

МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФАКТОРНОГО АНАЛИЗА ПРИБЫЛИ ОТ ПРОДАЖ ВИНОДЕЛЬЧЕСКОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Т.И. Козюбро, канд. экон. наук

О.В. Глущенко, студент

Кубанский государственный технологический университет
(Россия, г. Краснодар)

DOI:10.24412/2500-1000-2022-4-4-68-70

Аннотация. *Винодельческая отрасль Краснодарского края многие годы является приоритетным направлением развития региона. Несмотря на сложные экономические условия, обусловленные пандемией COVID-19, снижением покупательской способности, резким колебанием курсов валют, в целом по подавляющему большинству предприятий виноградовинодельческой промышленности Кубани наблюдается положительная динамика основных экономических показателей. Тем не менее, следует оперативно реагировать на динамично меняющиеся факторы, влияющие на функционирование организации. Одним из эффективных способов принятия своевременных управленческих решений является использование результатов факторного анализа. Анализ позволяет определить стоимостное выражение изменения различных факторов, чтобы впоследствии спрогнозировать или достичь плановых результатов прибыли. В данной статье мы рассмотрим практический пример применения факторного анализа.*

Ключевые слова: *факторный анализ, анализ предприятия, результативный показатель, прибыль от продаж.*

Виноградовинодельческая отрасль Кубани последние годы имеет положительную динамику развития и является приоритетно отраслью развития региона [1]. Производимая продукция обладает высоким качеством, что подтверждается различными зарубежными медалями на международных дегустационных выставках и конкурсах [2]. С середины 2020 года стартовала так называемая "винная" реформа, которая в перспективе окажет положительное влияние на всю отрасль и предполагает ряд мер государственной поддержки [3].

Тем не менее, необходимо регулярно проводить глубокий анализ перспектив роста и разрабатывать стратегии развития, учитывать имеющиеся и возникающие предпринимательские риски [4]. Так же в сложившихся противоречивых экономических условиях, любому отечественному промышленному бизнесу следует уделить особое внимание достижению финансовой устойчивости [5]. В обязательном порядке необходимо учитывать тот факт, что все большую популярность набирает приме-

нение инструментов цифровой экономики [6]. Так, например, внедрение в процесс производства зарубежных современных технологий переработки сырья позволит сократить значимую часть материальных затрат, что приведет снижению себестоимости, а следовательно, к увеличению прибыли от продаж.

Результаты факторного анализа всегда были эффективным инструментом для принятия управленческих решений и разработки мероприятий по улучшению функционирования финансово-экономической деятельности предприятия. На его основе можно делать выводы о влиянии тех или иных факторов на исследуемый показатель.

В данной статье мы рассмотрим методические аспекты факторного анализа прибыли от продаж типичного винодельческого предприятия Краснодарского края АО «НПФ «Фанагория» и рассмотрим каждый из его этапов.

Все необходимые показатели для проведения анализа представлены в таблице 1.

Таблица 1. Исследуемые показатели

Показатель	2020	2021	Абсолют. откл.	Темп роста, %
Выручка	4974180	5010641	36461	100,73
Себестоимость продаж	2943694	2930859	-12835	99,56
Коммерческие расходы	832246	813406	-18840	97,74
Управленческие расходы	138981	153990	15009	110,80
Прибыль от продаж	1059259	1112386	53127	105,02

В первую очередь, определим влияние изменения выручки на прибыль от продаж:

$$\Delta\Pi_n(B) = \Pi_{пб} (B_o/B_b - 1),$$

где $\Delta\Pi_n(B)$ – изменение прибыли от продаж за счет изменения выручки;

$\Pi_{пб}$ – прибыль от продаж базисного периода;

B_o и B_b – показатель выручки отчетного и базисного периода соответственно.

$$\begin{aligned} \Delta\Pi_n(B) &= 1059259 * (5010641/4974180 - 1) \\ \Delta\Pi_n(B) &= 7764,42 \text{ тыс. руб.} \end{aligned}$$

Влияние изменения уровня себестоимости на прибыль от продаж исчисляется так:

$$\Delta\Pi_n(C) = C_b * \text{Темп роста}_в - C_o,$$

где C_b и C_o – себестоимость продаж базисного и отчетного периодов соответственно;

$\text{Темп роста}_в$ – темп роста выручки.

$$\begin{aligned} \Delta\Pi_n(C) &= 2943694 * 1,0073 - 2930859 \\ \Delta\Pi_n(C) &= 34412,43 \text{ тыс. руб.} \end{aligned}$$

Чтобы определить уровень влияния управленческих расходов на прибыль от продаж, необходимо воспользоваться следующей формулой:

$$\Delta\Pi_n(Ур) = Ур_b * \text{Темп роста}_в - Ур_o,$$

где $Ур_b$ и $Ур_o$ – управленческие расходы базисного и отчетного периодов соответственно.

$$\begin{aligned} \Delta\Pi_n(Ур) &= 138981 * 1,0073 - 153900 \\ \Delta\Pi_n(Ур) &= -13904,44 \text{ тыс. руб.} \end{aligned}$$

