Научная статья
Original article
УДК 2964

АНАЛИЗ И ПЛАНИРОВАНИЕ ОПЕРАЦИОННОЙ ПРИБЫЛИ КОММЕРЧЕСКОГО ПРЕДПРИЯТИЯ (НА ПРИМЕРЕ ООО «ГИРС»)

ANALYSIS AND PLANNING OF THE OPERATING PROFIT OF A COMMERCIAL ENTERPRISE (USING THE EXAMPLE OF LLC "GIRS")

Никольский Владислав Алексеевич, студент 2 курса магистратуры, направление “экономика”, РЭУ им. Г. В. Плеханова, Тульский филиал (300041, Россия, Тула, просп. Ленина, 53Б), resonance1488@icloud.com

Nikolsky Vladislav Alekseevich, 2nd year Master's student, direction “economics”, Plekhanov Russian University of Economics, Tula branch, (300041, Russia, Tula, ave. Lenin, 53B), resonance1488@icloud.com

Аннотация. Статья посвящена анализу и планированию операционной прибыли коммерческого предприятия ООО «Гирс». В статье приводится определение понятий «прибыль», «убыток», «операционная прибыль». Производится оценка операционной прибыли компании, планирование выручки и прибыли на ООО «Гирс». Прибыль наиболее полно и достоверно отражает эффективность деятельности фирмы. На основе значения прибыли можно делать выводы об объемах выполненных работ и оказанных услуг, о количественных показателях выпуска продукции, дать оценку себестоимости произведенной продукции и производительности труда.

Annotation. The article is devoted to the analysis and planning of the operating profit of the commercial enterprise LLC "Girs". The article defines the concepts of "profit", "loss", "operating profit". The company's operating profit is estimated, revenue and profit planning is carried out for LLC "Girs". Profit most fully and reliably reflects the efficiency of the company. Based on the profit value, it is possible to draw conclusions about the volume of work performed and services rendered, about quantitative indicators of output, to estimate the cost of manufactured products and labor productivity.

Ключевые слова: прибыль, операционная прибыль, анализ, предприятие, финансово-экономическая деятельность.

Keywords: profit, operating profit, analysis, enterprise, financial and economic activity.

Формирование и применение прибыли является базой предпринимательской деятельности предприятия и составляет его конечный финансовый результат. С помощью сравнения прибыли компании и издержками формируется единая картина эффективности функционирования предприятия.

Прибыль наиболее полно и достоверно отражает эффективность деятельности фирмы.

На основе значения прибыли можно делать выводы об объемах выполненных работ и оказанных услуг, о количественных показателях выпуска продукции, дать оценку себестоимости произведенной продукции и производительности труда.

С целью определения прибыльности или убыточности деятельности компании производится анализ показателей ее деятельности. Положительный результат анализа говорит о прибыльности деятельности фирмы, отрицательный – об убыточности.

В прибыли организации выражается эффективность инвестиционной, финансовой и производственной деятельности компании.

Сегодня, приоритетной задачей любой организации является получение и максимизации прибыли, так как рост значения данного показателя способствуют увеличению производства, расширению производственных мощностей, а также материальному стимулированию работников фирмы для роста производительности труда. Кроме того, получение прибыли дает возможность выплачивать дивиденды по акциям и т.д.

Прибыль – это превышение выручки или дохода компании над себестоимостью продукции (расходами). Убыток – превышение расходов над доходами. В случае если, выручка компании находится на одном уровне с себестоимостью продукции, то это говорит о том, что предприятие работает безубыточно (только покрывая издержки на формирование и реализацию продукции), но и не имея прибыли [1, с.55].

Операционная прибыль представляет собой доход коммерческой организации, которая формируется в результате организации и ведения основной деятельности фирмы [2, с.26]. Данный прибыль рассчитывается путем вычета из торговой выручки оперативных накладных расходов (из выручки вычитаются основные затраты). Так, операционная прибыль – непосредственная выгода предприятия от ведения основной деятельности.

Анализ прибыли ООО «Гирс» необходим для определения и оценки финансовых результатов, достигнутых предприятием в процессе торговой деятельности. Выявление факторов, повлиявших на получение прибыли, рассмотрение тенденции развития, определение резервов дальнейшего роста прибыли и рентабельности торговой деятельности позволят в дальнейшем разработать мероприятия для увеличения прибыли.

Специфика торговой деятельности обусловила последовательность проведения анализа. На первом этапе будет проведено сравнение динамики прибыли и товарооборота, издержек обращения и валового дохода. Это позволит выполнить экспресс-анализ рентабельности и факторный анализ прибыли, выявить тенденцию изменения как абсолютного размера прибыли, так и ее относительного показателя - рентабельности (таблица 1).

