

УДК 336.67

Павлова Дарья Николаевна

бакалавр направления «Экономика»
Российская академия народного хозяйства и
государственной службы при Президенте РФ
Челябинский филиал
Россия, Челябинск
pavkir95@gmail.com

Darya N. Pavlova

Bachelor of Economics
Russian academy of national economy and
public service under the President
of the Russian Federation Chelyabinsk branch
Russia, Chelyabinsk
pavkir95@gmail.com

**ФАКТОРНЫЙ АНАЛИЗ ПРИБЫЛИ АО
«ОБЛАСТНОЙ АПТЕЧНЫЙ СКЛАД»**

**FACTOR ANALYSIS OF THE PROFIT OF JSC
"REGIONAL PHARMACY WAREHOUSE"**

Аннотация

Статья посвящена рассмотрению факторной модели прибыли и построению ее на примере конкретной организации. Целью статьи является проведение факторного анализа прибыли АО «Областной аптечный склад» за 2013-2015 гг. В результате анализа было выявлено, что наибольшее влияние на выручку от продаж оказывает себестоимость реализованной продукции.

Ключевые слова:

факторная модель, прибыль, факторный анализ

Abstract

The article is devoted to the consideration of the factorial model of profit and its construction on the example of a concrete organization. The purpose of the article is to conduct a factor analysis of the profit of JSC "Regional Pharmacy Warehouse" for 2013-2015. As a result of the analysis, it was revealed that the cost of sales is most affected by sales.

Keywords:

factor model, profit, factor analysis

Главное предназначение прибыли в современных условиях хозяйствования – отражение эффективности производственно-сбытовой деятельности предприятия. Важная роль прибыли в развитии предприятия требует эффективного и непрерывного планирования и управления результатами бизнеса [1]. Управление прибылью выражает процесс разработки и принятия управленческих решений по ключевым аспектам, связанным с ее образованием и распределением [2].

На величину прибыли воздействует множество разнонаправленных факторов, что затрудняет прогнозирование прибыли на основе наблюдения за ее динамикой в текущем периоде. В свете этого целесообразным представляется для анализа тенденции и прогнозирования динамики прибыли, как основного результата финансово-хозяйственной деятельности организации, использование различных методов и моделей [3].

Факторная модель представляет собой синтез нескольких методик планирования прибыли от продаж, что позволяет раскрывать различные факторы, оказывающие влияние на прогнозируемую прибыль.

Выделяют следующие типы факторного анализа [4]:

1. Детерминированный (функциональный) – результативный показатель представлен в виде произведения, частного или алгебраической суммы факторов;
2. Стохастический (корреляционный) – связь между результативным и факторными показателями является неполной или вероятностной;
3. Прямой (дедуктивный) – от общего к частному;
4. Обратный (индуктивный) – от частного к общему;
5. Одноступенчатый и многоступенчатый;
6. Статический и динамический;
7. Ретроспективный и перспективный.

Рассмотрим факторную модель на примере АО «Областной аптечный склад».

При проведении факторного анализа необходимо учитывать влияние инфляции. За последние три года цены на продукцию возросли в среднем на 10,2 % [5]. Тогда индекс цены равен:

$$J_{ц} = 100 + \frac{10,2}{100} = 1,102 \quad (1)$$

Следовательно, выручка от продажи ОАО «Областной аптечный склад» в 2013-2015 гг. в сопоставимых ценах будет равна:

$$B' = \frac{B_1}{J_{ц}}, \quad (2)$$

где B' –выручка от продажи в сопоставимых ценах,

B_1 –выручка от продажи продукции в отчетном периоде.

Применим (2), получаем

$$B'_{2013} = \frac{5\,642\,867}{1,102} = 5\,120\,568,97 \text{ тыс. рублей};$$

$$B'_{2014} = \frac{6\,789\,668}{1,102} = 6\,161\,223,23 \text{ тыс. рублей};$$

$$B'_{2015} = \frac{7\,560\,891}{1,102} = 6\,861\,062,61 \text{ тыс. рублей}.$$

Следовательно, выручка от продажи продукции в 2014 г. по сравнению с 2013 г. увеличилась за счет роста цены на 628 444,77 тыс. рублей, а в 2015 г. – на 699 828,39 тыс. рублей.

Степень влияния изменения цены на изменение суммы прибыли от продажи определяем по формуле:

$$\Delta\Pi^{(Ц)} = \Delta B^ц \times \frac{R_0}{100}, \quad (3)$$

где $\Delta B^ц$ – показатель изменения выручки от продажи под влиянием цены,
 R_0 – рентабельность продаж в базисном периоде.

$$\Delta\Pi^{(Ц)}_{2013} = +522\,298,03 \times \frac{1,37}{100} = +7\,158,04 \text{ тыс. рублей};$$

$$\Delta\Pi^{(Ц)}_{2014} = +628\,444,77 \times \frac{2,25}{100} = +14\,139,4 \text{ тыс. рублей};$$

$$\Delta\Pi^{(Ц)}_{2015} = +699\,828,39 \times \frac{1,65}{100} = +11\,537,2 \text{ тыс. рублей};$$

Таким образом, прирост цен на продукцию в 2013 г. по сравнению с прошедшим периодом в среднем на 11,3% привел к увеличению суммы прибыли от продажи на 7 158,04 тыс. рублей, в 2014 г. – на 14 139,4 тыс. рублей, в 2015 г. – на 11 537,2 тыс. рублей.

