

## **МЕТОДИЧЕСКИЕ ВОПРОСЫ ФИНАНСОВОГО БИЗНЕС АНАЛИЗА ВЫРУЧКИ ОТ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОДУКЦИИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ РЕСПУБЛИК БОЛГАРИИ**

*Рассмотрено методики финансового бизнеса анализа выручки от продажи продукции в предприятиях Республики Болгарии*

Согласно требованиям Закона о бухгалтерском учете<sup>1</sup> доходы предприятий классифицируются и представляются в их финансовых отчетах при условиях и в порядке, предлагаемом бухгалтерскими стандартами.

Бухгалтерский стандарт 18, действующий в Республике Болгарии,<sup>2</sup> определяет бухгалтерское трактования доходов, полученных от определенных видов сделок и в определенных случаях, и их признание. Требования стандарта используются при учете доходов предприятий от продажи продукции, товаров и услуг, и использования активов других лиц, которые приносят процент, лицензионные вознаграждения, дивиденды и другие.

Доход определяется как увеличение экономических выгод, созданных в ходе обычной деятельности предприятия, которые ведут к увеличению собственного капитала, кроме увеличения, связанного с вкладами собственников. Доходы включают экономические выгоды, полученные предприятием и те, которые выступают задолженностью перед предприятием. Не признаются доходами, суммы полученные от имени третьих лиц (налог на добавленную стоимость, страховки и другие), которые предприятие получает, но которые не приводят к увеличению собственного капитала.

Обычная деятельность предприятия<sup>3</sup> это совокупность хозяйственных операций, совершаемых регулярно предприятиями в рамках осуществляемой ими деятельности.

Доход определяется по справедливой стоимости полученного или подлежащего получению вознаграждения в форме денежных средств.<sup>4</sup> Когда поток денежных средств замедлится, справедливая стоимость оплаты может быть меньше номинальной стоимости полученных или подлежащих получению денежных средств.<sup>5</sup> Разница между справедливой стоимостью и номинальной стоимостью признается процентным доходом.

Чистый доход от реализации продукции и товаров признается, когда выполнены одновременно следующие условия:<sup>6</sup> 1) продавец перевел покупателю значительные риски и выгоды, связанные с собственностью на продукцию и товары; 2) продавец не сохраняет своего участия в управлении или эффективном контроле над продаваемой продукцией и товарами; 3) сумма дохода может быть точно определена; 4) продавец имеет экономические выгоды, связанные с сделкой по продаже; 5) понесенные расходы или те, которые могут возникнуть в связи со сделкой, могут быть надежно определены.

<sup>1</sup> см. ЗС, ДВ бр.21/1998 г., изм. ДВ бр.105/2006 г. в сила от 01.01.2007 г

<sup>2</sup> см. Счетоводен стандарт 18 "Приходи", обн. ДВ бр.30/2005 г., изм. ДВ бр.86/2007 г.

<sup>3</sup> см. ЗС, ДВ бр.69/2008 г., в сила от 05.09.2008 г. Допълн. разпоредби, Параграф 1, т. 12

<sup>4</sup> см.т.3.1. от Счетоводен стандарт 18 "Приходи", обн. ДВ бр.30/2005 г., изм. ДВ бр.86/2007 г. в сила от 01.01.2008 г.

<sup>5</sup> пак там, т. 3.2.

<sup>6</sup> пак там, т. 6.1.

Чистый доход от реализации это стоимость продажи продукции, товаров и услуг, генерированная обычной деятельностью предприятия, уменьшенная на торговые уступки, скидки, и налогами на добавленную стоимость.<sup>7</sup>

Методика анализа доходов предприятия – элемент общей методики интегрального и непрерывного финансового бизнес анализа деятельности предприятия во взаимосвязи и зависимости между его инновационной, инвестиционной, производственной, маркетинговой и финансовой деятельностью.

Методика финансового бизнес анализа доходов предприятия включает следующие этапы:

- анализ величины, структуры и динамики доходов по данным из Отчета о доходах предприятия;
- анализ величины, структуры и динамики доходов оперативной деятельностью предприятия;
- анализ чистого дохода от реализации продукции;
- анализ величины, структуры и динамики финансовых доходов предприятия;
- анализ чрезвычайных доходов предприятия.

