А.М. ХИСМАТУЛЛИНА

МОНИТОРИНГ ПРОИЗВОДСТВЕННО-ХОЗЯЙСТВЕННЫХ СИСТЕМ

УЧЕБНОЕ ПОСОБИЕ

Санкт-Петербург
«Свое издательство»,
2020

УДК 336.61

Печатается по решению редакционно-издательского совета ФГБОУ ВО «КНИТУ»

Рецензенты

Дырдонова А.Н., доктор экономических наук, доцент

Султанова Д.Ш., доктор экономических наук, профессор

Хисматуллина А.М.

Г 20 Мониторинг производственно-хозяйственных систем: учебное пособие / А.М.Хисматуллина. – Санкт-Петербург: «Свое издательство», 2020. – 107 с.

ISBN 978-5-4386-1924-6

В данном учебном пособии рассматриваются вопросы анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия в рыночных условиях хозяйствования, основные разделы и темы дисциплины «Мониторинг производственно-хозяйственных систем», позволяющие успешно освоить программу курса.

Учебное пособие предназначено для широкого круга читателей

УДК 336.61

© Хисматуллина А.М., 2020

ISBN 978-5-4386-1924-6 © Санкт-Петербург: «Свое издательство», 2020

СОДЕРЖАНИЕ

ТЕМА 1. Теоретические основы экономического мониторинга	4
ТЕМА 2. Мониторинг и анализ объемов производства и продаж	7
ТЕМА 3. Мониторинг и анализ качества и ритмичности выпуска продукции	16
ТЕМА 4. Мониторинг технико-организационного уровня и других условий производства	18
ТЕМА 5. Мониторинг и анализ кадрового потенциала организации и эффективности его использования	22
ТЕМА 6. Мониторинг и анализ технического состояния основных фондов организации и эффективности их использования	27
ТЕМА 7. Мониторинг и анализ материальных ресурсов организации и эффективности их использования	37
ТЕМА 8. Мониторинг, анализ и управление затратами	45
ТЕМА 9. Мониторинг и анализ материальных затрат в себестоимости продукции	48
ТЕМА 10. Мониторинг и анализ затрат на заработную плату в себестоимости продукции	50
ТЕМА 11. Содержание мониторинга и анализа финансового состояния предприятия	52
ТЕМА 12. Мониторинг и анализ финансовых результатов деятельности предприятия	55
ТЕМА 13. Мониторинг и анализ рентабельности деятельности предприятия	60
ТЕМА 14. Мониторинг, анализ платежеспособности и ликвидности организации	67
ТЕМА 15. Мониторинг и анализ финансовой устойчивости организации	72
ТЕМА 16. Мониторинг и анализ деловой активности организации	76
ИНФОРМАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ	83

ТЕМА №1. Теоретические основы экономического мониторинга

1. Содержание и задачи экономического мониторинга.
2. Предмет и метод экономического мониторинга.
3. Виды экономического мониторинга.
4. Методические приемы аналитических расчетов.

1. Содержание и задачи экономического мониторинга.

Современные экономические отношения вызывают необходимость комплексного изучения деятельности предприятия с целью повышения ее эффективности.

Функционирование предприятий в условиях рыночной экономики возможно лишь при достаточном уровне ее прибыльности. Это во многом предопределяется умелой организацией и управлением производства. Важное место в системе управления принадлежит экономическому мониторингу.

Экономический мониторинг – это отрасль экономической науки. Он представляет собой систему специальных знаний и способствует исследованию с точки зрения познания тенденций развития предприятий в прошлом, настоящем и в будущем.

Экономический мониторинг — это особый тип экономического наблюдения, предполагающий систематическое слежение за какими-либо хозяйственными процессами и явлениями, оценку предполагаемых изменений, а также прогноз и выявление тех или иных экономических тенденций.

Можно определить экономический мониторинг промышленного предприятия как систему поддержки принятия решений, направленную на информационное обеспечение процесса принятия решений, повышение эффективности этого процесса и качества принимаемых решений.

Мониторинг позволяет определить аспекты производства, эффективность использования производственных ресурсов и результатов деятельности.

В целом содержание экономического мониторинга как науки представляет собой решение задач, связанных с:

1) прогнозированием производственной и финансовой деятельности предприятия;
2) с обоснованием планов и объективной оценкой их выполнения;
3) с изучением причин, которые способствовали выполнению заданий или же оказали отрицательное влияние, то есть с выявлением положительных и отрицательных факторов и измерение их количества;
4) с выявлением неиспользованных возможностей (резервов) по улучшению деятельности предприятия.

Исходя из содержания экономического мониторинга, его задачи сводятся к следующему:

1) экономическое обоснование принимаемых решений. Центральным местом в хозяйственном руководстве является принятие решения. Во всех случаях необходимо экономическое обоснование, которое происходит на базе изучения и сопоставления, что помогает выбрать наиболее оптимальный вариант решения;
2) оценка выполнения плановых заданий в разрезе всех показателей, которая характеризует деятельность предприятия. Это производится для того, чтобы иметь постоянный контроль за состоянием производства, реализацией использования финансовых ресурсов, взаимоотношений с поставщиками, финансовыми органами и изучения платежеспособности;
3) выявление влияния отдельных факторов на различные стороны деятельности предприятия;
4) выявление возможностей расширения производства, увеличения объемов реализации с целью получения максимальной прибыли и повышения рентабельности.

2. Предмет и метод экономического мониторинга

Каждая наука имеет свой предмет.

Под предметом экономического мониторинга понимаются хозяйственные процессы предприятия, которые складываются под воздействием объективных и субъективных факторов, результаты которых отражаются в показателях планов, отчетов, данных оперативной отчетности. Постоянно воздействуя на хозяйственную деятельность, объективные факторы отражают действие экономических законов стоимости. В процессе анализа часто приходится выявлять действие ценового фактора, связанного с изменением цен на сырье, материалы, топливо, готовую продукцию, энергию, изменением тарифов, ставок и др.

Влияние на хозяйственную деятельность и ее результаты субъективных факторов должно привлекать в ходе анализа более пристальное внимание, так как субъективные факторы непосредственно связаны с конкретной деятельностью человека и зависят от него.

В экономическом мониторинге факторами называются условия, которые способствуют изменению того или иного показателя.

Методом экономического мониторинга является способ всестороннего комплексного взаимосвязанного изучения деятельности предприятия. Метод экономического мониторинга предполагает, прежде всего, проведение факторного анализа, выявление влияния отдельных факторов на результат и исчисление их количественного влияния.

Экономический мониторинг имеет тесную связь с другими экономическими науками – экономика предприятий, финансы и кредит, бухучет и анализ.

Особенностью метода экономического мониторинга является то, что источником информации служат показатели учета, отчетности, нормативно-технической документации, планов предприятий и др. Эти сведения при анализе следует рассматривать во взаимосвязи.

3. Виды экономического мониторинга и анализа

Экономический мониторинг и анализ может подразделяться исходя из следующих признаков:

1) по характеру исследуемой информации и принимаемых решений делится на:

а) итоговый анализ (ретроспективный);

– результаты этого анализа позволяют осуществить мониторинг и изучить эффективность деятельности предприятия за прошедший период времени.

– главная задача итогового анализа – комплексное выявление неиспользованных резервов, мобилизация их для повышения эффективности производства в будущих плановых периодах, выявление недочетов в работе.

– существенный недостаток – выявленные резервы означают навсегда потерянные возможности роста эффективности производства, так как относятся к прошлому периоду.

б) оперативный анализ;

– результаты этого анализа используются для принятия мер, которые обеспечивают выполнение заданий за более короткие периоды времени.

– главной задачей оперативного анализа является постоянный контроль за выполнением плановых заданий, процессами производства и реализацией продукции, а также современные выявление и использование текущих внутрипроизводственных резервов с целью обеспечения выполнения и перевыполнения бизнес-плана.

в) перспективный анализ используется для определения ожидаемых результатов или прогнозирования.

2) по характеру используемой информации, а также целей и задач мониторинга и анализа:

а) внешний

б) внутренний.

