# **1 Сущность и значение управления прибылью организации**

Прибыль – одна из наиболее сложных экономических категорий. Исследованию отношений, связанных с ее функционированием в экономике, посвящены многие труды отечественных и зарубежных экономистов. Среди них существуют различные точки зрения на природу прибыли, ее функции и возможности использования в хозяйственной практике в качестве экономического инструмента воздействия на производство и обращение. Поэтому изучению этих вопросов неизбежно должно предшествовать выяснение исходных теоретических позиций.

Прибыль определяется как экономическая категория, основной (обобщающий) показатель хозяйственной деятельности организаций. Это и показатель эффективности деятельности, и цель предпринимателя, и условие развития организации, прогресса производительных сил.

Различные представители науки трактуют экономическую природу прибыли по-разному. Но можно с легкостью сказать, что понятие прибыли интересовало ученых с самых истоков возникновения экономической науки. Меркантилисты искали истоки прибыли в сфере денежного или товарного обращения. По их мнению, прибыль образуется в результате международной торговли, а сферу денежного обращения нельзя считать источником получения дохода. Более того, меркантилисты пришли к выводу, что рост богатства возможен вследствие сокращения внутреннего потребления и бедности, что приводит к росту экспорта. Представители классической школы А. Смит и Д. Рикардо источником прибыли обозначили производство. Адам Смит определял стоимость товара трудом. Он пришел к выводу, что прибыль – это вычет из продукта; то, что не оплачивается рабочим. Он писал: «Стоимость, которую рабочие прибавляют к стоимости материалов, распадается сама на две части, из которых одна идет на оплату их заработной платы, а другая на оплату прибыли их предпринимателя». Давид Рикардо развил учение о прибыли Адама Смита. Он базировал свою теорию на трех аспектах: во-первых, стоимость товара зависит от затраченного времени на его изготовление; во-вторых, заработная плата вычитается от стоимости товара; в-третьих, образовавшийся остаток и есть прибыль. На основании этого Рикардо пришел к выводу, что изменение прибыли организации напрямую зависит от заработной платы. Понижается прибыль – повышается заработная плата, и наоборот. Теория производительности капитала Д.Кларка рассматривает прибыль как предпринимательскую зарплату. Такую трактовку «теории производства» еще в XIX веке выдвинул немецкий ученый В. Рашер. Карл Маркс основой прибыли обозначает прибавочную стоимость, которая выступает в форме результата «работы» капитала. При этом нет никакого принуждения или обмана. В соответствии с трудовой теорией стоимости Маркса труд работников является источником прибыли. Они же создают прибавочный продукт, прибавочную стоимость, а прибыль является измененной формой прибавочной стоимости [2, с.228]. В советской экономической литературе существовала именно такая точка зрения на прибыль. По мнению западных экономистов, прибыль необходимо рассматривать как «глобальный финансовый результат». Они считали, что такие финансовые показатели как валовая прибыль, рентабельность, чистая прибыль не могут дать общей оценки эффективности работы организации. Общая концепция глобальной прибыли впервые была разработана Адамом Смитом, Джоном Хиксом и Жан-Батистом Сэем. Адам Смит охарактеризовал прибыль как «сумму, которая может быть израсходована без посягательства на капитал» [3, с.118]. Глобальный финансовый результат обозначался как прирост или уменьшение стоимости имущества при постоянном капитале при условии, что на начало и конец периода должна быть погашена кредиторская задолженность. Лауреат Нобелевской премии, экономист Джон Ричард Хикс отметил, что прибыль является суммой, которую можно израсходовать в течение какого-то отрезка времени и в итоге достаток будет таким же, как и в начале.

Весьма интересную и достойную внимания концепцию происхождения прибыли предлагает Пронский Л. М. Он доказывает, что прибыль одного предпринимателя – это всегда убытки кого-то другого. Чтобы никто не разорялся, никто не должен получать прибыль. В этом случае все товары должны продаваться по «стоимости», то есть по той цене, в которую обходится их производство. А если кто-то продает выше стоимости, значит, кто-то другой лишается возможности окупить и свои расходы.

