

## Анализ и оценка показателей прибыли

*Боготова З.З., магистрант кафедры «Финансы»  
ФГБОУ ВО «Кабардино-Балкарский государственный  
аграрный университет имени В.М. Кокова»  
e-mail: [gurf.sa@mail.ru](mailto:gurf.sa@mail.ru)  
Россия, Нальчик*

Прибыль, являясь в условиях рыночной экономики целью предпринимательской деятельности, выступает абсолютным показателем доходности предприятия. Она показывает, насколько успешно функционирует данный субъект хозяйствования.

Благодаря прибыли предприятие получает возможность осуществлять самофинансирование, удовлетворять материальные и социальные потребности владельца капитала, с одной стороны, и работников организации, с другой стороны. Налог на прибыль выступает одним из источников формирования доходов бюджета.

В настоящее время понятие прибыли интерпретируется неоднозначно. Следствием этого является возникновение различных проблемных ситуаций, которые влияют на оценку и исследование данной экономической категории.

Экономическая теория, развиваясь, способствовала последовательному усложнению и понятия прибыли. Практически все экономисты, исследовавшие данное понятие, сходились во мнении, что прибыль – это разница, часть выручки от реализации продукции. При более глубоком изучении начинались разногласия. Так, Дж. Ст. Милль для определения прибыли уменьшал доходы компании на величину затрат на необходимые товары и услуги (сырье и материалы, транспорт), а также заработную плату персоналу. Дж. Р. Мак-Куллох, а затем и А. Маршалл [3], считали, что, рассчитывая прибыль, в вычитаемые из доходов затраты следует также включить и вознаграждение за использование капитала.

Ф. Найт [5] и Дж. Уэстон [8], уменьшая доходы компании еще и на суммы вознаграждений ее руководству и премий за риск, вводят понятие чистой прибыли

К. Маркс, исходя из трудовой теории стоимости, указывает, что "прибавочную стоимость или ту часть всей стоимости товара, в которой воплощен прибавочный - или неоплаченный - труд рабочего, я называю прибылью" [4, с. 138]. Таким образом, он связывал нормальную и среднюю прибыль с неоплаченным трудом рабочих при продаже товаров по их действительной стоимости.

Более полная характеристика прибыли не должна ограничиваться изучением ее только как определенной экономической категории и рассмотрением, пусть и всесторонним, ее функций. Этого будет недостаточно. Прибыль отражает эффективность использования имеющихся ресурсов, конеч-

ные итоги деятельности предприятия, а, следовательно, представляет собой индикатор результата. Кроме того, прибыль может быть определена в виде разницы между ценой и стоимостью товаров, между объемом продаж и себестоимостью. И в этом случае она позиционируется как количественный показатель работы субъекта хозяйствования.

Рыночные отношения, развиваясь, постепенно расширяют состав источников, формирующих прибыль. Категория характеризуется постоянным процессом обогащения и возникновением новой сущности с учетом реальных экономических изменений, происходящих в корпорациях. До сих пор ее интерпретация вызывает дискуссии и, следовательно, требует уточнений. Интересно в научном плане рассмотреть особенности процесса формирования и распределения прибыли на разных этапах развития отношений рыночной экономики с учетом изменений способа производства. Следует проводить, по мнению Казанковой Ю.А., «анализ явлений, присущих российским корпорациям при формировании прибыли, как монопольной прибыли, возникающей как при сверх конкурентной цене и перераспределении ресурсов, так и создании умышленного искусственного дефицита ресурсов. Особенно важно исследовать проблему с позиций получения монопольной прибыли в долгосрочном интервале, что показал опыт функционирования российских корпораций» [3].

Налоговый кодекс РФ (ст. 247, гл. 25) прибылью для целей налогообложения признаёт: «...для российских организаций – полученные доходы, уменьшенные на величину произведённых расходов, которые определяются в соответствии с настоящей главой...» [6].

По мнению В.В. Ковалева, прибыль - это «...некий доход от операции, требовавшей изначально определенной инвестиции и (или) расхода, и проявляющийся в увеличении совокупного экономического потенциала (богатства) инвестора по окончании (фактическом или условном) данной операции» [2, с.474].

Показатели прибыли являются одними из наиболее значимых в анализе деятельности субъекта хозяйствования. Они показывают, насколько предприятие активно в деловом отношении и какого уровня достигло его финансовое благополучие.

