

7.4 Анализ финансовых результатов от продаж продукции и выполненных работ, оказанных услуг

Основную часть прибыли (убытков) предприятие получает от продажи произведенной продукции. Финансовый результат определяется как разница между выручкой от продажи продукции и ее полной себестоимостью.

В процессе анализа изучаются динамика и выполнение плана по прибыли от продаж продукции отраслей, оказанных работ и услуг и в целом по предприятию.

Если анализируем финансовый результат в целом по предприятию, то он будет зависеть от 4 факторов первого уровня соподчиненности:

- ✓ Объема продаж продукции
- ✓ Ее структуры
- ✓ Себестоимости
- ✓ Средней цены продажи

Объем проданной продукции может оказывать положительное и отрицательное влияние на сумму прибыли. Если увеличивается доля более рентабельных видов продукции в общем объеме ее продаж, то сумма прибыли увеличивается, и наоборот.

Структура товарной продукции также может оказывать как положительно, так и отрицательное влияние на сумму прибыли. Если увеличивается доля менее рентабельных видов продукции в общем объеме ее продаж, то сумма прибыли снижается, и наоборот.

Себестоимость продукции и прибыль находятся в обратно пропорциональной зависимости. Снижение себестоимости приводит к соответствующему росту прибыли, и наоборот.

Изменение уровня средних цен продаж находится в прямо пропорциональной зависимости с прибылью.

На размер прибыли от продажи продукции (П) влияют факторы: объем реализованной продукции ($V_{пр.}$), себестоимость (С), и уровень средне реализационных цен (Ц).

Методика расчета влияния факторов способом абсолютных разниц.

Изменение суммы прибыли за счет:

- объема продаж продукции
 $\Delta П = (V_{П.1} - V_{П.0}) \times (Ц_0 - C_0)$
- средних цен продаж
 $\Delta П = (Ц_{.1} - Ц_{.0}) \times V_{П.1}$
- себестоимости проданной продукции
 $\Delta П = - (C_{.1} - C_{.0}) \times V_{П.1}$

где $V_{П.1}$ и $V_{П.0}$, - соответственно объем продаж в отчетном и плановом (базисном) году, $Ц_{.1}$, $Ц_{.0}$ – цена продажи продукции в отчетном и плановом (базисном) году, $C_{.1}$, $C_{.0}$ – себестоимость проданной продукции в отчетном и плановом (базисном) году.

Следует также проанализировать динамику и выполнение плана от продажи отдельных видов продукции, величина которой зависит от 3-х факторов первого порядка:

- объема продаж
- уровня полной с/с
- средних цен продаж

Используется прием исчисления абсолютных разниц.

Проверка: $11 = 12 - 13 + 14$

13 – обратный знак ($5 < 4$ – дает знак +)

В выводах отражают, по каким видам продукции получили больше или меньше прибыли, какие из исследуемых факторов оказали положительное влияние, а какие отрицательное и в какой степени.

<i>Виды продукции</i>	<i>Кол-во прод., ц</i>		<i>Полная с/с 1ц.</i>		<i>Средняя цена продажи 1ц., руб.</i>		<i>Прибыль (убыток), тыс.руб.</i>		<i>отклонения</i>		<i>Изменение результата от продаж, т.р.</i>		
	<i>2018г.</i>	<i>2020 г.</i>	<i>2018г.</i>	<i>2020 г.</i>	<i>2018г.</i>	<i>2020 г.</i>	<i>2018 г.</i>	<i>2020г.</i>	<i>Кол-ва, ц.</i>	<i>Приб. (уб.), тыс.руб.</i>	<i>Кол-во</i>	<i>с/с</i>	<i>цена</i>
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>	<i>6</i>	<i>7</i>	<i>8</i>	<i>9</i>	<i>10</i>	<i>11</i>	<i>12</i>	<i>13</i>	<i>14</i>
			<i>с/с / кол-во</i>		<i>Выр-ка/кол-во</i>		<i>(6-4)*2</i>	<i>(7-5)*3</i>	<i>3-2</i>	<i>9-8</i>	<i>(6-4)*10</i>	<i>(5-4)*3</i>	<i>(7-6)*3</i>