

human resources: current basis and strategic management / I. G. Ershova, L. A. Afanasyeva, D. B. Shcherbakov // Bulletin of the Academy of Knowledge. — 2023. — No. 5 (58). — P. 457—461.

3. *Kolmykova T. S.* Specifics of the development of large high-tech companies in a modern innovative environment / T. S. Kolmykova, P. P. Kovalev // Bulletin of Eurasian Science. — 2023. — Vol. 15. No. 1.

4. *Kolmykova T. S.* Digital transformation of business in the context of the strategy of continuous improvement / T. S. Kolmykova, P. P. Kovalev // Management accounting. — 2022. — No. 7-2. — P. 250—256. — DOI 10.25806/uu7-22022250-256.

5. *Kolmykova T. S.* Evolution of digital ecosystems in fintech / T. S. Kolmykova, P. P. Kovalev, L. A. Ukolova // Region: systems, economics, management. — 2021. — No. 4 (55). —

P. 16—24. — DOI 10.22394/1997-4469-2021-55-4-16-24.

6. Measures of the Bank of Russia to stabilize the situation in the financial market in the context of the implementation of sanctions risks. — URL: http://www.cbr.ru/content/document/file/134865/plan_limit.pdf (date accessed 09/26/2024)

7. *Preobrazhensky B. G.* Concept and technological practices of «electronic government» / B. G. Preobrazhensky, A. A. Salnikova // Region: systems, economy, management. — 2022. — No. 3 (58). — P. 137—146.

8. *Ryzhov I. V.* Management of state support for import substitution in the current sector of the economy based on the activation of innovative activity / I. V. Ryzhov, V. R. Smirnova // Financial business. — 2023. — No. 11 (245). — P. 66—69. — EDN: DUUFAI

УДК 332.14

ПРАКТИКО-МЕТОДИЧЕСКИЙ АСПЕКТ ОЦЕНКИ ВЛИЯНИЯ ФАКТОРОВ НА ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ТОРГОВЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Коды JEL: G32

Чаплыгина М. А., кандидат экономических наук, доцент кафедры таможенного дела и мировой экономики, Юго-Западный государственный университет, г. Курск, Россия
E-mail: charylginat@mail.ru; SPIN-код: 6258-3970

Польская Г. А., кандидат экономических наук, доцент кафедры бухгалтерского учета, финансов и налогообложения, Курский институт кооперации (филиал) АНО ВО Белгородский университет кооперации, экономики и права, г. Курск, Россия
E-mail: poljskaya.galina@yandex.ru; SPIN-код: 6493-4890

Фомичева Л. М., кандидат экономических наук, доцент кафедры управление персоналом, Московский политехнический университет, г. Москва, Россия
E-mail: liliya.fomichewa@yandex.ru; SPIN-код: 9756-0127

Мурадян Э. А., бакалавр, Юго-Западный государственный университет, г. Курск, Россия
E-mail: emta2004muradyan@yandex.ru; SPIN-код: отсутствует

Поступила в редакцию 19.09.2024. Принята к публикации 27.09.2024

Аннотация

Актуальность темы. Самым большим фактором, ограничивающим достижение объемов деятельности предприятий розничной торговли системы потребительской кооперации России, является высокая конкуренция со стороны других предприятий розничной торговли, а именно, увеличение количества сетевых торговых предприятий.

Цель. Выявление влияния изменения объемных показателей торговых предприятий на доходы, издержки и финансовые результаты деятельности предприятия и обоснование инструментов принятия управленческих решений, позволяющих разработать направления улучшения хозяйственной деятельности.

Методология. В ходе исследования использованы методы статистического и факторного анализа, абсолютного и относительного сравнения, метод группировки, расчетный, коэффициентный, графический.

Результаты и выводы. На основе проведенного факторного анализа на микроуровне исследуемого хозяйствующего субъекта выявлена поведенческая тенденция конечного финансового результата. Исходя из выявленных результатов сформулированы предложения по достижению роста эффективности деятельности.

Область применения. Сфера финансового анализа и экономического состояния на микроуровне.

Ключевые слова: Оборот розничной торговли, выручка от продажи, розничная сеть, ритмичность, вариация, факторный анализ.

UDC 332.14

THE PRACTICAL AND METHODOLOGICAL ASPECT OF ASSESSING THE IMPACT OF FACTORS ON THE FINANCIAL RESULTS OF TRADING ENTERPRISES

JEL Codes: G32

Chaplygina M. A., Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of the Department of Customs Affairs and World Economy, Southwest State University, Kursk, Russia
E-mail: chaplyginam@mail.ru; SPIN-code: 6258-3970

Polskaya G. A., Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of the Department of Accounting, Finance and Taxation, Kursk Institute of Cooperation (branch) of the ANO VO Belgorod University of Cooperation, Economics and Law, Kursk, Russia
E-mail: polskaya.galina@yandex.ru; SPIN-code: 6493-4890

Fomicheva L. M., Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of the Department of Personnel Management, Moscow Polytechnic University, Moscow, Russia
E-mail: liliya.fomichewa@yandex.ru; SPIN-code: 9756-0127

