

Тема 6. АНАЛІЗ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

6.1 Значення, завдання та джерела аналізу фінансових результатів

Підсумком діяльності підприємства є визначення фінансового результату – прибутку або збитку, що характеризує успіх або невдачу його роботи. Прибуток характеризує економічний ефект, отриманий у результаті діяльності, він є метою підприємницької діяльності та основним її економічним показником. Саме прибуток є вихідним мотивом підприємницької діяльності.

Економічним позитивним підсумком виробничо-фінансової діяльності підприємств є прибуток і рентабельність.

Розглядаючи сутність прибутку, слід у першу чергу відмітити такі його основні характеристики:

- прибуток є формою доходу підприємця, який вклав свій капітал у певний вид діяльності з метою досягнення певного комерційного успіху;

- прибуток не є гарантованим доходом підприємця на вкладений капітал у той чи інший бізнес, а результатом вмілого й успішного здійснення цього бізнесу. Тому прибуток, у певній мірі, - це плата за ризик здійснення підприємницької діяльності. Рівень прибутку і рівень підприємницького ризику знаходяться між собою у прямо пропорційній залежності;

- прибуток характеризує не весь дохід, одержаний у процесі підприємницької діяльності, а лише ту частину доходу, яка «очищена» від понесених витрат на здійснення цієї діяльності;

- прибуток є вартісним показником, який виражений у грошовій формі.

Прибуток – це важливий узагальнюючий показник оцінки ефективності функціонування кожного суб'єкта господарської діяльності, оскільки саме в прибутку акумулюються результати всіх сторін діяльності: виробництво і реалізація, якість і асортимент, ефективність використання виробничих ресурсів і собівартість.

Прибуток характеризує ефективність господарювання підприємства за всіма напрямками його діяльності: виробничою, збутовою, постачальницькою, фінансовою та інвестиційною. Він становить основу економічного розвитку підприємства і зміцнення його фінансових відносин з партнерами. Окрім цього, прибуток є основним джерелом фінансування витрат на виробничий і соціальний розвиток підприємства, найвагомішим джерелом централізованих ресурсів держави: у доходи бюджету здійснюються відрахування від одержаного доходу підприємства, значною частиною якого є прибуток. Це означає, що доходи підприємства повинні задовольнити не тільки його фінансові потреби, а й потреби держави на фінансування суспільних фондів споживання, розвиток науки, освіти, охорони здоров'я, проведення екологічних заходів тощо.

Таким чином, у збільшенні прибутку зацікавлені як підприємство, так і держава.

Для виявлення додаткових резервів збільшення прибутку, більш раціонального його використання на кожному підприємстві необхідно проводити глибокі дослідження формування прибутку, оцінку впливу факторів на відхилення фактичних результатів діяльності від очікуваних, а також розподілу та використання прибутку.

Необхідно зазначити, що в об'єктивній оцінці цього важливого показника зацікавлені не лише підприємства, а й установи банків, фінансові органи, податкові служби.

Різних користувачів бухгалтерської звітності цікавлять лише певні показники фінансових результатів. Наприклад, адміністрацію підприємства цікавить сума прибутку та його структура, фактори, які впливають на зміну розміру прибутку; податкові органи зацікавлені в одержанні достовірної інформації про всі складові оподаткованого прибутку. Потенційних інвесторів цікавлять питання якості прибутку, тобто сталості та надійності одержання прибутку в теперішній час і в перспективі для вибору та обґрунтування стратегії інвестицій, спрямованої на мінімізацію втрат і фінансового ризику від вкладень в активи даного підприємства.

Основним завданням аналізу прибутку є:

- обґрунтування плану (прогнозу) прибутку та вибір найкращого варіанта;
- оцінка виконання плану прибутку та вивчення динаміки;
- визначення та вимір впливу факторів на відхилення по прибутку;
- виявлення резервів збільшення прибутку та розробка конкретних заходів щодо їх використання;
- оцінка використання чистого прибутку.

Інформаційним забезпеченням для проведення аналізу є:

1) дані оперативного, бухгалтерського і статистичного обліку і звітності, зокрема:

- товарно-транспортні накладні, платіжні доручення, розрахунки, довідки бухгалтерії тощо;

- дані рахунків: 44 «Нерозподілені прибутки (непокриті збитки)», витратних рахунків 8 класу «Витрати за елементами» і 9 класу «Витрати діяльності»; рахунки 7 класу «Доходи і результати діяльності»;

- облікові реєстри: журнал 5, 6 і 7.

2) фінансова звітність: ф. №1 «Баланс», ф. №2 «Звіт про фінансові результати», ф. №4 «Звіт про власний капітал», ф. №5 «Примітки до річної фінансової звітності»;

3) статистична звітність: ф. №1Б «Звіт про фінансові результати і дебіторську і кредиторську заборгованість», ф. №1 підприємство «Звіт про основні показники діяльності підприємства»;

4) бізнес-план, фінансовий план;

5) матеріали ринкових досліджень тощо.

6.2 Аналіз динаміки, структури та якості фінансових результатів

Для визначення фінансових результатів у фінансовій звітності використовують ПСБО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», згідно якого, прибуток – сума, на яку доходи перевищують пов'язані з ними витрати; збиток – перевищення суми витрат над сумою доходу, для отримання якого були здійснені ці витрати. В Податковому Кодексі зазначено, що прибуток визначається шляхом зменшення суми доходів звітного періоду на собівартість реалізованих товарів, виконаних робіт, наданих послуг та на суму інших витрат звітного податкового періоду.

Основні напрямки аналізу фінансових результатів підприємства:

а) за періодами проведення:

1) попередній (прогнозний);

2) оперативний (поточний);

3) звітний (заключний);

Завдання попереднього аналізу полягає у визначенні можливостей підвищення прибутку і рентабельності за рахунок зниження собівартості одиниці продукції (робіт, послуг), а завдання подальшого аналізу – у вивченні динаміки цього показника, оцінювання виконання плану, виявлення резервів подальшого збільшення прибутку. Планування передбачає визначення ситуаційних економічних цілей: – максимізація поточного прибутку (з урахуванням оптимізації податків); – одержання цільового прибутку; – збільшення обсягів продажу з метою завоювання ринку; – забезпечення беззбитковості (як правило таке завдання ставлять малі або середні підприємства, які не претендують на лідерство).