Чистый доход от реализации продукции занимает самую большую относительную часть в общем стоимостном размере доходов производственных предприятий в Республике Болгарии. Чистый доход от реализации продукции представляет прямой фактор, влияющий на формирование и динамику финансового результата от продажи продукции. Финансовый результат от продаж основной и определяющий фактор, который оказывает самое существенное влияние на формирование и динамику облагаемого и балансового финансового результата деятельности предприятия. Прибыль представляет абсолютный показатель, характеризующий эффективность деятельности предприятия. Прибыль, соизмеримая как с соответствующими ресурсами, которые выражают активное и пассивное проявление стоимости (активы и капитал), так и с размером доходов и убытков предприятия, характеризует в относительном выражении эффективность деятельности предприятия.

Чистый доход от реализации это прямой фактор, влияющий на обращение активов и капитала предприятия.

Своевременное поступление дохода от реализации (с включенным налогом на добавленную стоимость) в денежном эквиваленте представляет фактор, определяющий как платежеспособность предприятия, так и его степень ликвидности. Платежеспособность и ликвидность характеризуют степень финансового напряжения во время деятельности предприятия.

Недостаток денежных средств под влиянием признанных выручек от реализации, но неполученных от клиентов сум – реальный сигнал о нарушении как финансовой независимости и устойчивости предприятия, так и о возрастании степени финансового риска. Возникает необходимость в реальном бизнесе разработать и использовать эффективно действующую систему одновременного получения дохода в денежной форме. Такой доход необходимо классифицировать в соответствующие группы (напр. доходы с быстрой собираемостью, доходы тяжелой собираемостью, несобираемые доходы).

---

<sup>7</sup> см. ЗС, ДВ бр.69/2008 г., в сила от 05.09.2008 г. Дополн. разпоредби, Параграф 1, т. 11

В условиях глобального финансового и экономического кризиса на болгарских производственных предприятиях наблюдается тенденция к увеличению относительной доли платежей от клиентов. Причинами этого негативного факта выступают следующие факторы: 1) уменьшение доходов предприятий и их прибыли; 2) уменьшенные доходов предприятий создают трудности при погашении их текущих пассивов и возникают реальные проблемы с их платежеспособностью и ликвидностью, а также одновременно с этим и ограниченные условия для дополнительного кредитирования; 3) замораживание инвестиционных проектов; 4) наблюдается уменьшение ипотечного кредитирования; 5) снижена способность погашения кредитов и в определенных ситуациях это невозможно; 6) снижения доходов населения, при чем во многих предприятиях наблюдается тенденция к замораживанию и уменьшению трудовых вознаграждений; 7) условия замораживания трудовых вознаграждений государственных служащих; 8) увеличения безработицы в стране.

Нужно отметить, что указанные соображения дают достаточно серьезные основания для обоснования методики анализа чистого дохода от реализации продукции как элемент общей методики финансового бизнес-анализа деятельности производственных предприятий в Республике Болгарии.

Методика финансового бизнес-анализа чистого дохода от реализации продукции включает следующие этапы:

– анализ величины, структуры и динамики чистого дохода от реализации продукции.

– анализ темпов роста и прироста чистого дохода от реализации продукции.

– анализ равномерности чистого дохода от реализации продукции.

– анализ влияния факторов на динамику чистого дохода от реализации продукции, в том числе:

– влияние количественных перемен продаж;

– влияние изменений ассортиментной структуры продаж;

– влияние изменений продажных цен изделий;

– влияние в качественной структуре продаж.

– анализ влияния изменений нетто выручки от продажи продукции на динамику финансового результата от продажи.

В изложении разработана методика анализа равномерности чистого дохода от реализации продукции по данным деятельности производственного предприятия “Медиса” ООД (LTD) за 2008 г. На основе информации о предусмотренном чистом доходе от реализации, согласно заключенных с клиентами договорами, так и бухгалтерской информации о реальном чистом доходе от реализации по счету “Доходы от продажи продукции” индивидуального плана счета, предоставлено справка о размере чистого дохода от реализации продукции, сформировавших оборот предприятия за 2008 г. (см. табл. 1).

