

**СТАТИСТИЧЕСКОЕ ИЗУЧЕНИЕ
ЗАВИСИМОСТИ УРОВНЯ
РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ОТ СТРУКТУРЫ
И ДИНАМИКИ ДОХОДОВ ОРГАНИЗАЦИИ**

**STATISTICAL STUDY OF DEPENDENCE
OF PROFITABILITY LEVEL
ON STRUCTURE AND DYNAMICS
OF ENTITY'S REVENUES**

В статье рассматриваются возможные типы динамики структурных изменений доходов организации. На основе конкретных данных по семнадцати машиностроительным предприятиям предпринята попытка оценки влияния параметров доходов организации на изменение уровня доходности бизнеса за 2010–2011 годы. Используются методы дисперсионного и индексного анализа.

Ключевые слова: *доходы от обычной деятельности, прочие доходы, валовая прибыль, прибыль до налогообложения, рентабельность продаж, структура доходов, индексные модели.*

The article treats possible types of dynamics of structural changes in entity's revenues. Based on some specific data on seventeen machine-building companies, an effort is made to evaluate an influence of the parameters of the entity's revenues on changes in the business yield level in the period 2010-2011. Dispersive and index analysis methods are applied herein.

Keywords: *operating revenues, other revenues and gains, gross profit, profit before tax, sales profitability, yield structure, index models.*

Общеизвестно, что одной из основных целей деятельности коммерческой организации в современных условиях является максимизация прибыли, позволяющая увеличить стоимость предприятия. Важным фактором роста показателей финансовых результатов являются доходы организации.

Под доходами понимают приращение экономических выгод в течение отчетного периода, происходящее в форме притока или увеличения активов либо уменьшения обязательств, что выражается в увеличении капитала, не связанного с вкладами участников акционерного (складочного) капитала [1, с. 2].

До 2007 года в отчетности кроме доходов от основной деятельности выделяли прочие операционные, внереализационные и чрезвычайные доходы. В настоящее время доходы в финансовой отчетности организации подразделяются на:

- доходы от обычной деятельности (выручка от реализации);
- доходы от участия в других организациях;
- проценты к получению;
- прочие доходы.

В расшифровке отдельных статей отчета о прибылях и убытках прочие расходы включают:

- доходы, связанные с реализацией основных средств;
- доходы, связанные с реализацией прочего имущества;
- прочие операционные доходы;
- штрафы, пени, неустойки к получению;
- курсовые разницы;
- доходы в виде списания кредиторской задолженности;
- прочие внереализационные доходы.

В обобщенном виде все доходы (исходя из ПБУ 9/99) подразделяются на выручку от продаж и прочие.

На уровне отдельного предприятия анализ доходов сводится к расчету показателей динамики и структуры и выяснению причин изменений. Также достаточно важно проанализировать тип структурной динамики доходов предприятия. Методика такого анализа сводится к сопоставлению направленности изменения двух показателей – доходов от обычной деятельности (выручки от продаж) и их доли в общей сумме доходов, и эта методика широко представлена в литературе [2, с. 70–72].

¹ Кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры финансов и банковского дела НОУ ВПО «Российский новый университет».

Основной целью данной статьи является попытка выявить степень влияния структуры доходов предприятия на изменение параметров финансовых результатов (показатели прибыли):

$$D = B + П,$$

где D – общая величина доходов предприятия, B – выручка от реализации (доходы от обычных видов деятельности), $П$ – прочие доходы предприятия.

В зависимости от значений изменения абсолютных размеров выручки (ΔB) и изменения доли выручки в общей сумме доходов $\left(\Delta \frac{B}{D}\right)$ различают четыре возможных типа структурной динамики доходов предприятия.

Рассмотрим их особенности.

1. Абсолютные размеры выручки от реализации увеличиваются за изучаемый период ($\Delta B \geq 0$). Удельный вес доходов от обычных видов деятельности в их общей сумме увеличивается в отчетном периоде по сравнению с предыдущим $\left(\Delta \frac{B}{D} \geq 0\right)$. Подобное соотношение свидетельствует о том, что темп прироста выручки от реализации больше или равен темпу прироста прочих доходов за изучаемый период. Такая ситуация считается положительной, так как содействует увеличению масштабов обычных видов деятельности.

2. Абсолютная величина выручки от реализации уменьшается за изучаемый период ($\Delta B \leq 0$). Удельный вес выручки от реализации в общей величине доходов увеличивается в отчетном периоде по сравнению с предыдущим $\left(\Delta \frac{B}{D} \leq 0\right)$. Из этого следует, что темп снижения размеров выручки от реализации меньше темпа снижения прочих доходов. Такой тип структуры доходов отражает снижение масштабов обычных видов деятельности, однако их удельный вес в общем объеме доходов увеличивается или остается неизменным.

3. Абсолютная величина выручки от реализации увеличивается по сравнению с предыдущим периодом ($\Delta B \geq 0$), а ее удельный вес в общей сумме доходов снижается $\left(\Delta \frac{B}{D} \leq 0\right)$. Из этого следует, что доходы от обычных видов деятельности растут медленнее, чем величина прочих доходов, так как их удельный вес снижается. Такая ситуация вызывает необходимость тщательного анализа динамики и структуры прочих расходов. Если такое соотношение сохраняется в течение длительного времени, то вполне до-

пустимо рассмотрение вопроса о содержании обычных видов деятельности и внесении соответствующих изменений в устав предприятия.

4. Абсолютная величина доходов от обычных видов деятельности уменьшается ($\Delta B \leq 0$), ее удельный вес в общей величине доходов также снижается по сравнению с предыдущим периодом $\left(\Delta \frac{B}{D} \leq 0\right)$.