Таблица 1 - Анализ прибыли торгового предприятия ООО «Гирс» [3]

Показатели	**2020г.**	**2021г.**	**Изменения 2021/2020гг.**	
			Тыс. руб.	**Темп роста, %**
1. Товарооборот				
- в действующих ценах	75 455	86 773	11 318	115,0
- в сопоставимых ценах	75 455	80 265	4810	106,4
2. Валовой доход, тыс. руб.	20 071	23 602	3531	118,0
- в % к товарообороту	26,6	27,2	0,6	-
3. Издержки обращения, тыс. руб.	16751	19437	2686	116,0
- в % к товарообороту	22,19	22,39	0,2	-
4. Прибыль от продаж, тыс. руб.	3320	4165	548	112,3
- в % к товарообороту	4,4	4,79	0,39	-
5. Прочие расходы	1095	1300	205	118,7
6. Налогооблагаемая прибыль, тыс. руб.	2225	2865	640	128,8
7. Текущий налог на прибыль, тыс. руб.	445,0	573,0	128,0	128,8
8. Чистая прибыль, тыс. руб.	1780	2292	512,0	128,8
- в % к товарообороту	2,35	2,64	0,29	-
9. Операционная прибыль	2 225	2 865	640	128,8

Экспресс-анализ показателей, приведенных в таблице 1, выявил разную тенденцию развития показателей: темп прироста товарооборота (15 %) превышал темп прироста прибыли от продажи товаров (12,3%), что позволило увеличить рентабельность с 4,4 % в 2020 году до 4,79 % в 2021 г.

В ООО «Гирс» темп прироста издержек обращения (16%) выше прироста прибыли (12,3%), что позволяет сделать вывод: опережение произошло в результате более высокого темпа прироста валового дохода (18%) по сравнению с издержками обращения.

Операционная прибыль в 2021 году по сравнению с годом ранее увеличилась на 640 тыс. руб. (на 28,8 %) и составила 2 865 тыс. руб.

При планировании выручки в ООО «Гирс» чаще всего используют метод прямого счета, который относительно прост и достаточно надежен.

Разработке плана по прибыли предшествует расчет плановых сумм валового дохода и издержек обращения, прочих доходов и расходов предприятия.

Предположим, что в планируемом году условно-переменные издержки обращения будут возрастать в том же темпе, что и товарооборот, а потому их уровень будет соответствовать размеру, достигнутому в отчетном году. Валовой доход запланирован в размере 27322,4 тыс. руб., прочие расходы предполагается уменьшить до 1150 тыс. руб.

Расчет плана прибыли методом прямого счета

— Условно-переменные издержки обращения:

В сумме 11714 * (99800 /86773) = 13 473

В процентах к т/об 13743 / 99200 = 13,9

— Условно-постоянные издержки обращения:

7723 *1,101 = 8 503

в процентах к товарообороту: 8503 / 99 800 = 8,5%

— Прибыль от продажи товаров составит:

в сумме: 27322,4 - (13 473 + 8 503) = 5346,4 тыс. руб.;

в процентах к товарообороту: 5346,4 / 99800 = 5,4%

4)Налогооблагаемая прибыль: 5346,4 - 1 150 = 4 196,4тыс. руб.;

5)налог на прибыль: 4196,4 * 0,2 = 839,28 тыс. руб.;

6)Чистая прибыль планового периода: 4196,4 - 839,28 = 3357,12 тыс. руб.

Так как плановая прибыль зависит от полученного валового дохода, то другой метод является разновидностью прямого счета и прибыль определяется по следующей формуле.

Ппл = ВДпл * (1 - ИОотч/ ВДотч),

где

ВДпл - валовой доход плановый, тыс. руб.;

ИОотч. - издержки обращения за отчетный период, тыс. руб.;

ВДотч. - валовой доход за отчетный период, тыс. руб.

Валовой доход плановый составляет 28086 тыс. руб. Прибыль плановая в данном случае составит Ппл = 28086 *(1 - 19437 /23 602) = 28086 *(1 - 0,825) =4915,05тыс. руб.

В этом случае сумма издержек обращения будет запланирована в размере: $ИО_{пл}$ = 28086 - 4915,05 = 23170,95 тыс. руб., а налогооблагаемая прибыль: 4915,05 - 1 150 = 3765,05 тыс. руб., В итоге чистая прибыль составит: 3765,05 - 3 765,08*0,2 = 3765,05 - 753,01 = 3012,04 тыс. руб. В представленном варианте плана предусматривается снижение суммы прибыли от продаж, исчисленной первым способом на 431,35 тыс. руб. (4915,05 - 5346,4), что может быть обусловлено ростом суммы условно-переменных издержек обращения при неизменности суммы постоянных расходов. В итоге чистая прибыль по второму способу получается меньше на 345,08 тыс. руб. (3012,04 - 3357,12).

Рассмотренный метод прямого счета достаточно прост, однако он имеет и недостатки. Прежде всего, он недостаточно ориентирован на достижение целевых показателей уровня чистой прибыли. Кроме того, этот метод позволяет осуществлять только одновариантный расчет планируемых показателей.