Внешний мониторинг и анализ базируется на отчетности, открыто публикуемой предприятием (бухгалтерский баланс, отчет о финансовых результатах).

Акционерные предприятия, обнародовав эту информацию, дают возможность своим партнерам изучить следующие вопросы:

– дать оценку финансовому положению с точки зрения его платежеспособности;
– определить уровень рентабельности главным образом вложенного капитала;
– изучить взаимоотношения предприятия с акционерами, кредиторами, налоговыми организациями.

Цели внешнего мониторинга и анализа могут быть различны в зависимости от того, кто ставит цель.

Внутренний мониторинг и анализ используют весь комплекс информации о состоянии деятельности предприятия, доступный лишь ограниченному количеству лиц и организаций. Внутренний анализ позволяет не только оценить результаты деятельности предприятия, но и изучать условия их формирования.

Результаты внутреннего мониторинга и анализа важны при разработке вопросов, связанных с конкурентоспособностью предприятий и разработки программ его развития на перспективу. Поэтому результаты внутреннего мониторинга и анализа являются коммерческой тайной.

4. Методические приемы аналитических расчетов

При экономическом мониторинге и анализе применяются следующие основные методы.

1. Метод сравнений (наиболее ранний и распространенный).
2. Балансовый метод. Он позволяет выявить соотношение между целым и его составными частями. Например, между суммарным рабочим временем и использованием рабочего времени на производственные нужды.
3. Метод группировки предполагает классификацию экономических явлений в однородные группы и подгруппы на основе их тщательного изучения. Например, группировка определенных видов продукции по уровню материалоемкости.
4. Индексный метод основывается на относительных показателях, которые выражаются отношением уровня данного показателя в отчетном периоде к уровню его в базисном периоде.
5. Математические методы – математическое программирование, корреляционные методы.
6. Метод цепных подстановок используется для исчисления влияния отдельных факторов на соответствующий совокупный показатель.

Алгоритм решения задачи с помощью метода цепных подстановок предполагает следующие этапы:

–расчет начинается с выявления факторов;

–определяется объект факторного анализа;

–все факторы подразделяются на количественные и качественные. Количественные характеризует производственные ресурсы, качественные показывают, насколько эффективно они используются.

–расчет факторов ведется от количественных к качественным. Суть расчета заключается в определении действия избранного фактора при условном исключении действия других факторов. При этом производят постепенную замену базисных показателей отчетными и определяется условный показатель.

Разновидностью способа цепных подстановок является способ абсолютных разниц и прием относительных разниц в %.

Вопросы для самоконтроля и задания для самостоятельной работы

1. Охарактеризуйте объективные потребности, обусловившие становление экономического анализа как науки.
2. Охарактеризуйте роль экономического анализа как функции управления.
3. Охарактеризуйте основные признаки классификации видов экономического анализа.
4. Охарактеризуйте основные направления внешнего и внутреннего экономического анализа.
5. Охарактеризуйте основные источники информации для экономического анализа.
6. Охарактеризуйте основные элементы методики экономического анализа.
7. Охарактеризуйте виды сравнений, используемых в экономическом анализе.
8. Охарактеризуйте основные задачи факторного анализа.
9. Охарактеризуйте сущность индексного метода факторного анализа, его достоинства и недостатки.
10. Охарактеризуйте сущность метода цепных подстановок, его достоинства и недостатки.

ТЕМА № 2. Мониторинг и анализ объёмом производства и продаж

1. Мониторинг и анализ формирования портфеля заказов.
2. Мониторинг и анализ объема производства продукции.
3. Мониторинг и анализ ассортимента выпускаемой продукции и ее структуры.
4. Мониторинг и анализ изменения объёма реализации.
5. Оперативный анализ реализации.
6. Анализ выполнения договорных обязательств на основе мониторинга потребителей.

1. Мониторинг и анализ формирования портфеля заказов

Важным разделом бизнес-плана является разработка производственной программы предприятия. Производственная программа – задание по объему производства, ассортименту выпускаемой продукции, качеству, плановому ритму выпуска продукции. Успех работы фирмы определяется формированием пакета заказов. Сформировать пакет заказов, который позволил бы фирме получить максимальный доход, невозможно без процесса анализа различных вариантов предлагаемых объемов производства, учитывая имеющиеся условия производства. Анализ возможных объемов производства сводится к решению следующих задач:

1) к определению максимального объема производства каждого вида продукции, исходя из возможностей предприятия, то есть при максимально свободных мощностях и перераспределении незадействованных производственных ресурсов;

2) к определению возможных объемов производства, ранжированных по прибыльности или доходности продукции.

Целесообразным по каждому контракту и виду продукции является расчет уровня рентабельности.

$$P = \frac{D}{C} \times 100\%, \qquad (1)$$

где P – уровень рентабельности;

D – возможный доход от реализации продукции;

C – полная себестоимость или общие затраты, связанные с производством и реализацией продукции.

Цель анализа – распределение договоров по уровню доходности. В зависимости от уровня рентабельности присваивается порядковый номер. При этом продукции с более высоким уровнем рентабельности присваивается № 1 и т.д. Затем изучается обеспеченность

каждого контракта ресурсами по всем позициям. Формирование пакета заказов и соответственно производственной программы осуществляется с включением в модель отбора продукции, имеющей наименьшие номера. Процесс отбора идет до тех пор, пока не исчерпывается хотя бы один вид ресурсов.

2. Мониторинг и анализ объема производства продукции

Успешное выполнение заданий по объему производства является важным и необходимым условием устойчивой работы предприятия, так как своевременный выпуск продукции позволяет предприятию выполнять договора на поставку продукции, обеспечивать своевременность поступления средств на счета, ускорить оборачиваемость средств.

Поэтому анализ объема производства ставит перед собой следующие задачи:

1) изучить изменение объема производства, как за изучаемый период времени, так и по сравнению с предшествующим периодом времени;
2) изучить состав объема производства продукции;
3) изучить направления использования выпущенной продукции.

При изучении изменения объема производства необходимо сравнить фактический объем производства с прошлым отчетным периодом, с плановым заданием или плановым объемом производства, с объемом производства предыдущего года. Такие сопоставления обычно производят по стоимостным и натуральным показателям.

Такие сравнения позволяют изучить динамику изменения показателей, выполнение принятых обязательств, напряженности плановых заданий.

Дальнейший анализ объемов производства должен быть направлен на изучение состава объема производства, исходя из степени ее новизны. В данном случае объем производства можно подразделять:

а) на сравнимую продукцию и несравнимую (кап. ремонт);
б) продукцию для внутреннего рынка, для реализации в России и на экспорт;
в) обеспеченную договорами на поставку и необеспеченную;
г) продукцию, пользующуюся спросом, спрос на которую ограничен, устаревшую;
д) продукцию производственно-технического назначения и товары потребления.

3. Мониторинг и анализ ассортимента выпускаемой продукции и ее структуры

Показатель производственной программы – ассортимент при анализе заслуживает определенного внимания. Это связано с тем, что предприятие, как правило, работает в условиях договоров, которые могут быть заключены как с государством, так и с отдельными покупателями. Выполнение договоров является обязательным условием для предприятия – изготовителя продукции. Поэтому при анализе ассортимента решаются следующие задачи:

1) определяется соответствие фактически выпущенной продукции установленному заданию;
2) изучению структуры выпускаемой продукции и определение ее влияния на объем производства.

1 задача решается на основе сопоставления фактически выпущенной продукции с плановым заданием. При этом следует иметь ввиду, что задание по ассортименту должно считаться выполненным, если фактическое количество больше или равно плановому заданию.

Номенклатура – системный перечень выпускаемой продукции. Ассортимент – номенклатура выпускаемой продукции с указанием количественной характеристики. Различают полный ассортимент, групповой и внутригрупповой.

Полный – исчерпывающий перечень производимой продукции.

Групповой – перечень изделий в разрезе однородной группы.

Сопоставление фактического выпуска продукции с установленным заданием следует производить в разрезе как полного ассортимента, так и по группам и внутри каждой группы.

