

Совершенствование методики факторного анализа доходов предприятия торгового сервиса на основе оценки их чувствительности

*Петрученя И.В., канд. экон. наук, доцент кафедры экономики и планирования
торгово-экономического института Сибирского федерального университета.*

*Батраева Э.А., канд. экон. наук, доцент кафедры экономики и планирования
торгово-экономического института Сибирского федерального университета.*

*Сулова Ю.Ю., доктор экон. наук, профессор кафедры торгового дела и
маркетинга торгово-экономического института Сибирского федерального
университета.*

*Волошин А.В., канд. экон. наук, доцент кафедры торгового дела и маркетинга
торгово-экономического института Сибирского федерального университета.*

*Батраев М.Д., канд. техн. наук, доцент кафедры технологии и организации
общественного питания торгово-экономического института Сибирского
федерального университета*

Аннотация. В статье рассматриваются вопросы совершенствования методики анализа доходов предприятия сферы сервиса на примере торговли. Основной акцент в исследовании сделан на факторный анализ валового дохода: предложена классификация факторов на явные и латентные, на этой основе предлагается рассчитывать коэффициенты его чувствительности к изменению факторов различными методами и осуществлять их ранжирование по значимости, оценивать влияние динамики изменения ресурсного потенциала на доходы. Предлагаемые дополнительные направления анализа доходов повысят качество аналитической работы и позволят более обоснованно подходить к разработке направлений их роста.

Ключевые слова: доходы, валовой доход, торговый сервис, предприятие, явные и латентные факторы, методика, факторный анализ, коэффициент чувствительности, эластичность, метод цепных подстановок, корреляционно-регрессионный анализ, матрица чувствительности, прочие виды доходов.

Введение

Важнейшим показателем деятельности предприятий торгового сервиса являются доходы, состоящие из валового дохода (суммы реализованных оптовых и торговых надбавок) и прочих видов доходов согласно действующей нормативной базе [1], так как именно за счет них предприятия возмещают свои расходы и формируют прибыль. Доходы, полученные предприятиями торгового сервиса, постоянно меняются под воздействием различных рыночных факторов, поэтому вопросы совершенствования методики факторного анализа, позволяющего выявить и оценить степень их влияния на динамику доходов, разработать и экономически обосновать направления деятельности предприятий для увеличения доходов являются актуальными, что и предопределило содержание исследования.

Материалы и методы

Основу представленного исследования составляют результаты изучения представленной в экономической научной и учебной литературе информации, посвященной рассмотрению как теоретических, так и методических аспектов анализа доходов предприятий, относящихся к сфере сервиса в торговле. Авторы статьи исследовали теоретические аспекты факторного анализа и проанализировали опубликованные методики анализа доходов торгового предприятия и подходы к его осуществлению [2-23, 25], выявили аспекты анализа, не учитываемые экономистами и не отраженные в представленных методиках, но имеющие важное значение для получения достоверного и полного результата. В рамках исследования авторами обоснована актуальность и целесообразность предлагаемого подхода к факторному анализу на основе классификации факторов на явные и латентные, даны конкретные направления дополнения факторного этапа анализа доходов, предложены методы расчета чувствительности валового дохода к латентным факторам, разработаны методики оценки результатов анализа при использовании различных методов, в том числе на основе составления матрицы, что позволяет повысить эффективность аналитической работы предприятий торгового сервиса и определять конкретные направления увеличения доходов.

Результат.

Факторы, влияющие на доходы торговых предприятий, делятся на внешние, не зависящие от их деятельности, определяемые состоянием экономики, рынка страны, региона, города и внутренние, обусловленные результатами работы предприятия: объем и товарная структура оборота, политика ценообразования, наличие и эффективность использования различных видов ресурсов[14]. В зависимости от видов доходов факторы можно четко разделить на две группы: явные, оказывающие прямое воздействие на сумму и уровень доходов и латентные (скрытые), влияние которых напрямую не определишь, при этом латентные факторы для валового дохода являются явными для прочих доходов предприятия торговли, то есть доходов, получаемых от имущественных операций, инвестиционной и финансовой деятельности [рис.1].