Оперативний аналіз фінансових результатів, звичайно, не передбачає щоденний розрахунок та аналіз прибутків чи збитків, але щодня контролюють основні чинники впливу на «точку беззбитковості».

Оцінка динаміки передбачає порівняння фінансових результатів звітного періоду з показниками попереднього періоду або аналогічного періоду минулого року та порівняння показників за ряд попередніх періодів.

Аналіз фінансових результатів в динаміці можна здійснювати із додатковим коригуванням показників на інфляцію. Всі операції у бухгалтерському обліку відображаються за фактичною (історичною) оцінкою і не коригуються у зв'язку з інфляцією, однак для проведення аналізу розроблено кілька підходів до оцінювання впливу інфляції на фінансові результати.

Основні підходи до оцінювання впливу інфляції на фінансові результати:

– ігнорування інфляції;

– коригування номінальної величини грошового потоку витрат, доходів та прибутку на індекс інфляції;

– представлення показників фінансової звітності у твердій валюті або в грошових одиницях однакової купівельної спроможності (умовних одиницях) та відповідний їх перерахунок;

– зміна показників фінансової звітності за поточною вартістю (нетто-вартістю), вартістю можливої реалізації (визначає скільки коштів можна отримати у разі реалізації власних активів)

або відновлювальною вартістю (визначає скільки потрібно коштів у разі купівлі або заміни діючих активів новими аналогами). Залишки за грошовими статтями при цьому не коригуються;

– порівняння темпів зростання цін на сировину та на готову продукцію.

Якщо ціни на сировину зростають швидше ніж на готову продукцію, реальна рентабельність продукції знижується. В умовах інфляції збільшується ризик отримання фактичного збитку замість реального і навіть номінального прибутку. Цей ризик тим вищий, чим більша частка вартості сировини у ціні готової продукції.

б) за ступенем деталізації фінансових результатів:

1) по підприємству в цілому;

2) за видами діяльності (операційна, фінансова, інвестиційна);

3) за галузями;

4) за центрами відповідальності;

5) по окремих господарських операціях;

6) по окремих видах продукції (товарів, робіт, послуг);

Фінансові результати визначають по окремих видах та групах лише товарної продукції в цілому та на одиницю реалізованої продукції. Прибуток з одиниці реалізованої продукції (товарів) розраховується як різниця між ціною реалізації та собівартістю одиниці продукції.

Аналіз дозволяє визначити галузі, продукції, підрозділи, які мають найбільш суттєвий вплив на формування фінансових результатів. Відповідно, саме вони у першу чергу потребують уваги.

Фінансові результати визначають не лише в абсолютній сумі та у розрахунку на одиницю продукції, але й на одиницю основного ресурсу.

Аналіз передбачає порівняння показників підприємства з середньогалузевими значеннями або з конкурентами, показників окремих центрів відповідальності, фактичних показників із запланованими.

в) за видами фінансових результатів підприємства:

1) валовий прибуток (збиток) – різниця між чистим доходом (виручкою) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) і собівартістю реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг);

Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) дорівнює доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) за вирахуванням податку на додану вартість, акцизного збору, інших вирахувань з доходу.

Отже, валовий прибуток (збиток) є узагальнюючим показником фінансових результатів від основної діяльності.

Одним з напрямів аналізу фінансових результатів є оцінювання якості прибутку. Визначення якості прибутку здійснюється за багатьма критеріями, зокрема, вивчається стабільність основних складових прибутку – якщо впродовж тривалого часу темпи зростання прибутку стійкі, а в структурі чистого прибутку домінує валовий прибуток, то якість прибутку є досить високою.

2) прибуток (збиток) від операційної діяльності – визначають як суму валового прибутку (збитку) та інших операційних доходів за мінусом адміністративних витрат, витрат на збут, інших операційних витрат;

3) прибуток (збиток) до оподаткування – сума прибутку (збитку) від операційної, фінансової, інвестиційної та іншої діяльності;

4) прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування – прибуток або збиток від припиненої діяльності після оподаткування та/або прибуток або збиток від переоцінки необоротних активів та груп вибуття, що утворюють припинену діяльність і оцінюються за чистою вартістю реалізації;

5) чистий прибуток (збиток) – визначають як суму прибутку (збитку) до оподаткування, податку на прибуток та прибутку (збитку) від припиненої діяльності після оподаткування. Чистий прибуток – найважливіший показник результативності виробничої, комерційної та фінансової діяльності підприємства, оскільки відображає ступінь його ділової активності, ефективність менеджменту та фінансове благополуччя.

г) за об'єктами дослідження:

1) аналіз формування фінансових результатів;

2) аналіз розподілу та використання прибутку. Чистий прибуток, що залишається після

сплати податків, надходить у розпорядження підприємства. Основна мета аналізу розподілу прибутку підприємства – оцінка доцільності та пропорційності між поточним його споживанням і нагромадженням для забезпечення виробничого розвитку.

6.3 Аналіз фінансових результатів від операційної діяльності

Зміну фінансового результату спричиняє вплив факторів об'єктивного та суб'єктивного характеру. Аналіз фінансового результату від реалізації товарної продукції починають з розрахунку впливу основних чинників.

На зміну суми валового прибутку або збитку від реалізації продукції впливають чинники першого порядку:

- кількість реалізованої продукції;
- ціна одиниці реалізованої продукції;
- собівартість одиниці реалізованої продукції;
- структура реалізованої продукції.

Якщо аналізується прибутковість одного виду продукції, то визначають дію лише трьох чинників.

Слід мати на увазі, що зміна обсягу реалізації продукції може впливати на прибуток як позитивно, так і негативно. Збільшення обсягу продажу рентабельної продукції сприяє збільшенню прибутку. Якщо ж продукція є збитковою, то при збільшенні обсягу реалізації відбувається зменшення суми прибутку.

Як позитивний, так і негативний вплив на прибуток може мати і зміна структури товарної продукції. Якщо збільшується питома вага більш рентабельних видів продукції в загальному обсязі реалізації, то сума прибутку збільшиться, і навпаки - при збільшенні питомої ваги низькорентабельної або збиткової продукції загальна сума прибутку зменшується.

Собівартість продукції і прибуток перебувають в оберненій залежності: зниження собівартості сприяє зростанню суми прибутку, і - навпаки.