В результате сопоставлений необходимо выявить по каким видам выпускаемой продукции и по какой группе имеет место недовыполнение заданий по выпуску. Тогда следует изучить причины, которые привели к недовыполнению задания по установленному ассортименту с учетом установленных договоров.

Когда вся выпускаемая продукция обеспечена договорами, можно исчислить % выполнения плана по ассортименту.

Для исчисления уровня выполнения плана по ассортименту по способу наименьшего числа, следует определять объем производства продукции, выпущенный в счет планового задания. Полученный объем продукции делят на плановое задание. Пример определения процента выполнения плана по ассортименту представлен в таблице 1.

Таблица 1

Исходные данные для анализа ассортимента продукции (тыс. руб.)

Показатели (виды продукции)	плановое задание	фактически выпущено	засчитывается в счет выполнения планового задания
А	120	120	120
Б	180	200	180
В	300	280	280
ВСЕГО	600	600	580

$$\%\ \text{выполнения плана по ассортименту} = \frac{580 \times 100\%}{600} = 96{,}6\%$$

Анализируя ассортимент выпускаемой продукции следует учитывать фактор, который оказывает влияние на объем производства – сдвиги в структуре выпускаемой продукции.

Структура выпускаемой продукции – удельный вес каждого вида продукции в общем объеме. Сдвиги в структуре представляют собой изменение удельного веса отдельных видов продукции в общем объеме производства по сравнению с плановым заданием или предшествующим периодом времени.

С их помощью можно добиться улучшения показателей. Например, если предприятие допускает сдвиги в структуре выпущенной продукции, исходя из уровня рентабельности, то можно увеличить или уменьшить сумму полученной прибыли.

Наличие сдвигов в структуре можно определить по следующим признакам:

а) по уровню выполнения планового задания по отдельным видам выпускаемой продукции. Если предприятие не допустило сдвиги в структуре, то уровни выполнения задания должны иметь одинаковые значения;

б) на основе сопоставления уровней выполнения заданий по объему производства, исчисляется исходя из оптовых цен и стоимости.

4. Мониторинг и анализ изменения объема реализации

Реализация – один из важнейших показателей деятельности предприятия. Она представляет собой заключительный этап кругооборота средств, а, следовательно, основной источник поступления денежных средств. По объему реализации можно судить о масштабах и роли предприятия в деловом мире, а его изменение в сторону увеличения или уменьшения свидетельствует о положительных или отрицательных тенденциях в развитии бизнеса. В конечном счете, величина реализации отражает результаты работы всех производственных подразделений, инженерных и административных служб предприятия, а также степень доверия к нему у потребителей и покупателей. В связи с этим анализ реализации должен привлекать особое внимание.

Основными задачами анализа реализации являются:

1) охарактеризовать источники информации, привлекаемые для анализа;

2) изучить динамику и степень выполнения плана реализации и объема производства продукции в действующих и сопоставимых ценах;

3) обосновать факторы изменения реализации продукции и провести их количественное измерение;

4) оценить выполнение договорных обязательств;

5) провести анализ качества продукции;

6) оценить выполнение плана по ассортименту и структуре продукции;

7) выявление неиспользованных возможностей увеличения объема реализации и выполнения договорных обязательств;

8) провести анализ показателей ритмичности выпуска и реализации продукции.

Объем реализации может характеризоваться выручкой от реализации товаров, продукции, работ, услуг (за минусом НДС, акцизов).

Основные источники информации для проведения анализа: бизнес-план, форма №2 «Отчет о финансовых результатах», данные бухучета и др.

Объектами анализа реализации производства продукции являются показатели, приведенные на рисунке 1.

Объем реализации (объем продаж) – это результат действия многочисленных факторов. Всю совокупность факторов можно подразделить на 2 группы.

1. Факторы, связанные с процессом производства продукции, т.е. находящиеся в сфере производства.

2. Факторы, связанные с отгрузкой и реализацией продукции, т.е. находящиеся в сфере обращения.

Факторы, действующие в сфере производства, обеспечивают своевременный выпуск готовой продукции. В качестве важнейших факторов можно отметить: обеспеченность предприятия трудовыми и материальными ресурсами и эффективность их использования, техническое состояние основных фондов и уровень их фондоотдачи.

Факторы, действующие в сфере обращения, прежде всего, связаны с надлежащей работой отделов маркетинга, сбыта, финансового, а также с обеспеченностью предприятия упаковкой, тарой, транспортными средствами и другими условиями реализации.

Рис. 1. Показатели, используемые при анализе реализации продукции

При изучении влияния на объем реализации вышеназванных двух групп факторов следует сопоставить объем реализации с объемом товарной продукции в сопоставимых ценах. Для этого воспользуемся аналитической таблицей 2.

Приведенные данные позволяют сделать вывод о том, что на изменение фактического объема реализации от предыдущего года и от плана повлияли факторы, действующие как в сфере производства, так и в сфере обращения. Факторный анализ следует начинать с определения объекта факторного анализа.

В нашем примере объектом факторного анализа является отклонение фактического объема реализованной продукции по сравнению с предыдущим периодом и по сравнению с планом. Они составили соответственно: 750 млн.руб. или 3,26% и 850 млн.руб. или 3,71%. Рост объема реализации по сравнению с предшествующим периодом на 750 млн.руб. был обеспечен увеличением выпуска товарной продукции на 600 млн.руб., что в % к объему товарной продукции предшествующего периода составило 2,65%, а также сокращением остатков нереализованной продукции на складе, что позволило увеличить объем реализации на 150 млн.руб., или на 0,61%.

Таблица 2

Методика анализа реализации продукции

Показатели	Пред. год	Отчетный год		Отклонение (+, –)			
				от предыд. года		от плана	
		план	факт	лн. руб.	в % к объему реализ. пред. года	млн. руб.	в % к объему реализ. пред. года
1. Реализация	23000	22900	23750	750	3,26	+850	3,71
2. Товарная продукция	22600	22800	23200	600	2,65	+400	1,75
3. Изменение остатков нереализованной продукции (+, -)(2-1)	-400	-100	550	150	-0,61	-450	-1,96

Результаты факторного анализа отклонения фактического объема продаж от объема продаж за предшествующий период можно представить в виде схемы:

ОФА +750 млн. руб., или 3,26%

Факторы в сфере производства +600 млн. руб., или 2,65%

Факторы в сфере обращения +150 млн. руб., или 0,61%

На сверхплановый объем реализации оба фактора также оказали положительное влияние. Схематично это можно представить следующим образом:

ОФА +850 млн. руб., или 3,71%

Факторы в сфере производства +400 млн. руб., или 1,75%

Факторы в сфере обращения +450 млн. руб., или 1,96%

Таким образом, проведенный факторный анализ показывает, что анализируемое предприятие проделало большую работу по изысканию возможностей увеличения объема производства товарной продукции, а также сокращение остатков нереализованной продукции.

Дальнейший анализ должен быть направлен на изучение факторов, оказавших влияние на рост объема производства товарной продукции. Кроме того, изучаются условия, вызвавшие сокращение остатков нереализованной продукции. Информацию об остатках можно получить из данных бухгалтерского учета.

Важной задачей анализа реализации товаров, продукции, работ, услуг является определение резервов ее роста. Поиск резервов производится по факторам, влияющим на объем реализации, т.е. в сфере производства и в сфере обращения.

К резервам, находящимся в сфере производства, относится комплектный резерв увеличения объема производства товарной продукции за счет повышения эффективности использования производственных ресурсов предприятия.

Резервы роста объема продаж в сфере обращения – это прежде всего, сокращение сверхплановых запасов готовой продукции на складе.

5. Оперативный анализ реализации

Оперативный анализ реализации продукции позволяет исследовать многостороннюю деятельность всех подразделений предприятия, своевременно выявлять причины невыполнения планов и неиспользованные резервы по увеличению объема продаж.

Оперативный анализ реализации продукции ставит перед собой следующие задачи:

1) контроль за ходом выполнения плана отгрузки продукции;
2) изучение степени выполнения договорных обязательств перед покупателями;
3) выявление основных факторов, повлиявших на отклонение от плана реализации продукции.