Процесс формирования финансовых результатов, отражающихся в показателях прибыли и рентабельности [1], представляет интерес и для самой организации – чтобы эффективно управлять активами, и для внешних пользователей информации, контрагентов или собственников.

В таблице 1 представлена информация о динамике показателей, которые формируют прибыль ОАО «Халвичный завод «Нальчикский» [7]. Проведем анализ этих данных.

Данные таблицы показывают, что доходы организации за анализируемый период времени представлены выручкой от продаж. В целом за период она изменяется в колебательном режиме, т.е. не отличается стабильностью. В 2016 г. по сравнению с предыдущим годом она уменьшилась на 25378 тыс. руб., или на 3%, в 2017 г. по сравнению с 2016 г. увеличилась на 22201 тыс.

руб., рост составил 2,7%, фактически не достигнув уровня 2015 г.

Себестоимость продаж подвержена изменениям аналогичного характера с той лишь разницей, что темп снижения в 2016 г. по сравнению с 2015 г. был существеннее – 5,2%, или 39428 тыс. руб. Темп же роста показателя в 2017 г. по сравнению с 2016 г. был несколько меньше – 2,6%. Это может быть свидетельством более экономного использования имеющихся ресурсов. Такой вывод подтверждается и стабильным увеличением показателей прибыли (и балансовой, и чистой), несмотря на то, что темпы их роста к концу анализируемого периода снизились (118,8 → 103,4). В целом прибыль повысилась на 23%.

*Таблица 1*

**Динамика показателей, формирующих прибыль ОАО «Халвичный завод «Нальчикский» за 2015-2017 годы, тыс. руб.**

Показатели	Годы			Абсолютное отклонение (+;-)		Темп роста, %	
	2015	2016	2017	Гр.2-гр.1	Гр.3-гр.2	Гр.2 к гр.1	Гр.3 к гр.2
А	1	2	3	4	5	6	7
Выручка от продаж	836606	811228	833429	-25378	22201	97,0	102,7
Себестоимость продаж	761679	722251	741255	39428	19004	94,8	102,6
Валовая прибыль	74927	88977	92174	14050	3197	118,8	103,4
Коммерческие и управленческие расходы	0	0	0	0	0	-	-
Прибыль (убыток) от продаж	74927	88977	92174	14050	3197	118,8	103,4
Сальдо от прочей деятельности	0	0	0	0	0	-	-
Балансовая прибыль (убыток) (прибыль до налогообложения)	74927	88977	92174	14050	3197	118,8	103,4
Налог на прибыль	14986	17795	18435	2809	640	118,7	103,4
Чистая прибыль	59941	71182	73739	11241	2557	118,7	103,4

Далее проанализируем динамику структуры прибыли. Результаты оформим в таблице 2.

Как было выше указано, по имеющимся данным выручка от продажи товаров, работ, услуг занимает 100% в структуре доходов предприятия. Себестоимость продаж занимает 100% в структуре расходов предприятия. Уро-

вень себестоимости в выручке от реализации продукции в 2016 г. составил 89%. Это на 2% меньше, чем в 2015 г. В отчетном году данный показатель улучшился еще на 0,1%. Снижение удельного веса себестоимости продукции естественным образом влечет за собой возрастание доли прибыли, которая, как мы знаем, стабильно увеличивается и в абсолютном выражении. В результате растет и сумма налога на прибыль организации, перечисляемая в бюджет государства.

Таблица 2

**Динамика структуры прибыли ОАО «Халвичный завод «Нальчикский» за 2016-2017 годы**

Показатели	Годы				Отклонение (+;-)	
	2016		2017			
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
А	1	2	3	4	5	6
Выручка от продаж	811 228	х	833 429	х	22201	х
Себестоимость продаж	722251	х	741255	х	19004	х
Уровень себестоимости в выручке, %	х	89,0	х	88,9	х	-0,1
Прибыль (убыток) от продаж	88977	100,0	92174	100,0	3197	0
Балансовая прибыль (убыток) (прибыль до налогообложения)	88977	100,0	92174	100,0	3197	0
Налог на прибыль	17795	20,0	18435	20,0	640	0
Чистая прибыль	71182	80,0	73739	80,0	2557	0

Величины показателей прибыли от продаж и балансовой прибыли (прибыли до налогообложения) совпадают. В структуре балансовой прибыли удельный вес чистой прибыли составляет 80%. За исследуемый период ставка налога на прибыль не пересматривалась и находилась на уровне 20%.