Так же в рыночной экономике появляются новые возможные источники получения прибыли – акции, облигации, арендная плата за сданное в аренду имущество. Объектами учета становятся нематериальные активы, фондовые ценности, вклады в другие организации. Кроме того, в условиях рыночных отношений появляются такие экономические категории как «цена организации» или «фирменной марки», «цена авторских прав». Продукция организации с высокой репутацией пользуется большим спросом, покупатель готов даже переплачивать за ее продукцию, будучи уверен в ее высоком качестве, в опубликовании проверенной, безошибочной информации, а это, в свою очередь, приносит дополнительную прибыль организации. Следовательно, фирменная марка способна приносить прибыль точно так же, как, например, готовая продукция.

В современной экономике организации прибыль рассматривают как:

* часть дохода, полученного от результата эффективного использования факторов производства – труда, земли, капитала и предпринимательства (экономический подход);
* вознаграждение предпринимателя за его деятельность в условиях несовершенной конкуренции, для которой характерны риск, неопределенность и доже банкротство (рисковый подход);
* вознаграждение за осуществление функций нововведений и внедрения достижений научно-технического прогресса и как результат – за услуги экономической власти государства (функционально-инновационный подход);
* монополистический подход, который может быть результатом проявления организацией-монополистом власти на рынке – на патенты, особые привилегии, и возможность устанавливать высокие цены на свои товары.

Постановлением Министерства финансов Республики Беларусь от 30.09.2011 №102 утверждена Инструкция по бухгалтерскому учету доходов и расходов (далее – Инструкция №102) с дополнениями и изменениями. Данное постановление вступило в силу после 28 января 2012 года и распространяет свое действие на отношения, возникшие с 1 января 2012 года.

В Инструкции № 102 все доходы и расходы разделены на следующие группы: доходы и расходы по текущей деятельности, доходы и расходы по инвестиционной деятельности, доходы и расходы по финансовой деятельности, иные доходы и расходы. Такая группировка доходов и расходов соответствует порядку их отражения на счетах бухгалтерского учета, закрепленному в Инструкции о порядке применения типового плана счетов бухгалтерского учета, утвержденной постановлением Министерства финансов Республики Беларусь от 29.06.2011 №50 (далее – Инструкция № 50).

Классификация доходов и расходов по видам деятельности позволила увязать показатели отчета о прибылях и убытках с показателями отчета о движении денежных средств, формы которых утверждены постановлением Министерства финансов Республики Беларусь от 31.10.2011 №111.

В Инструкции №102 приведены следующие определения текущей, инвестиционной и финансовой деятельности:

* текущая деятельность – основная приносящая доход деятельность организации и прочая деятельность, не относящаяся к финансовой и инвестиционной деятельности;
* инвестиционная деятельность – деятельность организации по приобретению и созданию, реализации и прочему выбытию основных средств, нематериальных активов, доходных вложений в материальные активы, вложений в долгосрочные активы, оборудования к установке, строительных материалов у заказчика, застройщика (далее – инвестиционные активы), финансовых вложений, если указанная деятельность не относится к текущей деятельности согласно учетной политике организации;
* финансовая деятельность – деятельность организации, приводящая к изменениям величины и состава внесенного собственного капитала, обязательств по кредитам, займам и иных аналогичных обязательств, если указанная деятельность не относится к текущей деятельности согласно учетной политике организации.

Классификация доходов и расходов по видам деятельности в организациях может отличаться в зависимости от приоритетных направлений их деятельности. Например, доходы по финансовым вложениям в долговые ценные бумаги, полученные организацией, являющейся профессиональным участником рынка ценных бумаг, относятся к текущей деятельности, а полученные организацией, не являющейся профессиональным участником рынка ценных бумаг, – к инвестиционной деятельности.

Следует отметить, что прибыль – показатель, который отражает лишь абсолютный финансово-экономический эффект организации и сам по себе он (показатель) без соотношения с авансированными или потребленными ресурсами, т.е. затратами и прежде всего – капиталом, ещё не определяет экономическую эффективность производства. В данном случае речь идет о рентабельности и ее показателях, о методах определения экономической эффективности производства на основе рентабельности.

В рыночной экономике основной целью организации является получение прибыли, а поэтому в качестве критерия экономической эффективности выступает максимизация прибыли на единицу затрат капитала (ресурсов) при обеспечении конкурентоспособности продукции. Таким образом, критерием экономической эффективности производства выступает рентабельность.

Исходя из понимания видов прибыли (по видам деятельности и от операций капиталом), можно представить следующие виды рентабельности:

* рентабельность продукции (работ, услуг);
* рентабельность операций с капиталом;

Исходя из понимания видов затрат можно представить следующие виды рентабельности:

* рентабельность продукции (работ, услуг);
* рентабельность капитальных затрат (инвестиционного капитала);
* рентабельность акционерного капитала.