Реализация продукции является одним из наиболее объективных оценочных показателей. От успешности выполнения плана по реализации во многом зависит выполнение плана по прибыли. Анализ реализации ТП позволяет исследовать влияние целого комплекса факторов, определяющих конечные результаты производственной и коммерческой деятельности. Чем выше степень оперативности такого анализа, тем эффективнее использование его данных для управления.

Вместе с тем существующая методика и организация оперативного анализа объема реализации не полностью удовлетворяет предъявляемым к ним требованиям. На практике оперативно осуществляют лишь контроль за оплатой счетов потребителями продукции. Оперативный анализ реализации должен обеспечить оценку выполнения плана и раскрытие влияния отдельных факторов на объем реализованной продукции и причин, их вызвавших.

Процесс реализации товарной продукции проходит в 3 этапа: выпуск продукции, отгрузка и денежные расчеты за отгруженную продукцию. С точки зрения контроля за выполнением плана реализации анализ этих показателей должен проводиться во взаимосвязи.

Оценка выполнения плана реализации проводится на основе сопоставления фактического объема реализации с плановым. Такие сопоставления целесообразно проводить в стоимостном и натуральном выражении. Кроме того, оперативный анализ должен проводиться:

1) по ассортименту;
2) покупателям;
3) договорам;
4) видам оплаты.

Сопоставления проводятся за день и сначала месяца в журнале оперативного учета реализации продукции. В этом журнале ежедневно фиксируются количество и сумма всей реализованной продукции по отдельным ее видам. При этом выявленные отклонения

фактических величин от плановых позволяют выяснить общую производственную обстановку и степень выполнения установленных заданий по выпуску, отгрузке и реализации изделия.

Пример проведения оперативного анализа реализации продукции отражен в таблице 3.

Таблица 3

Прейскурантный номер изделия

Показатели	По плану, шт.	По отчету, шт.	Отклонение (+,–)	
			шт.	%
1. Остаток на складе на 1 января	1000	1200	+200	+20,0
2. Поступило из производства за первую декаду	15000	14000	-1000	-6,67
3. Отгружено потребителям за 1 декаду	15000	14550	-450	-3,0
4. Остаток на складе (1+2-3)	1000	650	-350	35,0

Рассматривая числовые значения отклонений показателей, прежде всего, обращают внимание на те, по которым имеется значительный разрыв между фактическими и плановыми величинами. Для выяснения и изучения причин неравномерности выпуска, отгрузки и реализации целесообразно использовать баланс товарной продукции, составляемый на декаду.

Приведенные данные позволяют констатировать, что за первую декаду было отгружено потребителям на 450 единиц продукции меньше, чем планировалось, что составляет 3 %. Основной причиной явилось здесь невыполнение плана выпуска продукции: было произведено на 1000 штук меньше продукции, что в % к плану составило 6,67. Невыполнение плана отгрузки могло быть больше, если бы не сократились остатки на складе.

Основными причинами отклонения объема реализованной продукции могут быть: влияние конъюнктуры рынка, нарушение графика поставки продукции, несоблюдение сроков передачи счетов – платежных требований в банк для оплаты, несоблюдение сроков оплаты счетов за отгруженную продукцию покупателями и т.д. Оперативный анализ позволяет раскрыть отрицательные причины отклонений с целью их устранения в ходе оперативного управления.

Для определения вышеперечисленных причин, оказавших влияние на объем реализации, используются счета – платежные требования, выписки банка, извещение о причинах отказа от оплаты отгруженной продукции. На основании полученных извещений банка на все счета – платежные требования следует подразделить на оплаченные и неоплаченные. Неоплаченные счета группируются по причинам отказа от акцепта. Кроме того, определяются причины несоблюдения сроков оплаты счетов, что дает возможность принять соответствующие меры к взысканию задолженности. Таким образом, баланс товарной продукции позволяет определить зависимость объема отгруженной продукции от успешного выполнения плана ее выпуска и изменения остатков на складе. Объем отгруженной продукции будет расти, если растет выпуск продукции и снижаются остатки нереализованной продукции на складе. Математически эта зависимость может быть представлена в виде следующей формулы:

$$\pm \Delta T_{ОТГ} = \pm T_{ВП} \left(О^{к}_{нп} - О^{н}_{нп} \right), \qquad (2)$$

где $\pm\Delta T_{ОТГ}$ – отклонение от плана объема отгруженной продукции;

$\pm\Delta T_{ВП}$ – сверхплановый выпуск продукции;

$О^{к}_{нп} - О^{н}_{нп}$ – изменение остатков нереализованной продукции.

6. Анализ выполнения договорных обязательств на основе мониторинга потребителей

Для оценки деятельности предприятия в современных условиях следует использовать показатель объема реализации продукции с учетом заключенных договоров.

В условиях рынка важно наладить сбыт своей продукции. Это требует достаточно больших усилий, так как необходимо учитывать интересы покупателей: обеспечить 100%-е выполнение договорных обязательств; поставлять продукцию в сроки, предусмотренные в договорах; продукция должна отвечать всем требованиям по качеству.

Пренебрежение интересами покупателей приводит к сокращению объемов продаж из-за потери партнеров – покупателей и, в конечном счете, ведет к банкротству.

Основными задачами анализа объема реализации продукции с учетом выполнения договорных обязательств по поставкам являются:

1) дать оценку выполнения плана;
2) изучить причины невыполнения плана поставок;
3) определить, к каким негативным последствиям приводит невыполнение предприятиями договорных обязательств;
4) определить неиспользованные предприятием возможности для выполнения обязательств.

Изучая степень выполнения объема реализации с учетом обязательств по поставкам продукции, исходят из того, что сверхплановая поставка продукции одним покупателям не засчитывается за недопоставку другим.

Поэтому при определении % выполнения плана по объему реализации с учетом выполнения обязательств по поставкам, из планового объема вычитается сумма недопоставленной продукции, которая может быть восполнена в последующие периоды. Для выполнения данной операции используем следующую аналитическую таблицу 4.

Таблица 4

Методика анализа выполнения договорных обязательств

Виды продукции	Общий объем реализации по договорам	Стоимость недопоставленной продукции с учетом восполнения ее в последующие периоды	Выполнение плана по реализации с учетом выполнения заданий по поставкам	
			сумма	%
А	350	21	329	94
Б	350	11	339	96,8
В	350	–	350	100
Итого:	1050	32	1018	96,9

Дальнейший анализ должен быть направлен на изучение причин отклонений от плановых заданий.

Основными причинами недовыполнения обязательств по поставкам являются:

1) внешние:

а) заказы, размещаемые на предприятиях, не сбалансированы с производственной возможностью предприятия, т.е. не увязаны с производственной мощностью предприятий и обеспеченностью их трудовыми и материальными ресурсами;

б) из-за ошибок разработчиков новой продукции бывает не отлажена технология;

в) слабо используется конкурсная основа размещения госзаказа;

г) серьезным препятствием является отгрузка поставщиком продукции мелкими партиями многочисленным потребителям. Возникает необходимость накопления контейнерной или вагонной нормы, что приводит к срывам срока отгрузки.

2) внутренние:

а) нарушение трудовой и технологической дисциплины;

б) отсутствие контроля за выполнением суточных и сменных графиков выпуска продукции;

в) штурмовщина и аврал;

г) низкое качество продукции и брак;

д) недостаточная заинтересованность работника предприятия;

е) недостатки в работе финансового отдела и отдела сбыта.

Вопросы для самоконтроля и задания для самостоятельной работы

1. Охарактеризуйте основные задачи маркетингового анализа.
2. Раскройте сущность портфельного анализа.
3. Охарактеризуйте методы экономического анализа, которые используются в процессе исследования объема производства и продаж.
4. Какова цель анализа структуры ассортимента продукции?
5. Какие методы используются при анализе выполнения плана по ассортименту продукции?
6. Какова цель осуществления оперативного анализа производства и реализации продукции?
7. Каковы экстенсивные и интенсивные факторы и резервы роста объема производства?
8. Решите следующие задачи по теме.