Muradyan E. A., Bachelor's degree, Southwestern State University, Kursk, Russia
E-mail: emma2004muradyan@yandex.ru; SPIN-code: missing

Abstract

Relevance of the topic. *The biggest factor limiting the achievement of the volume of activity of retail enterprises of the Russian consumer cooperation system is high competition from other retail enterprises, namely, an increase in the number of network trading enterprises.*

Goal. *Identification of the impact of changes in the volume indicators of trading enterprises on the income, costs and financial results of the enterprise, and justification of management decision-making tools to develop ways to improve financial results.*

Methodology. *Methods of statistical and factor analysis, absolute and relative comparison, grouping method, coefficient analysis method.*

Results and conclusions. *Based on the conducted factor analysis at the microlevel of the studied business entity, the behavioral trend of the final financial result was revealed. Based on the logic of the formation of the identified results, proposals are formulated to achieve an increase in business efficiency.*

The scope of application. *The sphere of financial analysis and the economic situation at the micro level.*

Keywords: *retail turnover, sales revenue, retail network, rhythm, variation, factor analysis.*

DOI: 10.22394/1997-4469-2024-66-3-186-196

Введение

Исследуемая организация ПО «Солнцевское» входит в систему Курского Облпотребсоюза, входящего в Центросоюз РФ, занимается розничной торговлей и производит продукцию собственного изготовления.

Деятельность осуществляется на принципах самокупаемости, самофинансирования и материальной заинтересованности, поэтому оборот розничной торговли (ОРТ) является: во-первых, объемным показателем деятельности, во-вторых, показателем, по результатам

выполнения которого работники прилавка и заведующие магазинов получают заработную плату, в-третьих, это показатель, от которого зависит прибыль от продаж потребительского общества.

Оборот розничной торговли, выступает как один из показателей, определяющих экономическую результативность торгового предприятия. Информационным массивом для анализа оборота розничной торговли является статистический отчет З ТОРГ «Сведения об обороте розничной торговли малого предприятия».

Целью данной работы выступает анализ оборота розничной торговли для выявления проблем его невыполнения, определения вну-

тренних и внешних факторов, влияющих на прибыль от продаж как положительно, так и отрицательно.

Методология исследования опирается на методы статистического и факторного анализа, абсолютного и относительного сравнения, метода группировки, расчетного, коэффициентного и графического.

Динамика объемных показателей

На первом этапе анализа оборота розничной торговли изучается динамика. Анализ динамики оборота розничной торговли осуществляется за ряд лет, используя стат. отчет З ТОРГ (рисунок 1).

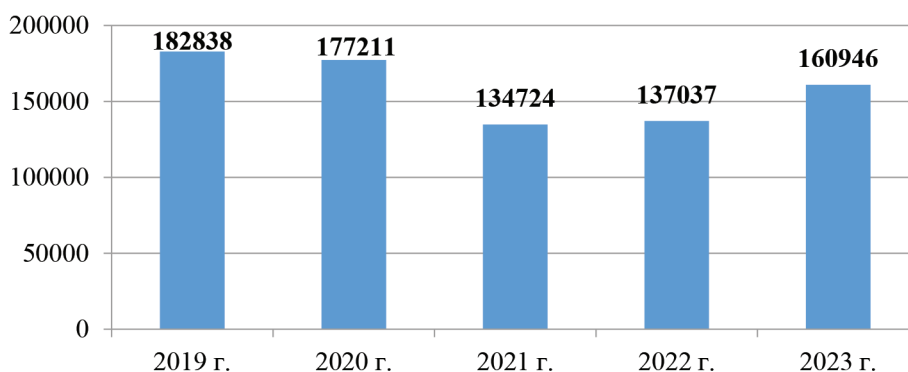


Рис. 1. Изменение ОРТ в динамике с 2019 по 2023 г., тыс. руб.

Динамика за пять лет показала, что в 2020 году оборот в стоимостной его оценке уменьшился на 5627 руб. по сравнению с 2019 годом, в 2021 году в сравнении с 2020 годом продолжает уменьшаться на сумму 42487 тыс. руб. и достигает минимального значения за весь отчетный период. В 2022 году наблюдается незначительный рост на сумму 2316 тыс. руб. И в 2023 году, отражая тенденцию роста на 17,44 % или на 23909 тыс. руб., достигает зна-

чения 160946 тыс. руб., Но даже при таком значительном росте, значение оборота розничной торговли не достигло уровня 2019 и 2020 годов.

На втором этапе используется метод цепных подстановок — последовательной замены объемов деятельности показателей предыдущего периода на показатели отчетного периода, применяемый для определения факторных влияний на результативный показатель деятельности.

