

Борисова А.В.

*студент, Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования «Крымский федеральный университет имени В.И. Вернадского»,
Симферополь, Россия*

УЧЕТ И АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОТ ПРОДАЖИ ТОВАРОВ

В данной статье рассматриваются теоретические и практические аспекты учета и анализа финансовых результатов от продажи товаров как одного из ключевых показателей эффективности деятельности торгового предприятия. Анализируется экономическая сущность финансового результата, его структура и динамика под влиянием изменений нормативного регулирования бухгалтерского учета. Особое внимание уделяется требованиям федеральных стандартов бухгалтерского учета, в частности ФСБУ 5/2019 «Запасы», которые изменили концепцию списания управленческих расходов и повысили операционные риски бизнеса. В работе представлена классификация факторов, влияющих на прибыль от продаж, а также описаны основные методы анализа, включая факторный анализ, оценку рентабельности и анализ безубыточности (CVP-анализ). На основе исследования делается вывод о необходимости применения комплексного подхода к управлению финансовыми результатами с использованием современных цифровых инструментов для минимизации рисков, оптимизации затрат и повышения ликвидности бизнеса.

Ключевые слова: финансовый результат, прибыль от продаж, бухгалтерский учет, факторный анализ, себестоимость продаж, рентабельность, цифровые инструменты.

This article examines the theoretical and practical aspects of accounting for and analyzing financial results from sales as a key performance indicator for a retail enterprise. It analyzes the economic essence of financial results, their structure, and

their dynamics under the influence of changes in accounting regulations. Particular attention is paid to the requirements of federal accounting standards, in particular FSBU 5/2019 "Inventories," which changed the concept of writing off management expenses and increased operational risks for businesses. The paper presents a classification of factors affecting sales profit and describes key analytical methods, including factor analysis, profitability assessment, and break-even analysis (CVP analysis). The study concludes that an integrated approach to financial performance management using modern digital tools is essential to minimize risks, optimize costs, and improve business liquidity.

Keywords: financial result, sales profit, accounting, factor analysis, cost of sales, profitability, digital tools.

В условиях высокой волатильности рынка и последовательного перехода на федеральные стандарты бухгалтерского учета вопросы достоверного формирования и глубокого анализа финансовых результатов от продажи товаров приобретают особую значимость. Финансовый результат от продажи товаров является основным оценочным показателем деятельности любого торгового предприятия. Прибыль или убыток от реализации характеризует эффективность основной деятельности и формирует базу для налогообложения и дальнейшего развития. В современной экономической науке и практике уделяется значительное внимание правильности отражения финансовых результатов в учете. Не меньшее значение имеет и глубина их аналитической проработки.

Актуальность темы исследования обусловлена несколькими факторами. Нормативное регулирование бухгалтерского учета в Российской Федерации претерпело существенные изменения в связи с последовательной заменой положений по бухгалтерскому учету на федеральные стандарты. Данный процесс направлен на сближение российских стандартов с Международными стандартами финансовой отчетности. Важнейшим этапом этого процесса стало вступление в силу с 2025 года ФСБУ 4/2023 «Бухгалтерская (финансовая) отчетность», который кардинально обновил состав и структуру отчетных форм,

включая порядок раскрытия информации о финансовых результатах. Современные экономические условия характеризуются нестабильностью спроса и ростом затрат. Такая ситуация требует от предприятий поиска новых резервов повышения прибыльности. Развитие методологии факторного анализа позволяет более точно оценивать влияние различных факторов на изменение финансового результата [4, с. 62].