Влияние изменения уровня коммерческих расходов на прибыль от продаж рассчитаем по следующей формуле:

$$\Delta\Pi_n(Kp) = Kp_b * \text{Темп роста}_в - Kp_o,$$

где Kp_b и Kp_o – коммерческие расходы базисного и отчетного периодов соответственно.

$$\begin{aligned} \Delta\Pi_n(Kp) &= 832246 * 1,0073 - 813406 \\ \Delta\Pi_n(Kp) &= 24915,40 \text{ тыс. руб.} \end{aligned}$$

Суммарное изменение всех факторов приведет к общему изменению прибыли от продаж и будет иметь вид:

$$\begin{aligned} \Delta\Pi_n &= \Delta\Pi_n(B) + \Delta\Pi_n(C) + \Delta\Pi_n(Ур) + \Delta\Pi_n(Kp) \\ \Delta\Pi_n &= 7764,42 + 34412,43 - 13904,44 + \\ &\quad 24915,40 \\ \Delta\Pi_n &= 53187,81 \text{ тыс. руб.} \end{aligned}$$

Таким образом, можно сделать ряд выводов, проанализировав влияние факторов винодельческого предприятия «Фанагория» на прибыль от продаж:

- за счет увеличения выручки на 36461 тыс. руб., прибыль от продаж возросла на 7764,42 тыс. руб.;

- за счет уменьшения себестоимости продаж на 12835 тыс. руб., прибыль от продаж возросла на 34412,43 тыс. руб.;

- за счет уменьшения коммерческих расходов на 18840 тыс. руб., прибыль от продаж увеличилась на 24915,40 тыс. руб.;

- за счет увеличения управленческих расходов на 15009 тыс. руб., прибыль от продаж уменьшилась на 13904,44 тыс. руб.;

- суммарное изменение всех факторов увеличило прибыль от продаж на 53187,81 тыс. руб.

В заключении отметим, что умение грамотно использовать методику факторного анализа позволяет управленческому персоналу своевременно выявлять отрицательное влияние того или иного фактора на исследуемый показатель, а также нахо-

дить потенциал и резервы для его улучшения и принимать соответствующие решения и разрабатывать необходимые эффективные мероприятия для улучшения функционирования деятельности предприятия.

Биографический список

1. Мартынова Т.А., Сисель Н.О. Обзор состояния и проблем виноградарско-винодельческой отрасли Краснодарского края // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика. – 2012. – № 1. – С. 315-321.

2. Толмачева О.И., Мартынова Т.А., Глазырина Е.В. Оценка современного состояния и направления развития виноградарско-винодельческой отрасли Краснодарского края // Экономика и предпринимательство. – 2021. – №2 (127). – С. 439-445.

3. Козюбро Т.И. Развитие винодельческой промышленности Краснодарского края в новых условиях // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2021. – №11-1 (81). – С. 111-113.

4. Наниз К. Р., Мартынова Т. А. Использование комплексной оценки предпринимательских рисков для предприятий винодельческой промышленности // Научные труды Кубанского технологического университета. – 2015. – №14. – С. 112-122.

5. Бжассо А.А., Козюбро Т.И. Концепция устойчивого развития компании: методические подходы, модели // Международный журнал гуманитарных и естественных наук. – 2021. – №3-1 (54). – С. 19-22.

6. Деркачева Е.А., Карташов К.А., Козюбро Т.И., Михеев Г.В., Хухлаев Д.Г., Ершова Е.А. Основы цифровой экономики. Учебное пособие. Кубанский государственный технологический университет, Волгодонский инженерно-механический институт (филиал), Национального исследовательского ядерного университета «МИФИ», АНО «Международная ассоциация ученых, преподавателей и специалистов». – Краснодар: Индивидуальный предприниматель Кабанов Виктор Болеславович (Издательство «Новация»). 2021. – 422 с.

METHODOLOGICAL ASPECTS OF FACTOR ANALYSIS OF PROFIT FROM SALES OF A WINE-MAKING ENTERPRISE

T.I. Kozyubro, *Candidate of Economic Sciences*

O.V. Glushenko, *Student*

Kuban State Technological University

(Russia, Krasnodar)

Abstract. *The wine industry of the Krasnodar Territory has been a priority area of the region's development for many years. Despite the difficult economic conditions caused by the COVID-19 pandemic, a decrease in purchasing power, sharp fluctuations in exchange rates, in general, the vast majority of enterprises of the Kuban grape-growing industry have positive dynamics of the main economic indicators. Nevertheless, it is necessary to respond promptly to dynamically changing factors affecting the functioning of the organization. One of the effective ways to make timely management decisions is to use the results of factor analysis. The analysis allows you to determine the cost expression of changes in various factors in order to subsequently predict or achieve planned profit results. In this article we will consider a practical example of the use of factor analysis.*

Keywords: *factor analysis, enterprise analysis, performance indicator, profit from sales.*