Задача №1. Проанализировать динамику и уровень выполнения плана по отдельным экономическим показателям объема продукции.

Таблица 5

Исходные данные для анализа производства продукции

№ п/п	Показатели	По отчету за предш. период	Отчетный год		Отклонение			
			по плану	факт.	от плана		от пред.года	
					сумма	%	сумма	%
1.	Производство продукции в сопоставимых ценах предприятий, млн.руб.	19741	20530	20744				
2.	Производство продукции в натуральном выражении: – боры зубные, тыс. комплектов	228,1	228	228,6				
	– наконечники к бормашинам, тыс. комплектов	612	612	611,9				
	– пульпоэкстракторы, тыс. комплектов	52	53,5	54,9				
	– прочая продукция, млн. руб.	2328	3204	3685				

Задача № 2. Провести анализ выполнения плана по ассортименту на предприятии.

Таблица 6

Исходные данные для анализа ассортимента продукции

№ п/п	Виды продукции	Выпуск в натур. выражении, тыс. комплектов		Оптовая цена ед. продукции, тыс. руб.	Выпуск продукции в оптовых ценах предприятий, принятых в плане, млн. руб.		Принимается в зачет выполнения плана по ассортименту
		по плану	по отчету		по плану	по отчету	
1.	Боры зубные	228	228,6	45,23			
2.	Наконечники к бормашинам	612	611,9	9,30			
3.	Пульпоэкстракторы	53,5	54,9	26,2			
4.	Прочая продукция	X	X	X			
	ИТОГО:	X	X	X			

В графу «принято в зачет» записывается наименьшая величина из двух сравниваемых величин (сравниваются плановые данные и фактические).

Анализ выполнения плана по ассортименту проводят с помощью показателя: «коэффициент выполнения плана по ассортименту», рассчитываемый как отношение величины «принято в зачет» к плановому заданию и выражается в %.

ТЕМА № 3. Мониторинг и анализ качества и ритмичности выпуска продукции

1. Мониторинг и анализ ритмичности производства.
2. Мониторинг и анализ качества продукции.

1. Мониторинг и анализ ритмичности производства

Мониторинг и анализ ритмичности предполагает рассмотрение равномерности выпуска продукции в течение определенного времени. Равномерность выпуска продукции определяется по показателю товарной продукции. Основным показателем, характеризующим равномерность выпуска, является соблюдение планового ритма выпуска продукции, то есть степень равномерности производства его по декадам, суткам, а в массовых и крупносерийных производствах – по сменам и часам. Неритмичная работа предприятия отражается на различных показателях, характеризующих деятельность предприятия, а именно:

– объем производства. При неритмичной работе имеют место простои участка, цехов или прекращается выпуск продукции;

– использование рабочего времени;

– увеличиваются целодневные и внутрисменные простои;

– себестоимость продукции;

– происходит удорожание ее при оплате простоев по вине предприятия, а также сверхурочных работ;

– прибыль;

– при неритмичной работе уплачиваются штрафы, происходит удорожание себестоимости, наблюдается несвоевременная реализация;

– рентабельность;

– ухудшение финансового положения за счет снижения оборачиваемости оборотных средств, ухудшение расчетно-платежной дисциплины, снижение платежеспособности предприятия.

Одним из наиболее распространенных способов определения коэффициента ритмичности является отношение фактически изготовленного объема продукции в пределах планового задания в отдельные отрезки времени к плановому объему за весь анализируемый период. Для расчета необходимо сопоставить фактический выпуск продукции с плановым в отдельные отрезки времени и принять в расчет наименьшую из двух величин. Затем суммировать эти данные и отнести к общему плановому выпуску продукции за анализируемый период.

Исходные данные для анализа ритмичности представлены в таблице 7.

Таблица 7

Анализ ритмичности

Декада	Объем продукции		Принято в расчет по ритмичности
	по плану	фактически	
I	740	470	470
II	740	681	681
III	980	1199	980
Итого	2460	2350	2131

$$К_{ритм} = \frac{2131}{2460} = 0,87 \quad (3)$$

$$К_{неритм} = 1 - 0,87 = 0,13 \quad (4)$$

2. Мониторинг и анализ качества продукции

Качество – совокупность свойств продукции, способных удовлетворять потребности.

$$J = K^1 + 0.5K^0 \quad (5)$$

J= 1 – если продукция соответствует ГОСТУ;

J = 0,5 – если вся продукция соответствует ГОСТУ;

Например, 80 % = 1

20 % = 0,5

J = 80 + 0,5× 20 = 90 % – качественная продукция.

Показатели качества.

1. Удельный вес продукции, соответствующей мировым стандартам в общем объёме продукции.
2. Удельный вес продукции, отвечающей требованиям внутреннего рынка;
3. Удельный вес внешнего брака.
4. Удельный вес продукции по количеству и стоимости, по которым поступили рекламации.

При анализе важно изучить влияние брака, определить сумму потерь от брака, которая состоит из чистых потерь от брака и расходов по исправлению. Полученную сумму можно выразить в % от производственной себестоимости товарной продукции.

Вопросы для самоконтроля и задания для самостоятельной работы

1. Какое влияние оказывает неритмичное производство на финансовые результаты деятельности организации?
2. Какие показатели характеризуют качество продукции?
3. Как оценивается конкурентоспособность продукции?

ТЕМА № 4. Мониторинг технико-организационного уровня и других условий производства

1. Содержание понятия «технико-организационный» уровень производства.
2. Система показателей оценки технико-организационного уровня производства.

1. Содержание понятия «технико-организационный» уровень производства

Под технико-организационным уровнем производства понимается комплексная характеристика прогрессивности всех элементов производственного процесса, экономическая и социальная эффективность продукции и использования ресурсов: трудовых, материальных, инвестиционных.

Процесс производства представляет собой единство и взаимодействие трёх его основных элементов – орудий труда, предметов труда и самого труда. Уровень развития производства зависит от степени совершенства этих составляющих. Конечной целью любого производственного процесса является создание готового для потребителя продукта. В свою очередь, характер и назначение изготовляемого продукта оказывают влияние на выбор средств и методов производства, организацию труда и управления. Эффективность взаимодействия всех вещественных элементов производства – самого продукта, средств труда, предметов труда и методов производства – определяет экономические результаты производства.

Степень совершенства материальных элементов производства характеризуется техническим уровнем, который тесно связан с организационным, отражающим результаты организации производства, труда и управления. Технический и организационный уровни производства обуславливают в значительной мере социальный уровень развития предприятия.

Таким образом, технико-организационный уровень производства – это комплексное понятие, характеризующее взаимосвязь техники, организации производства, экономики и социальных факторов. Динамика технического, организационного и социального уровней отражает изменения, происходящие в технике, организации производства и социальном развитии коллектива, а динамика экономических показателей – темпы и пропорции затрат и результатов производства.

Под технико-организационным уровнем производства понимается достигнутая к анализируемому периоду степень совершенства элементов производственной системы, комплексно характеризующих техническое и организационное её развитие.

2. Система показателей оценки технико-организационного уровня производства

На каждом предприятии под воздействием научно-технического прогресса идёт непрерывный процесс совершенствования уровня техники, технологии, организации производства, труда и управления. Результатом этого процесса является повышение технико-организационного уровня производства, улучшение качества продукции, увеличение объёмов производства, снижение затрат труда, материалов и других средств, то есть повышается эффективность производства.

Поэтому актуальной задачей анализа является оценка технико-организационного уровня производства на основе системы показателей, которая должна обеспечить:

1) объективную оценку планируемого и фактического состояния технико-организационного уровня производства и эффективности затрат на его повышение;

2) выявление объектов и резервов интенсификации производства, роста производительности, повышения качества продукции, сокращения потерь, ликвидации

«узких мест», повышения эффективности капитальных вложений, улучшения использования производственных ресурсов;

3) выявление и отбор наиболее эффективных направлений, способствующих повышению технико-организационного уровня производства и экономической эффективности производства;

4) совершенствование планирования производства и научно-технического прогресса за счёт более полного обоснования планов технического и организационного развития производства, разработки перспективных планов и прогнозов, отражения организационно-технического развития в нормах и нормативах.