По каждому виду рентабельности рассчитываются показатели, в которых детализируются количественные значения исходных данных по различным признакам, а именно:

* во времени – рентабельность продукции за год, квартал, месяц;
* по месту – рентабельность организации, производства, цеха, торгового подразделения и т.д.;
* по степени детализации производственной программы – рентабельность единицы продукции или всего объема производства, рентабельность по одному виду деятельности или по всем видам деятельности;
* по степени детализации доходов с капитала – рентабельность аренды, лизинга, вложений в производственные организации или в финансовые учреждения; рентабельность франчайзинга; рентабельность объектов интеллектуальной собственности, преданных по лицензионным соглашениям; рентабельность долгосрочных или краткосрочных финансовых вложений.

Основные показатели рентабельности можно объединить в следующие группы:

* показатели, рассчитанные на основе стоимости реализованной продукции;
* показатели, рассчитанные на основе производственных активов;
* показатели, рассчитанные на основе потока наличных денежных средств.

Первая группа показателей формируется на основе расчета уровней рентабельности (доходности), отражаемые в отчетности организации:

* прибыль от реализации;
* валовая прибыль;
* налогооблагаемая прибыль.

Данные показатели характеризуют прибыльность продукции. Рентабельность продукции можно рассчитать как по всей реализованной продукции, так и по отдельным ее видам.

Рентабельность отдельных видов продукции зависит от цены ее реализации и полной себестоимости. Она определяется как процентное соотношение цены реализации единицы данной продукции за вычетом полной себестоимости к полной себестоимости единицы данной продукции.

В связи с этим, при планировании ассортимента производимой продукции учитывается насколько рентабельность отдельных видов будет влиять на рентабельность всей продукции. Поэтому важно сформировать структуру продукции так, чтобы в целом повысить эффективность производства и получить дополнительные возможности увеличения прибыли.

Вторая группа показателей рентабельности формируется на основе расчета уровней рентабельности в зависимости от изменения размера и характера авансированных средств:

* все производственные активы организации;
* инвестиционный капитал (собственные средства и долгосрочные обязательства);
* акционерный (собственный) капитал.

Несовпадение уровней рентабельности по этим показателям характеризуют степень использования организацией финансовых рычагов для повышения доходности: долгосрочных кредитов и заемных средств.

Данные показатели весьма практичны в связи с тем, что отвечают интересам участников.

Третья группа показателей формируется аналогично показателям первой и второй групп, однако вместо прибыли в расчет принимается чистый приток денежных средств.

Данные показатели дают представление о степени возможности организации обеспечивать кредиторов, заемщиков и акционеров наличными денежными средствами. Концепция рентабельности, исчисляемая на основе притока денежной наличности, широко применяется в странах с развитой рыночной экономикой.

Рентабельность производства исчисляется по формуле:

, (1)

где  Р – уровень рентабельности производства, %;

П – сумма прибыли, р.;

ОФ – среднегодовая стоимость основных средств, р.;

НОС – среднегодовая стоимость нормируемых оборотных средств (материальных оборотных средств), р.

Кроме рентабельности производства в процессе анализа предпринимательской деятельности широко используется показатель рентабельности продукции, исчисляемый как отношение прибыли от реализации продукции к полной себестоимости этой продукции. Применение этого показателя рентабельности наиболее рационально при внутрихозяйственных аналитических расчётах, при контроле за прибыльностью (убыточностью) отдельных видов изделий, внедрении в производство новых видов продукции и снятии с производства неэффективных изделий.

Учитывая, что прибыль связана как с себестоимостью изделия, так и с ценой, по которой оно реализуется, рентабельность продукции может быть исчислена как отношение прибыли к стоимости реализованной продукции по свободным или регулируемым ценам.

Рост любого показателя рентабельности зависит от единых экономических явлений и процессов.

Многообразие показателей рентабельности определяет альтернативность поиска путей ее повышения. Каждый из исходных показателей раскладывается в факторную систему с различной степенью детализации, что задает границы выявления и оценки производственных резервов.

Итак, прибыль как основная форма денежных накоплений представляет собой разницу между выручкой от реализации по соответствующим ценам и полной себестоимостью. Отсюда рост прибыли зависит, прежде всего, от снижения затрат на производство продукции, а также от увеличения объёма реализованной продукции.

