

УДК 330.143

Лекерова Анастасия Константиновна

бакалавр направления «Экономика»
Российская академия народного хозяйства и
государственной службы при Президенте РФ
Челябинский филиал
Россия, Челябинск
nasty2013mail.ry@mail.ru

Lekerova Anastasia K.

Bachelor of Economics
Russian Academy of National Economy and
Public Service under the President
of the Russian Federation
Chelyabinsk branch
Russia, Chelyabinsk
nasty2013mail.ry@mail.ru

**ФАКТОРНЫЙ АНАЛИЗ ФОРМИРОВАНИЯ
ПРИБЫЛИ ОТ ПРОДАЖ НА ПРИМЕРЕ
«АШИНСКОГО МЕТАЛЛУРГИЧЕСКОГО
ЗАВОДА»¹**

**FACTOR ANALYSIS OF FORMATION OF
PROFITS FROM SALES ON THE EXAMPLE OF
"AMW"**

Аннотация

Рост прибыли от продаж создаёт финансовую основу для осуществления расширенного воспроизводства организации и удовлетворения социальных и материальных потребностей работников, выполнения обязательств предприятия перед бюджетом, банками и другими организациями. При изучении прибыли от продаж основное внимание обращается на анализ влияния внутренних факторов на прибыль от продаж.

Ключевые слова:

прибыль, анализ, финансовый результат

Abstract

The growth of profit on sales creates a financial basis for the implementation of the expanded reproduction of the organization and meet the social and material needs of the employees, the obligations of the enterprise to the budget, banks and other organizations. With the profits from sales of the study focuses on the analysis of the influence of internal factors on profit on sales.

Keywords:

profit analysis, financial results

Финансовый результат является основным внутренним источником образования финансовых ресурсов, обеспечивающих развитие организации. Он создает высокий уровень самофинансирования его развития, что повышает конкурентные позиции на товарном и финансовом рынках, выступает основным защитным механизмом, предохраняющим предприятие от угрозы банкротства.

Динамика изменения финансовых результатов предприятия ПАО «Ашинский металлургический завод» представлена в таблице 1.

Динамика финансовых результатов от операционной деятельности предприятия положительная, валовая прибыль и прибыль от продаж увеличились по сравнению с 2013 годом более чем в два раза, EBITDA увеличилась на 182,6 %. Рост результатов операционной деятельности произошел в результате увеличения объема реализации

¹ Статья выполнена под научным руководством Бухтияровой Т.И. профессора кафедры экономики, финансов и бухгалтерского учета Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации (Челябинский филиал)

в натуральном выражении, структурных изменений в сортаменте реализуемой продукции, роста цен на реализуемую продукцию. Увеличение чистого убытка на 109,5% вызвано отрицательным влиянием изменения курса валют, которое в целом за год составило 2595149 тыс. руб. Основная часть курсовой разницы – переоценка стоимости долгосрочного валютного кредита.

Таблица 1 – Анализ финансовых результатов ПАО «Ашинский металлургический завод» за 2013-2014 годы, тыс. руб. [1].

Показатель	2013 г.	2014 г.	Темп, изм. %
Выручка от реализации	12925413	16060650	124,3
Себестоимость проданных товаров	(1196923)	(13979420)	116,8
Коммерческие расходы	(737115)	(752982)	102,2
Управленческие расходы	(512802)	(519715)	101,3
Прибыль от продаж	(291427)	811533	278,5
Амортизация	(931858)	(998401)	107,1
ЕВИТДА	640431	1809934	282,6
Сальдо прочих доходов и расходов	(590418)	(3012091)	510,2
Балансовая прибыль	(881845)	(2200558)	249,5
Налог на прибыль и иные аналогичные выплаты и начисления	126356	618567	498,5
Чистая прибыль	(755489)	(1581991)	209,4

Факторный анализ прибыли от продаж представим следующим образом:

На изменение прибыли от продаж оказывает влияние:

а) изменение физического объема:

$$\Delta П \text{ от пр (Q)} = \Delta Q \times (P_{2013} - c/c_{2013}),$$

где ΔQ – изменение физического объема; P – цена реализации; c/c – себестоимость единицы произведенной продукции;

$$\Delta П \text{ от пр (Q)} = +86618 \times (11,23 - 1,04) = + 882330,30 \text{ тыс. руб.}$$