**Таблица 1. Справка о чистом доходе от реализации за 2008 г.**

| Месяц | Чистый доход от продажи продукции,<br>тыс.лв. |             | Динамика(+,-) |
|-------|---|-------------|---------------|
|       | предусмотренные                               | фактические |               |
| 1     | 2   | 3           | 4             |
| 1     | 155,00  | 106,00      | -49,00        |
| 2     | 184,00  | 220,00      | 36,00         |
| 3     | 272,00  | 266,00      | -6,00         |
| 4     | 209,00  | 215,00      | 6,00          |
| 5     | 314,00  | 290,00      | -24,00        |
| 6     | 820,00  | 890,00      | 70,00         |

Продолжение табл. 1

| 1     | 2       | 3       | 4       |
|-------|---------|---------|---------|
| 7     | 925,00  | 878,00  | -47,00  |
| 8     | 660,00  | 560,00  | -100,00 |
| 9     | 1250,00 | 1325,00 | 75,00   |
| 10    | 850,00  | 915,00  | 65,00   |
| 11    | 1415,00 | 1295,00 | -120,00 |
| 12    | 1720,00 | 2160,00 | 440,00  |
| Сумма | 8774,00 | 9120,00 | 346,00  |

Методика анализа равномерности чистого дохода от реализации продукции включает следующие этапы:

- анализ отклонения фактической от предусмотренной равномерности.
- анализ вариаций фактической равномерности.
- анализ расстояния фактической от предусмотренной равномерности.

Анализ отклонения фактической от предусмотренной равномерности.

Необходимая информация об анализе отклонений фактической от предусмотренной равномерности чистого дохода от реализации, систематизирована в таблице 2.

Отклонение фактической от предусмотренной равномерности чистого дохода от продажи продукции анализируется через определение значения коэффициента их равномерности ( $K_p$ ):

$$K_p = \frac{\sum P_{pnp}}{\sum NP_p}$$

где:  $\sum P_{pnp}$  – общий размер чистого дохода в пределах предусмотренного чистого дохода от реализации продукции;

$\sum NP_p$  – общий размер предусмотренного чистого дохода от реализации продукции.

Чистый доход в пределах чистых доходов от реализации определяется через сравнение фактического и предусмотренного чистого дохода от реализации продукции. В ситуациях, в которых фактический чистый доход от реализации превышает предусмотренные, считается, что есть определенная стабильность чистого дохода, а превышение показывает, что нет нарушений равномерности чистого дохода от реализации продукции, вследствие чего при анализе данный показатель элиминируется. В ситуациях, когда фактический чистый доход от продажи меньше предусмотренного считается, что существуют нарушения в равномерности чистого дохода. В этих случаях превышение предусмотренного чистого дохода от продажи продукции не элиминируются.

**Таблица 2.** Анализ отклонений фактической равномерности чистого дохода от реализации от предусмотренной

| Месяц | Чистый доход от продажи продукции, тыс.лв. |            | Отклонение (+,-) | В пределах предусмотренного фактора |
|-------|--|------------|------------------|-------------------------------------|
|       | предусмотренные                            | фактически |                  |                                     |
| 1     | 2  | 3          | 4                | 5                                   |
| 1     | 155,00                                     | 106,00     | -49,00           | 106,00                              |
| 2     | 184,00                                     | 220,00     | 36,00            | 184,00                              |
| 3     | 272,00                                     | 266,00     | -6,00            | 266,00                              |
| 4     | 209,00                                     | 215,00     | 6,00             | 209,00                              |
| 5     | 314,00                                     | 290,00     | -24,00           | 290,00                              |
| 6     | 820,00                                     | 890,00     | 70,00            | 820,00                              |
| 7     | 925,00                                     | 878,00     | -47,00           | 878,00                              |
| 8     | 660,00                                     | 560,00     | -100,00          | 560,0                               |

Продолжение табл. 2

| 1     | 2       | 3       | 4       | 5       |
|-------|---------|---------|---------|---------|
| 9     | 1250,00 | 1325,00 | 75,00   | 1250,00 |
| 10    | 850,00  | 915,00  | 65,00   | 850,00  |
| 11    | 1415,00 | 1295,00 | -120,00 | 1295,00 |
| 12    | 1720,00 | 2160,00 | 440,00  | 1720,00 |
| Сумма | 8774,00 | 9120,00 | 346,00  | 8428,00 |

На основе данных, взятых из таблицы 2 определяется значение коэффициента равномерности чистого дохода от реализации:

$$K_p = \frac{8428.00}{8774.00} = 0.9605 \text{ степени, или } 96.05 \%$$

Степень равномерности от продажи продукции предприятия, деятельность которого является объектом исследования составляет 0.9605, процентное соотношение которого – 95.05 %.

Степень неравномерности чистого дохода от реализации продукции равняется 0.0395 (1 – 0.9605) или 3.95 %.

Анализ вариации фактической равномерности чистого дохода от реализации.