Анализ прибыли проводится с целью выявления и оценки достигнутых финансовых результатов, определения факторов, их обусловивших, тенденций развития, резервов дальнейшего увеличения массы прибыли организации.

При анализе прибыли решаются следующие задачи:

* выявляются тенденции развития прибыли;
* изучаются динамические изменения валовой прибыли;
* устанавливаются и количественно измеряются факторы, повлиявшие на изменение прибыли за анализируемый период;
* производится анализ на одного работника и изучаются факторы, влияющие на ее изменение;
* выявляются неиспользованные возможности увеличения прибыли, а также разрабатываются мероприятия по их реализации.

Основными источниками информации анализа прибыли являются данные бухгалтерского учета и бухгалтерской (финансовой) отчетности. Из форм бухгалтерской отчетности используют:

* бухгалтерский баланс;
* форма № 2 «Отчет о прибылях и убытках», где отражаются такие показатели, как выручка от реализации товаров, себестоимость, валовая прибыль, расходы на реализацию, прибыль по текущей деятельности, прибыль до налогообложения и др.;
* оперативная отчетность;
* материалы анализа прибыли за предшествующие периоды.

Анализ формирования и использования прибыли предполагает следующие этапы:

* анализ состава и динамики налогооблагаемой прибыли;
* анализ финансовых результатов от обычных видов деятельности;
* анализ уровня среднереализационных цен;
* анализ финансовых результатов от прочих видов деятельности;
* анализ рентабельности деятельности организации;
* анализ распределения и использования прибыли.

  Анализ прибыли и рентабельности проводится в определенной последовательности. Сначала производится оценка состояния и динамики общей суммы прибыли и уровня рентабельности в целом по организации, затем в разрезе структурных подразделений и видов деятельности. При этом особое внимание следует уделять опыту работы тех структурных подразделений, которые достигли высоких финансовых результатов, а также организаций, допустивших снижение прибыли или убытки. С этой целью составляют аналитические таблицы с использованием метода группировок (по прибыли на одного работника, на одно место, на один квадратный метр торговой площади и др.) Анализ прибыли и рентабельности за год дополняют изучением ее по кварталам и месяцам, оценкой влияния факторов на эти показатели.

При изучении динамики прибыли исчисляются базисные и цепные темпы роста (снижения). Проводится сравнение прибыли и рентабельности данной организации с показателями конкурентов и со среднеотраслевыми показателями.

Виды прибыли:

* валовая прибыль:

, (2)

где  – выручка от реализации продукции, товаров, услуг, р.;

 – себестоимость реализованной продукции, товаров, услуг, р.

* прибыль от реализации:

, (3)

где  – управленческие расходы, р.;

– расходы на реализацию, р.;

 – полная себестоимость.

* прибыль по текущей деятельности:

, (4)

где – доходы по текущей деятельности, р.;

– расходы по текущей деятельности, р.

* прибыль от инвестиционной и финансовой деятельности:

, (5)

где , – доходы и расходы по инвестиционной деятельности, р.;

,– доходы и расходы по финансовой деятельности, р.

* прибыль до налогообложения:

 (6)

При анализе прибыли и рентабельности широко используются экономико-математические, экономико-статистические и другие методы.

 Важным этапом анализа является оценка влияния факторов на прибыль и рентабельность. На прибыль и рентабельность влияет множество факторов. Их можно разграничить на внешние и внутренние.

К внешним факторам относятся:

* экономическая ситуация в стране;
* уровень развития экономики;
* меры государственного регулирования деятельности организаций;
* инфляция;
* изменение тарифов, ставок и др.
* внутренние факторы являются объектом управления самой организацией и непосредственно отражаются на результатах деятельности и коммерческой (деловой) активности субъекта. К ним относятся:
* эффективность использования ресурсов;
* система материального стимулирования труда работников и др.

Прибыль от продаж или реализации продукции характеризует абсолютную эффективность хозяйствования коммерческой организации, ее производственной, сбытовой, управленческой деятельности. Рост прибыли от реализации создает основу для расширенного воспроизводства, выполнения обязательств организацией перед бюджетом, банками и другими кредиторами.

Изменение прибыли от реализации продукции (работ, услуг) зависит от ряда факторов, на которые, в свою очередь, влияют объем проданной продукции и ее себестоимость.

К факторам первой группы относятся: изменение объема реализации продукции; изменение объема продукции (в оценке по плановой себестоимости); изменение объема продукции, обусловленное изменениями в структуре продукции.