Зміна рівня цін і прибуток перебувають у прямій пропорційній залежності: при збільшенні рівня цін сума прибутку збільшується, і - навпаки.

Приклад 6.1

За даними таблиці 6.1 провести факторний аналіз фінансових результатів від реалізації. Визначити резерви збільшення прибутку.

Таблиця 6.1 – Вихідні дані для аналізу аналіз фінансових результатів від реалізації

Назва показника	2018 р.	Показники 2019 року за цінами 2018 року	2019р.
Собівартість виробнича (Св), тис.грн.	446225,24	343092,71	359723,81
Витрати операційні (адміністративні витрати, витрати на збут, інші операційні витрати) (Во), тис. грн.	10886,48	87039,67	106041,76
Собівартість повна (Сп), тис. грн.	457111,72	430132,38	465765,57
Дохід від реалізації продукції (РП), тис. грн.	584562,56	554853,00	581555,82
Фінансові результати від реалізації (ФР), тис. грн	127450,84	124720,62	115790,25

Фінансовий результат від реалізації за звітний період в порівнянні з попереднім зазнав таких змін:

$$\Delta\text{ФР} = \text{ФР}^{19} - \text{ФР}^{18} \quad (6.1)$$

$$\Delta\text{ФР} = 115790,25 - 127450,84 = -11660,59 \text{ тис. грн.}$$

Величина прибутку від реалізації зменшилась на 11660,59 тис. грн., або на 9,15%.

На величину відхилення вплинули такі фактори:

1) зміна обсягів реалізації:

$$K_{РП} = \frac{РП^{19}}{РП^{18}}, \quad (6.2)$$

$$K_{РП} = \frac{581555,82}{584562,56} = 0,995$$

$$\Delta\Phi P_1 = \Phi P^{18} * (K_{РП} - 1) \quad (6.3)$$

$$\Delta\Phi P_1 = 127450,84 * (0,995 - 1) = -655,55 \text{ тис. грн.(-)}$$

2) зміна структури реалізованої продукції:

$$\Delta\Phi P_1 + \Delta\Phi P_2 = \Phi P^{19/18} - \Phi P^{18}, \quad (6.4)$$

$$\Delta\Phi P_2 = \Phi P^{19/18} - \Phi P^{18} - \Delta\Phi P_1, \quad (6.5)$$

$$\Delta\Phi P_2 = 124720,62 - 127450,84 - (-655,55) = -2074,67 \text{ тис. грн. (-)}$$

3) зміна оптових цін підприємства:

$$\Delta\Phi P_3 = РП^{19} - РП^{19/18}, \quad (6.6)$$

$$\Delta\Phi P_3 = 581555,82 - 554853,00 = 26702,82 \text{ тис. грн. (+)}$$

4) зміна виробничої собівартості:

$$\Delta\Phi P_4 = C_B^{19} - C_B^{19/18}, \quad (6.7)$$

$$\Delta\Phi P_4 = 359723,81 - 343092,71 = 16631,10 \text{ тис. грн. (-)}$$

5) зміна величини операційних витрат:

$$\Delta\Phi P_5 = B^{19} - B^{19/18}, \quad (6.8)$$

$$\Delta\Phi P_5 = 106041,76 - 87039,67 = 19002,09 \text{ тис. грн. (-)}$$

Баланс відхилень:

$$\Delta\Phi P = \Delta\Phi P_1 + \Delta\Phi P_2 + \Delta\Phi P_3 + \Delta\Phi P_4 + \Delta\Phi P_5, \quad (6.9)$$

$$\Delta\Phi P = -655,55 - 2074,67 + 26702,82 - 16631,10 - 19002,09 = -11660,59 \text{ тис. грн.}$$

Фінансові результати від реалізації продукції на підприємстві погіршились. Резервами збільшення прибутку від реалізації є: збільшення обсягів реалізації, зміна структури реалізованої продукції, зменшення виробничої собівартості та операційних витрат.

Якщо на відхилення з прибутку від реалізації негативно вплинули збільшення собівартості та асортиментно-структурних зрушень, то саме цим факторам необхідно приділити особливу увагу в ході подальшого аналізу. Зокрема, підприємство повинно аналізувати обґрунтованість прогнозованої величини фінансових результатів. Одним із напрямів такого обґрунтування є врахування беззбитковості в розрізі кожного основного виду продукції, що випускається.

Оцінюючи план виробництва, необхідно враховувати, що він не може вважатися оптимальним щодо максимального прибутку, якщо в цьому плані значну питому вагу становлять вироби з найменшим коефіцієнтом вкладу на покриття.

Для вибору найкращої структури продукції, яка забезпечує одержання максимального прибутку, підприємства повинні враховувати:

- обмеження, пов'язані з оборотними коштами, виробничими потужностями, а також з потребами ринку в кожному товарі, і на цій основі вносити корективи в план виробництва;
- обсяг виробництва має бути орієнтований насамперед на ринковий попит;
- наслідки для ринку, пов'язані зі збільшенням обсягу випуску одних виробів і зменшення інших;
- до якої реакції споживачів і конкурентів можуть призвести зміни асортименту.

Рекомендується скласти прогноз реакції конкретних споживачів на зміну асортименту продукції, оцінити можливості зниження ціни на окремі види продукції з тим, щоб, знизивши ціни, збільшити обсяг продажу цих видів продукції.

6.5 Аналіз рівня безбитковості

Маржинальний аналіз – аналіз безбитковості, методика якого базується на класифікації витрат на змінні та постійні.

«Директ-костинг» (з англ. direct costing – система «обліку прямих витрат») передбачає окремий облік постійних і змінних витрат та використання його переваг з метою підвищення ефективності управління. Основою директ-костинга є чіткий поділ витрат на змінні і постійні, при цьому постійні витрати рахують витратами періоду і не розподіляються між видами продукції, а прямо відносять на результат. Як наслідок, при директ-костингу загальні витрати швидше відносять на результат, чим при методі повної собівартості.

Маржинальними (граничними) витратами називають витрати на виробництво та реалізацію додаткової одиниці продукції. Маржинальні витрати виникають у зв'язку зі змінами виробничих витрат, зумовлених використанням додаткового ресурсу, що забезпечує приріст кінцевого результату.

Маржинальний аналіз ґрунтується на графіку безбитковості (рисунок 6.1).