Для решения перечисленных задач разработаны различные показатели и методы их анализа, основывающиеся на следующих подходах: разветвлённой системе технико-экономических показателей; показателях эффективности использования ресурсов производства в той части, в которой они зависят от технико-организационного уровня производства; отдельных технических и организационных решениях; функциональном подходе, основанном на системном анализе функций. Рассмотрим особенности каждого из перечисленных методов.

Наибольше распространение на практике получил метод оценки, основанный на системе частных технико-экономических показателей, характеризующих отдельные направления технико-организационного уровня производства. Эти показатели призваны дать объективную оценку достигнутого на предприятии технико-организационного уровня производства и наметить пути его повышения. Достоинства этого метода оценки заключаются в том, что частные показатели детально характеризуют отдельные стороны технико-организационного уровня производства и позволяют объективно оценить произошедшие за отчётный период изменения. Расчёт таких показателей достаточно прост, и на предприятиях имеется для этого соответствующая информационная база.

Для формирования системы показателей технико-организационного уровня производства важно определить круг анализируемых показателей. Номенклатура и количество показателей, характеризующих технико-организационный уровень производства, должны исходить из их служебного назначения: задач планирования, анализа технико-организационного уровня производства, возможности получения необходимой информации. Система показателей для оценки технико-организационного уровня производства должна в полной мере характеризовать отдельные его составляющие и включать следующие классификационные группы:

1) технического уровня изготовляемой продукции;
2) уровня технологических процессов;
3) уровня технической оснащённости производства;
4) уровня организации производства и труда;
5) уровня управления производством;
6) показателей экономической эффективности.

Каждая из перечисленных групп показателей далее дифференцируется несколькими показателями, которые отражают влияние на технико-организационный уровень производства определённого производственного фактора. При этом в качестве основных показателей технико-организационного уровня производства применяются, главным образом, те, которые определяют результаты производства. Рассмотрим систему показателей применительно к предлагаемым классификационным группам.

В группе технического уровня продукции следует выделить показатели, характеризующие изделие как объект производства и как объект потребления.

Оценка изделия как объекта производства строится на показателях, характеризующих технологичность конструкции, которая определяет степень её соответствия производственно-техническим условиям предприятия-изготовителя, то есть возможность изготовления с минимальными затратами живого и овеществлённого труда при заданных масштабах производства и полном соблюдении технических требований. Анализ

уровня технологичности конструкции даёт возможность оценить экономичность её производства. В качестве показателей, характеризующих технологичность изделия, применяются: трудоёмкость, материалоёмкость, коэффициент использования материалов, уровень стандартизации, унификации и конструктивной преемственности входящих в конструкцию узлов и деталей, используемых материалов. В качестве обобщающего показателя технологичности конструкции изделия применяется технологическая и производственная себестоимость.

Для характеристики изделия как объекта эксплуатации используются надёжность, ремонтопригодность, долговечность, производительность. В качестве экономического показателя применяется величина эксплуатационных затрат.

Целесообразно также использовать показатели, характеризующие своевременность снятия с производства или модернизацию изделий, технический уровень которых не отвечает современным требованиям.

Для оценки уровня технологии следует применять показатели, характеризующие степень использования прогрессивных методов воздействия на предмет труда, применение малоотходной и безотходной технологии, гибких технологий, типовых технологических процессов, уровень прогрессивности и унификации технологической оснастки. Обобщающим показателем прогрессивности технологических процессов может служить показатель технологической себестоимости.

Для характеристики уровня техники используются следующие показатели: удельный вес прогрессивных групп оборудования, вооруженность труда (фондовооружённость, электровооружённость), уровень механизации и автоматизации производственных процессов и труда. Особое внимание при анализе технической базы производства должно быть уделено оценке её прогрессивности с точки зрения применения новой и новейшей техники.

Показатели, характеризующие парк оборудования, должны обеспечить выявление малопроизводительного, физически и морально изношенного оборудования. В результате анализа по этим показателям формируется политика технического перевооружения, определяются дополнительные затраты на эти цели.

Для оценки организации труда следует использовать показатели, характеризующие применение прогрессивных форм организации и стимулирования труда, условия труда, состояние дисциплины труда.

Оценка уровня организации производства осуществляется с помощью таких показателей, как пропорциональность, параллельность, непрерывность, прямоточность, ритмичность производственных процессов и другие.

Уровень организации управления характеризуется показателями структуры предприятия, уровнем нормирования, планирования, учётно-контрольной работы, технического обеспечения управления.

Оценка степени совершенства применяемых средств и методов производства сводится к расчету технико-экономических показателей и определению их прогрессивности. Для определения степени прогрессивности показателей следует пользоваться методом сравнения отчетных данных с базовыми значениями.

В качестве базы для сравнения используются: эталонные значения частных показателей, плановые данные, значения предыдущих периодов, аналогичные показатели передовых предприятий. Эталонные значения частных показателей разрабатываются с учётом основных тенденций развития науки и техники, передового отечественного и зарубежного опыта, лучших мировых и отечественных достижений, проектов предприятий и техники будущего.

Представляется целесообразным при анализе технико-организационного уровня производства широко применять межхозяйственные сравнения. В этом случае показатели анализируемого предприятия необходимо привести к сопоставимому виду. Показатели технико-организационного уровня производства в значительной степени предопределяются характером изготовляемой продукции и типом производства. Следовательно, наиболее

точные результаты даёт анализ, основанный на сравнении техники, технологии, организации производства и управления предприятий, выпускающих однородную продукцию, или конструктивно различные, но однородные по технологии изготовления изделия, близкие по типу производства.

В экономической литературе и хозяйственной практике можно выделить два подхода к оценке технико-организационного уровня производства: один из них основывается на построении различных интегральных показателей, другой осуществляется по показателям использования ресурсов и экономической эффективности производства.

Наиболее распространённый метод построения интегральных показателей заключается в сведении показателей, характеризующих отдельные стороны технико-организационного уровня производства, в единый показатель с помощью специально разработанных формул. Значение показателя определяется с помощью балльных оценок. Она согласуется с системой управления качеством продукции и основывается на сравнении достигнутых показателей с лучшими отечественными и зарубежными достижениями.

Методика оценки технико-организационного уровня производства на базе интегрального показателя включает следующие этапы: выбор объектов (видов производств, участков, цехов), по которым осуществляется оценка технического уровня; выбор сопоставимой группы объектов оценки по классификатору; выбор и расчёт частных показателей технико-организационного уровня производства, достаточно полно отражающих специфику тех или иных производств; установление коэффициентов значимости частных показателей; расчёт эталонных значений частных показателей по сравниваемым видам производств и объектов управления; сопоставление расчётных значений частных показателей с эталонными; определение основных показателей технико-организационного уровня производства и установление по ним категории производства.

Преимущество рассмотренной системы оценки заключается в том, что она достаточно чувствительна к изменениям технико-организационного уровня производства, позволяет обобщить значения технических и технико-экономических показателей различных элементов производства, специфичных для разных видов техники, технологии и производств, получить однозначный ответ об их уровне по изделиям, цехам, участкам, видам производств, рабочим местам и предприятию в целом. В результате создаётся возможность выявить «узкие места» и более целенаправленно вести работу по повышению технического уровня предприятия.

Другой подход к оценке технико-организационного уровня производства основывается на применении экономических показателей. Между организационно-техническими, технико-экономическими и экономическими показателями существует тесная взаимосвязь. Их динамика определяется действием одного и того же процесса. Организационно-технические показатели являются первичными носителями научно-технического прогресса, а экономические – результативной формой их изменения. Экономические показатели отражают влияние изменения технико-организационного уровня производства на результаты хозяйственной деятельности, поэтому их следует применять в основном для сводной, обобщающей оценки технико-организационного уровня производства.

Одним из возможных подходов к анализу технико-организационного уровня производства по экономическим показателям является оценка, основанная на показателях эффективности использования производственных ресурсов. В качестве последних применяются показатели, характеризующие степень использования трудовых, материальных, топливно-энергетических ресурсов, основных средств.