Факторы второй группы включают: экономию от снижения себестоимости продукции; экономию от снижения себестоимости продукции за счет структурных сдвигов; изменение цен на материалы и тарифов на услуги; изменение цен на 1 р. продукции.

Поскольку объемы выпуска и реализации продукции могут быть исчислены как в натуральном (по видам продукции), так и в денежном выражении (сводные показатели), и на изменение этих показателей оказывают влияние достаточно большое количество факторов, в процессе анализа необходимо детально рассмотреть и оценить влияние каждого фактора.

1. Общее изменение прибыли в результате совокупного влияния всех факторов исчисляется по формуле:

 (7)

где – прибыль отчетного года, р.;

 – прибыль базисного года, р.

1. На изменение прибыли влияют следующие факторы:

а) изменение цен на реализованную продукцию. Влияние на прибыль изменений отпускных цен на реализованную продукцию (Δp1) рассчитывается как:

 , (8)

где  – товарооборот отчётного года в действующих ценах, р.;

 – товарооборот отчётного года в сопоставимых ценах, р.

б) изменение в объеме продукции.

Расчет влияния на прибыль изменений в объеме продукции (Δp2):

 , (9)

где  – прибыль базисного года, р.;

 – себестоимость реализованной продукции отчётного года в сопоставимых ценах, р.;

 – себестоимость реализованной продукции базисного года, р.

в) изменения в объеме продукции, обусловленные изменениями в структуре продукции (Δp3). Их влияние рассчитывается по формуле:

 (10)

где  – выручка от реализации продукции базисного года, р.

г) экономия от снижения себестоимости продукции (Δp4). Ее влияние на прибыль находят как:

 (11)

где – себестоимость реализованной продукции отчётного года в действующих ценах, р.

д) изменения себестоимости за счет структурных сдвигов в составе продукции (ΔР4). Расчет влияния этого фактора имеет вид:

 (12)

Таким образом, все факторы, влияющие на себестоимость реализованной продукции, сказываются и на прибыли от реализации и на налогооблагаемой прибыли.

Отдельным расчетом определяется влияние на прибыль изменения цен на материалы и прочие ресурсы (который приведен выше), а также причин, связанных с нарушением хозяйственной дисциплины. Оценка влияния на прибыль нарушений хозяйственной дисциплины проводится с помощью анализа отклонений, образовавшихся вследствие нарушения стандартов, технических условий, невыполнения плана мероприятий по охране труда, технике безопасности и т.п.

Общее изменение затрат на 1 рубль продукции выражается разницей между базисной полной себестоимостью фактически реализованной продукции и фактической себестоимостью, исчисленной с учетом перечисленных выше факторов.

На основе выполненных расчетов определяется общее изменение прибыли от реализации за анализируемый период, которое представляет собой сумму отклонений по отдельным факторам.

Направления использования чистой прибыли определяются организацией самостоятельно. За ее счет создается резервный капитал; происходит образование фондов накопления и потребления; производятся выплаты дивидендов, социальные выплаты работникам и перечисления на благотворительные и иные цели.

Методом цепной подстановки определяют влияние основных факторов на динамику чистой прибыли.

Основные показатели рентабельности можно объединить в следующие группы:

* показатели, рассчитанные на основе стоимости реализованной продукции;
* показатели, рассчитанные на основе производственных активов;
* показатели, рассчитанные на основе потока наличных денежных средств.

Первая группа показателей формируется на основе расчета уровней рентабельности (доходности), отражаемые в отчетности организации:

Прибыль от реализации / Объем продаж × 100% (13)

Валовая прибыль / Объем продаж × 100% (14)

Налогооблагаемая прибыль / Объем продаж × 100% (15)

Вторая группа показателей рентабельности формируется на основе расчета уровней рентабельности в зависимости от изменения размера и характера авансированных средств:

Чистая прибыль / Все производственные активы ×100% (16)

Чистая прибыль / Инвестиционный капитал×100% (17)

Чистая прибыль / Акционерный капитал×100% (18)

Третья группа показателей формируется аналогично показателям первой и второй групп, однако вместо прибыли в расчет принимается чистый приток денежных средств.

Чистый приток денежных средств / Объем продаж × 100% (19)

Чистый приток денежных средств / Совокупный капитал × 100% (20)

Чистый приток денежных средств / Собственный капитал × 100% (21)

Рентабельность продукции в двух её разновидностях исчисляется по формулам:

, (22)

, (23)

где  *Р* – рентабельность продукции, %;

 – прибыль организации, р.;

 *–* полная себестоимость реализованной продукции, р.;

 – объём реализованной продукции в соответствующих ценах (за минусом НДС и акцизов), р.