Таблица 1

Анализ изменения результативного показателя методом цепных подстановок

Период	ОРТ, тыс. руб.	Изменение (+, -), тыс. руб.		Изменение, %		Относительный прироста, %	
		Базисный	Цепной	Базисный	Цепной	Базисный	Цепной
2019 г.	182838			100	100		
2020 г.	177211	5627	5627	96,92	96,92	96,92	96,92
2021 г.	134724	48114	42487	73,68	76,02	73,68	76,02
2022 г.	137037	45801	-2313	74,95	101,72	74,95	101,72
2023 г.	160946	21892	-23909	88,03	117,45	88,03	117,45

Методом расчета средних было подсчитано, какой средний рост достигнут за пять

лет. Средний рост за пять лет составил $96,86\% = \frac{\sqrt[4]{160946}}{182838} 100\%$.

Как видно, оборот розничной торговли за пять лет не имел прироста свыше 100 %, хотя расчетное значение 96,86 % близко к 100 %. Причиной этому, по всей вероятности, стала пандемия в 2020 году, которая сократила покупательную способность населения, и даже рост в 2023 году на 17,45 % не повлиял на средний рост оборота за пять лет.

На третьем этапе выполняется оценка ритмичности выполнения оборота розничной торговли, для этого рассчитываются:

- 1 — среднеквадратическое отклонение (σ);
- 2 — коэффициент вариации ($Kвар$);
- 3 — коэффициент ритмичности ($Критм$):

$$\sigma = \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^n (VВП_i - \overline{VВП_0})^2}{n}} \quad (1)$$

где n — число суммируемых плановых заданий.

Коэффициент вариации определяется путем отношения среднеквадратического отклонения фактически выполненных объемов ($VВП_i$) к плановому заданию ($\overline{VВП_0}$):

$$Kвар = \frac{\sigma}{\overline{VВП_0}} \quad (2)$$

$$Критм = 1 - Kвар \quad (3)$$

Коэффициент ритмичности рассчитывается как отношение фактического выполнения оборота розничной торговли $VВП_{1,0}$ к плановому обороту розничной торговли $VВП_0$:

$$Критм = \frac{VВП_{1,0}}{VВП_0} \quad (4)$$

Расчет среднеквадратического отклонения с использованием электронных таблиц и встроенных функций MS Excel позволяет автоматически рассчитать данные, представленные на рисунке 2.

D48		=КОРЕНЬ(D47)	
A	B	C	D
37			
38			
	Годы	Объем производства товарной продукции в действующих ценах тыс. руб.	x1-хр
			x-х0
39			
40	1	2	3
41	2019	182838	24286,8
42	2020	177211	18659,8
43	2021	134724	-23827,2
44	2022	137037	-21514,2
45	2023	160946	2394,8
46		158551,2	5735067,04
47			1974368119
48			394873623,8
49			19871,42732
50			
51		12,53312956	
52		87,46687044	
53			

Рис. 2. Автоматический расчёт в MS Excel среднеквадратического отклонения

В итоге расчет показал, что коэффициент вариации, имеющий значение 12,53331, позволяет рассчитать коэффициент ритмичности в размере 87,46687044. Следовательно, ритмичность выполнения оборота розничной торговли за пять лет составила 87,4668 %, данное значение не совсем близко к 100 %, поэтому о равномерном выполнении объемов деятельности говорить не приходится.

На четвертом этапе проводится группировка торговых предприятий по степени выполнения плановых заданий ОРТ (таблица 2).

Группировка розничных предприятий показала, что в пределах выполнения плановых

заданий в 2022 году свыше 100 % не наблюдается ни одного магазина.

Так в рамках процентного значения объемов деятельности с 85 % до 90 % выполнялось задание одним магазином, который недовыполнил задание на 129 тыс. руб. или на 9,52 %. В рамках выполнения с 90,1 % до 95 % с заданием справились 22 магазина. Данная ситуация определила в целом по этим магазинам невыполнение задания на сумму 15727 тыс. руб., или 10,9 %. В рамках выполнения прогнозного планового задания в интервал с 95,1 % до 100 % вошли 3 магазина, однако недовыполнен оборот розничной торговли на 692 тыс. руб., или 8,4 %.

Таблица 2

Распределение торговых предприятий по процентам выполнения плановых заданий, установленных администрацией Общества

Магазины	2022 г.				2023 г.			
	План	Факт	Темп роста	Абсолютное отклонение	План	Факт	Темп роста	Абсолютное отклонение
С 85 до 90 %								
Магазины	-	1	-	-	-	-	-	-
ОРТ, тыс. руб.	1356	1227	90,48	-129	-	-	-	-
С 90,1 до 95 %								
Магазины	-	22	-	-	-	-	-	-
ОРТ, тыс. руб.	145200	129473	89,1	-15727	-	-	-	-
С 95,1 до 100 %								
Магазины	-	3	-	-	-	26	-	-
ОРТ, тыс. руб.	8256	7564	91,6	-692	160000	160946	100,6	+946

В 2023 году все 26 магазинов выполнили прогнозные задания в интервале от 95,1 % до 100 %. Перевыполнение составило 946 тыс. руб., что в процентах составило 100,6 %.

Следовательно, в течение пяти лет оборот розничной торговли развивался не равномерно, были спады и подъёмы, плановые задания не выполнялись.

Оценка влияния изменения объемов деятельности на финансовые результаты

Пятый этап заключается в расчете влияния факторов. Основными показателями, влияющими на изменение объемов деятельности, является объем физических продаж и продажные цены товарной продукции (таблица 3).

