

## ПЛАНИРОВАНИЕ ПРИБЫЛИ ОТ ПРОДАЖИ ЧЕРНОГО ЧАЯ

**Карнова Ю.С., студентка 4 курса экономического факультета  
Научный руководитель – Дозорова Т.А., д.э.н., профессор  
ФГБОУ ВО Ульяновская ГСХА**

**Ключевые слова:** прибыль, планирование, методы планирования, точка безубыточности, плановая прибыль

*Работа посвящена планированию прибыли от продажи черного чая в магазине с помощью экономико-статистического метода и трендовой модели*

Прибыль является основным побудительным мотивом осуществления предпринимательской деятельности, так как обеспечивает рост благосостояния предпринимателя через доход на вложенный капитал. Прибыль торгового предприятия – это качественный показатель, состав и размер которого во многом определяются ассортиментом реализуемой продукции, участием товара в формировании массы прибыли, что требует планирования по каждому виду товара. Поэтому планирование прибыли торгового предприятия рассмотрим на примере продажи черного чая.

В структуре розничного товарооборота магазина «Салям» доля отдела «соки, напитки, чай, кофе» составляет 9,5 % от общего объема потребления в 2014 г., в том числе на долю черного чая приходится 12,3 % товарооборота отдела. Для планирования прибыли от продажи черного чая применим экономико-статистический метод, который основан на сглаживании данных о приросте прибыли за ряд лет, предшествующих плановому году.

Таблица 1 – Исходные данные для сглаживания прироста прибыли

Годы	Условное обозначение	Прирост прибыли в % к предыдущему году
2010	$k_1$	11,6
2011	$k_2$	11,2
2012	$k_3$	13,1
2013	$k_4$	10,2
2014	$k_5$	12,3

Сглаживание производится с помощью скользящей средней по трехлетиям. Полученный выровненный ряд скользящих средних величин дает возможность определить среднее изменение прироста объема прибыли.

$$\Delta = (K_n - K_1) / (n - 1) = (K_3 - K_1) / (3 - 1) = (35,6 - 35,9) / 2 = - 0,15 \%$$

Ежегодный среднегодовой темп прироста снижается на 0,15 %.

Значение прироста прибыли на планируемый год  $k_6$  определяется продолжением выровненного ряда средних на 2 шага вперед:

$$k_6 = k_4 + 2 * \Delta = 10,2 + 2 * (-0,15) = 9,9 \%$$

Таким образом, в планируемом году по сравнению с отчетным годом прибыль торгового предприятия должна увеличиться в действующих ценах на 9,9 %. Если сопоставленный объема прибыли составляет 74,7 тыс. руб., то объем прибыли в планируемом году будет равен, по нашим расчетам, 82,1 тыс. руб.

Другим методом планирования прибыли от реализации товаров является метод аналитического выравнивания (трендовый метод). Определим тренд изменений по уравнению прямой:

$$\bar{y} = a + b * t.$$

Для нахождения параметров  $a$  и  $b$  решают систему уравнений методом наименьших квадратов. По нашим расчетам, трендовая модель имеет вид:

$$\bar{y} = 31 + 8,7t$$

Полученная модель показывает, что при сложившейся тенденции реализации черного чая, на планируемый год следует ожидать увеличение прибыли в среднем на 8,7 тыс. руб. Исходя из этого, объем прибыли на планируемый 2016 г. составит 83,2 тыс. руб.

Маржинальный анализ – анализ соотношения объема продаж, себестоимости и прибыли на основе прогнозирования уровня этих величин при заданных ограничениях. В основе данного анализа лежит деление затрат на переменные и постоянные.

Маржинальный анализ включает в себя анализ безубыточности, позволяющий вычислить сумму или количество продаж, при которой приход будет равен расходу. В таком случае бизнес не будет нести убытки, но и не будет иметь прибыли. Продажи, оказывающиеся выше точки безубыточности, повлекут за собой прибыль, а продажи, которые будут занимать позицию ниже точки безубыточности – убытки. В таблице 3 представлены результаты маржинального анализа продажи черного чая в магазине «Салям».