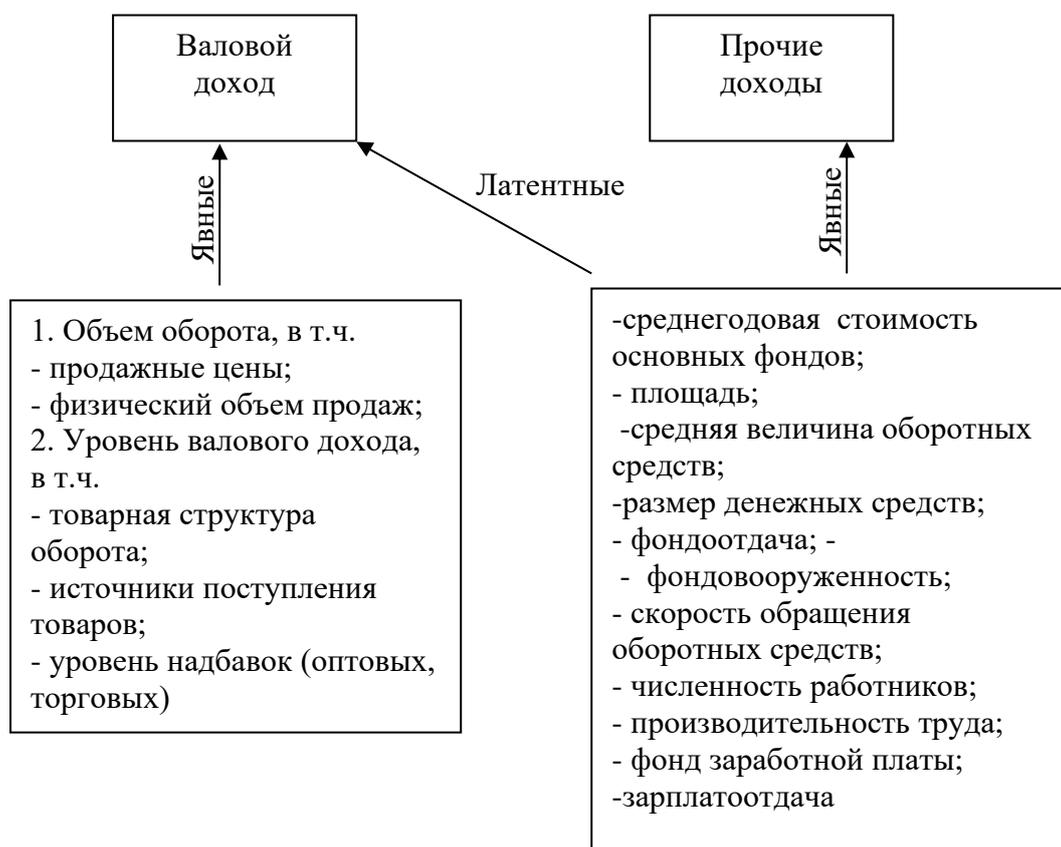


Рисунок 1 – Явные и латентные факторы, влияющие на доходы предприятия

Изучение существующих отечественных методик факторного анализа доходов предприятий торгового сервиса, представленных в экономической учебной литературе [7-10, 12-14, 16, 17, 21, 22, 24, 26], показало, что в процессе анализа всеми авторами предлагается осуществлять факторный анализ только валового дохода предприятия, то есть его дохода от продажи товаров, а в числе влияющих

факторов, авторы, как правило, выделяют только явные факторы, оказывающие прямое количественное воздействие на его сумму и уровень, такие как: объем продаж в стоимостном выражении (оборот), в том числе за счет изменения цен и физического объема реализации; уровень валового дохода, в том числе за счет изменения ассортимента реализуемых товаров, источников их поставки и уровня надбавок на них (табл. 1) [7, 14, 25].

Таблица 1 – Факторы, оказывающие влияние на изменение валового дохода предприятия торгового сервиса (явные).