Таблица 3

Изменение оборота розничной торговли от внешних и внутренних факторов

Год	Выручка в продажных ценах (тыс. руб.)		Индекс цен	Суммовое отклонение, (+/-)			Относительное отклонение, %	
	В действующих ценах	В сопоставимых ценах		Итого	В т. ч. продажных цен	В т. ч. физического объема	В действующих ценах	В сопоставимых ценах
В 2021 году								
2020	177211	177211	х	х	х	х	х	х
2021	134724	133522	1,009	-42487	1202	-43689	76,02	75,35
В 2022 году								
2021	134724	134724	х	х	х	х	х	х
2022	137037	122463	1,119	2313	14574	-12261	101,72	90,90
В 2023 году								
2022	137037	137037	х	х	х	х	х	х
2023	160946	159827	1,007	23909	1119	22790	117,45	116,63

В 2022 году выручка по продажным ценам возросла на 2313 тыс. руб. Положительно повлиял фактор роста цен, увеличивая оборот на 14574 тыс. руб., а отрицательно повлиял фактор физического объема продаж, сокративший оборот на 12261 тыс. руб.

В 2023 году выручка по продажным ценам увеличилась до 23909 тыс. руб. На рост выручки по продажным ценам в 2023 году оказал влияние фактор физического объема продаж, увеличив выручку от реализации на 22790 тыс. руб., и фактор роста цен, повлияв на изменение объема продаж и увеличив её в сумме 1119 тыс. руб.

Представленные выше расчеты позволяют отметить, что в 2021 году в сравнении с 2020 годом сокращение оборота розничной торговли на 23,88 % в действующих ценах и на 24,65 % в сопоставимых ценах произошло за счет распространения ковид-19, а именно вирусной инфекции, которая привела к ограничению покупательской способности местного населения. Были введены ограничения на посещение общественных мест.

В 2022 году с целью восстановления финансового состояния организации, после застоя во время пандемии, руководство увеличило торговую наценку на реализуемые товары. Но та-

кой подход к ценовой политике не помог увеличить оборот розничной торговли, а наоборот сократил объём продаж на 12 261 тыс. руб.

В 2023 году отмечается увеличение оборота розничной торговли (таблица 4), которое произошло за счет улучшения ассортиментной политики, урегулирования торговой наценки, установленной администрацией Общества

в средних размерах 20—22 % для конкуренции с сетевыми магазинами («Красное и белое», «Магнит», «Пятерочка»), правильно выбранной политики стимулирования труда, роста производительности труда.

Факторный анализ продолжим оценкой влияния факторов наличие основных фондов и эффективность их использования (таблица 4).

Таблица 4

Оценка влияния основных фондов и эффективности их использования на изменение оборота розничной торговли

Данные	Факт 2021 г.	Факт 2022 г.	Факт 2023 г.	Изменение (+, -)	
				2022 г. от 2021 г.	2023 г. от 2022 г.
Выручка в продажных ценах — ОРТ, тыс. руб.	134 724	137 037	160 946	2313	23 909
Среднесписочная численность торговых работников, чел.	121	114	111	-7	-3
Среднегодовая стоимость основных средств, тыс. руб.	30 631	28 410	26 378	-2221	-2032
Фондоотдача, руб.	4,398	4,824	6,102	0,425	1,278
Производительность труда, тыс. руб.	1113,42	1202,079	1449,964	88,657	247,885

Оценка влияния факторов на изменение оборота розничной торговли:

— за счет стоимости основных фондов:

$$\Delta ОРТ_{\text{ф}} = (ОФ_1 - ОФ_0) \cdot ФО_0 \quad (5)$$

2022 год: $(-2221) \cdot 4,398 = -9768,601$ тыс. руб.

2023 год: $(-2032) \cdot 4,824 = -9801,45$ тыс. руб.

— за счет эффективности использования основных фондов (фондоотдачи):

$$ОРТ_{\text{ф}} = (ФО_1 - ФО_0) \cdot ОФ_1 \quad (6)$$

2022 год: $0,425 \cdot 28 410 = 12 081,6$ тыс. руб.

2023 год: $1,278 \cdot 26 373 = 33 710,450$ тыс. руб.

Общее влияние факторов на оборот розничной торговли:

$$\Delta ОРТ = \Delta ОРТ_{\text{ф}} + \Delta ОРТ_{\text{ф}} \quad (7)$$

2022 год: $(-9768,601) + 12 081,6 = 2313$ тыс. руб.

2023 год: $(-9801,45) + 33 710,45 = 23 909$ тыс. руб.

В 2022 и 2023 годах отрицательным фактором, сокращающим размер ОРТ, послужил фактор сокращения стоимости основных средств, а положительным фактором, увеличивающим ОРТ, стал рост фондоотдачи или эффективное использование основных фондов.

Важным фактором является наличие товарных запасов, от которых зависит размер оборота розничной торговли (таблица 5).

Как видно, сложившимся отрицательным фактором, влияющим на ОРТ, оказались остатки товарных запасов, как на начало года, так и на конец. Положительным фактором оказалось поступление товаров.

