

**ФАКТОРНЫЙ АНАЛИЗ КАК МЕТОД ИССЛЕДОВАНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ
АССОРТИМЕНТНОЙ ПОЛИТИКИ ОАО «БЕЛОРУССКИЙ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКИЙ
ЗАВОД» – УПРАВЛЯЮЩАЯ КОМПАНИЯ ХОЛДИНГА «БЕЛОРУССКАЯ
МЕТАЛЛУРГИЧЕСКАЯ КОМПАНИЯ»**

*Е.С. Терентьева, 1 курс, магистрант
Научный руководитель – П.В. Гуца, к.э.н., доцент
Полесский государственный университет*

Деятельность любой коммерческой компании направлена на получение прибыли. Основные факторы, влияющие на прибыль, – объем, ассортимент, себестоимость проданной продукции и расходы на ее реализацию. Анализ этих факторов поможет компании выявить недостатки, повысить рентабельность продаж и подготовить бизнес-план по продажам.

Факторный анализ – это способ комплексного и системного исследования влияния отдельных факторов на размер итоговых показателей. **Основная цель** проведения такого анализа – найти способы увеличить доходность фирмы. Таким образом, в результате факторного анализа мы получаем из несистематизированного массива данных несколько макропеременных, описывающих различные характеристики продукции компании (или другого исследуемого объекта).

Проведем факторный анализ прибыли от продаж. ОАО «Белорусский металлургический завод» – управляющая компания холдинга «Белорусская металлургическая компания».

Расчет влияния основных факторов на сумму прибыли представлен в таблицах 1 и 2.

Таблица 1. – Исходные данные для факторного анализа прибыли от реализации продукции, тыс. долл.

Показатель	Базовый период	Данные базового периода, пересчитанные на объем продаж отчетного периода	Отчетный период
Выручка от реализации	1 496 955,063	1 503 717,494	1 488 677,129
Себестоимость реализованной продукции	1 350 585,609	1 356 621,400	1 359 199,460
Прибыль от реализации	146 369,454	147 096,094	129 477,668

Примечание – Источник: собственная разработка по данным предприятия

Определим сумму прибыли при фактическом объеме реализации и базовой величине остальных факторов, для чего рассчитаем индекс объема реализации продукции (*ИП*), а затем базовую сумму прибыли скорректируем на его уровень.

Индекс объема реализации исчисляются путем сопоставления фактического объема реализации с базовым в натуральном (если продукция однородная), условно-натуральном или стоимостном выражении (если продукция неоднородна по своему составу). В ОАО «Белорусский металлургический завод» его величина составляет:

$$ИП = 2\,434\,114 \text{ тонн} : 2\,420\,563 \text{ тонн} = 1,0056.$$

Если бы не изменилась величина остальных факторов, сумма прибыли ($P_{усл1}$) должна была бы увеличиться на 0,0056 % и составить 147 188,842 тыс. долл. США ($146\,369,454 \times 1,0056$).

Затем определим сумму прибыли при фактическом объеме и структуре реализованной продукции, но при базовом уровне себестоимости и цен. Для этого из условной выручки нужно вычесть условную сумму затрат:

$$P_{усл2} = V_{усл} - C_{усл} = \sum (VPI_{i1} \times C_{i0}) - \sum (VPI_{i1} \times C_{i0}) = 1\,503\,717,494 \text{ тыс. долл. США} - 1\,356\,621,400 \text{ тыс. долл. США} = 147\,096,094 \text{ тыс. долл. США}$$

Подсчитаем, сколько прибыли могла бы получить организация при фактическом объеме реализации, структуре и ценах, но при базовом уровне себестоимости продукции. Для этого из фактической суммы выручки следует вычесть условную сумму затрат:

$$P_{усл3} = V_1 - C_{усл} = \sum (VPI_{i1} \times C_{i1}) - \sum (VPI_{i1} \times C_{i0}) = 1\,488\,677,129 \text{ тыс. долл. США} - 1\,356\,621,400 \text{ тыс. долл. США} = 132\,055,728 \text{ тыс. долл. США}.$$

Расчет влияния факторов производится с использованием данных таблицы 2.

