

УДК 338.314.017

**ОСОБЕННОСТИ АНАЛИЗ ПРИБЫЛИ ОТ ПРОДАЖИ
ПРОДУКЦИИ РАСТЕНИЕВОДСТВА**

Курьянов Алексей Владимирович

кандидат экономических наук, доцент

kurjanov-av@rambler.ru

Романцов Дмитрий Александрович

студент

Мичуринский государственный аграрный университет

г. Мичуринск, Россия

Аннотация. В статье проводится анализ прибыли от продажи продукции растениеводства

Ключевые слова: прибыль от продажи продукции, финансовые результаты, факторный анализ прибыли, объем реализации.

Финансовый результат в целом по АО «Подъем» представляет собой сальдированный результат по двум основным позициям:

- ▶ доходы и расходы по обычным видам деятельности;
- ▶ прочие доходы и расходы;

Состав и динамика общего финансового результата по предприятию представлены в таблице 1.

Таблица 1

Состав и динамика финансовых результатов в АО «Подъем» за 2016-2018 гг., тыс. руб.

Показатель	2016 г.	2017 г.	2018 г.	Откл. (+,-)
Прибыль (убыток) от реализации - всего	20511	18704	46792	26281
Прочие доходы	7815	2715	4855	-2960
Прочие расходы	13943	13480	18489	4556
Прибыль до налогообложения	11081	3989	30462	19381
Текущий налог на прибыль	161	-	258	97
Чистая прибыль	10920	3989	30204	19284

Как видно из данных таблицы 1 в целом за анализируемый период АО «Подъем» прибыльное предприятие. При этом показатель чистой прибыли колеблется от минимального размера в 10920 тыс. руб. в 2016 г. до максимального размера в 30462 тыс. руб. в 2018 г. В 2018 г. прибыль по сравнению с 2016 г. увеличилась на 26281 тыс. руб. и составила 46792 тыс. руб., что в основном было связано с ростом прибыли от продажи зерновой продукции и подсолнечника.

Определенную роль на формирование финансовых результатов в отдельные годы оказывали прочие доходы и расходы, имевшие за 2016-2018 гг. отрицательное и положительное сальдо. В 2018 г. отрицательное сальдо прочих доходов составило 2960 тыс. руб.,

Таким образом, структурный анализ финансовых результатов в целом по предприятию показал, что основным источником их формирования в АО «Подъем» является прибыль от продаж.

В свою очередь прибыль от продаж состоит из нескольких составляющих:

- ▶ прибыли от реализации сельскохозяйственной продукции личного

изготовления и продуктов ее переработки;

- ▶ прибыли от реализации промышленной продукции;
- ▶ прибыли от реализации товаров;
- ▶ прибыли от реализации работ и услуг, охватывая продажу по договорам,

финансируемым федеральным бюджетом.

На протяжении всего анализируемого периода в АО «Подъем» прибыль от реализации состояла из двух составляющих: прибыли от продажи сельскохозяйственной продукции личного изготовления и прибыли от реализации работ и услуг.

Экономический итог от реализации продукции в целом по предприятию зависит от 4-х факторов первого уровня соподчиненности: размера реализации продукции, ее структуры, себестоимости и уровня среднереализационных цен.

Объем реализации может оказывать положительное и отрицательное влияние на массу прибыли. Увеличение объема продаж рентабельной продукции приводит к пропорциональному увеличению прибыли. Если же продукция является убыточной, то при увеличении объема реализации происходит уменьшение суммы прибыли [1-8].

Структура товарной продукции также может оказывать как положительное, так и отрицательное влияние на сумму прибыли. Если растет доля более рентабельной продукции в общем объеме ее реализации, то сумма прибыли возрастает, и, наоборот, при увеличении удельного веса низкорентабельной или убыточной продукции, общая сумма прибыли снижается [11-13].

Таблица 2

Факторный анализ продажи продукции растениеводства в АО «Подъем» за 2016 - 2018 гг.

Вид продукции	Размер производства, ц		Уровень товарности, %		Размер реализации, ц		Отклонение (+,-), ц		
	2017 г.	2018 г.	2017 г.	2018 г.	2017 г.	2018 г.	всего	в том числе за счет	
								размера производства	уровня товарности
Зерно	120553	126686	94,7	100,2	114111	126974	12863	5860	7003
Подсолнечник	22143	23985	128,3	73,8	28420	17703	-10717	2352	-13069

Объем производства 2018 г. умножаем на уровень товарности 2017 г. и получаем 11997164 ц условный объем продаж.

Из условного объема продаж вычитаем объем продаж 2017 г. $(119971,64 - 114111) = 5860$ ц.

Из 2018 г. – условное значение $126974 - 119971 = 7003$ ц

В связи с увеличением объема продаж зерна в 2018 г. по сравнению с 2016 г. на 12863 ц., увеличился уровень товарности на 5,5 процентных пункта или на 7003 ц. За счет роста объема производства на 5,1%, объем продаж увеличился на 5860 ц. 30772 ц – условный объем продаж

Объем продаж подсолнечника в 2018 г. по сравнению с 2017 г. сократился на 10717 ц, это связано с тем, что за счет увеличения объема производства объем продаж увеличился на 2352 ц, а от резкого снижения уровня товарности до 73,8% объем продаж снизился на 13069 ц.

