

## ЛИТЕРАТУРА

1. Гаркавенко, Ю. Масляный прогноз / Ю. Гаркавенко // Агробизнес сегодня. – 2011. – № 10. – С. 12-13.
2. Сельское хозяйство Республики Беларусь: статистический сборник. – Минск, 2015.
3. Аграрии Гродненской области задействуют все резервы для повышения эффективности отрасли - Кравцов [Электронный ресурс]: – Режим доступа: <http://www.region.grodno.by/ru/analitika.html> – Дата доступа: 02.02.2016.

УДК 657.422.8(476)

### **МЕТОД ПОСТРОЕНИЯ ИНДЕКСА ВЫРУЧКИ ОТ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОДУКЦИИ**

**Захорошко С. С.**

УО «Гродненский государственный аграрный университет»  
г. Гродно, Республика Беларусь

Доходы от основных видов деятельности принято называть выручкой. В состав выручки входят выручка от продаж (выручка от реализации продукции) и прочие доходы, включающие доходы от операционной деятельности и доходы от внереализационной деятельности.

Доходы от операционной деятельности сельскохозяйственные предприятия могут получить от совершения определенных хозяйственных операций, например, сдача имущества в аренду или лизинг, продажа имущества, участие в совместной деятельности, предоставление займов и др.

Доходы от внереализационной деятельности можно получить в результате определенных фактов хозяйственной жизни, как правило, не зависящих от предприятия (курсовые разницы, безвозмездное получение активов, списание задолженности и т. д.) [1].

Выручка или доходы от продаж – результат основной деятельности предприятия и являются основным показателем объема хозяйственной деятельности.

В нашем исследовании мы рассматриваем основную часть выручки – выручку от реализации продукции.

Выручку от реализации продукции можно представить в виде произведения двух факторов первого порядка: объема реализованной продукции в натуральном выражении и сопоставимых закупочных цен. Каждый из них, в свою очередь, зависит от факторов второго порядка. Цена реализации определяется затратами на единицу реализованной продукции и рентабельностью реализованной продукции. Объем реализованной продукции зависит от численности рабочих и средней вы-

работки продукции одним рабочим за период. Названные факторы могут быть также разложены на более простые.

Опираясь на факторные взаимосвязи между показателями, построим индекс выручки. Факторный индекс выручки от реализации продукции в наиболее общей форме будет иметь вид:

$$I_D = \sum \frac{q_1 p_1}{q_0 p_0} \cdot Y_V$$

*Источник: собственная разработка автора*

Формула факторного индекса выручки может быть представлена более подробно, если цену разложить на факторы:

$$I_D = \sum \frac{q_1 z_1 (1 + r_1)}{q_0 z_0 (1 + r_0)} \cdot Y_V$$

*Источник: собственная разработка автора*

Более детализированный вид алгоритм примет, если объем реализованной продукции в натуральном выражении разбить на взаимосвязанные факторы:

$$I_D = \sum \frac{z_1 (1 + r_1) \cdot (l_1 t_1)}{z_0 (1 + r_0) \cdot (l_0 t_0)} \cdot Y_V$$

*Источник: собственная разработка автора*

Дальнейшее разложение приводит к факторному индексу выручки, включающему шесть взаимосвязанных факторов

$$I_D = \sum \frac{(l_1 a_1 d_1 c_1) \cdot z_1 (1 + r_1)}{(l_0 a_0 d_0 c_0) \cdot z_0 (1 + r_0)} \cdot Y_V$$

*Источник: собственная разработка автора*

где  $a$  – среднее число дней, отработанных на одного рабочего;

$d$  – средняя продолжительность рабочего дня, в часах;

$c$  – среднечасовая выработка на одного рабочего.

Предлагаемый индекс имеет широкие аналитические возможности. С его помощью можно определять темп роста и темп прироста, абсолютный прирост, а также, самое главное, измерять влияние факторов (продукции в натуральном выражении, закупочных цен, затрат на единицу реализованной продукции, рентабельности и др.), повлиявших на результирующий показатель (выручку).

Индекс выручки является комплексным исследовательским инструментом, вбирающим в себя аналитические возможности относительных и средних величин, а также возможности факторного анализа.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Шеремет А. Д. Теория экономического анализа: / А. Д. Шеремет.-М.: ИНФРА-М, 2002. – 333 с.