Таблица 2 – Результаты маржинального анализа продажи черного чая в магазине «Саям»

Кол-во	Постоянные затраты	Переменные затраты	Общие затраты	Доход	Маржинальный доход	Прибыль	Операционный рычаг	Запас прочности (%)
Q	FC	TVC	TC	TR	TRm	TP	L	S
	у		Y	Y	у	у		
0	158,00	0,00	158,00	0,00	0,00	-158,00	0,00	-454249 900,00
1	158,00	60,00	218,00	92,00	32,00	-126,00	-0,25	-393,75
2	158,00	120,00	278,00	184,00	64,00	-94,00	-0,68	-146,88
3	158,00	180,00	338,00	276,00	96,00	-62,00	-1,55	-64,58
4	158,00	240,00	398,00	368,00	128,00	-30,00	-4,27	-23,44
5	158,00	300,00	458,00	460,00	160,00	2,00	80,00	1,25
6	158,00	360,00	518,00	552,00	192,00	34,00	5,65	17,71
7	158,00	420,00	578,00	644,00	224,00	66,00	3,39	29,46
8	158,00	480,00	638,00	736,00	256,00	98,00	2,61	38,28
9	158,00	540,00	698,00	828,00	288,00	130,00	2,22	45,14
10	158,00	600,00	758,00	920,00	320,00	162,00	1,98	50,63

Анализируя данные таблицы 2 можно сделать вывод, что начиная с 5-й позиции, чистая прибыль имеет положительное значение. Применение модели точки безубыточности используется в управленческих решениях, которая позволяет дать общую характеристику изменения финансового результата с ростом объема продаж товара, соотношения постоянных и переменных затрат и их значение в формировании массы прибыли.

Таблица 3 – Плановый объем прибыли магазина «Саям» от продажи черного чая на 2016 г.

Методика расчета	Плановая прибыль, тыс. руб.	Прирост прибыли в % к отчетному году
Экономико-статистический	82,1	9,9
Трендовая модель	83,2	11,4

Исходя из таблицы 3, можно сделать вывод, что плановая прибыль, рассчитанная экономико-статистическим методом, является пессими-

стическим вариантом продажи черного чая на торговом предприятии, объем плановой прибыли, рассчитанный с помощью трендовой модели, является оптимистическим вариантом развития процесса реализации, что благоприятно отразится на плановой прибыли магазина «Саям» в целом.

### **Библиографический список**

1. Трофимычева, Т.Е. Планирование на предприятии: допущено Министерством сельского хозяйства РФ в качестве учебного пособия / Т.Е. Трофимычева, Т.А. Дозорова. – Ульяновск, Ульяновская ГСХА им П.А. Столыпина. – 2012. – 277 с.

2. Дозорова, Т.А. Эконометрика / допущено Министерством сельского хозяйства РФ в качестве учебного пособия / Т.А. Дозорова. – Ульяновск, Ульяновская ГСХА им П.А. Столыпина. – 2015. – 277 с.

3. Дозорова, Т.А. Бизнес-планирование: учебное пособие для студентов направления подготовки 110400.62 «Агрономия» / Т.А. Дозорова, В.М. Севастьянова – Ульяновск: УГСХА им. П.А. Столыпина, 2015. – 136 с.

4. Дозорова, Т.А. Методические рекомендации по дипломному проектированию по специальности 080401 «Товароведение и экспертиза товаров» // Материалы научно-методической конференции профессорско-преподавательского состава академии «Инновационные технологии в высшем профессиональном образовании». – Ульяновск: ГСХА, 2011. – С.88 – 94.

5. Дозорова, Т.А. Индикативное планирование как инструмент управления в рыночных условиях / Т.А. Дозорова, О.Н. Семирханова // Материалы Всероссийской научно-практической конференции «Современное развитие экономических и правовых отношений. Образование и образовательная деятельность». – Дмитровград, 2008. – С. 50 – 55.

6. Горшкова, Л.В. Планирование торговли / Учебное пособие / Л.В. Горшкова. – Владивосток: Издательство Дальневосточного университета, 2005. – 90 с.

### **PLANNING PROFITS FROM SALE OF BLACK TEA**

*Karpova Yu.S., Dozorova T.A.*

**Key words:** *profit, planning, planning methods, profitability point, target profit*

*The work is devoted to the planning of the profit from the sale of black tea in store with the help of economic-statistical method and trend models.*