

Онищенко С.Н.

студент

4 курс, факультет «Учетно-финансовый»

Кубанский государственный аграрный университет им. И.Т. Трубилина

Россия, г. Краснодар

АНАЛИЗ ДИНАМИКИ ВЫРУЧКИ ОТ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОДУКЦИИ НА ПРЕДПРИЯТИИ АО «КРАСНОДАРСКИЙ ХЛЕБОЗАВОД №6»

***Аннотация:** В статье рассматривается влияние объемов реализации продукции на выручку организации. Проведен факторный анализ на изменение выручки от продаж.*

***Ключевые слова:** Выручка, реализация, прибыль, хозяйственная деятельность.*

***Annotation:** The article discusses the impact of sales volumes on the revenue of the organization. Factor analysis for changes in sales revenue was carried out.*

***Keywords:** Revenue, sales, profit, economic activity.*

Главной целью любой организации является получение прибыли, на которую оказывает влияние ряд факторов. Одним из важнейших критериев эффективности хозяйственной деятельности является величина полученной выручки.

Важным показателем, характеризующим работу предприятий, является себестоимость продукции, работ и услуг. От ее уровня зависят финансовые результаты деятельности предприятий, темпы расширенного воспроизводства, финансовое состояние субъектов хозяйствования.

Анализ себестоимости продукции, работ и услуг имеет важное значение. Он позволяет выявить тенденции изменения данного показателя,

выполнения плана по его уровню, определить влияние факторов на его прирост, установить резервы и дать оценку работы предприятия по использованию возможностей снижения себестоимости продукции.

Выручка от реализации характеризует общий финансовый результат (валовой доход) от реализации продукции (работ, услуг), то есть является одним из важнейших показателей финансовой деятельности предприятия.

Выручка (валовой доход) от реализации продукции (работ, услуг) включает: выручку (доходы) от реализации готовой продукции, полуфабрикатов собственного производства; работ и услуг; покупных изделий, строительных, научно-исследовательских работ; товаров в торговых, снабженческих и сбытовых предприятиях; услуг по перевозке грузов и пассажиров на предприятиях транспорта.

Динамику выручки за 3 года рассмотрим в таблице 1.

Таблица 1 - Динамика выручки за 3 года, тыс. руб.

Вид продукции	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2016 г. в % к 2014 г.
Хлеб «Городской»	184230,78	194270,47	201001,16	109,10
Батон «Летний»	208177,81	197748,46	257027,29	123,47
Хлеб «Столичный»	27719,47	32372,66	31958,1	115,29
Хлеб «Подовый»	50519,02	55453,25	86978,13	172,17
Хлеб тостовый «Европейский»	7409,73	9454,64	15370,18	207,43

Анализируя таблицу 1 можно сделать вывод, что выручка увеличилась по всем основным видам продукции. Наибольший рост выручки наблюдается по хлебу тостовому 107,43 %, наименьший рост по хлебу «Городской».

Также на выручку от продаж влияет такой немаловажный фактор как цена. Динамику средних цен реализации рассмотрим в таблице 2.

Таблица 2 - Динамика средних цен реализации, руб.

Вид продукции	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2016 г. в % к 2014 г.
Хлеб «Городской»	21648,74	24712,54	28989,27	133,91
Батон «Летний»	30222,82	27667,42	32490,19	107,50
Хлеб «Столичный»	26006,18	32182,14	37962,65	145,98
Хлеб «Подовый»	24677,01	28684,10	34731,79	140,75
Хлеб тостовый «Европейский»	34794,02	41387,85	45710,58	131,37

Анализируя таблицу 2, можно сделать следующий вывод, что из вышеперечисленных видов продукции наибольший рост средних цен наблюдается у хлеба «Столичный», он составляет 45,98 %, это связано с тем, что в состав были добавлены дорогостоящие улучшители для сохранности свежести хлеба. Также рост цен наблюдается и у других видов продукции, у хлеба «Подовый» на 40,75 %, у хлеба «Городской» на 33,91 %, у хлеба тостового «Европейский» на 31,37 %. Самый маленький рост средних цен у батона «Летний» на 7,5 %.

