк., 2021. – 736 с.
11. Ефимова, О.В. Анализ рентабельности капитала / О.В. Ефимова // Бухгалтерский учет. – 2022. – № 11. – С. 11-15.
12. Жамьянова, С.Ц. Планирование прибыли на предприятии / С.Ц. Жамьянова // Инновационная наука. – 2021. – № 5–1 (17). – С. 67–69.

13. Заверза, Н.А. Пути увеличения прибыли коммерческой организации / Н.А. Заверза // Экономика и управление: новые вызовы и перспективы. – 2023. – Т. 10. – № 1. – С. 81-84.
14. Ковалев, В.В. Управление денежными потоками, прибылью и рентабельностью: учебное пособие / В.В. Ковалев. – Москва: Проспект, 2022. – 333 с.
15. Ковалев, В.В. Финансовый менеджмент: повышение финансовых результатов предприятия: учебное пособие / В.В. Ковалев. – Москва: Финансы и статистика, 2022. – 213 с.

Оригинальность 76%