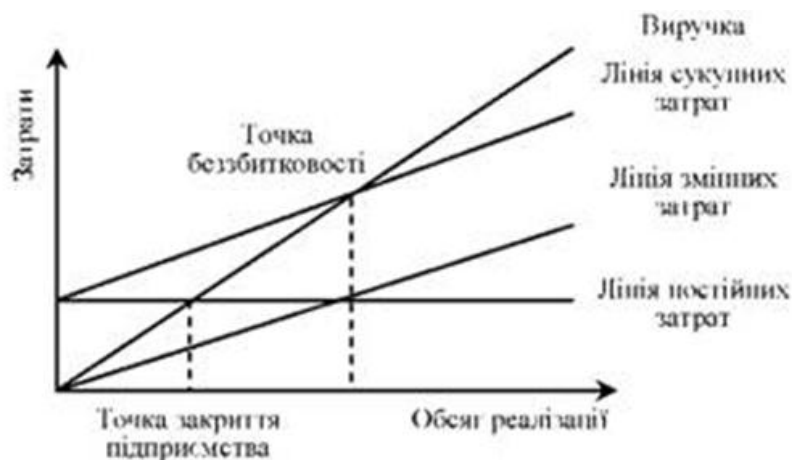


Рисунок 6.1 – Графічний метод визначення точки безбитковості

З графіку видно, що при збільшенні обсягів реалізації постійні витрати не змінюються, а змінні витрати зростають. Сума виручки зростає в міру збільшення кількості проданих одиниць товару. Прибуток виникає коли виручка перекидає суму постійних та змінних витрат.

Маржинальний дохід або маржа (з англ. margin) – це частина виручки, яка залишається на покриття основних витрат і формування прибутку. Розраховується як різниця між виручкою від реалізації продукції та змінними витратами або як сума постійних витрат і прибутку.

Чим вищий рівень маржинального доходу, тим швидше покриваються постійні витрати і підприємство має можливість отримати прибуток.

Якщо даний показник має від'ємне значення, це свідчить що виручка від реалізації продукції не покриває навіть змінних витрат. Кожна наступна реалізована одиниця даного виду продукції буде збільшувати загальний збиток. Якщо можливості суттєвого зниження змінних

витрат обмежені, слід поставити питання про вивід даного товару з асортименту продукції підприємства.

Ставка маржинального доходу (маржинальний дохід на одиницю продукції) – різниця між ціною одиниці продукції та змінними витратами на одиницю продукції. Економічний зміст цього показника – приріст прибутку від реалізації кожної додаткової одиниці продукції.

Беззбитковий обсяг реалізації (точка беззбитковості) – обсяг реалізації, за якого фінансовий результат дорівнює нулю, тобто виручка дорівнює сумарним витратам. Точку беззбитковості обчислюють шляхом ділення суми постійних витрат на ставку маржинального доходу. У точці беззбитковості маржинальний дохід дорівнює постійним витратам.

Іноді цей показник називають критичним обсягом – нижче цього рівня реалізація стає збитковою. Отже, точка беззбитковості – найменший обсяг реалізації, за якого можливо одержати прибуток.

Поріг рентабельності – рівень виручки від реалізації продукції, при якому постійні витрати повністю окупаються одержаними прибутками.

Модель фінансових результатів при використанні методики маржинального аналізу:

$$\Pi = q \times (p - зв) - ПВ, \quad (6.10)$$

де Π – прибуток;

q – кількість реалізованої продукції;

p – ціна одиниці реалізованої продукції;

$зв$ – зміни витрат на одиницю реалізованої продукції;

$ПВ$ – постійні витрати на весь обсяг продукції.

Алгоритм визначення порогу рентабельності:

- 1) у сумі витрат виділяють їх постійну та змінну частину;
- 2) визначають рівень змінних витрат на одиницю реалізованої продукції;
- 3) розраховують маржинальний дохід на одиницю реалізованої продукції як різницю між ціною одиниці продукції та змінними витратами на одиницю продукції;
- 4) визначають беззбитковий обсяг реалізації – відношення постійних витрат до маржинального доходу на одиницю реалізованої продукції;
- 5) розраховують поріг рентабельності – добуток беззбиткового обсягу продажу та середньої ціни реалізації;
- 6) визначають запас фінансової стійкості – відношення різниці між виручкою та порогом рентабельності до суми виручки, виражене у відсотках.

Приклад 6.2

Підприємство продало 10000 одиниць продукції (q) за ціною за одиницю - 250 грн. (p) .

Змінні витрати становлять 1500 тис. грн. ($ЗВ$), загальна сума постійних витрат (не залежить від обсягу продажу) - 800 тис. грн. ($ПВ$)

Обсяг реалізації:

$$250 \cdot 10000 = 2500\ 000 \text{ грн.}$$

Змінні витрати на одиницю продукції:

$$1500\ 000 / 10000 = 150 \text{ грн.,}$$

Маржинальний дохід на одиницю реалізованої продукції:

$$250 - 150 = 100 \text{ грн.}$$

Беззбитковий обсяг реалізації:

$$800\ 000 / 100 = 8000 \text{ одиниць продукції}$$

Поріг рентабельності:

$$8000 \cdot 250 = 2000\ 000 \text{ грн.}$$

Запас фінансової стійкості:

$$(2500\ 000 - 2000\ 000) \cdot 100 / 2500\ 000 = 20\%$$

ДЛЯ САМОСТІЙНОГО РОЗВ'ЯЗКУ

1 **Визначити величину прибутку, якщо обсяг реалізації збільшиться на 8 %.**

2 **Встановити, яким буде прибуток при можливому збільшенні постійних витрат на 15%.**

3 **Скільки одиниць продукції необхідно продати, щоб одержати прибуток 350 тис. грн?**

4 **Якою повинна бути ціна, щоб, продавши 10000 шт. виробів, отримати прибуток 350000 грн.?**

6.6 Аналіз розподілу та використання прибутку підприємства

Основні напрямки використання чистого прибутку: поповнення статутного фонду, виробничо-технічний розвиток підприємства, соціальний розвиток, матеріальне заохочення, інші витрати. Пропорції розподілу чистого прибутку залежать завдань, які ставить перед собою підприємство; від конкретних обставин: фінансового стану підприємства, рівня його матеріально-технічної бази, соціального розвитку колективу, можливостей прибуткового розміщення коштів на ринку цінних паперів, у грошово-кредитній сфері тощо.