б) изменение цены реализации:

$$\Delta П \text{ от пр (P)} = \Delta P \times Q_{2014},$$

где ΔP – изменение цены реализации; Q – физический объем.

$$\Delta П \text{ от пр (P)} = +1,75 \times 13979420 = +2162862,59 \text{ тыс. руб.}$$

в) изменение себестоимости продукции:

$$\Delta П \text{ от пр (c/c)} = - \Delta c/c \times Q_{2014},$$

где $\Delta c/c$ – изменение себестоимости продукции;

$$\Delta П \text{ от пр (c/c)} = - 10,55 \times 13979420 = - 12692452,89 \text{ тыс. руб.}$$

г) изменение коммерческих расходов:

$$\Delta П \text{ от пр (KP)} = - \Delta KP,$$

где ΔKP – изменение коммерческих расходов;

$$\Delta П \text{ от пр (KP)} = - 15867 \text{ тыс. руб.}$$

д) изменение управленческих расходов:

$$\Delta П \text{ от пр (UP)} = - \Delta UP,$$

где ΔUP – изменение управленческих расходов

$$\Delta П \text{ от пр (UP)} = - 6913 \text{ тыс. руб.}$$

Алгоритм расчета влияния факторов на динамику прибыли предприятия ПАО «Ашинский металлургический завод» представлен таблице 2.

Таблица 2 – Результаты расчетов

Показатель	2013 г.	2014 г.	изменение, тыс. руб.
Выручка от реализации	12925413	16060650	3135237
Цена реализации, тыс. руб. / ед.	11,23	12,97	1,75
Физический объем, ед.	1151381	1237999	86618
Себестоимость проданных товаров	1196923	13979420	12782497

себестоимость единицы продукции	1,04	11,29	10,25
Валовая прибыль	11728490	2081230	-9647260
Коммерческие расходы	737115	752982	15867
Управленческие расходы	512802	519715	6913
Прибыль от продаж	10478573	808533	-9670040
Факторный анализ прибыли от продаж			
за счет изменение физического объема			882330,3032
за счет изменения цены реализации			2162862,588
за счет себестоимости			-12692452,89
за счет изменение коммерческих расходов			-15867
за счет изменение управленческих расходов			-6913
итого			-9670040,00

Как показывают данные факторного анализа, общее изменение прибыли от продаж составило снижение на 9670040 тыс. руб. За счет роста себестоимости продукции с 1,04 тыс. руб. / ед. до 11,29 тыс. руб. / ед. прибыль снизилась на -12692452,89 тыс. руб. (отрицательный фактор). Происходит снижение прибыли от продаж за счет роста коммерческих и управленческих расходов на 15867 тыс. руб. и 6913 тыс. руб. соответственно (отрицательное воздействие).

За счет роста ценового фактора на реализацию продукции возможно прибыль увеличить на 2162862,59 тыс. руб., а за счет роста объема произведенной продукции рост прибыли от продаж сможет составить 882330,30 тыс. руб.

В итоге получаем, что за счет опережающих его роста себестоимости продукции над ростом цены, прибыль от продаж снижается.

Для увеличения прибыли предприятия предлагаются ряд мероприятий:

- модернизация и техническое перевооружение производства;
- поиск наиболее выгодных поставщиков металлопрокатов по более низкой цене, чем в текущий момент для предприятия;
- реализация инвестиционных проектов, которые приведут к увеличению объемов производства, расширению сортамента, снижению себестоимости выпускаемой продукции и повышению ее качества;

- выход на новые и удержание позиций на освоенных рынках;
- развитие сбытовой сети, ориентированной на конечного потребителя;
- поддерживать уровень цен на продукцию соответствующая рынку;
- установление долгосрочных контрактов на поставки своей продукции с потребителями;
- улучшать систему менеджмента качества;
- поддерживать партнерские отношения с поставщиками, с целью развития и укрепления взаимовыгодного сотрудничества;

Список использованной литературы

1. Годовой отчет за 2014 год / [Электронный ресурс] // <http://www.amet.ru/invest/opening/reports/> (Дата обращения 08.03.2016 г.)
2. Ермолович, Л.Л., Сивчик Л.Г. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Учебное пособие для вузов. — Минск: Интерпрессервис: экоперспектива, 2012. — 571 с.
3. Ефимова, О.В. Финансовый анализ. / О.В. Ефимова. — 3-е изд., доп. и перераб. — М.: Бухгалтерский учет, 2012. — 352 с.