Таблица 5

Оценка влияния товарных запасов на изменение объемов деятельности

Показатели	Предыдущий год (тыс. руб.)	Отчетный год (тыс. руб.)	Изменение ОРТ (тыс. руб.)	
			действия	значение влияния
2022 год				
1. Товарные запасы на начало	18 960	17 574	133 342—134 724	-1382
2. Поступление	133 342	137 029	137 029—133 342	3687
3. Товарные запасы на конец	17 574	17 334	136 789—137 029	-240
4. ОРТ по закупочным ценам	134 724	136 789	136 789—134 724	2065
2023 г.				
1. Товарные запасы на начало	17 574	16 676	136 139—137 037	-898
2. Поступление	136 139	160 846	136 139—160 846	24 707
3. Товарные запасы на конец	16 676	16 676	160 946—160 846	100
4. ОРТ по закупочным ценам	137 037	160 946	160 946—137 037	23 909

Объединим рассчитанные факторы и отметим, какое влияние было оказано показателями на изменение объемов деятельности

(таблица 6).

Таблица 6

Совокупный расчет факторов, влияющих на изменение объемов деятельности

Факторы	2022 год Размер влияния, тыс. руб.	2023 год Размер влияния, тыс. руб.
Изменение физического объема продаж	-12 261	22 790
Изменение цен	14 574	1 119
<i>Итого влияния факторов на оборот розничной торговли</i>	2 313	23 909
Изменение средней стоимости основных средств	-9 768,60	-9 801,45
Изменение эффективности использования основных средств	12 081,6	33 710,45
<i>Итого влияния факторов на оборот розничной торговли</i>	2 313	23 909
Товарные запасы на начало периода	-1 382	-898
Поступление товаров	3 687	24 707
Товарные запасы на конец периода	-240	100
<i>Итого влияния факторов на оборот розничной торговли</i>	2 313	23 909

Следовательно, Общество, несмотря на трудности, а именно сокращение оборота розничной торговли в 2020/2021 гг. смогло увеличить объем оборота розничной торговли в 2023 году и достичь роста на 23 909 тыс. руб. или на 17,44 %.

В 2023 году к положительным факторам относятся:

- рост физического объема продаж;
- изменение цен с учетом инфляции;
- эффективное использование основных фондов;

- поступление товарных запасов;
- расширение ассортимента товарных запасов;

- рост производительности труда.

К отрицательным факторам относятся:

- размер товарных запасов на начало и на конец года;
- сокращение стоимости основных средств.

В завершение проведения факторного анализа представим оценку влияния факторов на прибыль от продаж товаров (таблица 7).

Таблица 7

Факторный анализ прибыли от продаж

Показатели	2021 год	Значение показателей 2021 г. В ценах и себестоимости 2020 г.	2022 год	Значение показателей 2022 г. В ценах и себестоимости 2021 г.	2023 год	Отклонение	Отклонение
1. Выручка, тыс. руб.	134 724	133 522	137 037	122 463	160 946	2 313	23 909
Обозначения выручки:	$\sum g_0 P_0$	$\sum g_1 P_0$	$\sum g_1 P_1$	$\sum g_2 P_1$	$\sum g_2 P_2$	X	
2. Себестоимость продаж, тыс. руб.	117 136	116 091	114 333	102 174	133 220	-2 803	18 887
Обозначения себестоимости:	$\sum g_0 c_0$	$\sum g_1 c_0$	$\sum g_1 c_1$	$\sum g_2 c_1$	$\sum g_2 c_2$	X	
3. Валовая прибыль, тыс. руб.	17 588	17 431	22 704	20 289	27 726	5 116	5 022
Обозначения прибыли (убытка)	P_0	$P_{1,0}$	P_1	$P_{2,1}$	P_2	X	

При проведении расчетов, были учтены индексные факторы Федеральной службы государственной статистики, позволяющие пересчитывать объем реализации предшествующего периода в ценах отчетного периода:

1. Индекс цен в 2022 г. составил 1,119.
2. Индекс цен в 2023 г. составил 1,007.

Далее представлен факторный анализ изменения прибыли от реализации.

1. Общее изменение прибыли от реализации:

$$\Delta P_{2022/2021} = P_1 - P_0 = 22\,704 - 17\,588 = 5\,116 \text{ тыс. руб.}$$

$$\Delta P_{2023/2022} = P_2 - P_1 = 27\,726 - 22\,704 = 5\,022 \text{ тыс. руб.}$$

Прибыль от реализации товаров в 2022 году в сравнении с 2021 годом возросла и составила 5 116 тыс. руб. В 2023 году наблюдается такая же тенденция роста, составившая 5 022 тыс. руб.

2. Оценка влияния фактора — изменение цен на реализацию:

$$\Delta P_{2022/2021} = \sum g_1 P_1 - \sum g_1 P_0 = 137\,037 - 133\,522 = 3\,515 \text{ тыс. руб.}$$

$$\Delta P_{2023/2022} = \sum g_2 P_2 - \sum g_2 P_1 = 160\,946 - 122\,463 = 38\,483 \text{ тыс. руб.}$$

Изменение цен повлияло на прибыль от реализации положительно, как в 2022 году, так и в 2023 году, соответственно на 3 515 тыс. руб. и на 38 483 тыс. руб.