Финансовый результат от продажи товаров представляет собой экономическую категорию, отражающую превышение доходов от реализации над расходами, связанными с приобретением и продажей товаров, а также с осуществлением коммерческой и управленческой деятельности. В настоящее время методологической основой учета финансовых результатов выступает система федеральных стандартов. Ключевое значение имеет ФСБУ 5/2019 «Запасы», утвержденный приказом Минфина России от 15.11.2019 № 180н [6]. Данный стандарт устанавливает требования к формированию в бухгалтерском учете информации о запасах организаций. Согласно пункту 3 ФСБУ 5/2019, товары, приобретенные у других лиц и предназначенные для продажи в ходе обычной деятельности организации, признаются запасами. Важным методологическим положением является то, что затраты, связанные с приобретением товаров, формируют их себестоимость. Управленческие расходы при этом не распределяются между проданными и оставшимися товарами, а признаются расходами периода. Такое требование повышает прозрачность отчетности, однако увеличивает операционные риски бизнеса. При падении объема продаж управленческие расходы не могут быть скорректированы пропорционально снижению выручки и учитываются в полном объеме, что способно привести к убытку даже при сохранении валовой прибыли [1, с. 330].

Формирование финансового результата неразрывно связано с правилами документирования хозяйственных операций. ФСБУ 27/2021 «Документы и документооборот в бухгалтерском учете», утвержденный приказом Минфина России от 16.04.2021 № 62н, устанавливает современные требования к первичным учетным документам и регистрам [7]. Стандарт определяет дату

составления первичного документа, допустимость оформления нескольких связанных фактов хозяйственной жизни одним документом, а также требования к электронной подписи. Применение данного стандарта обеспечивает юридическую силу документов, подтверждающих выручку и расходы.

Для учета финансовых результатов от обычных видов деятельности Планом счетов бухгалтерского учета предназначен счет 90 «Продажи». Данный счет является активно-пассивным и сальдо на отчетную дату не имеет, так как закрывается ежемесячно. В течение месяца на счете 90 накапливаются данные о доходах и расходах по основным видам деятельности. Финансовый результат от продаж определяется как разница между кредитовым оборотом по субсчету учета выручки и суммой дебетовых оборотов по субсчетам учета себестоимости, налога на добавленную стоимость, акцизов, а также коммерческих и управленческих расходов. Для обобщения информации о коммерческих и управленческих расходах организации могут открывать к счету 90 соответствующие аналитические позиции или субсчета, что должно быть закреплено в учетной политике. Полученная разница представляет собой прибыль или убыток от продаж. Ежемесячно она списывается на счет 99 «Прибыли и убытки». По окончании отчетного года все субсчета, открытые к счету 90, закрываются внутренними записями. Важной проблемой для торговых организаций является выбор метода оценки покупной стоимости товаров при их списании. От этого напрямую зависит финансовый результат. Применяются метод ФИФО, метод по средней себестоимости или метод по себестоимости каждой единицы. В условиях роста цен метод ФИФО позволяет показать наибольшую прибыль, однако при этом увеличивается налог на прибыль. Метод средней себестоимости дает более равномерный показатель. Для повышения аналитичности учета рекомендуется формировать финансовый результат отдельно по каждой товарной категории или каналу сбыта. Это позволяет на этапе сбора первичной информации закладывать основу для последующего управленческого анализа рентабельности отдельных направлений бизнеса.

С вступлением в силу ФСБУ 4/2023 изменились требования к представлению информации о финансовых результатах в бухгалтерской отчетности. Новый стандарт устанавливает обновленную структуру отчета о финансовых результатах, вводит иные коды строк и уточняет порядок группировки доходов и расходов. В частности, более детально регламентируется раскрытие информации о выручке по отдельным видам деятельности, а также о характере и величине расходов. Это требует от организаций пересмотра подходов к формированию учетной политики в части представления данных о финансовых результатах и повышает значимость аналитических процедур при подготовке отчетности [5].