Здесь возможны два варианта:

- снижение выручки от реализации более существенно, чем сокращение величины прочих доходов;
- выручка от реализации снижается, но величина прочих доходов за изучаемый период увеличивается.

Принято считать, что ситуации, соответствующие первому и третьему типам структурной динамики доходов, вполне приемлемы, а второй и четвертый оцениваются как негативные для предприятия.

Используя информацию по семнадцати предприятиям отрасли машиностроения за 2010–2011 годы, попытаемся оценить влияние динамических изменений в структуре доходов на эффективность их финансово-хозяйственной деятельности. В качестве результативного показателя выбраны последовательно два показателя: уровень рентабельности продаж и его темпы роста за изучаемый период. Второе представляется более обоснованным, так как факторами являются динамические показатели. Результаты расчетов представлены в таблице 1.

Таблица 1

Влияние типа динамических изменений структуры доходов на уровень рентабельности и темпы ее изменения

Тип динамики структурных изменений доходов	Число предприятий	Средний уровень рентабельности в 2011 году, %	Средний темп изменения рентабельности за 2011–2012 годы, %
1	2	3	4
Положительные:			
1	5	13,4	104,2
3	5	14,1	98,1
Негативные:			
2	3	11,6	93,4
4	4	8,9	99,8
Итого:	17	12,9	98,8

В графе 1 представлены типы структурно-динамических изменений доходов предприятия, рассмотренные выше. Число предприятий с ти-

пами изменений структуры доходов, которые можно оценивать как положительные (типы 1 и 3), несколько превосходит количество предприятий с неблагоприятной структурой (типы 2 и 4). Средний уровень рентабельности по предприятиям первой группы выше аналогичного

показателя по второй группе на 3,41 процентных пункта. По темпам изменения рентабельности отличие менее значительное (1,92 пункта).

Оценим результаты такой группировки с помощью дисперсионного анализа.

Таблица 2

Показатели тесноты связи изменения структуры доходов и рентабельности

Показатель	Общая дисперсия	Межгрупповая дисперсия	Средняя из внутригрупповых дисперсий	Коэффициент детерминации	Эмпирическое корреляционное отношение
1	2	3	4	5	6
Рентабельность продаж	1842,1	211,7	1629,4	0,115	0,339
Темпы ее изменения за 2010–2011 годы	1004,3	296,3	708,0	0,295	0,543

Если в качестве результативного показателя использовать уровень рентабельности, то следует отметить, что ее вариация лишь на 11,5% объясняется вариацией структурно-динамических изменений доходов. Использование показателя темпов изменения рентабельности позволяет предположить наличие заметной связи с типами структурно-динамических изменений (эмпирическое корреляционное отношение равно 0,543). 29,5% вариации темпов изменения рентабельности объясняется вариацией показателей структуры доходов.

Применение индексного метода анализа для изучения подобной зависимости позволяет построить следующую мультипликативную модель:

$$\frac{P_B}{B} = \frac{P_B}{P_H} \times \frac{P_H}{D} \times \frac{D}{B},$$

где P_B – валовая прибыль; P_H – прибыль до налогообложения; B – выручка от реализации (доходы от обычной деятельности); D – общая сумма доходов. Экономический смысл отдельных

факторов $\frac{P_B}{B} = A$ – рентабельность продаж.

$\frac{P_B}{P_H} = a$ – доля прибыли от обычной деятельности в общем объеме прибыли до налогообло-

жения. Если значение этого фактора больше единицы, значит, величина прочих доходов меньше величины прочих расходов. Рост данного показателя свидетельствует об увеличении доли прибыли от обычной деятельности в ее общем объеме. $\frac{P_H}{D} = b$ – показатель эффективности

финансово-хозяйственной деятельности (аналог рентабельности продаж), отражающий результативность как основной деятельности, так и хозяйственных операций, не связанных с ней.

$\frac{D}{B} = c$ – показатель, отражающий структуру доходов предприятия. Его рост будет свидетельствовать об увеличении доли прочих доходов в их общем объеме.

Применение данной модели для оценки факторов изменения рентабельности по рассматриваемой совокупности дало достаточно противоречивые результаты. Имело место разнонаправленное влияние факторов по предприятиям одних и тех же групп, выявить какую-то закономерность на основе обобщения единичных данных не представляется возможным. Расчет средних значений влияния факторов на изменение рентабельности по отдельным группам приведен в таблице 3.

Таблица 3

Влияние факторов на изменение рентабельности в среднем по отдельным группам

Тип динамики структурных изменений доходов	Число предприятий	Влияние факторов, %			
		<i>a</i>	<i>b</i>	<i>c</i>	Общее изменение рентабельности
1	2	3	4	5	6
Положительные	5	5,1	-0,8	-0,1	4,2
1					
3	5	-3,8	-0,2	2,1	-1,9
Негативные	3	-2,0	-4,2	-0,2	-6,4
2					
4	4	-0,5	0,3	0,0	-0,2

Для предприятий первой группы основным фактором увеличения рентабельности явился рост доли прибыли от обычной деятельности в общем размере прибыли. При этом влияние двух других факторов действовало в сторону снижения уровня рентабельности. На предприятиях второй группы наблюдалось снижение среднего значения рентабельности продаж. Основная причина этого сокращения – снижение доли прибыли от продаж в ее общем объеме. Наблюдалось положительное влияние изменения структуры доходов (фактор *c*).

В группах с неблагоприятной динамикой структурных изменений доходов (группы 2 и 4) снижение рентабельности складывалось, в основном, под влиянием всех трех факторов.

Литература

1. Положение по бухгалтерскому учету: доходы организации. – ПБУ 9/99 от 25.10.2010 г. – № 132н.
2. Шеремет А.Д. Комплексный анализ хозяйственной деятельности. – М. : ИНФРА-М, 2008. – 416 с.