В целом на прибыль от продаж оказывают влияние следующие основные факторы:

- объем продаж (чем больше организация продает рентабельной продукции, тем больше она получает прибыли);
- структура продаж (отдельные виды продаваемой продукции работ, услуг имеют различную рентабельность. Некоторые из них могут оказаться убыточными для предприятия. Поэтому от того, каков ассортимент продаваемой продукции, во многом зависит величина прибыли организации);
- цены на продаваемую продукцию, работы и услуги (их повышение позволяет предприятию получить дополнительную прибыль. Однако изменение этого фактора имеет ограничения в условиях высокой конкуренции, так как продавцы строят свою ценовую политику исходя не

столько из уровня приемлемой для себя рентабельности, сколько из среднего уровня цен на аналогичные товары, работы, услуги);

- уровень затрат, включенных в себестоимость продукции (их рост приводит к уменьшению прибыли в том же размере).

Рассмотрим влияние факторов на изменение выручки от продаж в таблице 3.

Таблица 3 - Влияние факторов на изменение выручки от продаж

Вид продукции	Объем реализации, т		2016 г. к 2015 г. %	Средняя цена реализации 1 т, руб.		Выручка от продаж, тыс. руб.			Изменение выручки от продаж, тыс. руб.		
	2015 г.	2016 г.		2015 г.	2016 г.	2015 г.	2016 г.	условная	всего	в т. ч. за счет изменения	
										объема реализации	средней цены реализации
Хлеб «Городской»	7861,21	6933,64	88,20	24712,54	28989,27	194270,47	201001,16	171347,86	6730,70	-22922,61	29653,31
Батон «Летний»	7147,34	7910,92	110,68	27667,42	32490,19	197748,46	257027,29	218874,75	59278,84	21126,29	38152,55
Хлеб «Столичный»	1005,92	841,83	83,69	32182,14	37962,65	32372,66	31958,10	27091,89	-414,56	-5280,77	4866,21
Хлеб «Подовый»	1933,24	2504,28	129,54	28684,1	34731,79	55453,25	86978,13	71833,02	31524,88	16379,77	15145,11
Хлеб тостовый «Европейский»	228,44	336,25	147,19	41387,85	45710,58	9454,64	15370,18	13916,66	5915,54	4462,02	1453,52

Выручка от продаж хлеба «Столичный» уменьшилась в отчетном году по сравнению с базисным на 414,56 тыс. руб. Это произошло в связи с уменьшением объема реализации на 5280,77 тыс. руб. и повышением средней цены реализации на 4866,21 тыс. руб. По всем остальным видам продукции произошел рост выручки от продаж. Самое большое изменение выручки произошло по продукции батон «Летний», оно составило 59278,84 тыс. руб. Это произошло за счет повышения объема реализации на 21126,29 тыс. руб. и также повышением средних цен реализации на 38152,55 тыс. руб.

Список литературы

1. Качкова, О.Е. Экономический анализ хозяйственной деятельности: учебное пособие./ О.Е. Качкова, М.В. Косолапова, В.А. Свободин.- М.:КноРус, 2016.- С. 360.
2. Сотник Д.С., Теоретические аспекты развития логистических систем в условиях глобализации / Сотник Д.С., // Международный научно-исследовательский журнал. 2014. № 1-3 (20). С. 67-68.
3. Тахумова О.В. Организация управления предприятием в условиях конкурентной среды // В сборнике: Экономические и правовые аспекты регионального развития: история и современность материалы V Всероссийской научно-практической конференции. 2014. С. 156-159.
4. Тахумова. Развитие предпринимательства на региональном потребительском рынке (на материалах Ставропольского края) / Тахумова О.В. // автореферат дис. ... кандидата экономических наук / Ставроп. гос. аграр. ун-т. Ставрополь, 2006