Анализ финансовых результатов от продажи товаров представляет собой процесс изучения и оценки факторов, влияющих на формирование прибыли. Конечной целью анализа является выявление резервов роста прибыли. Традиционно выделяют факторный анализ, исследование динамики и структуры, а также оценку показателей рентабельности. Прибыль от продаж формируется под влиянием объема продаж, структуры продаж, себестоимости продаж, коммерческих и управленческих расходов, а также цен реализации. Методика факторного анализа может быть реализована с использованием метода цепных подстановок. Влияние изменения объема продаж рассчитывается путем умножения базовой прибыли на коэффициент роста объема продаж в сопоставимых ценах. Влияние структурных сдвигов определяется как разница между прибылью, рассчитанной исходя из фактического объема и структуры, и прибылью, скорректированной на общий объем продаж, при использовании базовых цен и затрат. Влияние изменения себестоимости находится как разница между фактическими переменными затратами и условными затратами, рассчитанными исходя из фактического объема продаж и базовой себестоимости единицы. Влияние изменения коммерческих и управленческих расходов рассчитывается аналогично путем сравнения фактических и базовых величин этих расходов. Влияние изменения цен определяется как разница между

фактической выручкой и условной выручкой, рассчитанной по базовым ценам на фактический объем продаж [4, с. 65].

Относительными показателями эффективности продаж являются показатели рентабельности. Основным из них является рентабельность продаж, рассчитываемая как отношение прибыли от продаж к выручке. Изучение рентабельности предполагает исследование динамики показателя за ряд периодов, факторный анализ, выявляющий влияние цен и себестоимости, а также сравнительный анализ с показателями конкурентов или среднеотраслевыми значениями. Малые предприятия часто не имеют возможности проводить полноценный сравнительный анализ из-за отсутствия доступа к данным конкурентов. В связи с этим предлагается использовать упрощенные методики, позволяющие сравнивать ключевые показатели с публичными данными по отрасли, публикуемыми статистическими органами или в обзорах рынка. К ключевым показателям относятся рентабельность, оборачиваемость и доля коммерческих расходов [2, с. 84].

Важным инструментом управления финансовыми результатами является анализ безубыточности, позволяющий определить критический объем продаж, при котором выручка покрывает все затраты. Этот объем называется точкой безубыточности. Анализ также позволяет рассчитать запас финансовой прочности. Особую актуальность этот анализ приобрел в условиях применения единой концепции учета расходов, когда управленческие затраты в полном объеме относятся на финансовый результат. Моделирование различных сценариев, включающих снижение цен или рост затрат, позволяет предприятию заранее оценить риски и принять меры по их снижению [1, с. 330].

На основе проведенного исследования можно выделить несколько направлений совершенствования учета и анализа финансовых результатов от продажи товаров. Малые торговые предприятия часто сталкиваются с проблемой ограниченности ресурсов для проведения глубокого аналитического исследования. Выходом может стать внедрение экспресс-методик, позволяющих получать значимую информацию для управления. Предлагается следующий

алгоритм. Необходимо провести горизонтальный и вертикальный анализ отчета о финансовых результатах для выявления узких мест, таких как резкий рост расходов или падение выручки. Следует рассчитать базовые коэффициенты рентабельности и сравнить их с доступными среднеотраслевыми данными. Важно выполнить факторный анализ прибыли по ключевым факторам, включающим объем, цену и себестоимость. Завершающим этапом является краткий анализ безубыточности для понимания запаса прочности. Такой подход не требует привлечения высокооплачиваемых специалистов и может выполняться силами бухгалтера или руководителя.

Для повышения эффективности управления финансовыми результатами целесообразно сближение данных финансового и управленческого учета. Это достигается ведением аналитического учета на счете 90 в разрезе товарных групп, менеджеров и каналов сбыта. Необходимо разработать и утвердить регламенты распределения косвенных расходов для целей управленческого учета, например, распределение транспортных и складских расходов пропорционально стоимости товаров или доле в выручке. Важным шагом является внедрение бюджетирования и план факторного анализа. Особое внимание следует уделить формированию учетной политики, в которой должны быть закреплены способы решения противоречий между стандартами, порядок оценки результатов инвентаризации, критерии существенности информации, а также правила учета скидок и бонусов [3].