Рассмотренная система показателей включает в себя комплекс частных технико-экономических показателей, сводных и экономических, характеризующих отдельные стороны технико-организационного уровня производства. Приведённая система показателей технико-организационного уровня производства позволяет вести всесторонний детальный анализ технического и организационного уровня производства, определять экономическую

эффективность его развития, вскрывать резервы, направленные на дальнейшее повышение технико-организационного уровня производства и эффективности хозяйственной деятельности предприятия.

Вопросы для самоконтроля и задания для самостоятельной работы

1. Каково содержание понятия «организационно-технический уровень производства»?
2. Каково назначение анализа организационно-технического уровня?
3. Назовите систему показателей анализа уровня техники и технологии.
4. Раскройте систему показателей оценки технико-организационного уровня производства.
5. Каковы особенности анализа организационно- технического развития?

ТЕМА № 5. Мониторинг и анализ кадрового потенциала организации и эффективности его использования

1. Мониторинг и анализ эффективности использования трудовых ресурсов.
2. Анализ использования рабочего времени и влияние на объем производства.

1. Мониторинг и анализ эффективности использования трудовых ресурсов

Для осуществления процесса производства необходимы определенные условия:

1) наличие трудовых ресурсов;
2) наличие средств и предметов труда.

Мониторинг и анализ факторов, которые обеспечивают выполнение производственной программы, подразделяются на 3 основные группы:

1) обеспеченность трудовыми ресурсами и эффективное использование;
2) обеспеченность предприятия средствами труда и эффективное использование;
3) обеспеченность предприятия материальными ресурсами и рациональное использование в процессе производства.

Важную решающую роль играет первая группа факторов, так как лишь эффективное использование трудовых ресурсов обеспечивает полное использование основных средств и рациональное потребление материальных ресурсов.

Основные задачи мониторинга и анализа эффективности использования трудовых ресурсов:

а) мониторинг обеспеченности предприятия работающими по каждой категории;
б) мониторинг динамики по уровню производительности труда;
в) дать оценку выполнения плановых заданий по производительности труда;
г) определить влияние на изменения уровня производительности труда отдельных факторов;
д) изучить влияние на прирост продукции экстенсивных и интенсивных факторов.

Для иллюстрации методики анализа воспользуемся следующими исходными данными таблицы 6.

1 задача осуществляется путем сравнения фактической и плановой численности работающих по каждой категории (в целом по промышленно производственному персоналу, руководителям, специалистам, служащим, рабочим).

2 задача. При выполнении 2-ой задачи проводится сравнение фактической производительности труда (выработки) с выработкой предшествующего года.

3 задача осуществляется путем сравнения фактической производительности труда с плановой. Из данных таблицы 6, очевидно, что наблюдается позитивная динамика среднегодовой выработки одного работника промышленно производственно персонала и

среднедневной выработки одного рабочего. Негативная тенденция прослеживается по среднегодовой выработке одного рабочего и среднечасовой выработке 1-го рабочего.

4 задача направлена на изучение влияния отдельных факторов на среднегодовую выработку одного работника промышленно-производственного персонала. Здесь следует рассмотреть зависимость среднегодовой выработки одного работника промышленно производственного персонала от среднегодовой выработки одного рабочего и структуры работающих. Влияние факторов определим методом абсолютных разниц.

Таблица 8

Исходные данные для анализа трудовых ресурсов предприятия

Показатели	Предш год	План. задание	Отчетный год (факт)	Уровни выполнения плана в %
1. Объем производства продукции в сопоставимых ценах, млн. руб.	20000	21270	21512	101,14
2. Среднесписочная численность промышленно производственного персонала, человек	4000	4179	4211	100,7
3. Среднесписочная численность рабочих, человек	3200	3343	3411	102,03
4. Среднегодовая выработка продукции на одного работника ППП, тыс. руб. (1:2)	5,0	5,09	5,11	100,39
5.Среднегодовая выработка на одного рабочего, тыс.руб. (1:3)	6,25	6,36	6,31	99,21
6. Общее число отработанных всеми рабочими за год, чел/дней, тыс.	870	896,9	900,8	100,43
7. Общее число отработанных всеми рабочими за год, чел/час, тыс.	6010	6036,1	6243,8	103,44
8. Среднее число дней отработанных одним рабочим за год (6:3)	0,27	0,27	0,26	96,30
9. Средняя продолжительность рабочего дня (7:6)	6,91	6,73	6,93	102,97
10. Среднедневная выработка на 1-го рабочего, тыс.руб. (1:6)	22,99	23,71	23,88	78,55
11. Среднечасовая выработка одного рабочего, тыс. руб. (1:7)	3,33	3,52	3,45	98,01

Решение:

1. рабочая формула

$$В_{годППП} = у \times В_{годр}, \qquad (6)$$

где $В_{год\ ППП}$ – это среднегодовая выработка одного работника промышленно производственного персонала;

у – удельный вес рабочих в общей численности промышленно-производственного персонала, рассчитывается путем отношения численности рабочих к численности промышленно-производственного персонала;

$В_{годр}$ – среднегодовая выработка одного рабочего.

2. $ОФА = В_{годПППф} - В_{годПППпл} = 5,11 - 5,09 = 0,02$ тыс. руб.

у – количественный фактор

$В_{годр}$ – качественный фактор

3. Осуществим промежуточные расчеты.

$$у_{пл} = \frac{3343}{4179} = 0,7999 \qquad у_{ф} = \frac{3411}{4211} = 0,81$$

4. $\pm \Delta В_{годППП}(уу = (у_ф - у_{пл}) \times В_{годрпл} = (0,81 - 0,7999) \times 6,36 = 0,64$

тыс. руб.

$$\pm \Delta В_{годППП}(В_{годр}) = у_ф \times (В_{годрф} - В_{пгодрпл}) = -0,0405 \text{ тыс. руб.}$$

Проверка: $0,0642 - 0,0405 = 0,0237$, что примерно соответствует ОФА.

5. Анализ:

Проведенные расчеты показали, что увеличение среднегодовой выработки одного работника промышленно-производственного персонала было связано сростом удельного веса рабочих в общей численности промышленно-производственного персонала. Данный фактор оказал положительное влияние. Однако негативное влияние на снижение среднегодовой выработки одного работника промышленно-производственного персонала оказало уменьшение среднегодовой выработки одного рабочего. Данный показатель уменьшил результативный фактор на 0,0405 тыс. руб. Данная величина является резервом роста среднегодовой выработки одного работника промышленно-производственного персонала.

5 задача

Методом цепных подстановок определить влияние на изменение объема производства продукции в отчетном периоде по сравнению с планом следующих экстенсивных факторов (среднесписочная численность рабочих, среднее число дней отработанных одним рабочим, средняя продолжительность рабочего дня) и интенсивного фактора (среднечасовая выработка одного рабочего).

Решение:

1. Рабочая формула

$$V = ССС_ч \times Д \times П \times В_{час} \qquad (7)$$

2. $ОФА = \Delta V = V_ф - V_{ПЛ} = 21512 - 21270 = 242$ млн. руб.

3. $ССЧ_р$, Д, П – количественные факторы;

$В_{час}$ – качественный фактор

4. Для осуществления промежуточных расчетов воспользуемся следующими исходными данными таблицы 7.