Фактор	Характеристика фактора	Влияние рассчитывают	
		на сумму валового дохода	на уровень валового дохода
1.Объем реализации в стоимостном выражении (оборот) в т.ч.:	Один из главных факторов, динамика которого оказывает прямое воздействие на изменение суммы валового дохода предприятия. Поэтому необходимо определить под влиянием экстенсивного (динамика цен) или интенсивного (динамика физического объема реализации) фактора произошло изменение объема оборота. Расчет влияния данного фактора осуществляется за счет умножение прироста оборота на уровень валового дохода (в коэффициенте) прошлого года	+	-
1.1. Изменение продажных цен на товары	Расчет влияния данного фактора осуществляется за счет умножение прироста оборота от повышения продажных цен на уровень валового дохода (в коэффициенте) прошлого года. Если влияния изменения объема реализации в стоимостном выражении на доходы предприятия сформировано в большей степени из-за повышения цен, то увеличение произошло за счет экстенсивного фактора и качество такого роста невысокое.	+	-
1.2. Изменение физического объема реализации	Каждое предприятие стремится к увеличению объемов реализации количества товаров, ведь рост данного показателя свидетельствует о проведении грамотной ассортиментной политики, о том, что предложение товаров на данном торговом предприятии удовлетворяет интересы и потребности покупателей. Расчет	+	-

	влияния данного фактора осуществляется за счет умножение прироста оборота от увеличения (уменьшения) физического объема реализации на уровень валового дохода (в коэффициенте) прошлого года.		
2.Уровень валового дохода, в т.ч.	Данный показатель в динамике должен расти иначе предприятие осуществляет свою торговую деятельность менее эффективнее, чем в прошлом году. Расчет влияния данного фактора осуществляют путем умножения отклонения уровня валового дохода на фактический объем оборота отчетного периода. В свою очередь, уровень валового дохода напрямую зависит от уровней торговых (оптовых) надбавок на товары и изменения структуры оборота с точки зрения товаров, уровни надбавок на которые отличаются.	-	+
2.1.Товарная структура оборота	Предприятию выгодно продавать товары, которые приносят больше дохода. Чем выше в структуре реализации доля товаров с более высоким уровнем надбавок, тем больше валовой доход предприятия. Расчет влияния данного фактора осуществляют методом процентных чисел.	-	+
2.2.Источники поступления товаров	Поставки товаров от разных поставщиков отличаются ценами приобретения, что приводит к установлению разных уровней надбавок и, соответственно, влияет на доход. Расчет влияния данного фактора осуществляют методом процентных чисел.	-	+
2.3.Уровень торговых (оптовых) надбавок	При повышении уровня надбавок растет уровень и, соответственно, сумма валового дохода, и наоборот, а величина влияния рассчитывается как разница между размером влияния уровня валового дохода и факторами 2.1и 2.2. или методом процентных чисел.	-	+

Таким образом, исследование существующих методик анализа доходов выявило, что при проведении факторного анализа валового дохода предприятий торговли не уделяется должного внимания изучению влияния латентных факторов, связанных с используемыми предприятием ресурсами и их эффективностью, не учитывается «чувствительность», то есть эластичность дохода к изменению обозначенных факторов, а если рассматривать анализ доходов в целом, то не осуществляется и факторный анализ прочих видов доходов. Полагаем, что вопросы факторного анализа валового дохода, учитывая его значимость для деятельности

торговых предприятий, должны стать отдельным направлением аналитической работы, а в качестве важного аспекта данного анализа необходимо осуществлять анализ чувствительности к факторам, его определяющим, что позволит осуществить ранжирование этих факторов в порядке значимости и, соответственно, повысить качественную оценку их воздействия. Предлагаемый авторами алгоритм проведения факторного анализа валового дохода предприятия торгового сервиса представлен на рисунке 2.