Аналіз розподілу чистого прибутку здійснюють шляхом визначення його структури за напрямками використання:

1) **виплати дивідендів;** Термін «дивіденди» пов'язаний з розподілом прибутку в акціонерних товариствах, однак механізм розподілу аналогічний для підприємств будь-якої іншої організаційно-правової форми діяльності (у цьому випадку змінюється тільки термінологія – замість термінів «акція» і «дивіденд» використовуються терміни «пай», «внесок» і «прибуток на внесок»).

2) **накопичення:**

2.1) **інвестування (розвиток) підприємства:** фінансування витрат на науково-дослідні роботи, розробку та освоєння нових видів продукції і технологій, реконструкцію і модернізацію діючого виробництва, обладнання, придбання і створення нематеріальних активів, поповнення обігового капіталу;

Це один із найвагоміших напрямків використання чистого прибутку, що забезпечує відтворювальні процеси на підприємстві.

2.2) **резервний фонд** є джерелом погашення витрат, пов'язаних з непередбачуваними обставинами та кон'юнктурними змінами, з метою погашення можливих збитків, здійснення виплат інвесторам і кредиторам при недостатньому забезпечення коштами;

Це страховий капітал, створення якого для всіх видів підприємств, окрім товариств, є обов'язковим, але бажаним. У товариствах резервний фонд створюється у розмірі не менше 25% статутного капіталу.

3) **споживання:**

3.1) **матеріальне заохочення працівників:** стимулювання персоналу підприємства шляхом виплати премій за виконання важливих виробничих завдань, надання одноразових матеріальних допомог, преміювання за створення, освоєння і впровадження нової техніки тощо;

3.2) **фінансування соціальних потреб** (витрат, пов'язаних із експлуатацією соціально-побутових об'єктів, що є на балансі підприємства, будівництвом об'єктів не виробничого призначення, відрахуваннями на благодійні цілі, проведенням оздоровчих та інших заходів).

За рахунок коштів підприємства може здійснюватися лікування хворих та забезпечення їх санаторно-курортними путівками, видаватися допомога при народженні дитини, на поховання тощо.

ДЛЯ САМОСТІЙНОГО ВИВЧЕННЯ

6.7 **Аналіз показників рентабельності**

6.8 **Аналіз резервів збільшення прибутку та рівня рентабельності**

Практичне заняття №19-20

Тема: АНАЛІЗ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ

Мета: Ознайомити з напрямками аналізу фінансових результатів. Сформувати навички аналізу формування фінансових результатів, впливу факторів на їх величину, оцінки показників рентабельності.

1 Хід роботи

- 1.1 Дати загальну характеристику формування доходів, витрат та фінансових результатів підприємства (за даними таблиці 1.1). Дати оцінку виконання плану по прибутку в цілому та в розрізі окремих його складових частин. Визначити вплив окремих видів доходів та витрат на фінансові результати підприємства. Результати розрахунків занести в таблиці 2.1, 2.2, 2.3.
- 1.2 Дати характеристику фінансових результатів від реалізації (за даними таблиці 1.2). Визначити вплив факторів на зміну його величини. За результатами розрахунків заповнити таблицю 2.4.
- 1.3 Дати характеристику рентабельності реалізації в цілому на підприємстві та для окремих видів виробів (за даними таблиці 1.3). Визначити вплив факторів на зміну показників як в порівнянні з планом так і з попереднім періодом. Результати аналізу занести в таблиці 2.5, 2.6.
- 1.4 Узагальнити результати аналізу фінансових результатів. Виявити можливі резерви збільшення величини прибутку. Результати розрахунків занести в таблицю 2.7.
За результатами розрахунків зробити висновки.

Вихідні дані Варіант 1

Таблиця 1.1 – Фінансові результати діяльності підприємства

(тис.грн.)

Показник	Звіт попереднього року	План	Звіт
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт)	10800	11400	11457
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	(8519,8)	(8642,0)	(9450,3)
Валовий прибуток (збиток)			
Інші операційні доходи	98,3	108,8	99,6
Адміністративні витрати	(438,0)	(430,0)	(487,0)
Витрати на збут	(254,0)	(248,2)	(299,0)
Інші операційні витрати	(87,0)	(54,0)	(78,5)
Фінансові результати від операційної діяльності - прибуток (збиток)			
Дохід від участі в капіталі	-	-	-
Інші фінансові доходи	16,2	16,2	20,4
Інші доходи	5,4	5,4	7,9
Фінансові витрати	(15,3)	(15,3)	(45,1)
Втрати від участі в капіталі	-	-	-
Інші витрати	(6,3)	(6,3)	(23,7)
Фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування -прибуток (збиток)			
Податок на прибуток від звичайної діяльності			
Фінансові результати від звичайної діяльності – прибуток (збиток)			
Надзвичайні доходи (витрати)	-	-	-
Податки з надзвичайного прибутку	-	-	-
Чистий прибуток (збиток)			

Таблиця 1.2 – Фінансові результати від реалізації продукції

(тис.грн.)

Показник	План	План на фактичний випуск	Звіт
Собівартість виробнича реалізованої продукції, тис.грн.	8642,0	8975,4	9450,3
Витрати на виробництво та реалізацію продукції, які не включені до складу виробничої собівартості (адміністративні витрати, витрати на збут, інші операційні витрати)	732,2	762,8	864,5
Всього повна собівартість реалізованої продукції			
Дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) без ПДВ	11400,0	10900,0	11457,0
Фінансовий результат від реалізації продукції			

Таблиця 1.3 – Структура реалізації продукції

Показники	Всього	в тому числі			
		Виріб 1	Виріб 2	Виріб 3	Виріб 4
Повна собівартість реалізованої продукції, тис.грн.	9374,2	3211,2	2016,0	910,0	3237,0
- план;	10314,8	3770,0	1800,0	1080,0	3664,8
- звіт.					
Виручка від реалізації, тис.грн.	11400,0	3600,0	2142,0	1040,0	4618,0
- план;	11457,0	3770,0	2080,0	1134,0	4473,0
- звіт.					
Кількість продукції, тис.шт.					
- план;	168	60	42	26	40
- звіт.	172	65	40	27	40
Собівартість одиниці продукції, грн.					
- план;					
- звіт.					
Ціна одиниці продукції, грн.					
- план;					
- звіт.					
Прибуток на одлиницю продукції, грн.					
- план;					
- звіт.					