Проведем сравнительный анализ динамики активов и финансовых результатов предприятия. Результаты оформим в таблице 3.

Темпы роста среднегодовой стоимости активов предприятия составили:  
в 2015 г. 113,5% по сравнению с 2014 г.;  
в 2016 г. 111,4% по сравнению с 2015 г.;  
в 2017 г. 102,7% по сравнению с 2016 г.

Таким образом, наблюдается стабильное снижение темпов роста среднегодовой стоимости активов Общества.

Темпы роста выручки от продаж предприятия составили:  
в 2015 г. 111,2% по сравнению с 2014 г.;

в 2016 г. 96,7% по сравнению с 2015 г.;  
в 2017 г. 102,7% по сравнению с 2016 г.

Изменения нестабильны, но в среднем показатели немного ниже, чем по среднегодовой стоимости активов.

Таблица 3

**Динамика активов и финансовых результатов ОАО «Халвичный завод «Нальчикский» за 2015-2017 годы, тыс. руб.**

Показатели	Годы			Темп роста, %	
	2015	2016	2017	Гр.2 к гр.1	Гр.3 к гр.2
А	1	2	3	4	5
Среднегодовая стоимость активов	500660,0	557784,0	573002,5	111,4	102,7
Выручка от продаж	836606	811228	833429	97,0	102,7
Чистая прибыль	59941	71182	73739	118,8	103,6

Темпы роста чистой прибыли предприятия составили:

в 2015 г. 101,0% по сравнению с 2014 г.;

в 2016 г. 118,8% по сравнению с 2015 г.;

в 2017 г. 103,6% по сравнению с 2016 г.

Сравнение анализируемых показателей дало нам следующие результаты:

2015 г.:  $113,5 > 111,2 > 101,0$  или  $T_A > T_{ВР} > T_{ЧП}$ ;

2016 г.:  $111,4 > 96,7 < 118,8$  или  $T_A > T_{ВР} < T_{ЧП}$ ;

2017 г.:  $102,7 = 102,7 < 103,6$  или  $T_A = T_{ВР} < T_{ЧП}$ .

Все три результата соотношения темпов роста среднегодовой стоимости активов, выручки от продаж и чистой прибыли отличаются от «золотого правила экономики», согласно которому темпы роста чистой прибыли должны опережать темпы роста выручки, а темпы роста выручки должны превышать темпы роста активов или  $100\% < T_A < T_{ВР} < T_{ЧП}$ . На наш взгляд, положение организации в 2017 г. наиболее предпочтительное. Более высокий  $T_{ЧП}$  по сравнению с  $T_{ВР}$  указывает на относительное уменьшение издержек обращения, что фактически говорит о повышении экономической эффективности деятельности предприятия. Но равенство  $T_A = T_{ВР}$  свидетельствует о недостаточно рациональном использовании его ресурсов.

На прибыль оказывают влияние различные факторы внешнего и внутреннего характера (рис.1). Внешние факторы не зависят от деятельности самой организации, однако, могут влиять на прибыль и рентабельность производства, существенно изменяя их темпы роста (снижения). Речь идет, прежде всего, о природных условиях, государственном регулировании цен, тарифах, процентных ставках, налоговых ставках и льготах, штрафных санкциях. Внутренние факторы, напротив, определяются деятельностью самого предприятия, отражают характерные черты работы данного коллектива, могут

быть производственными и внепроизводственными. Первые в основном обусловлены наличием и использованием основных элементов производственного процесса, которые принимают участие в образовании прибыли - это средства труда, предметы труда и сам труд. А вторые связаны с коммерческим, природоохранным, претензионным и другими аналогичными видами деятельности организации.



**Рис.1. Факторы, формирующие прибыль и рентабельность предприятия**

В процессе осуществления производственной деятельности предприятия, отражающей производство, реализацию продукции и получение прибыли, эти факторы находятся в тесной взаимосвязи и зависимости. Первичными факторами производства осуществляется воздействие на прибыль с помощью системы обобщающих факторных показателей более высокого порядка. В качестве таковых факторов выступают элементы процесса произ-



водства, а именно средства труда, предметы труда и труд, которые в то же самое время рассматриваются и как основные первичные факторы, определяющие издержки производства.