3. Оценка влияния фактора — изменение объема продаж:

$$\Delta P_{2022/2021} = P_0 \left(\frac{\sum g_1 c_0}{\sum g_0 c_0} - 1 \right) = 17588 \left(\frac{-116091}{-117136} - 1 \right) = -156,907 \text{ тыс. руб.}$$

$$\Delta P_{2023/2022} = P_1 \left(\frac{\sum g_2 c_1}{\sum g_1 c_1} - 1 \right) = 22704 \left(\frac{-102174}{-114333} - 1 \right) = -2414,508 \text{ тыс. руб.}$$

В течение двух лет на прибыль от реализации отрицательно влиял фактор физический объем продаж.

4. Оценка влияния фактора — изменение структуры проданной продукции:

$$\Delta P_{2022/2021} = P_0 \left(\frac{\sum g_1 p_0}{\sum g_0 p_0} - \frac{\sum g_1 c_0}{\sum g_0 c_0} \right) = 175888 \left(\frac{133522}{134724} - \frac{-116091}{-117136} \right) = -0,121 \text{ тыс. руб.}$$

$$\Delta P_{2023/2022} = P_1 \left(\frac{\sum g_2 p_1}{\sum g_1 p_1} - \frac{\sum g_2 c_1}{\sum g_1 c_1} \right) = 22704 \left(\frac{122463}{137037} - \frac{-102174}{-114333} \right) = -0,082 \text{ тыс. руб.}$$

Изменения в структуре продаж в 2022 и в 2023 году повлияли отрицательно на сумму прибыли от продаж.

5. Оценка влияния фактора — себестоимость продукции:

$$\Delta P_{2022/2021} = \sum g_1 c_0 - \sum g_1 c_1 = 116091 - 114333 = 1758 \text{ тыс. руб.}$$

$$\Delta P_{2023/2022} = \sum g_2 c_1 - \sum g_2 c_2 =$$

$$= 102174 - 133220 = -31046 \text{ тыс. руб.}$$

В 2022 году сокращение себестоимости повлияло положительно и увеличило прибыль от продажи на 1758 тыс. руб., а в 2023 году рост себестоимости повлиял отрицательно, сократив прибыль на 31046 тыс. руб.,

6. Оценка влияния фактора — структурные сдвиги в составе продукции:

$$\Delta P_{2022/2021} = \sum g_0 c_0 \cdot \frac{\sum g_1 p_0}{\sum g_0 p_0} - \sum g_1 c_0 = (117136) \cdot \frac{133522}{134724} - 116091 = -0,081 \text{ тыс. руб.}$$

$$\Delta P_{2023/2022} = \sum g_1 c_1 \cdot \frac{\sum g_2 p_1}{\sum g_1 p_1} - \sum g_2 c_1 = (114333) \cdot \frac{122463}{137037} - 102174 = -0,411 \text{ тыс. руб.}$$

В 2022 и в 2023 году изменение структурных сдвигов в составе товарной продукции повлияло отрицательно.

Выводы

Результаты проведенного факторного анализа прибыли от основного вида деятельности потребительского общества представлены в таблице 8.

Таблица 8

Обобщающая оценка влияния факторов на прибыль от реализации

Факторы, вызвавшие изменения прибыли в текущем периоде	Размер влияния факторов на прибыль	
	Абс. изм. 2022 г. к 2021 г. (+/-), тыс. руб.	Абс. изм. 2023 г. к 2022 г. (+/-), тыс. руб.
1. Изменение цен	3515	38483
2. Объем продаж	-156,907	-2414,508
3. Изменения в структуре продаж	-0,121	-0,082
4. Изменение в себестоимости за счет цен на потребляемые ресурсы	1758	-31046
5. Изменения в себестоимости за счет структурных сдвигов в составе продукции	-0,081	-0,41
Итого	5116	5022

В результате проведенного анализа совокупный расчет позволяет заметить, что факторный анализ выполнен верно, так как результаты сошлись, а именно строка «Итого» таблицы 8 равна отклонению:

$$\Delta P_{2022/2021} = P_1 - P_0 = 22704 - 17588 = 5116 \text{ тыс. руб.}$$

$$\Delta P_{2023/2022} = P_2 - P_1 = 27726 - 22704 = 5022 \text{ тыс. руб.}$$

Таким образом, в 2022—2023 годах на прибыль от реализации отрицательно повлияли

следующие факторы: рост себестоимости и изменение себестоимости в структурных сдвигах (преобладание доли товарных запасов с большей себестоимостью по розничной цене), сокращение физического объема продаж. Положительно повлияли цены на реализацию, которые имеют тенденцию роста в условиях инфляции.

Следовательно, факторный анализ позволяет определить, с какими проблемами надо работать в перспективе, с какими отрица-

тельными факторными рисками заниматься вплотную и их сокращать, что делать с ресурсами, которые должны эффективно работать на предприятии.