Практичне заняття №19-20

Тема: АНАЛІЗ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ

Мета: Ознайомити з напрямками аналізу фінансових результатів. Сформувати навички аналізу формування фінансових результатів, впливу факторів на їх величину, оцінки показників рентабельності.

1 Хід роботи

- 1.1 Дати загальну характеристику формування доходів, витрат та фінансових результатів підприємства (за даними таблиці 1.1). Дати оцінку виконання плану по прибутку в цілому та в розрізі окремих його складових частин. Визначити вплив окремих видів доходів та витрат на фінансові результати підприємства. Результати розрахунків занести в таблиці 2.1, 2.2, 2.3.
- 1.2 Дати характеристику фінансових результатів від реалізації (за даними таблиці 1.2). Визначити вплив факторів на зміну його величини. За результатами розрахунків заповнити таблицю 2.4.
- 1.3 Дати характеристику рентабельності реалізації в цілому на підприємстві та для окремих видів виробів (за даними таблиці 1.3). Визначити вплив факторів на зміну показників як в порівнянні з планом так і з попереднім періодом. Результати аналізу занести в таблиці 2.5, 2.6.
- 1.4 Узагальнити результати аналізу фінансових результатів. Виявити можливі резерви збільшення величини прибутку. Результати розрахунків занести в таблицю 2.7.
За результатами розрахунків зробити висновки.

Вихідні дані Варіант 2

Таблиця 1.1 – Фінансові результати діяльності підприємства

(тис.грн.)

Показник	Звіт попереднього року	План	Звіт
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт)	7250	7300	7272
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	(5137,0)	(5121,0)	(5076,8)
Валовий прибуток (збиток)			
Інші операційні доходи	85,2	76,2	72,1
Адміністративні витрати	(351,0)	(349,0)	(344,0)
Витрати на збут	(158,0)	(190,0)	(175,0)
Інші операційні витрати	(38,0)	(34,0)	(40,0)
Фінансові результати від операційної діяльності - прибуток (збиток)			
Дохід від участі в капіталі	-	-	-
Інші фінансові доходи	25,0	25,0	60,3
Інші доходи	-	-	-
Фінансові витрати	(18,9)	(18,9)	(38,4)
Втрати від участі в капіталі	-	-	-
Інші витрати	(4,2)	(4,2)	(7,5)
Фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування - прибуток (збиток)			
Податок на прибуток від звичайної діяльності			
Фінансові результати від звичайної діяльності – прибуток (збиток)			
Надзвичайні доходи (витрати)	-	-	-
Податки з надзвичайного прибутку	-	-	-
Чистий прибуток (збиток)			

Таблиця 1.2 – Фінансові результати від реалізації продукції

(тис.грн.)

Показник	План	План на фактичний випуск	Звіт
Собівартість реалізованої продукції, тис.грн.	5121,0	5107,4	5076,8
Витрати на виробництво та реалізацію продукції, які не включені до складу виробничої собівартості (адміністративні витрати, витрати на збут, інші операційні витрати)	573,0	567,4	559,0
Всього повна собівартість реалізованої продукції			
Дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) без ПДВ	7300,0	7356,8	7272,0
Фінансовий результат від реалізації продукції			

Таблиця 1.3 – Структура реалізації продукції

Показники	Всього	в тому числі			
		Виріб 1	Виріб 2	Виріб 3	Виріб 4
Повна собівартість реалізованої продукції, тис.грн.	5694,0	1542,0	1518,0	930,0	1704,0
- план;	5635,8	1456,0	1365,0	1080,0	1734,8
- звіт.					
Виручка від реалізації, тис.грн.	7300,0	1650,0	1716,0	1110,0	2824,0
- план;	7272,0	1624,0	1725,0	1350,0	2573,0
- звіт.					
Кількість продукції, тис.шт.					
- план;	118	30	33	15	40
- звіт.	116	28	30	18	40
Собівартість одиниці продукції, грн.					
- план;					
- звіт.					
Ціна одиниці продукції, грн.					
- план;					
- звіт.					
Прибуток на одлиницю продукції, грн.					
- план;					
- звіт.					

Практичне заняття №19-20

Тема: АНАЛІЗ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ

Мета: Ознайомити з напрямками аналізу фінансових результатів. Сформуванати навички аналізу формування фінансових результатів, впливу факторів на їх величину, оцінки показників рентабельності.

1 Хід роботи

- 1.1 Дати загальну характеристику формування доходів, витрат та фінансових результатів підприємства (за даними таблиці 1.1). Дати оцінку виконання плану по прибутку в цілому та в розрізі окремих його складових частин. Визначити вплив окремих видів доходів та витрат на фінансові результати підприємства. Результати розрахунків занести в таблиці 2.1, 2.2, 2.3.
- 1.2 Дати характеристику фінансових результатів від реалізації (за даними таблиці 1.2). Визначити вплив факторів на зміну його величини. За результатами розрахунків заповнити таблицю 2.4.
- 1.3 Дати характеристику рентабельності реалізації в цілому на підприємстві та для окремих видів виробів (за даними таблиці 1.3). Визначити вплив факторів на зміну показників як в порівнянні з планом так і з попереднім періодом. Результати аналізу занести в таблиці 2.5, 2.6.
- 1.4 Узагальнити результати аналізу фінансових результатів. Виявити можливі резерви збільшення величини прибутку. Результати розрахунків занести в таблицю 2.7.
За результатами розрахунків зробити висновки.

Вихідні дані Варіант 3

Таблиця 1.1 – Фінансові результати діяльності підприємства

(тис.грн.)

Показник	Звіт попереднього року	План	Звіт
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт)	11000	10761	11086,4
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	(10282,0)	(9413,0)	(10275,4)
Валовий прибуток (збиток)			
Інші операційні доходи	98,3	108,8	99,6
Адміністративні витрати	(438,0)	(430,0)	(487,0)
Витрати на збут	(254,0)	(248,2)	(299,0)
Інші операційні витрати	(87,0)	(54,0)	(78,5)
Фінансові результати від операційної діяльності - прибуток (збиток)			
Дохід від участі в капіталі	-	-	-
Інші фінансові доходи	42,8	42,8	36,8
Інші доходи	18,5	18,5	17,4
Фінансові витрати	(46,7)	(46,7)	(68,4)
Втрати від участі в капіталі	-	-	-
Інші витрати	(28,3)	(28,3)	(14,3)
Фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування - прибуток (збиток)			
Податок на прибуток від звичайної діяльності			
Фінансові результати від звичайної діяльності – прибуток (збиток)			
Надзвичайні доходи (витрати)	-	-	-
Податки з надзвичайного прибутку	-	-	-
Чистий прибуток (збиток)			

Таблиця 1.2 – Фінансові результати від реалізації продукції

(тис.грн.)