Исследуем, какие факторы влияют на изменения чистой прибыли. Для этого используем, прежде всего, следующую формулу:

$$\Delta \text{ЧП} = \Delta \text{В} - \Delta \text{С/с} - \Delta \text{Р}_{\text{ком}} - \Delta \text{Р}_{\text{упр}} - \Delta \text{С}_{\text{пр}} - \Delta \text{СН}, \quad (1)$$

где ЧП – чистая прибыль, тыс. руб.;

В – выручка от продаж, тыс. руб.;

С/с – себестоимость продаж, тыс. руб.;

$\text{Р}_{\text{ком}}$  – коммерческие расходы, тыс. руб.;

$\text{Р}_{\text{упр}}$  – управленческие расходы, тыс. руб.;

$\text{С}_{\text{пр}}$  – сальдо прочих доходов и расходов, тыс. руб.;

Н – текущий налог на прибыль, тыс. руб.

Результаты оформим в виде таблицы 4.

Таблица 4

**Оценка основных факторов, влияющих на чистую прибыль ОАО  
«Халвичный завод «Нальчикский» за 2015-2017 годы**

Показатели	Годы			Отклонение (+;-)	
	2015	2016	2017	Гр.2- гр.1	Гр.3- гр.2
А	1	2	3	4	5
Выручка от продаж, тыс. руб.	836606	811228	833429	-25378	22201
Себестоимость продаж, тыс. руб.	761679	722251	741255	-39428	19004
Чистая прибыль, тыс. руб.	59 941	71 182	73 739	11241	2557
Налог на прибыль, тыс. руб.	14 986	17 795	18 435	2809	640

Из формулы (1) мы имеем данные по показателям выручки от продаж, себестоимости продаж и текущего налога на прибыль.

На формирование чистой прибыли, как видно из таблицы, непосредственное влияние оказывается величиной налога на прибыль. Чем больше налог, тем меньше прибыли остается у предприятия. Чистая прибыль предприятия увеличивалась на протяжении всего анализируемого периода, сумма налога на прибыль соответственно характеризовалась тенденцией роста. В 2016 году показатели выручки от продаж и себестоимости продаж существенно уменьшились, но темп снижения себестоимости был более выраженным, чем темп снижения выручки от реализации продукции. Это обеспечило получение предприятием чистой прибыли на достаточно хорошем уровне с тенденцией роста, которая продолжилась и в 2017 г., но при этом характеризовалась пониженным темпом роста.

### Список литературы:

1. Гурфова С.А., Кясова А.А. Оценка прибыльности и деловой активности в контексте повышения эффективности финансового менеджмента организации // Форум молодых ученых. 2017. № 12 (16). С. 504-511.
2. Ковалев В.В. Финансовый менеджмент: теория и практика: 2-е изд., перераб. и доп. М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2008. 1024 с.
3. Казанкова Ю.А. Анализ теорий прибыли как экономической категории в эволюционном аспекте // Научный электронный архив. URL: <http://econf.rae.ru/article/6980> (дата обращения: 12.05.2018).
4. Маркс. К. Заработная плата, цена и прибыль. [Электронный ресурс] К. Маркс, Ф. Энгельс. Соч., т.16. 2-е изд. М.: Госуд. изд-во полит. лит-ры, 1960. С. 101-155. URL: <https://www.marxists.org/russkij/marx/cw/t16.pdf>
5. Найт Фрэнк Х. Риск, неопределенность и прибыль [Электронный ресурс]. М.: Дело, 2003. 360 с. URL: <https://iambinarytrader.ru/books/17%20-%20Risk%20neopredelennost%20i%20pribyl.pdf> (дата обращения: 25.05.2018).
6. Налоговый кодекс РФ [Электронный ресурс]: Часть II. / Федеральный закон РФ от 05.08.00 г. № 117–ФЗ (ред. от 04.06.2018). Офиц. текст. URL: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения: 15.05 2018).
7. ОАО «Халвичный завод «Нальчикский» [Электронный ресурс]: URL: <https://works.doklad.ru/view/elg0dF9Lt4k/all.html> (дата обращения: 07.05.2018).
8. Уэстон Дж. Фред. Концепция и теория прибыли: новый взгляд на проблему [Электронный ресурс]. URL: [http://economicus.ru/cgi-ise/gallery/frame\\_rightn.pl?type=in&links=./in/westen/works/westen\\_w1.txt&img=works\\_small.jpg&name=westen](http://economicus.ru/cgi-ise/gallery/frame_rightn.pl?type=in&links=./in/westen/works/westen_w1.txt&img=works_small.jpg&name=westen) (дата обращения: 25.05.2018).