Информация о конфликте интересов

Мы, авторы данной статьи, со всей ответственностью заявляем о частичном и полном отсутствии фактического или потенциального конфликта интересов с какой бы то ни было третьей стороной, который может возникнуть вследствие публикации данной статьи.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Виноградова Н. И.* Инновационная составляющая роста конкурентоспособности организаций потребительской кооперации / Н. И. Виноградова, Г. А. Польская, М. А. Чаплыгина // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. — 2014. — № 1 (49). — С. 336—340. — URL: https://www.elibrary.ru/download/elibrary_21342090_28611886.pdf (дата обращения 18.08.2024). — Режим доступа: Научная электронная библиотека eLIBRARY.

2. *Виноградова Н. И.* Оптимизация финансовой устойчивости современного субъекта бизнеса в условиях сложившейся экономической конъюнктуры / Н. И. Виноградова, Г. А. Польская, М. А. Чаплыгина, В. В. Пасечко // Регион: системы, экономика, управление. — 2021. — № 2 (53). — С. 99—109. — URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=42753860> (дата обращения 11.09.2024). — Режим доступа: Научная электронная библиотека eLIBRARY.

3. *Деркач Н. Е.* Современные проблемы анализа финансово-хозяйственной деятельности российских энергетических организации и пути их преодоления / Н. Е. Деркач, В. Степаненко, Э. А. Мурадян // Социально-экономическое развитие России: проблемы, тенденции, перспективы : сборник научных статей участников XXIII Международной научно-практической конференции. Курск, 2024. — С. 114—120. — URL: https://www.elibrary.ru/download/elibrary_67306509_84044778.pdf (дата обращения 21.09.2024). — Режим доступа: Научная электронная библиотека eLIBRARY.

4. *Лукаевич И. Я.* Финансовый менеджмент : в 2 ч. Часть 1. Основные понятия, методы и концепции: учебник и практикум для вузов / И. Я. Лукаевич // Образовательная платформа Юрайт : [сайт]. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва : Юрайт, 2023. — 377 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-03726-5. — URL: <https://www.urait.ru/bcode/510822> (дата обращения: 7.09.2024).

5. *Минакова И. В.* Качество жизни как важнейший критерий уровня социально-экономического развития современного государства // И. В. Минакова, Е. И. Быковская, М. А. Гололобова, А. И. Дегтев // Современные подходы к трансформации концепций государственного регулирования и управления в социально-экономических системах : сборник научных трудов 12-й Международной научно-практической конференции : в 3 т. — Курск, 2023. — С. 54—59. — URL: https://www.elibrary.ru/download/elibrary_50411698_57025277.pdf (дата обращения 20.09.2024). — Режим доступа: Научная электронная библиотека eLIBRARY.

6. *Минакова И. В.* Исследование влияния коронавируса на деловую активность и бизнес // И. В. Минакова, И. Г. Кузьмичева, Д. И. Распопин, Е. И. Быковская // Исследование инновационного потенциала общества и формирование направлений его стратегического развития : сборник научных статей 10-й Всероссийской научно-практической конференции с международным участием. Юго-Западный государственный университет; Северо-Кавказский федеральный университет, Институт сервиса, туризма и дизайна (филиал) в г. Пятигорске. — Курск, 2020. — С. 333—336. — URL: https://www.elibrary.ru/download/elibrary_44528857_38319680.pdf (дата обращения 20.09.2024). — Режим доступа: Научная электронная библиотека eLIBRARY.

7. *Fayol Henri.* Administration Industrielle et Générale, 1916. Анри Файоль. Общее и промышленное управление : пер. на русский язык: Б. В. Бабина-Кореня. — Москва, 1923 // Электронная публикация: Центр гуманитарных технологий. — 28.08.2012. — URL: <https://gtmarket.ru/library/basis/5783>. (дата обращения 8.09.2024).

8. *Чаплыгина М. А.* Практико-ориентированный подход к выявлению факторов, влияющих на эффективную деятельность субъекта хозяйствования / М. А. Чаплыгина, В. В. Пасечко, Л. М. Фомичева // Вестник БИСТ (Башкирского института социальных технологий). — 2020. — № 2 (47). — С. 89—99. — URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=43050441> (дата обращения 13.09.2024). — Режим доступа: Научная электронная библиотека eLIBRARY.

9. *Chaplygina M.* Financial and management tools to identify realistic factors affecting production output / M. Chaplygina, L. Fomicheva // IOP CONFERENCE SERIES: MATERIALS SCIENCE AND ENGINEERING. International science and technology conference

«FarEastCon-2020». — 2020. — С. 062027. — URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=43287149> (дата обращения 13.09.2024). — Режим доступа: Научная электронная библиотека eLIBRARY.

10. *Chaplygina M. A.* Perspective methods and approaches of cash flow directing in the practice of enterprise at different level of economic advancement / M. A. Chaplygina, T. V. Dobrinova, E. A. Bolycheva // Proceedings of the 33rd International Business Information Management Association Conference, IBIMA 2019: Education Excellence and Innovation Management through Vision 2020. 33, Education Excellence and Innovation Management through Vision 2020. 2019. — С. 3413—3418. — URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=41816415> (дата обращения 13.09.2024). — Режим доступа: Научная электронная библиотека eLIBRARY.