Показник	План	План на фактичний випуск	Звіт
Собівартість реалізованої продукції, тис.грн.	9413,0	11056,8	10275,4
Витрати на виробництво та реалізацію продукції, які не включені до складу виробничої собівартості (адміністративні витрати, витрати на збут, інші операційні витрати)	732,2	779,0	864,5
Всього повна собівартість реалізованої продукції			
Дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) без ПДВ	10761,0	10958,6	11086,4
Фінансовий результат від реалізації продукції			

Таблиця 1.3 – Структура реалізації продукції

Показники	Всього	в тому числі			
		Виріб 1	Виріб 2	Виріб 3	Виріб 4
Повна собівартість реалізованої продукції, тис.грн.	10145,2	3960,0	2352,0	2356,0	1477,2
- план;	11139,9	4144,0	2332,0	2450,0	2222,9
- звіт.					
Виручка від реалізації, тис.грн.	10761,0	3888,0	2576,0	2340,5	1957,0
- план;	11086,4	4070,0	2385,0	2537,5	2093,9
- звіт.					
Кількість продукції, тис.шт.	198	72	56	31	40
- план;	202	74	53	35	40
- звіт.					
Собівартість одиниці продукції, грн.					
- план;					
- звіт.					
Ціна одиниці продукції, грн.					
- план;					
- звіт.					
Прибуток на одлиницю продукції, грн.					
- план;					
- звіт.					

Практичне заняття №19-20

Тема: АНАЛІЗ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ

Мета: Ознайомити з напрямками аналізу фінансових результатів. Сформуванати навички аналізу формування фінансових результатів, впливу факторів на їх величину, оцінки показників рентабельності.

1 Хід роботи

- 1.1 Дати загальну характеристику формування доходів, витрат та фінансових результатів підприємства (за даними таблиці 1.1). Дати оцінку виконання плану по прибутку в цілому та в розрізі окремих його складових частин. Визначити вплив окремих видів доходів та витрат на фінансові результати підприємства. Результати розрахунків занести в таблиці 2.1, 2.2, 2.3.
- 1.2 Дати характеристику фінансових результатів від реалізації (за даними таблиці 1.2). Визначити вплив факторів на зміну його величини. За результатами розрахунків заповнити таблицю 2.4.
- 1.3 Дати характеристику рентабельності реалізації в цілому на підприємстві та для окремих видів виробів (за даними таблиці 1.3). Визначити вплив факторів на зміну показників як в порівнянні з планом так і з попереднім періодом. Результати аналізу занести в таблиці 2.5, 2.6.
- 1.4 Узагальнити результати аналізу фінансових результатів. Виявити можливі резерви збільшення величини прибутку. Результати розрахунків занести в таблицю 2.7.
За результатами розрахунків зробити висновки.

Вихідні дані Варіант 4

Таблиця 1.1 – Фінансові результати діяльності підприємства

(тис.грн.)

Показник	Звіт попереднього року	План	Звіт
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт)	8250	8490	8428
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	(5935,7)	(5957,5)	(6410,0)
Валовий прибуток (збиток)			
Інші операційні доходи	125,4	168,2	152,4
Адміністративні витрати	(372,0)	(380,0)	(395,0)
Витрати на збут	(228,3)	(357,5)	(200,52)
Інші операційні витрати	(64,0)	(97,0)	(74,0)
Фінансові результати від операційної діяльності - прибуток (збиток)			
Дохід від участі в капіталі	48,9	48,9	65,1
Інші фінансові доходи	-	-	-
Інші доходи	14,7	14,7	8,4
Фінансові витрати	(27,8)	(27,8)	(38,2)
Втрати від участі в капіталі	-	-	-
Інші витрати	-	-	-
Фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування - прибуток (збиток)			
Податок на прибуток від звичайної діяльності			
Фінансові результати від звичайної діяльності – прибуток (збиток)			
Надзвичайні доходи (витрати)	-	-	-
Податки з надзвичайного прибутку	-	-	-
Чистий прибуток (збиток)			

Таблиця 1.2 – Фінансові результати від реалізації продукції

(тис.грн.)

Показник	План	План на фактичний випуск	Звіт
Собівартість реалізованої продукції, тис.грн.	5957,5	6125,7	6410,0
Витрати на виробництво та реалізацію продукції, які не включені до складу виробничої собівартості (адміністративні витрати, витрати на збут, інші операційні витрати)	664,0	623,3	669,52
Всього повна собівартість реалізованої продукції			
Дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) без ПДВ	8490,0	8600,0	8428,0
Фінансовий результат від реалізації продукції			

Таблиця 1.3 – Структура реалізації продукції

Показники	Всього	в тому числі			
		Виріб 1	Виріб 2	Виріб 3	Виріб 4
Повна собівартість реалізованої продукції, тис.грн.	6621,5	2552,0	1120,0	952,0	1997,5
- план;	7079,52	2530,0	1190,0	954,0	2405,52
- звіт.					
Виручка від реалізації, тис.грн.	8490,0	3074,0	1344,0	1260,0	2812,0
- план;	8428,0	2970,0	1365,0	1272,0	2821,0
- звіт.					
Кількість продукції, тис.шт.	158	58	32	28	40
- план;	156,5	55	35	26,5	40
- звіт.					
Собівартість одиниці продукції, грн.					
- план;					
- звіт.					
Ціна одиниці продукції, грн.					
- план;					
- звіт.					
Прибуток на одлиницю продукції, грн.					
- план;					
- звіт.					

Практичне заняття №19-20

Тема: АНАЛІЗ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ

Мета: Ознайомити з напрямками аналізу фінансових результатів. Сформувати навички аналізу формування фінансових результатів, впливу факторів на їх величину, оцінки показників рентабельності.