Методы факторного анализа показателей рентабельности предусматривают разложение исходных формул расчета показателя по качественным и количественным характеристикам интенсификации производства и повышения эффективности хозяйственной деятельности.

При этом применяют ряд моделей рентабельности:

* + двухфакторная модель рентабельности продукции, где оценивается влияние: объема от реализации; себестоимости реализованной продукции.
  + трехфакторная модель рентабельности производственных фондов, когда находят влияние: рентабельности продаж; фондоёмкости производства продукции; оборачиваемости оборотных средств.
  + пятифакторная модель рентабельности производственных фондов, где можно оценить влияние: фондоёмкости производства продукции; оборачиваемости оборотных средств; материалоемкости производства продукции; зарплатоёмкости продукции; амортизациоёмкости продукции.

В целом факторные модели рентабельности раскрывают важнейшие причинно-следственные связи между показателями финансового состояния и финансовыми результатами, они используются при прогнозировании финансовой устойчивости организации.

Общая рентабельность организаций определяется отношением налогооблагаемой прибыли к среднегодовой стоимости основных производственных фондов и нормируемых оборотных средств и рассчитывается по формуле:

, (24)

где Р – уровень рентабельности, %;  
П – прибыль, р.;  
ОФ – среднегодовая стоимость основных производственных фондов, р.;  
НОС – среднегодовая стоимость нормируемых оборотных средств, р.

По-иному говоря, уровень общей рентабельности, то есть индикатор, отражающий прирост всего вложенного капитала (активов), равняется прибыли до начисления процентов помноженной на сто и поделенной на активы.

Уровень общей рентабельности — это ключевой индикатор при анализе рентабельности организации. Но если требуется точнее определить развитие организации, исходя из уровня ее общей рентабельности, необходимо вычислить дополнительно еще два ключевых индикатора: рентабельность оборота и число оборотов капитала.

Рентабельность оборота отражает зависимость между валовой выручкой (оборотом) организации и его издержками и исчисляется по формуле:

Рентабельность оборота. = Прибыль 100 / Выручка  (25)

Чем больше прибыль по сравнению с валовой выручкой организации, тем больше рентабельность оборота.

Число оборотов капитала отражает отношение валовой выручки (оборота) организации к величине его капитала и исчисляется по формуле:

 Число оборотов. капитала = Валовая Выручка / Активы (26)

 Чем выше валовая выручка организации, тем больше число оборотов её капитала.

В итоге следует, что:

Уровень Общей Рент. = Рент ОБ Число ОБ. Капитала (27)

Показатели рентабельности и доходности имеют общую экономическую характеристику, они отражают конечную эффективность работы организации и выпускаемой им продукции. Главным из показателей уровня рентабельности является отношение общей суммы прибыли к производственным средствам.

Фактическая общая рентабельность определяется отношением прибыли от реализации к фактической среднегодовой стоимости производственных основных фондов и нормируемых оборотных средств, непрокредитованных банком.

Уровень рентабельности зависит не только от суммы прибыли, но и от фондоёмкости производства. В организациях, объединениях тяжелой промышленности с высокой фондоёмкостью производства уровень рентабельности по отношению к производственным фондам ниже, чем в объединениях, в организациях легкой и особенно пищевой промышленности. С увеличением суммы прибыли и уменьшением стоимости основных производственных средств и нормируемых оборотных средств рентабельность повышается, и наоборот.

Детализация факторного анализа прибыли от продаж может выражаться также в определении структур укрупненных факторов в разрезе основных видов деятельности или групп однородных товаров, продукции, работ, услуг, реализуемых организацией. Для проведения такого факторного анализа необходима организация соответствующего аналитического учета на бухгалтерских счетах, на которых накапливается информация об указанных укрупненных факторах. При наличии необходимых аналитических данных детализация факторного анализа может осуществляться в разрезе наименований всего ассортимента реализуемых товаров, продукции, работ, услуг. В результате такого предельного детализированного факторного анализа выясняется, какие наименования ассортимента вносят наибольший положительный (или отрицательный) вклад в получаемую организацией прибыль от продаж, какими факторами обусловлен этот вклад и как эти факторы влияют на совокупное изменение прибыли от продаж.