В условиях нестабильной экономической среды управление финансовыми результатами неразрывно связано с управлением рисками. Среди основных направлений поиска резервов роста прибыли можно выделить оптимизацию ассортимента путем увеличения доли высокомаржинальных товаров, снижение переменных затрат через работу с поставщиками, поиск более выгодных условий закупки и оптимизацию логистики, контроль над постоянными расходами, включая аренду, оплату труда административного персонала и связь, с установлением лимитов и нормативов таких расходов, а также политику

разумного ценообразования, основанную на изучении цен конкурентов и эластичности спроса.

Учет и анализ финансовых результатов от продажи товаров являются ключевыми элементами системы управления современным торговым предприятием. Проведенное исследование позволяет сделать следующие выводы. Нормативное регулирование учета финансовых результатов в настоящее время базируется на системе федеральных стандартов, включая ФСБУ 5/2019 «Запасы», устанавливающий единую концепцию формирования себестоимости товаров и списания управленческих расходов, ФСБУ 27/2021 «Документы и документооборот в бухгалтерском учете», обеспечивающий современные требования к документальному оформлению операций, и ФСБУ 4/2023 «Бухгалтерская (финансовая) отчетность», определяющий новые правила раскрытия информации о финансовых результатах. Методология бухгалтерского учета на счете 90 «Продажи» предоставляет достаточно возможностей для накопления информации, необходимой для последующего анализа. Для углубленного изучения факторов, влияющих на прибыль, требуется организация аналитического учета в разрезе товарных категорий, каналов сбыта или иных значимых для управления сегментов. Современный анализ финансовых результатов предполагает применение многофакторного анализа прибыли, оценки рентабельности и маржинального анализа, позволяющих количественно оценить влияние объема продаж, структуры ассортимента, цен и затрат на конечный результат. Для малых торговых предприятий особую актуальность приобретают упрощенные методики экспресс-анализа, позволяющие на регулярной основе отслеживать ключевые индикаторы эффективности и своевременно выявлять негативные тенденции.

Библиографический список:

1. Андреев, В.Д. Трансформация подходов к формированию финансовых результатов в условиях применения ФСБУ 5/2019 / В.Д. Андреев // Экономический анализ: теория и практика. — 2025. — № 3. — С. 45-58.

2. Борисова, Е.В., Маслова, Т.С. Современные методики анализа финансовых результатов в торговых организациях / Е.В. Борисова, Т.С. Маслова // Финансовый бизнес. — 2025. — № 2. — С. 76-89.

3. Григорьева, Е.М., Карпова, Е.А. Учетная политика как инструмент управления финансовыми результатами в условиях новых ФСБУ / Е.М. Григорьева, Е.А. Карпова // Международный бухгалтерский учет. — 2024. — № 5. — С. 60-75.

4. Дмитриева, О.В. Факторный анализ прибыли от продаж: современный инструментарий / О.В. Дмитриева // Экономика и управление: проблемы, решения. — 2025. — № 1. — С. 112-119.

5. Об утверждении Федерального стандарта бухгалтерского учета ФСБУ 4/2023 «Бухгалтерская (финансовая) отчетность» : приказ Минфина России от 04.10.2023 № 157н.

6. Об утверждении Федерального стандарта бухгалтерского учета ФСБУ 5/2019 «Запасы» : приказ Минфина России от 15.11.2019 № 180н.

7. Об утверждении Федерального стандарта бухгалтерского учета ФСБУ 27/2021 «Документы и документооборот в бухгалтерском учете» : приказ Минфина России от 16.04.2021 № 62н.

8. Смирнова, Н.А. Актуальные проблемы учета финансовых результатов в условиях цифровизации экономики / Н.А. Смирнова // Материалы VI Международной научно-практической конференции «Современные проблемы бухгалтерского учета и отчетности». — М.: Финансовый университет, 2026. — С. 134-142.