LITERATURE

1. *Vinogradova N. I.* Innovative component of the growth of competitiveness of consumer cooperation organizations / N. I. Vinogradova, G. A. Polskaya, M. A. Chaplygina // Bulletin of the Belgorod University of Cooperation, Economics and Law. — 2014. — № 1 (49). — Pp. 336—340. — Address: https://www.elibrary.ru/download/elibrary_21342090_28611886.pdf format (accessed 18.08.2024). — Access mode: Scientific electronic library library.

2. *Vinogradova N. I.* Optimization of financial stability of a modern business entity in the conditions of the current economic conjuncture / N. I. Vinogradova, G. A. Polskaya, M. A. Chaplygina, V. V. Pasechko // Region: systems, economics, management. — 2021. — № 2 (53). — Pp. 99—109. — Address: <https://www.elibrary.ru/item.TSA?ID=42753860> (accessed 18.09.2024). — Access mode: Scientific electronic library library.

3. *Derkach N. E.*, Modern problems of analyzing the financial and economic activities of Russian energy organizations and ways to overcome them / N. E. Derkach, V. Stepanenko, E. A. Muradian // Socio-economic development of Russia: problems, trends, prospects : Collection of scientific articles by participants of the XXIII International Scientific and Practical Conference. Kursk, 2024. — Pp. 114—120. — URL: https://www.elibrary.ru/download/elibrary_67306509_84044778.pdf (date of application).

4. *Lukasevich I. Ya.* Financial management : in 2 hours. Part 1. Basic concepts, methods and concepts: textbook and workshop for universities / I. Y. Lukasevich. — 4th ed., reprint. and add. — Moscow : Yurayt Publishing House, 2023. —

377 p. — (Higher education). — ISBN 978-5-534-03726-5 // Educational platform [website]. — URL: <https://www.urait.ru/bcode/510822> (date of application: 7.09.2024).

5. *Minakova I. V.*, Quality of life as the most important criterion of the level of socio-economic development of a modern state // I. V. Minakova, E. I. Bykovskaya, M. A. Gololobova, A. I. Degtev // Modern approaches to the transformation of concepts of state regulation and management in socio-economic systems : collection of scientific papers of the 12th International Scientific and Practical Conference : In 3 volumes. — Kursk, — 2023. — Pp. 54—59. — URL: https://www.elibrary.ru/download/elibrary_50411698_57025277.pdf (accessed 09/20/2024). — Access mode: Scientific electronic library eLibrary.

6. *Minakova I. V.* Investigation of the effect of coronavirus on business activity and business / I. V. Minakova, I. G. Kuzmicheva, D. I. Raspopin, E. I. Bykovskaya // Research of the innovative potential of society and the formation of directions for its strategic development : collection of scientific articles of the 10th All-Russian Scientific and Practical Conference with international participation. Southwestern State University; North Caucasus Federal University, Institute of Service, Tourism and Design (branch) in Pyatigorsk. — Kursk, 2020. — Pp. 333—336. — URL: https://www.elibrary.ru/download/elibrary_44528857_38319680.pdf (accessed 09/20/2024). — Access mode: Scientific electronic library eLibrary.

7. *Fayol Henri.* Industrial and General Administration, 1916. Henri Fayol. General and industrial management : Translated into Russian: B. V. Babina-Korenya. — Moscow, 1923 // Electronic publication: Center for Humanitarian Technologies. — 28.08.2012. — URL: <https://gtmarket.ru/library/basis/5783>. (accessed 8.09.2024).

8. *Chaplygina M. A.* A practice-oriented approach to identifying factors affecting the effective activity of a business entity / M. A. Chaplygina, V. V. Pasechko, L. M. Fomicheva // Bulletin of the BIST (Bashkir Institute of Social Technologies). — 2020. — № 2 (47). — Pp. 89—99. — URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=43050441> (accessed 13.09.2024). — Access mode: Scientific electronic Library.

9. *Chaplygina M.* Financial and managerial tools for identifying real factors affecting output / M. Chaplygina, L. Fomicheva // IOP CONFERENCE SERIES: MATERIALS SCIENCE AND ENGINEERING. International Scientific and Technical Conference «FarEastCon-2020». — 2020. — P. 062027. — URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=43287149> (publication date

13.09.2024). — Access mode: Scientific electronic Library.

10. *Chaplygina M. A.* Promising methods and approaches of cash flow management in the practice of enterprises at different levels of economic development / *M. A. Chaplygina, T. V. Dobri-nova, E. A. Bolycheva* // Proceedings of the 33rd International Conference of the Business Informa-

tion Management Association, IBIMA 2019: Perfection of education and innovation management through vision 2020. 33, Improvement of education and innovation management based on the concept 2020. 2019. — Pp. 3413—3418. — URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=41816415> (accessed 13.09.2024). — Access mode: Scientific electronic Library.