Себестоимость продукции и прибыль находятся в обратно пропорциональной зависимости: понижение себестоимости приводит к соответствующему росту прибыли и наоборот [9, 10].

Прибыль от реализации отдельных видов продукции находится в зависимости от трёх факторов первого порядка: Объёма продаж продукции (К), полной себестоимости (С), и среднереализационных цен (Ц). Факторная модель прибыли от реализации отдельных видов продукции имеет вид: $\Pi = К (Ц - С)$.

Расчёты факторной модели по зернопроизводству показали, что прибыль от реализации зерна возросла в 2018 г. по сравнению с 2017 г. на 30419,3 тыс. руб. (табл. 3).

Наращивание объёма реализованной продукции за анализируемый период на 12863 ц или на 11,3% привело к росту прибыли на сумму 616 тыс. руб.

Значительное увеличение средней цены реализации 1 ц зерновых в 2018 г. по сравнению с 2017 г. на 258,2 руб. или на 39,4% привело к росту прибыли на 32773,2 тыс. руб.

Рост полной себестоимости 1 ц зерна на 23,48 руб. или же на 3,9 %.

содействовал снижению прибыли на 2969,8 тыс. руб.

Таким образом для увеличения прибыли от реализации зерновых культур необходимо использовать резервы для увеличения товарности зерна, повышение качества зерна, снижение себестоимости продукции.

Расчеты факторной модели по подсолнечнику показали, что прибыль в 2018 г. возросла по сравнению с 2017 г. на 2839, 2 тыс. руб. Снижение объема продажи подсолнечника в 2018 г. по сравнению с 2017 г. на 10717 ц или на 37,7% привело к сокращению прибыли на 4211,9 тыс. руб. Средняя цена реализации 1ц подсолнечника возросла за аналогичный период на 385,46 руб., или на 25,6%, все это способствовало росту прибыли на 6824,5 тыс. руб.

Полная себестоимость 1ц снизилась на 12,82 руб. Это привело к наращиванию прибыли на 226,6 тыс. руб.

Зерно

$$П_б = K_б * (Ц_б - C_б) = 114111 * (655,89 - 608,0) = 5464,8 \text{ тыс. руб.}$$

$$П_{\text{усл.1}} = K_o * (Ц_б - C_б) = 126974 * (655,89 - 608,0) = 6080,8 \text{ тыс. руб.}$$

$$П_{\text{усл.2}} = K_o * (Ц_o - C_б) = 126974 * (914,09 - 608) = 38854,0 \text{ тыс. руб.}$$

$$П_o = K_o * (Ц_o - C_o) = 126974 * (914,09 - 631,48) = 35884,1 \text{ тыс. руб.}$$

$$\Delta П_{\text{общ}} = П_o - П_б = 35884,1 - 5464,8 = 30419,3 \text{ тыс. руб.}$$

в том числе за счёт изменений:

$$\Delta П_k = П_{\text{усл.1}} - П_б = 6080,8 - 5464,8 = 616 \text{ тыс. руб.}$$

$$\Delta П_{\text{ц}} = П_{\text{усл.2}} - П_{\text{усл.1}} = 38854 - 6080,8 = 32773,2 \text{ тыс. руб.}$$

$$\Delta П_c = П_o - П_{\text{усл.2}} = 35884,2 - 38854,0 = 2969,8 \text{ тыс. руб.}$$

Таблица 3

Исходные данные для факторного анализа прибыли от реализации продукции растениеводства

Вид продукции	Количество проданной продукции, ц		Средняя цена продажи, руб.		Полная себестоимость 1ц, руб.		Сумма прибыли от продажи продукции, тыс. руб.		Отклонение (+,-)			
	2017 г.	2018 г.	2017 г.	2018 г.	2017 г.	2018 г.	2017 г.	2018 г.	Общее	В том числе за счёт:		
										Объема реализа ции	Цены	Себестоим- ости
Зерно	114111	126974	655,89	914,09	608	631,48	5259	35884	30419,3	616	32773,2	-2969,8
Подсолнеч ник	28420	17703	1503,94	1889,4	1111	1098,18	11167	14007	2839,2	-4211,9	6824,5	226,6

Подсолнечник

$$П_б = К_б * (Ц_б - С_б) = 28420 * (1503,94 - 1111,0) = 11167,4 \text{ тыс. руб.}$$

$$П_{\text{усл.1}} = К_о * (Ц_б - С_б) = 17703 * (1503,94 - 1111,0) = 6955,5 \text{ тыс. руб.}$$

$$П_{\text{усл.2}} = К_о * (Ц_о - С_б) = 17703 * (1889,4 - 1111,0) = 13780,0 \text{ тыс. руб.}$$

$$П_о = К_о * (Ц_о - С_о) = 17703 * (1889,4 - 1098,18) = 14006,6 \text{ тыс. руб.}$$

$$\Delta П_{\text{общ}} = П_о - П_б = 14006,6 - 11167,4 = 2839,2 \text{ тыс. руб.}$$

