

АНАЛИЗ ДИНАМИКИ ПРИБЫЛИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье анализируется динамика годовой прибыли транснациональной корпорации «CAPCOM» от продаж видеоигр за период с 2005 по 2015 годы.

Ключевые слова: анализ динамики, структура, индексы.

В данном исследовании проводится анализ динамики и структуры годовой прибыли японской корпорации «CAPCOM». Эта компания, является одним из крупнейших в мире разработчиков и издателей компьютерных и видеоигр. В табл. 1 приводятся сведения о размере среднегодовой прибыли от продаж видеоигр, разработанных данной компанией.

Таблица 1

Динамика годовой прибыль от продаж видеоигр, млн дол.

Год	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Прибыль, млн дол.	10,934	11,568	13,043	13,406	13,509	11,985	11,621	11,729	10,944	10,944	10,62

Для оценки динамики используем ряд абсолютных и относительных показателей, позволяющих оценить изменение во времени относительно предыдущего периода, а также относительно 2005 года. В табл. 2 представлены основные показатели динамики прибыли корпорации «CAPCOM» за период с 2005 по 2015 годы.

Таблица 2

Основные показатели динамики прибыли корпорации «CAPCOM»

Годы	Прибыль, млн дол.	Абсолютный прирост, млн дол.		Темп роста, %		Абсолютное содержание 1 % прироста, млн дол.
		К предыдущему году	К 2005 году	К предыдущему году	К 2005 году	
1	2	3	4	7	8	13
2005	10,934	–	0	–	100	–
2006	11,568	0,634	0,634	105,798	105,798	0,109
2007	13,043	1,475	2,109	112,751	119,288	0,116
2008	13,406	0,363	2,472	102,783	122,608	0,130
2009	13,509	0,103	2,575	100,768	123,550	0,134
2010	11,985	–1,524	1,051	88,719	109,612	0,135
2011	11,621	–0,364	0,687	96,963	106,283	0,120
2012	11,729	0,108	0,795	100,929	107,271	0,116

* Головченко Марина Николаевна – студент, кафедра бухгалтерского учета, анализа, статистики и аудита, Байкальский государственный университет, г. Иркутск.

** Рогачева Ольга Александровна – канд. экон. наук, доцент, кафедра бухгалтерского учета, анализа, статистики и аудита, Байкальский государственный университет, г. Иркутск, oar30@mail.ru.

Годы	Прибыль, млн дол.	Абсолютный прирост, млн дол.		Темп роста, %		Абсолютное содержание 1 % прироста, млн дол.
		К предыдущему году	К 2005 году	К предыдущему году	К 2005 году	
1	2	3	4	7	8	13
2013	10,944	-0,785	0,010	93,307	100,091	0,117
2014	10,944	0,000	0,010	100,000	100,091	0,109
2015	10,62	-0,324	-0,314	97,039	97,128	0,109

Для наглядного отражения тенденции изменения прибыли предприятия, темпы роста, исчисленные как по цепным показателям, так как и по базисным, можно представить на рис. 1.



Рис. 1. Цепные и базисные показатели динамики прибыли

Из представленного графика видно, что динамика прибыли носит циклический характер. Темпы роста и цепные, и особенно базисные, заметно снижаются к концу анализируемого периода, хотя вначале периода отмечалось их значительный рост. Можно отметить, что к концу анализируемого периода, уровень прибыли компании опустился ниже начального показателя уровня 2005 года. Базисные показатели динамики увеличиваются вплоть до 2009 года, а цепные – до 2006. По цепным показателям видно значительное падение прибыли в 2010 году и далее картина значительно не улучшается. Данное говорит о том, что прибыль падает, и это негативно для корпорации, ставящей перед собою целью, как и другие корпоративные организации, извлечение прибыли.

Для оценки общей тенденции динамики исчислим среднегодовые показатели динамики. Среднегодовой размер прибыли предприятия за период с 2005 по 2015 годы составил 11,953 млн долл. Средний абсолютный прирост составил -0,0314 млн долл., а средний темп роста 99,7 %, т.е. годовая прибыль предприятия снижалась в среднем за год на 0,03 млн долл или на 0,3 % .

Проведя сглаживание ряда динамики прибыли методом скользящей средней, мы получили плавную нелинейную тенденцию ее изменения. Эту тенденцию можно представить на графике (см рис. 2).



Рис. 2. Сглаженные уровни динамики прибыли предприятия

Из данного графика видно, что тенденции к росту наблюдалась до 2008 года, а после этого, вплоть до окончания анализируемого периода, наблюдается тенденция к снижению. Построенный линейный тренд для динамики прибыли предприятия, имеет следующий вид:

$$y_t = 11,846 - 0,142 * t.$$

Где параметры тренда интерпретируются следующим образом: 11,846 – среднегодовая прибыль от продажи видеоигр за год в течение всего периода; 0,142 – средний абсолютный прирост, т.е. в течение года прибыль от продажи видеоигр снизилась на 0,142 млн дол.

Расчитанные выше показатели динамики позволяют оценить так называемый «наивный прогноз» по средним показателям динамики. На основе среднегодового темпа роста, прогнозируемая прибыль на 2017 год составит 10,56 млн долл при сохранении средней тенденции динамики.

Таким образом, исследовав ряд динамики с помощью основных показателей динамики, а также оценив тенденцию и построив прогноз, можно

отметить, что прибыль от продаж видеоигр компании «CAPCOM» за период с 2005 по 2015 годы, к сожалению имела тенденцию к снижению.