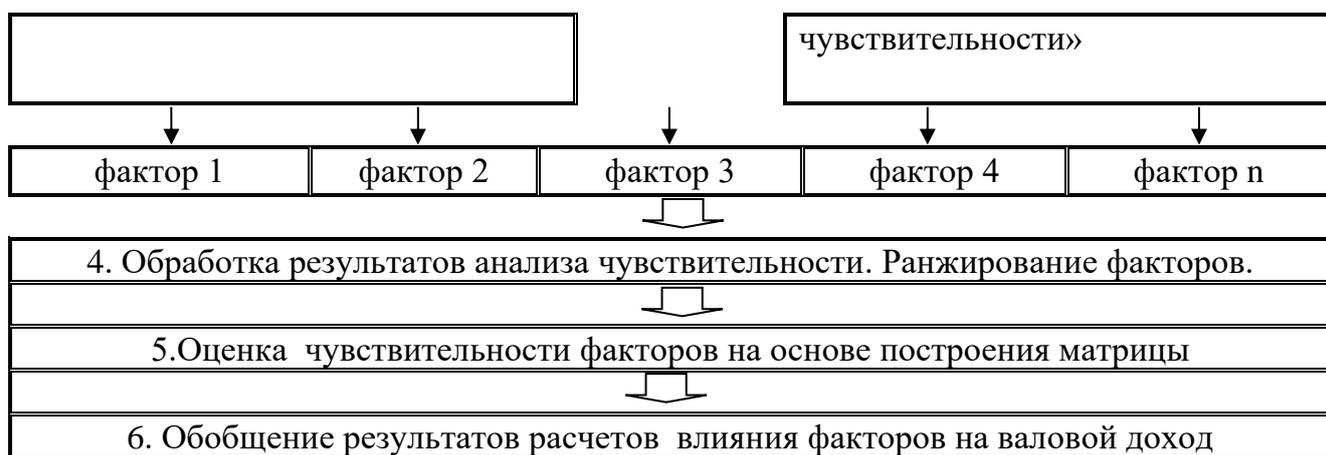


Рисунок 2 –Схема проведения факторного анализа валового дохода предприятия на основе чувствительности

В соответствии с предложенной последовательностью проведения факторного анализа доходов, первоначально выбираются факторы, к которым возможно чувствительны доходы от реализации предприятия, и классифицируются на явные и латентные.

Анализ валового дохода от явных факторов осуществляется на основе расчетов, представленных в таблице 1, его результаты позволяют оценить степень их воздействия на доход на основе рассчитанной суммы влияния.

Основная трудность заключается в оценке влияния латентных факторов, в качестве которых, на наш взгляд, необходимо рассматривать ресурсы предприятия, связанные с реализацией товаров, и показатели эффективности их использования, такие как: численность основного персонала, производительность их труда, среднегодовая стоимость основных фондов, их фондоотдача, фондовооруженность работников, среднегодовая стоимость оборотных средств, скорость их обращения и др. Рассчитать их прямое воздействие на изменение суммы валового дохода не представляется возможным, но то, что валовой доход зависит от их наличия, динамики и эффективности использования, не вызывает сомнения. Исходя из этого полагаем, что оценку их влияния целесообразно осуществлять на основе определения чувствительности валового дохода к этим факторам.

Расчет чувствительности латентных факторов на валовой доход и оценку их влияния и можно осуществить двумя способами:

- путем расчета коэффициентов чувствительности (эластичности), характеризующих зависимость изменения валового дохода от изменения выбранных факторов;

- на основе проведения корреляционно-регрессионного анализа.

Коэффициенты чувствительности валового дохода предприятия, которые рассчитываются аналогично коэффициентам эластичности, показывают, как (на сколько процентов) изменится валовой доход предприятия, если влияющий на него фактор изменится на 1% (табл. 2).

Таблица 2 – Коэффициенты чувствительности валового дохода предприятия торгового сервиса

Коэффициенты	Методика расчета
Коэффициент чувствительности валового дохода к изменению объема оборота предприятия торговли	отношение индекса изменения валового дохода к индексу изменения объема реализации в стоимостном выражении
Коэффициент чувствительности валового дохода к изменению уровня валового дохода	отношение индекса изменения валового дохода (в %) к изменению уровня валового дохода(в %)
Коэффициент чувствительности валового дохода к изменению стоимости оборотных средств	отношение индекса изменения валового дохода к индексу изменения средней величины оборотных средств за соответствующий период
Коэффициент чувствительности валового дохода к изменению скорости обращения оборотных средств	отношение индекса изменения валового дохода к индексу изменения скорости обращения оборотных средств за соответствующий период
Коэффициент чувствительности валового дохода к изменению стоимости основных фондов	отношение индекса изменения валового дохода к индексу изменения средней за соответствующий период стоимости основных фондов
Коэффициент чувствительности валового дохода к изменению фондоотдачи	отношение индекса изменения валового дохода к индексу изменения фондоотдачи за соответствующий период
Коэффициент чувствительности валового дохода к изменению фондовооруженности	отношение индекса изменения валового дохода к индексу изменения фондовооруженности за соответствующий период

Коэффициент чувствительности валового дохода к изменению численности торгового-оперативного персонала	отношение индекса изменения валового дохода к индексу изменения численности торгового-оперативного персонала за соответствующий период
Коэффициент чувствительности валового дохода к изменению производительности труда торгового-оперативного персонала	отношение индекса изменения валового дохода к индексу изменения производительности труда торгового-оперативного персонала за соответствующий период
Коэффициент чувствительности валового дохода к изменению фонда заработной платы	отношение индекса изменения валового дохода к индексу изменения фонда заработной платы за соответствующий период
Коэффициент чувствительности валового дохода к изменению зарплатоотдачи	отношение индекса изменения валового дохода к индексу изменения зарплатоотдачи за соответствующий период

Данный способ определения чувствительности позволяет определить зависимость между доходами и факторами в процентном соотношении.