Таблица 2. – Расчет влияния факторов на изменение суммы прибыли от реализации продукции в целом по организации

Показатель прибыли	Факторы				Порядок расчета	Прибыль, тыс. долл. США
	объем продаж	структура продаж	Цены	себестоимость		
П0	план	план	План	план	В0 - С0	146 369,454
Пусл1	факт	план	План	план	П0 x ИП	147 188,842
Пусл2	факт	факт	План	план	Вусл – Сусл	147 096,094
Пусл3	факт	факт	Факт	план	В1 – Сусл	132 055,728
П1	факт	факт	Факт	факт	В1 - С1	129 477,668

Примечание – Источник: собственная разработка по данным предприятия

На основании данных таблицы 2 можно установить, как изменилась сумма прибыли за счет каждого фактора. Так, сумма прибыли изменилась за счет:

- объема реализации продукции:

$\Delta\P_{\text{ВРП}} = \Pi_{\text{усл1}} - \Pi_0 = 147\,188,842$ тыс. долл. США – $146\,369,454$ тыс. долл. США = $+819,388$ тыс. долл. США;

- структуры продукции:

$\Delta\P_{\text{стр}} = \Pi_{\text{усл2}} - \Pi_{\text{усл1}} = 147\,096,094$ тыс. долл. США – $147\,188,842$ тыс. долл. США = $-92,748$ тыс. долл. США;

- отпускных цен:

$\Delta\P_{\text{ц}} = \Pi_{\text{усл3}} - \Pi_{\text{усл2}} = 132\,055,728$ тыс. долл. США – $147\,096,094$ тыс. долл. США = $-15\,040,366$ тыс. долл. США;

- себестоимости реализованной продукции:

$\Delta\P_{\text{с}} = \Pi_1 - \Pi_{\text{усл3}} = 129\,477,668$ тыс. долл. США – $132\,055,728$ тыс. долл. США = $-2\,578,060$ тыс. долл. США;

Результат получился следующим:

$\Pi_1 - \Pi_0 = \Delta\P_{\text{ВРП}} + \Delta\P_{\text{стр}} + \Delta\P_{\text{ц}} + \Delta\P_{\text{с}} = 819,388$ тыс. долл. США – $92,748$ тыс. долл. США – $15\,040,366$ тыс. долл. США – $2\,578,060$ тыс. долл. США = $16\,891,785$ тыс. долл. США.

По результатам факторного анализа можно оценить качество прибыли. Качество прибыли от основной деятельности признается высоким, если ее увеличение обусловлено ростом объема реализации, снижением себестоимости продукции. Низкое качество прибыли характеризуется ростом цен на продукцию без увеличения физического объема реализации и снижения затрат на рубль продукции.

Таким образом, в исследуемой организации план по сумме прибыли от реализации продукции невыполнен на $16\,891,785$ тыс. долл. США, т.е. фактический объем прибыли от реализации составил $88,46\%$ от плана. Результаты расчетов показывают, что сокращение прибыли обусловлено в основном изменением среднереализационных цен, в результате чего прибыль от реализации уменьшилась на $15\,040,366$ тыс. долл. США. В большей мере фактические цены на рынках оказались немного ниже планируемых значений. Вследствие изменения себестоимости реализованной продукции прибыль сократилась еще на $2\,578,060$ тыс. долл. США. Уменьшению суммы прибыли на $92,748$ тыс. долл. США способствовали также изменения в структуре продукции, так как в общем объеме реализации сократился удельный вес высокорентабельных видов продукции. В связи с изменением в объеме реализации продукции сумма прибыли уменьшилась на $819,388$ тыс. долл. США.