Приведенный в табл. 1 ряд динамики и исчисленные показатели динамики позволяют выделить уровни 2009 и 2015 года. Так как в 2009 году прибыль достигла своего пикового значения, т.е. на протяжении 11 лет именно в этом году была зафиксирована наибольший уровень прибыли. А в 2015 году напротив, зафиксирован наименьший уровень среднегодовой прибыли.

Данное может объясняться тем, что к 2009 году компания «CAPCOM» разрабатывала наиболее успешные продукты, содержащие в себе много положительных сторон, таких как качество сюжета, геймплея, дополнения к франшизе серий игр и многого другого, чем неизменно привлекала игровых покупателей продуктов. К 2015 году новая продукция перестала пользоваться таким большим спросом в силу того, что производимая продукция перестала соответствовать тем параметрам, каковые изначально ставились перед ними. К примеру, одна из франшиз, изначально, будучи хоррором и сложной в сюжете, равно как и в прохождении, превратилась в экшен и необременённую сюжетной линией игрушку, каковых на рынке сбыта видеоигр всегда в достатке. Также сказывается ситуация в растущей конкурентоспособности рынка, а также растущим пиратством – кражей цифровых продуктов у правообладателей и нелегальным последующим сбытом краденного товара. Присутствуют и другие факторы, влияющие на снижение уровня среднегодовой прибыли.

Для проведения факторного анализа можно представить прибыль как результативный показатель в следующей мультипликативной модели:

$$P = R_{затрат} * S,$$

где P – прибыль,

$R_{затрат}$ – рентабельность затрат, исчисленная по формуле:

$$R_{затрат} = \frac{P}{S} * 100 \%,$$

S – величина затрат на производство и себестоимость, которая найдена путём:

$$S = A + M + U,$$

где A – амортизационные отчисления,

M – материальные затраты на производство,

U – затраты на оплату труда.

В данной модели рентабельность затрат можно рассматривать как качественный или вторичный признак (x), а объем затрат как количественный или первичный признак (q). Тогда прибыль будет выражена как:

$$P = R_{затрат} * S = x * q.$$

Построим индексную модель изменения прибыли предприятия в 2015 году относительно 2005 года в зависимости от изменения рентабельности и объема затрат. Значения исчисленных индексов приведены в табл. 3.

Значения индексов

Показатели	2009	2015	Индивидуальные индексы (i)
Прибыль (xq)	13,509 млн дол.	10,62 млн дол.	0,787
Рентабельность (x)	34,78 %	23,71 %	0,682
Затраты (q)	0,388	0,448	1,155

Индивидуальный индекс прибыли от продаж видеоигр составил 78,7 %, т.е. по сравнению с 2009 годом в 2015 году уровень прибыли снизился на 21,3 %. Построенную индексную модель можно записать следующим образом: $i_{xq} = i_x * i_q = 0,682 * 1,155 = 0,787$.

Исчислим абсолютные изменения прибыли за счет выделенных факторов. В целом прибыль от продаж видеоигр снизился на 2,889 млн дол. В 2015 г. по сравнению с 2009 г. Абсолютное снижение прибыли за счёт падения рентабельности затрат составило 4,959 млн дол.: $\Delta xq(x) = (x_1 - x_0) * q_1 = (23,71 - 34,78) * 0,448 = -4,959$.

Абсолютное снижение прибыли за счёт повышения затрат на производство продукции и себестоимости составило 2,087 млн дол.: $\Delta xq(q) = (q_1 - q_0) * x_0 = (0,448 - 0,388) * 34,78 = 2,087$.

Таким образом, и индексную модель в абсолютном виде можно записать следующим образом:

$$\Delta xq = \Delta xq(x) + \Delta xq(q) = -4,959 + 2,089 = -2,889 \text{ (млн дол.)}$$

То есть снижение прибыли в 2015 г. относительно 2009г. на 21,3 % (что составило 2, 889 млн дол.) было связано со снижением рентабельности на 31,8 % (что составило 4,959 млн дол.) и ростом затрат на производство на 15,5 % (что составило 2,087 млн дол.). Можно отметить, что наиболее существенно сказался качественный фактор рентабельности.

За этот же период рассмотрим изменения в структуре прибыли. В табл 4. Представлена структура прибыли предприятия от продаж видеоигр, в % от общей суммы прибыли.

Таблица 4

Структура прибыли, %

Среднегодовая прибыль от продаж видеоигр, млн дол.	2009	2015
Всего:	100	100
В том числе:		
Видеоигры на платформе PC	31	56
Видеоигры на других платформах (PS2/PS3/PS4; Xbox360/One и др.)	69	44

Можно отметить, что за анализируемый период возросла доля прибыли от видеоигр на платформе PC и, соответственно, снизилась доля видеоигр на других платформах. Оценим структурные различия с помощью основных показателей. Средний линейный коэффициент абсолютных структурных различий со-

ставил 25 п.п., а средний квадратический коэффициент относительный структурных сдвигов составил 54, 06 %, т.е. доли (или удельные веса) прибыли в среднем изменились на 25 п.п. или 54 %.

Интегральный коэффициент структурных сдвигов Гатева составил 0,25, что говорит о невысоком уровне различий структур прибыли 2015 и 2009 годов.

Таким образом, анализ динамики и структуры прибыли корпорации «CAPCOM» за период с 2005г. по 2015г. выявил негативную тенденцию снижения показателя, в частности за счет значительного сокращения рентабельности, а также незначительное изменение структуры прибыли.

Список использованной литературы

1. Финансовые показатели компании «CAPCOM» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.capcom.co.jp/ir/english/>
2. Рогачева О.А. Статистика (Общая теория статистики) : учеб. пособие / О.А. Рогачева. – Иркутск : Издательство БГУЭП, 101 с.