Полученные коэффициенты чувствительности, отражающие эластичность валового дохода предприятия к изменению факторов, необходимо оценить. Полагаем, что данную оценку целесообразно осуществить согласно данным, представленным в таблице 3.

Таблица 3 - Оценка чувствительности валового дохода к латентным факторам по показателям эластичности

Величина коэффициента чувствительности (эластичности)	Характеристика ситуации	Чувствительность доходов к изменению факторов
Больше или равно 1	Наблюдается рост валового дохода за счет изменения фактора (например, эффективного использования ресурсов)	Положительная чувствительность
Менее 1	Наблюдается снижение валового дохода за счет изменения фактора (например, не эффективного использования ресурсов)	Отрицательная чувствительность

Равно 0	Изменение фактора не влияет на изменение валового дохода предприятия	Нейтральная чувствительность,
---------	--	-------------------------------

Оценка чувствительности на основе корреляционно-регрессионного анализа предполагает построение экономико-математической модели в виде уравнения регрессии (корреляционной связи), характеризующего зависимость признака от определяющих его факторов, ее анализ и оценку. Одним из методов корреляционно-регрессионного анализа является метод парной корреляции, позволяющий определить взаимосвязь между результативным показателем и фактором, для чего и строится уравнение их зависимости. Данный метод относится к стохастическому факторному анализу и позволяет учитывать тесноту связи доходов предприятия и факторов, выбрать наиболее значимые из них, оценить степень зависимости.

Результаты решения линейного уравнения регрессии будут служить основой для формирования «матрицы чувствительности», а также отражения реального сценария чувствительности доходов предприятия торговли (табл. 4) .

Таблица 4 – Матрица чувствительности валового дохода предприятия к изменению факторов с помощью метода парной корреляции

Влияние фактора	Чувствительность к изменению факторов		
	Высокая	Низкая	Нейтральная
В сторону уменьшения валового дохода (<i>отрицательная чувствительность</i>)	Реально опасный фактор, требующий постоянного контроля и управления	Потенциально опасный фактор, требующий периодического контроля и управления	Маловероятно опасный фактор, не требующий контроля и управления
Без изменения (<i>нейтральная чувствительность</i>)	Вероятно опасный фактор, требующие периодического контроля и управления	Безопасный фактор, не требующий контроля и управления	Безопасный фактор, не требующий контроля и управления
В сторону увеличения валового дохода	Маловероятно опасный фактор, не	Маловероятно опасный фактор, не требующий	Безопасный фактор, не требующий

<i>(положительная чувствительность)</i>	требующий контроля и управления	контроля и управления	контроля и управления
---	---------------------------------	-----------------------	-----------------------

После проведенной оценки чувствительности валового дохода от факторов осуществляется ранжирование факторов по степени их влияния на доходы, которое и кладется в основу последующих этапов проведения факторного анализа. При этом ранжирование явных факторов осуществляется на основе величины их количественного влияния, а латентных – на основе соответствующих коэффициентов чувствительности.

Далее необходимо осуществлять факторный анализ прочих доходов, так как во всех рассмотренных методиках авторы ограничиваются анализом динамики их состава и структуры. Нужно отметить, что прочие доходы отражают результаты от инвестиционной, финансовой деятельности организации и от их операций с имуществом, у ряда предприятий они занимают достаточно значительную долю в структуре доходов и непосредственно влияют на общий финансовый результат деятельности, который может иметь как положительный, так и отрицательный характер, поэтому их анализ имеет большое значение в системе общей оценки работы предприятия.