1 Хід роботи

- 1.1 Дати загальну характеристику формування доходів, витрат та фінансових результатів підприємства (за даними таблиці 1.1). Дати оцінку виконання плану по прибутку в цілому та в розрізі окремих його складових частин. Визначити вплив окремих видів доходів та витрат на фінансові результати підприємства. Результати розрахунків занести в таблиці 2.1, 2.2, 2.3.
- 1.2 Дати характеристику фінансових результатів від реалізації (за даними таблиці 1.2). Визначити вплив факторів на зміну його величини. За результатами розрахунків заповнити таблицю 2.4.
- 1.3 Дати характеристику рентабельності реалізації в цілому на підприємстві та для окремих видів виробів (за даними таблиці 1.3). Визначити вплив факторів на зміну показників як в порівнянні з планом так і з попереднім періодом. Результати аналізу занести в таблиці 2.5, 2.6.
- 1.4 Узагальнити результати аналізу фінансових результатів. Виявити можливі резерви збільшення величини прибутку. Результати розрахунків занести в таблицю 2.7.
За результатами розрахунків зробити висновки.

Вихідні дані Варіант 5

Таблиця 1.1 – Фінансові результати діяльності підприємства

(тис.грн.)

Показник	Звіт попереднього року	План	Звіт
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт)	9700	9800	9850,5
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	(6858,0)	(6833,0)	(6951,0)
Валовий прибуток (збиток)			
Інші операційні доходи	68,2	45,3	53,7
Адміністративні витрати	(457,0)	(493,0)	(493,0)
Витрати на збут	(245,0)	(267,0)	(331,4)
Інші операційні витрати	(103,0)	(100,0)	(105,0)
Фінансові результати від операційної діяльності - прибуток (збиток)			
Дохід від участі в капіталі	-	-	-
Інші фінансові доходи	23,4	23,4	20,4
Інші доходи	16,8	16,8	9,7
Фінансові витрати	(26,5)	(26,5)	(36,8)
Втрати від участі в капіталі	-	-	(41,4)
Інші витрати	(1,8)	(1,8)	(4,7)
Фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування - прибуток (збиток)			
Податок на прибуток від звичайної діяльності			
Фінансові результати від звичайної діяльності – прибуток (збиток)			
Надзвичайні доходи (витрати)	-	-	-
Податки з надзвичайного прибутку	-	-	-
Чистий прибуток (збиток)			

Таблиця 1.2 – Фінансові результати від реалізації продукції

(тис.грн.)

Показник	План	План на фактичний випуск	Звіт
Собівартість реалізованої продукції, тис.грн.	6833,0	6858,0	6951,0
Витрати на виробництво та реалізацію продукції, які не включені до складу виробничої собівартості (адміністративні витрати, витрати на збут, інші операційні витрати)	860,0	900,5	929,4
Всього повна собівартість реалізованої продукції			
Дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) без ПДВ	9800,0	9950,0	9850,5
Фінансовий результат від реалізації продукції			

Таблиця 1.3 – Структура реалізації продукції

Показники	Всього	в тому числі			
		Виріб 1	Виріб 2	Виріб 3	Виріб 4
Повна собівартість реалізованої продукції, тис.грн.	7693,0	2376,0	1944,0	1968,0	1405,0
- план;	7880,4	2380,0	1732,5	2037,0	1730,9
- звіт.					
Виручка від реалізації, тис.грн.	9800,0	2664,0	2088,0	2214,0	2834,0
- план;	9850,0	2660,0	1848,0	2310,0	3032,0
- звіт.					
Кількість продукції, тис.шт.	157	72	24	41	20
- план;	151	70	21	42	20
- звіт.					
Собівартість одиниці продукції, грн.					
- план;					
- звіт.					
Ціна одиниці продукції, грн.					
- план;					
- звіт.					
Прибуток на одлиницю продукції, грн.					
- план;					
- звіт.					

2 Аналітичні таблиці

Таблиця 2.1 - Аналіз складу та структури доходів

Доходи	Минулий період		План		Звіт		Зміни структури, процентні пункти	
	Сума, тис.грн.	Питома вага, %	Сума, тис.грн.	Питома вага, %	Сума, тис.грн.	Питома вага, %	в порівнянні з минулим періодом	в порівнянні з планом
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції								
Інші операційні доходи								
Дохід від участі в капіталі								
Інші фінансові доходи								
Інші доходи								
Всього доходи								

Таблиця 2.2 - Аналіз складу та структури витрат

Витрати	Минулий період		План		Звіт		Зміни структури, процентні пункти	
	Сума, тис.грн.	Питома вага, %	Сума, тис.грн.	Питома вага, %	Сума, тис.грн.	Питома вага, %	в порівнянні з минулим періодом	в порівнянні з планом
Собівартість реалізованої продукції								
Адміністративні витрати								
Витрати на збут								
Інші операційні витрати								
Фінансові витрати								
Втрати від участі в капіталі								
Інші витрати								
Всього витрати								

Таблиця 2.3 - Аналіз виконання плану та динаміки фінансових результатів підприємства

Фінансові результати	Попередній період тис.грн	План, тис.грн.	Звіт, тис.грн.	Абсолютне відхилення	
				в порівнянні з попереднім періодом	в порівнянні з планом
Валовий					
прибуток					
збиток					
Фінансові результати від операційної діяльності					
прибуток					
збиток					
Фінансові результати від звичайної діяльності					
прибуток					
збиток					
Надзвичайні					
доходи					
витрати					
Чистий					
прибуток					
збиток					

Таблиця 2.4 - Аналіз впливу факторів на фінансові результати від реалізації

Назва факторів	Методика розрахунку	Сума, тис. грн.
Зміна обсягів реалізації		
Зміна структури реалізованої продукції		
Зміна оптових цін підприємства		
Зміна виробничої собівартості реалізованої продукції		
Зміна величини операційних витрат (адміністративні, на збут, інші операційні витрати)		
Всього		

Таблиця 2.5 - Аналіз впливу факторів на рентабельність реалізації

Назва факторів	Методика розрахунку	Сума, тис. грн.
Зміна чистого прибутку		
Зміна виручки від реалізації		
Всього		

Таблиця 2.6 - Аналіз впливу факторів на рентабельність реалізації окремих видів продукції

Назва факторів	Методика розрахунку	Сума, тис. грн.			
		Виріб 1	Виріб 2	Виріб 3	Виріб 4
Зміна прибутку на одиницю продукції					
Зміна собівартості одиниці продукції					
Всього					