При анализе вариации фактической равномерности чистого дохода от реализации анализируются отклонения фактических данных от средних фактических. Результаты анализа используются в качестве бухгалтерской отчетной информации о чистом доходе от реализации продукции, отраженных по кредиту счета “Доходы от реализации продукции”.

Необходимая информация для анализа вариации фактической равномерности чистого дохода от реализации систематизирована в таблице 3.

**Таблица 3. Вариация фактической равномерности**

| Месяц<br>n | Нетто выручка от продажи<br>продукции, тыс.лв. |                | Отклонение (+,-) | Квадрат<br>отклонения |
|------------|--|----------------|------------------|-----------------------|
|            | отчет  | средний размер |                  |                       |
|            | $\sum q_i$                                     | $\sum \bar{q}$ |                  |                       |
| 1          | 106.00   | 760.00         | -654.00          | 427716.00             |
| 2          | 220.00   | 760.00         | -540.00          | 291600.00             |
| 3          | 266.00   | 760.00         | -494.00          | 244036.00             |
| 4          | 215.00   | 760.00         | -545.00          | 297025.00             |
| 5          | 290.00   | 760.00         | -470.00          | 220900.00             |
| 6          | 890.00   | 760.00         | 130.00           | 16900.00              |
| 7          | 878.00   | 760.00         | 118.00           | 13924.00              |
| 8          | 560.00   | 760.00         | -200.00          | 40000.00              |
| 9          | 1325.00  | 760.00         | 565.00           | 319225.00             |
| 10         | 915.00   | 760.00         | 155.00           | 24025.00              |
| 11         | 1295.00  | 760.00         | 535.00           | 286225.00             |
| 12         | 2160.00  | 760.00         | 1400.00          | 1960000.00            |
| Сумма      | 9120.00  | 9120.00        | 0.00             | 4141576.00            |

При проведении анализа вариации фактической равномерности чистого дохода от реализации продукции последовательно определяются значения среднего фактического чистого дохода от реализации, стандартное отклонение и коэффициент вариации:

$$\bar{q} = \frac{\sum q_i}{n} = \frac{9120.00}{12} = 760 \text{ тыс.лв. средний фактический чистый доход от}$$

реализации продукции.

$$s = \left[ \frac{\sum (q_i - \bar{q})^2}{n} \right]^{1/2} = \left( \frac{4141576.00}{12} \right)^{1/2} = (34548)^{1/2} = 185.8709 \quad \text{стандартное}$$

отклонение

$$V = \frac{s}{\bar{q}} = \frac{185.8709}{760.00} = 0.2446 \quad \text{значение коэффициента вариации.}$$

Значение коэффициента вариации выражает отклонение (рассеивание) фактических данных от средних за данный период фактического чистого дохода от реализации продукции.

Полученный результат может быть представлен на графике (см. рис. 1).

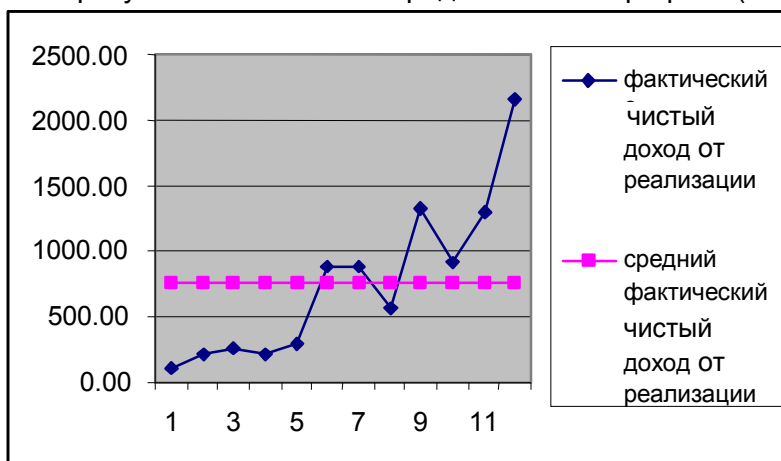


Рис. 1. Значения коэффициента вариации

Через коэффициент вариации определяется значение коэффициента фактической равномерности (*Kfr*) чистого дохода от реализации продукции:

$$Kfr = 1 - V = 1 - 0,2446 = 0,7554 \quad \text{степень}$$

Можем сделать вывод, что степень равномерности фактического чистого дохода от реализации продукции снижается, что оказывает негативное влияние на формирование финансового результата по периодам в рамках отчетного периода.

Анализ отклонения фактической от предусмотренной равномерности.