Влияние фактора «Себестоимость проданной продукции» рассчитываем на основе формулы:

$$\Delta\Pi^{(С)} = B_1 \times (УС_1 - УС_0)/100, \quad (4)$$

где $УС_1$ и $УС_0$ – уровни себестоимости в отчетном и базисном периодах.

$$\Delta\Pi^{(С)}_{2013} = \frac{5\,672\,867 \times (-2,22)}{100} = 125\,937,65 \text{ тыс. рублей};$$

$$\Delta\Pi^{(С)}_{2014} = \frac{6\,789\,668 \times (+1,69)}{100} = 114\,745,39 \text{ тыс. рублей};$$

$$\Delta\Pi^{(С)}_{2015} = \frac{7\,560\,891 \times (+0,53)}{100} = 40\,072,72 \text{ тыс. рублей}.$$

Себестоимость продаж в 2013 году увеличилась на 3 377 184 тыс. рублей, но уровень ее по отношению к выручке от продажи уменьшился на 2,22% по сравнению с 2012 годом. Следовательно, экономия в 2013 году привела к увеличению суммы прибыли от продажи на 125 937,65 тыс. рублей (так как расходы – это факторы обратного влияния по отношению к прибыли).

Себестоимость в 2014 и 2015 годах увеличилась на 996 549 тыс. рублей и на 662 213 тыс. рублей соответственно, уровень ее по отношению к выручке от продажи также увеличился на 1,69%, и на 0,53% соответственно.

Это означает, что рост себестоимости и ее удельного веса в выручке привел к уменьшению суммы прибыли в 2014 и 2015 годах на 114 745,39 тыс. рублей и на 40 072,72 тыс. рублей соответственно.

Расчет влияния фактора «Коммерческие расходы» определяем по следующей формуле:

$$\Delta\P^{(КР)} = B_1 \times (УКР_1 - УКР_0)/100, \quad (5)$$

где $УКР_1$ и $УКР_0$ – уровни коммерческих расходов в отчетном и базисном периодах.

$$\Delta\P^{(КР)}_{2013} = \frac{5\,672\,867 \times (-0,39)}{100} = 22\,124,18 \text{ тыс. рублей};$$

$$\Delta\P^{(КР)}_{2014} = \frac{6\,789\,668 \times (-2,56)}{100} = 173\,815,5 \text{ тыс. рублей};$$

$$\Delta\P^{(КР)}_{2015} = \frac{7\,560\,891 \times (+0,07)}{100} = 5\,292,62 \text{ тыс. рублей}.$$

Это означает, что экономия по коммерческим расходам в 2013 и 2014 годах и уменьшение их удельного веса в выручке на 0,39% и 2,56% соответственно увеличили сумму прибыли на 22 124,18 тыс. рублей и на 173 815,5 тыс. рублей соответственно, а увеличение доли коммерческих расходов в 2015 году по сравнению с 2014 годом на 0,07% привело к уменьшению прибыли на 5 292,62 тыс. рублей.

Обобщенное влияние факторов, воздействующих на прибыль, отражено в таблице 3.

Таблица 3 – Сводная таблица влияния факторов на прибыль АОА «Областной аптечный склад» за 2013-2015гг.

| Показатели | Сумма (тыс. рублей) | | |
|-----------------------------------|---------------------|-------------|------------|
| | 2013 год | 2014 год | 2015 год |
| Себестоимость проданной продукции | +125 937,65 | –114 745,39 | –40 072,72 |
| Коммерческие расходы | +22 124,18 | +173 815,5 | –5 292,62 |

Таким образом, за анализируемый период наибольшее влияние в сторону уменьшения прибыли оказал такой фактор как «Себестоимость реализованной продукции», но за последние два года наблюдается положительная динамика уменьшения отрицательного влияния данного фактора на прибыль. Влияние фактора «Коммерческие расходы» нельзя оценивать однозначно, так как динамика изменчива, но в 2015 году произошло резкое снижение прибыли под действием данного фактора.

Список использованных источников:

1. Гусарова О.М. Моделирование как способ планирования и управления результатами бизнеса // Успехи современного естествознания. – 2014. – № 11. – С. 88-92.
2. Гусарова О.М. Моделирование в принятии управленческих решений // Наука и образование: проблемы и перспективы развития: сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции. – Тамбов: Юком, 2014. – С. 41-42.
3. Гусарова О.М. Методы и модели прогнозирования деятельности корпоративных систем // Теоретические и прикладные вопросы образования и науки: сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции. – Тамбов: Юком, 2014. – С. 48-49.
4. Романова, Л.Е. Экономический анализ [Текст] – учебное пособие для вузов / А.Е.Романова – СПб.:Питер., 2011 – С.215-216.
5. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/tariffs/
6. Демьянов Д.Г. Анализ и прогнозирование чистой прибыли / Е.Н. Богатенкова, Т.И. Бухтиярова, Д.Г. Демьянов // Современные наукоемкие технологии. – 2014. – № 7-1. – С. 23-24.
7. Демьянов, Д.Г. Формирование системы стратегического управления инвестиционной деятельностью [Текст] / Д.Г. Демьянов // материалы XVII Всероссийской науч.-практ. конф. с международным участием, Тобольск, 15 октября 2010 г. – Тюмень : Библиотечно-издательский комплекс ТюмГНГУ, 2010. – С. 135-137.
8. Демьянов Д.Г. Моделирование прибыли посредством управления дебиторской задолженности : монография / Д.Г. Демьянов, В.С. Пылкова. – Германия: LAP LAMBERT Academic Publishing, 2016. – 69 с.