в том числе за счёт изменений:

$$\Delta П_к = П_{\text{усл.1}} - П_б = 6955,5 - 11167,4 = -4211,9 \text{ тыс. руб.}$$

$$\Delta П_ц = П_{\text{усл.2}} - П_{\text{усл.1}} = 13780 - 6955,5 = 6824,5 \text{ тыс. руб.}$$

$$\Delta П_с = П_о - П_{\text{усл.2}} = 14006,6 - 11167,4 = 2839,2 \text{ тыс. руб.}$$

Резервы роста прибыли от реализации семян подсолнечника все те же, что и у зерновых культур. Необходимо повысить товарность подсолнечника, качество семян, снизить затраты на производство.

Список литературы:

1. Анциферова, О. Инновационное развитие кооперационных и интеграционных процессов при формировании механизма устойчивости аграрного сектора экономики / О. Анциферова // Международный сельскохозяйственный журнал. - 2011. - № 1. - С. 13-14.
2. Анциферова, О. Стратегическое планирование целей устойчивого развития сельского хозяйства / О. Анциферова, Е. Мягкова // Международный сельскохозяйственный журнал. - 2015. - № 2. - С. 29-31.
3. Анциферова, О.Ю. Современное состояние и перспективы развития инновационной инфраструктуры агропромышленного комплекса / О.Ю. Анциферова, Е.С. Сутормина // Вестник Мичуринского государственного аграрного университета. - 2019. - № 3 (58). - С. 117-123.
4. Анциферова, О.Ю. Стратегические направления устойчивого развития сельских территорий / О.Ю. Анциферова, А.С. Труба, А.Г. Стрельникова // Агропродовольственная политика России. - 2017. - № 2 (62).

- С. 68-70.

5. Анциферова, О.Ю. Устойчивое развитие сельских территорий путем формирования рационального экономического поведения сельхозорганизаций / О.Ю. Анциферова // Сб.: Агротуризм в устойчивом развитии сельских территорий: материалы международной научно-практической конференции, 2018. - С. 6-11.

6. Анциферова, О.Ю. Формирование стратегии инновационно-инвестиционного развития сельскохозяйственных организаций / О.Ю. Анциферова, Е.А. Мягкова // Сб.: Состояние и перспективы развития АПК. Сборник статей VII Международной научно-практической конференции кафедры «Организация и информатизация производства». - 2019. - С. 31-35.

7. Анциферова, О.Ю. Эффективность функционирования экономики сельского хозяйства Российской Федерации / О.Ю. Анциферова, Д.В. Селянко // Сб.: Устойчивое развитие экономики региона (II Шаляпинские чтения): материалы Всероссийской научно-практической конференции, 2019. - С. 28-32.

8. Карамнова, Н.В. Основные направления повышения качества и конкурентоспособности продукции свеклосахарного производства / Н.В. Карамнова // Никоновские чтения. - 2017. - № 22. - С. 52-55.

9. Курьянов, А.В. Особенности маржинального анализа прибыли. В сборнике: Актуальные проблемы и перспективы развития аудита, бухгалтерского учета, экономического анализа и налогообложения / А.В. Курьянов // Материалы национальной (всероссийской) научно-практической и методической конференции, 2019. - С. 296-300.

10. Миронова, А.С. Особенности маржинального анализа рентабельности / А.С. Миронова, Ю.Н. Морщанина, А.В. Курьянов // Наука и Образование. - 2020. - Т. 3. - № 1. - С. 149.

11. Рекомендации по финансово-экономическому регулированию рынка сельскохозяйственной продукции / А.И. Алтухов, Д.Ф. Вермель, Л.П. Силаева [и др.]. – Москва: Всероссийский НИИ экономики сельского

хозяйства, 2005. – 92 с.

12. Смагин, Б.И. Определение производственного потенциала в аграрном производстве / Б.И. Смагин // Аграрная наука. - 2003. - № 1. - С. 4.

13. Nikitin, A.V. Agroindustrial sector of the Tambov region in the system of providing the Russian population with food / A.V. Nikitin, O.Y. Antsiferova // International Journal of Engineering and Technology(UAE). - 2018. - Т. 7. - № 4. - С. 364-369.

UDC 338.314.017

FEATURES ANALYSIS OF PROFITS FROM SALE OF CROP PRODUCTS

Kuryanov Alexey Vladimirovich

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor

kurjanov-av@rambler.ru

Romantsov Dmitry Alexandrovich

student

Michurinsk State Agrarian University

Michurinsk, Russia

Annotation. The article analyzes the profit from the sale of crop products.

Keywords: profit from product sales, financial results, factor analysis of profit, sales volume.