При анализе фактического от предусмотренного чистого дохода от реализации продукции, следует использовать математический метод определения расстояния между точками в n- мерном пространстве. Необходимая для анализа информация систематизирована в таблице 4.

**Таблица 4. Анализ чистого дохода**

| Месяц | Нетто выручки от продажи продукции, тыс.лв. |             | Соотношения       | Отклонение      | Квадрат отклонения |
|-------|---|-------------|-------------------|-----------------|--------------------|
|       | предусмотренные                             | фактические |                   |                 |                    |
|       | $\sum q_0$                                  | $\sum q_1$  |                   |                 |                    |
|       | 2   | 3           | $\frac{q_1}{q_0}$ | $(1 - q_1/q_0)$ | $(1 - q_1/q_0)^2$  |
| 1     | 155,00                                      | 106,00      | 0,68              | 0,32            | 0,0999             |
| 2     | 184,00                                      | 220,00      | 1,20              | -0,20           | 0,0383             |
| 3     | 272,00                                      | 266,00      | 0,98              | 0,02            | 0,0005             |
| 4     | 209,00                                      | 215,00      | 1,03              | -0,03           | 0,0008             |
| 5     | 314,00                                      | 290,00      | 0,92              | 0,08            | 0,0058             |
| 6     | 820,00                                      | 890,00      | 1,09              | -0,09           | 0,0073             |

Продолжение табл. 4

| 1     | 2       | 3       | 4    | 5     | 6      |
|-------|---------|---------|------|-------|--------|
| 7     | 925,00  | 878,00  | 0,95 | 0,05  | 0,0026 |
| 8     | 660,00  | 560,00  | 0,85 | 0,15  | 0,0230 |
| 9     | 1250,00 | 1325,00 | 1,06 | -0,06 | 0,0036 |
| 10    | 850,00  | 915,00  | 1,08 | -0,08 | 0,0058 |
| 11    | 1415,00 | 1295,00 | 0,92 | 0,08  | 0,0072 |
| 12    | 1720,00 | 2160,00 | 1,26 | -0,26 | 0,0654 |
| Сумма | 8774,00 | 9120,00 | 1,04 | 0,00  | 0,2603 |

Через определение отклонений фактических от запланированных чистых доходов от реализации продукции может анализироваться их фактическая равномерность.

Отклонение (R) между фактическими и запланированными чистыми доходами от реализации определяется аналитической моделью:

$$R = \left[ \sum \left( 1 - \frac{q_1}{q_0} \right)^2 \right]^{1/2}$$

На основе данных таблицы 4 можем определить отклонение фактических запланированных чистых доходов от реализации :

$$R = (0.2603)^{1/2} = 0.5102$$

Таким образом на предприятии наблюдается неудовлетворяющая степень фактической равномерности чистых доходов от реализации продукции.

Полученный результат можно представить графической моделью (рис. 2).

Наблюдаются различные значения степени равномерности фактических чистых доходов от реализации продукции по сравнению с запланированными. Методом отклонений можно точнее определить колебания фактических чистых доходов от реализации около их запланированных значениях.

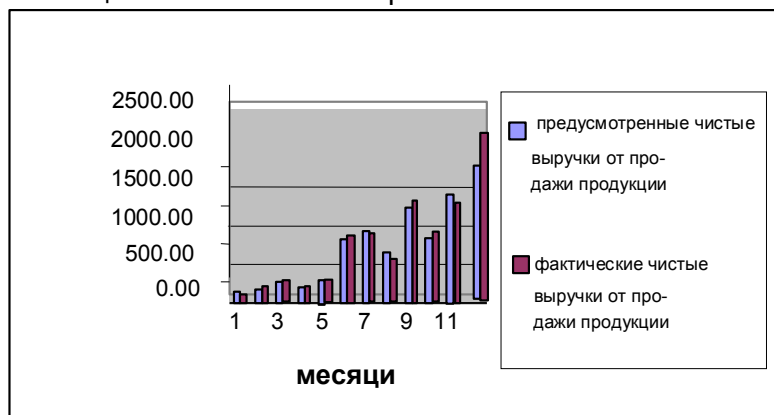


Рис. 2. Динамика отклонений фактической чистой выручки от реализации продукции от запланированной

Анализ равномерности работы предприятия дает возможность выявить дополнительные резервы увеличения объема продаж, роста производительности труда, увеличения прибыли и т.д. По результатам анализа работы предприятия за периоды, когда плановые задания не выполнялись, формируются конкретные мероприятия или программы по устранению помех в работе.