В современных условиях актуально осуществлять планирование на основе анализа с применением системы связи, получившей название «взаимосвязь издержек, объема реализации и прибыли» (метод CVP). Данная система позволяет определить влияние различных факторов на формирование прибыли от продажи товаров. При помощи системы CVP определяются:

— точка безубыточности продажи товаров ООО «Гирс» (порог рентабельности), ниже которой продажа товаров оказывается убыточной;

— запас финансовой прочности ООО «Гирс», который определит возможное снижение физического объема товарооборота, позволяющее торговому предприятию получать прибыль.

Для достижения точки безубыточности (ТБУ) ООО «Гирс» должно обеспечить такой объем критического товарооборота ($Т_{т.б}$), при котором объем валового дохода (ВД) обеспечивает постоянные и переменные издержки обращения, но не позволяет получить прибыль.

ВД = ИОпост+ИОперем,

где

ИОпост - постоянные затраты, тыс. руб; ИОперем. - переменные затраты, тыс. руб.

Запас финансовой прочности (ЗФП) образуется в виде разницы фактического (планового) объема товарооборота (Т) и товарооборотом, обеспечивающим достижение точки безубыточности (Ттб):

ЗФП = Т - Тт.б.,

где

Т - фактический (плановый) товарооборот, тыс. руб.; Тт.б. - точка безубыточности, тыс. руб.

Расчет точки безубыточности для ООО «Гирс» представлен в таблице 2.

Таблица 2 - Точка безубыточности для ООО «Гирс»

Показатель	**2020 г.**	**2021 г.**	**Изменения**
1. Товарооборот, тыс. руб.	75 455	86 773	11 318
2. Валовой доход.			
2.1. тыс. руб.	20 071	23 602	3 531
2.2. в % к товарообороту	26,6	27,2	0,6
3. Издержки обращения постоянные			
3.1. тыс. руб.	7017	7723	706
3.2. в % к товарообороту	9,29	8,9	- 0,39
4. Издержки обращения переменные			
4.1. тыс. руб.	9 734	11 714	1 980
4.2. в % к товарообороту	12,9	13,5	0,6
5. Объем товарооборота в точке безубыточности, (стр.3.1.*100 / [стр.2.2 - стр.4.2]), тыс. руб.	51 219	56 372	5 153
6. Запас финансовой прочности			
6.1. тыс. руб. (стр.1 - стр.5)	24 236	30 401	6 165
6.2. в % к товарообороту (стр.6.1 /стр.1 *100)	32,0	35,0	3,0
7. Операционная прибыль (стр.2.1 – стр.3.1 – стр.4.1)	3 320	4165	845

Выполненные в таблице 2 расчеты показывают, что в 2021 году порог безубыточности увеличился на 5 153 тыс. руб. - с 51219 тыс. руб. до 56 372 тыс. руб. Достигнутый в 2021 г. фактический товарооборот в размере 86 773 тыс. руб. обеспечил не только возмещение всех затрат, но и увеличил запас финансовой прочности с 32 % до 35 %: рост составил 6 165 тыс. руб. по сравнению с 2020 г. Запланированное значение операционной прибыли увеличилось на 845 тыс. руб.

На увеличение запаса финансовой прочности в размере 6165 тыс. руб. повлияли рост товарооборота и уровня валового дохода. Отрицательно повлияли изменения постоянных и переменных издержек обращения.

Рост запаса финансовой прочности в ООО «Гирс» позволяет сделать вывод, что товарооборот предприятия отдаляется от точки безубыточности, а значит, торговая деятельность организации становится более прибыльной. Большое влияние на рост запаса финансовой прочности оказало изменение соотношения постоянных и переменных затрат, процесс воздействия которых на размер и уровень прибыли называется операционным левериджем.

Так как изменение товарооборота в большей степени вызывает изменение переменных издержек обращения, то можно сделать вывод: чем больший удельный вес будут занимать постоянные затраты в общем объеме издержек обращения, тем в меньшей степени скажется влияние товарооборота на прибыль. Данное определение основано на том, что увеличению товарооборота соответствует пропорционально меньшее увеличение издержек обращения, так как существует относительная независимость постоянных затрат от изменения товарооборота. В данной взаимосвязи и проявляется воздействие операционного левериджа на прибыль.

Список литературы

1. Аминов В.В. Экономика/ В.В. Аминов. – М.: Альфа, 2019. – 450 с.
2. Гузов С.С. Экономика предприятия/ В.В. Гузов. – М.: Юнити-ДАНА, 2020. – 152 с.
3. Официальный сайт компании ООО «Гирс» - https://girs.-service.ru/

List of literature

1. Aminov V.V. Ekonomika/ V.V. Aminov. – M.: Alfa, 2019. – 450 p.
2. Guzov S.S. Enterprise economics/ V.V. Guzov. – M.: Unity-DANA, 2020. – 152 p.
3. The official website of LLC "Girs" - https://girs.-service.ru/

© Никольский В.А., 2022 Научно-образовательный журнал для студентов и преподавателей «StudNet» №6/2022

Для цитирования: Никольский В.А. Анализ и планирование операционной прибыли коммерческого предприятия (на примере ООО «Гирс»)//образовательный журнал для студентов и преподавателей «StudNet» №6/2022.