Факторный анализ прочих доходов, таких как доходы от сдачи имущества в аренду, проценты к получению (за использование денежных средств предприятия банком или за хранение денежных средств на депозите) позволяет выявить, в результате каких факторов произошли их изменения. Рост суммы доходов от сдачи имущества в аренду может произойти за счет увеличения арендных ставок или за счет увеличения сдаваемой площади, оборудования и т.д. Изменение размера доходов, полученных от банков за использование или хранение денежных средств, обуславливается либо изменениями процентных ставок, либо динамикой соответствующих денежных сумм. [7]. Сумма доходов от продажи основных средств может меняться в результате изменения рыночных цен или количества реализованного имущества и т.д. Данный анализ проводят на основе использования метода цепных подстановок, рассчитанная сумма влияния позволяет проранжировать факторы, а степень чувствительности доходов к факторам рассчитывается на основе соответствующих коэффициентов эластичности.

Обсуждение.

Проведенное исследование показало, что вопросы факторного анализа доходов сервисных торговых предприятий нуждаются в уточнении, дополнении и систематизации.

Во-первых, в процессе анализа валового дохода учитывается влияние на его динамику только явных факторов, поддающихся количественному измерению.

Во-вторых, в процессе аналитической работы не учитывается влияние на валовой доход изменения размера и эффективность использования ресурсов предприятий.

В-третьих, в предлагаемых методиках в принципе не рассматриваются вопросы влияния факторов на изменение прочих видов доходов.

Отмеченные недостатки позволяют констатировать факт неполного содержания методик анализа доходов, что ограничивает принятие решений торговых предприятий в области обоснования резервов их роста.

Основными направлениями совершенствования методики факторного анализа доходов, предложенными авторами, являются:

- классификация факторов, влияющих на доходы, на явные и латентные, в качестве которых выступают различные виды ресурсов предприятий торгового сервиса, и осуществление анализа в разрезе данных факторов;

- расчет чувствительности валового дохода к изменению латентных факторов на основе определения коэффициента эластичности и ее оценка;

- выявление чувствительности валового дохода на основе корреляционно-регрессионного анализа, построение матрицы чувствительности и ее оценка;

- осуществление факторного анализа прочих доходов.

В статье достаточно подробно рассмотрены и обоснованы предлагаемые подходы к факторному анализу, а также методика его проведения. Данная методика может использоваться в процессе анализа доходов предприятий сферы сервиса не только в торговле, но и в гостиничном бизнесе, туризме и др.

Выводы

Предлагаемая методика факторного анализа позволяет выявлять факторы, от которых доходы предприятия сферы сервиса зависят в большей степени, наиболее

точно определить чувствительность доходов к их изменению, а также на основе чувствительности определять эффективность использования различных видов ресурсов предприятия для достижения доходности.

Описанный подход к факторному анализу имеет существенные преимущества по сравнению с другими: он обеспечивает комплексность и целенаправленность исследования; методически обоснованную схему поиска резервов повышения суммы и уровня дохода предприятия; дает объективную оценку результатов хозяйствования; обеспечивает действенность, обоснованность, точность анализа и его выводов. Полученные экономико-математические модели, а также разработанная матрица чувствительности могут быть многократно использованы в анализе с целью контроля за эффективностью использования и управления ресурсами, что позволит предприятию на ранней стадии предотвратить негативные тенденции, а также своевременно выявить проблемы в области формирования доходов предприятия.

Библиографический список

1. Положение по бухгалтерскому учету "Доходы организации" ПБУ 9/99 (утв. приказом Минфина РФ от 6 мая 1999 г. N 32н с изм. 30.12. 1999 г., 30.03.2001 г., 18.09.2006, 27.11.2006 г., 8.11.2010 г., 27.04.2012 г., 6.04.2015 г.) консультант +.
2. Абрютина М.С. Грачев А.В. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия. Учебно-практическое пособие, М.: «Дело и сервис», 2006. - 453 с.
3. Алиева А.А. Анализ доходов организации / А.А. Алиева // Национальный исследовательский Мордовский государственный университет им. Н.П. Огарева. – 2015. - №3(28). - С. 15-19.
4. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности организации: Учебное пособие / Аскеров П.Ф., Цветков И.А., Кибиров Х.Г.; Под общ. ред. Аскерова П.Ф.-М.: НИЦ ИНФРА-М, 2015. – 176 с.
5. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Учебное пособие / Канке А.А., Кошечая И.П., - 2-е изд., испр. и доп. - М.: ИД ФОРУМ, НИЦ ИНФРА-М, 2017. – 288 с.

6. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник / Г.В. Савицкая. — 6-е изд., испр. и доп. — М.: ИНФРА-М, 2017. — 378 с.
7. Батраева Э.А. Экономика предприятия общественного питания: учебник и практикум для академического бакалавриата/ Э.А. Батраева. — 2-е изд., перераб и доп. — М.: Юрайт, 2017. — 390 с.
8. Ветренко Ю. И. Анализ валового дохода предприятия / Ю.И. Ветренко. - Белгород: Белгородский государственный технологический университет им. В.Г. Шухова. - 2015. - С. 62-65
9. Доходы, расходы и прибыль в организациях торговли: Учебное пособие Баженов Ю. К., Иванов Г. Г. Москва: Издательский Дом "ФОРУМ" 2014. — 96 с.
10. Кистень О.В. Анализ доходов и расходов коммерческой организации / О.В. Кистень, В.Ю. Логунова, Т.В. Касаева. - Витебск: Витебский государственный технологический университет. - 2016. - С.149-152
11. Косолапова М. В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности / Косолапова М.В., Свободин В.А. - М.: Дашков и К, 2018. - 248 с.
12. Кравченко Л.И. Анализ хозяйственной деятельности в торговле: учебник / Л.И. Кравченко. - Москва: Новое издание, 2009. — 544 с.
13. Лысенко Ю., Лысенко М., Таипова Э. Экономика предприятия торговли и общественного питания: Учебное пособие. Стандарт третьего поколения. — СПб.: Питер, 2013. — 416 с.: ил
14. Петрученя И. В. Доходы предприятия торговли: текст лекций / И.В. Петрученя: Краснояр. гос. торг – эконом. ин-т. - Красноярск, 2011. — 40 с.
15. Раицкий К.А. Экономика предприятия / К.А. Раицкий: Учебник для вузов по экон. спец. - 5-е изд., перераб. и доп. - М.: Издат. дом. "Дашков и К", 2009. - 1012 с.
16. Соломатин А. Н. Экономика, анализ и планирование на предприятии торговли: Учебник для вузов. / Под общ ред. Соломатина А. Н. — СПб.: Питер, 2009. — 560 с.: ил

17. Сусллова Ю.Ю. Терещенко Н.Н. Доходы предприятия торговли: Учебное пособие/ Ю.Ю. Сусллова. - М: «Инфра-М»; Красноярск: СФУ, 2018- 136 с.
18. Шакланова Р.И. Экономика торговой отрасли: учебник для бакалавров / Р. И. Шакланова, В. В. Юсова. — М.: Издательство Юрайт, 2016. - 468 с.
19. Шеремет А.Д. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебник / А.Д. Шеремет. – Москва: ИНФРА-М, 2017. – 374 с.
20. Фридман А.М. Экономика предприятий торговли и питания потребительского общества: Учебник / А.М. Фридман. - М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2007. - 628 с.
21. Чернов В. А. Экономический анализ: торговля, общественное питание, туристический бизнес: учеб. пособие / В.А. Чернов под. ред. М. И. Баканова. – М: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 640 с.
22. Экономика торговли: Учебное пособие / Н.И. Саталкина, Б.И. Герасимов, Г.И. Терехова. - М.: Форум: НИЦ ИНФРА-М, 2013. – 232 с.
23. Экономика предприятия: Учебник / Под ред. Проф. Н.А. Сафронова. - М; Юристъ, 2009. - 512 с.
24. Suslova, J. J. Integration Processes in Trade Sector / J. J. Suslova [et al.] // Mediterranean Journal of Social Sciences. – 2015. – Vol. 6, № 2 S4. – P. 145-149.
25. Suslova, J. J. Methodological Approaches of Assessing Population Quality of Life as a Factor Determining Development of the Market Infrastructure / J. J. Suslova, T. P. Satcuk // European Journal of Science and Theology. – 2015. – Vol. 11, № 1. – P. 233-240.
26. Voloshin, A. V. Current state, tendencies and peculiarities of development in higher education: The case of Russia / A. V. Voloshin [et al.] // European Research Studies Journal. – 2018. – Vol. XXI, Is. 4. – P. 502-511