5. Проверка:

$$\Delta x_1 + x_2 + x_3 + x_4 = 547 + (-808) + 625 + (-122) = 242 \text{ млн. руб.}$$

Таблица 9

Исходные данные для факторного анализа трудовых ресурсов

Последовательность расчетов	Взаимодействующие факторы				Объем произв. продукции	Влияние на объем производства	Наименование фактора
	$ССЧ_р$	Д	П	$В_{час}$			
по плану	**3343**	0,27	6,73	3,52	21270	–	–
1 подстановка	**3411**	**0,27**	6,73	3,52	21817	547	↗ $ССЧ_р$
2 подстановка	3411	**0,26**	**6,73**	3,52	21009	-808	↙ Д
3 подстановка	3411	0,26	**6,93**	**3,52**	21634	625	↗ П
фактически	3411	0,26	6,93	**3,45**	21512	-122	↙ $В_{час}$

6. Анализ:

Проведенный факторный анализ показал, что увеличение объема производства продукции в отчетном периоде по сравнению с планом было обусловлено положительным

влиянием 2-х экстенсивных факторов (среднесписочной численности рабочих, средней продолжительности рабочего дня), в частности увеличение среднесписочной численности рабочих на 68 человек привело к увеличению роста объема продукции на 547 млн. руб. Рост средней продолжительности рабочего дня на 0,2 часа (6,93-6,73) привело к увеличению объема производства на 625 млн. руб. Наряду с этим негативное влияние на изменение объема выпуска продукции оказали экстенсивный фактор – среднее число дней отработанных одним рабочим и интенсивный фактор – среднечасовая выработка одного рабочего, а именно целодневные простои (уменьшение фактора Д на 0,01) привели к уменьшению объема выпуска продукции на 808 млн. руб., снижение среднегодовой выработки одного рабочего на 0,07 тыс. руб. (3,45-3,52) привело к уменьшению объема производства продукции на 122 млн. руб. Резервом роста объема производства продукции является величина 930 млн. руб. (808+122), который может быть достигнут за счет ликвидации целодневных простоев рабочего времени и доведения фактической среднечасовой выработки одного рабочего до планового уровня.

2. Анализ использования рабочего времени и его влияние на объем производства

Рост производительности труда и объемов производства находятся в прямой зависимости от использования рабочего времени, снижение потерь рабочего времени и нерациональных его затрат приводит к росту производительности труда без дополнительных мероприятий и затрат.

Анализ использования рабочего времени проводится в 2-х основных направлениях:

1) выявление потерь рабочего времени;

2) выявление непроизводственных его затрат.

К потерям относят не планируемые потери, а именно прогулы, целодневные простои по различным причинам, отпуска с разрешения администрации, внутрисменные потери рабочего времени, сверхплановое количество дней на больничных листах.

Непроизводственные затраты рабочего времени – это скрытые потери рабочего времени, являются результатом брака в производстве и отклонений от нормальных условий работы. Основными причинами появления непроизводительных затрат рабочего времени являются использование нестандартного сырья менее производительного оборудования, не соответствие квалификации рабочих соответствующим рабочим местам.

При анализе использования рабочего времени используют показатели Д (среднее число дней отработанных одним рабочим) и П (средняя продолжительность рабочего дня).

Если $Д_{фактич.} > Д_{план}$, то на предприятии наблюдалось сверхплановое количество отработанных дней одним рабочим.

Если $Д_{фактич.} < Д_{план}$, то на предприятии имеют место целодневные простои рабочего времени.

Если $П_{фактич.} > П_{план}$, то на предприятии наблюдались сверхурочные работы.

Если $П_{фактич.} < П_{план}$, то на предприятии имели место внутрисменные потери рабочего времени.

Анализ использования рабочего времени можно проводить с помощью методов цепных подстановок, абсолютных разниц, способа относительных разниц в %.

Вопросы для самоконтроля и задания для самостоятельной работы

1. Какие показатели характеризуют текучесть персонала?
2. Какая существует взаимосвязь между производительностью труда и трудоемкостью?
3. Какова методика расчета показателей выработки?
4. Как построить двухфакторную модель зависимости выпуска продукции от числа рабочих организации и взаимосвязанного с ним фактора?
5. Решите следующие задачи.

Задача № 1. Методом абсолютных разниц определить влияние на изменение объема выпуска продукции по сравнению с предшествующим годом следующих факторов:

1)среднесписочной численности промышленно производственного персонала ($ССЧ_{ппп}$);

2)удельный вес рабочих в общей численности промышленно-производственного персонала (У);

3)среднегодовой выработки 1-го рабочего ($В_{год\ р}$).

Таблица 10

Исходные данные для факторного анализа трудовых ресурсов

№ п/п	Показатели	Предыдущий год	Отчетный год		Отклонение (+,–)	
			по плану	факт	от пред. года	от плана
1.	Объем продукции в сопоставимых ценах, млн. руб.	34600	35000	39000		
2.	Среднесписочная численность производственного персонала,	506	498	500		
	в том числе рабочих	408	410	416		
3.	Удельный вес рабочих в общей численности ППП					
4.	Выработка продукции на 1 работника ППП, млн.руб., в т.ч. 1 рабочего					

Методические рекомендации к решению задачи

Удельный вес рабочих в общей численности промышленно-производственного персонала определяется путем отношения среднесписочной численности рабочих к среднесписочной численности промышленно-производственного персонала.

Среднегодовая выработка одного работника промышленно-производственного персонала определяется путем отношения объема продукции в сопоставимых ценах к среднесписочной численности рабочих.

Влияния факторов на изменение объема производства продукции в отчетном периоде по сравнению с предшествующим годом определяется следующим образом.

$$\pm \Delta V_{ССЧ_{ппп}} = \left(ССС_{ПППф} - ССЧ_{ППППр}\right) \times у_{пр} \times В_{годрпр}$$

$$\pm \Delta V_{у} = ССЧ_{ППП} \times \left(у_{ф} - у_{пр}\right) \times В_{годрпр}$$

$$\pm \Delta V_{Вгодр} = ССЧ_{ПППф} \times у_{ф} \times \left(В_{годрф} - В_{годрпр}\right)$$

Задача № 2. Методом относительных разниц в % определить влияние на изменение объема производства продукции по сравнению с планом 4-х факторов:

1) среднесписочной численности рабочих ($ССЧ_{р}$);

2) среднего числа дней отработанных одним рабочим (Д);

3) средней продолжительности рабочего дня (П);

4) среднечасовой выработки 1-го рабочего ($В_{час}$).

Таблица 11

Метод относительных разниц в %

Показатели	Уровень выполнения плана в %	Разница в уровнях выполнения плана, в %	Влияние на объем произ-ва продукции, тыс. руб.	Наименование фактора
1. Среднесписочная численность рабочих, человек				
2. Общее число отработанных всеми работниками за год, чел/дней				
3. Общее число отработанных всеми работниками за год, чел/час				
4. Объем производства продукции в сопоставимых ценах				

ТЕМА № 6. Мониторинг и анализ технического состояния основных фондов организации и эффективности их использования

1. Значение, задачи мониторинга и анализа основных фондов.
2. Анализ состава, движения и технического состояния основных фондов.
3. Анализ эффективности использования основных фондов.

1. Значение, задачи мониторинга и анализа основных фондов

Одной из важных групп факторов, от которых зависит успешное выполнение производственной программы, является обеспеченность предприятия основными фондами и эффективное их использование.

Основные задачи мониторинга и анализа основных фондов:

1) изучить состав, движение и структуру основных фондов;
2) изучить техническое состояние основных средств и пути его повышения;
3) дать оценку эффективности использования основных фондов;
4) выявить влияние отдельных факторов на изменение эффективности использования основных средств;
5) изучить использование оборудования во времени и по мощности;
6) выявить основные направления повышения фондоотдачи основных фондов и роста объема производства.

2. Анализ состава, движения и технического состояния основных фондов

По своему назначению основные фонды предприятий подразделяются на 3 группы:

1) основные промышленно-производственные фонды (ОППФ) – заняты в основном производстве;
2) производственные основные фонды других отраслей;
3) непроизводственные основные фонды, например, соцкультбыт, жилые дома, спортивные учреждения.

Проводя мониторинг и анализируя состав и движение основных фондов, следует отчетные данные рассматривать в динамике. Используется аналитическая таблица, где приводятся сведения о наличии основных фондов в разрезе вышеназванных групп, как на начало, так и на конец отчетного периода. Здесь определяется изменение суммы фондов. Особое внимание следует уделить определению удельного веса каждой из групп основных фондов. Наиболее важная группа – ОППФ, которые непосредственно связаны с производством продукции и должны иметь наибольший удельный вес в общей сумме фондов. Дальнейший анализ должен быть направлен на изучение состава основных промышленно-производственных фондов.

Здесь изучается структура основных средств, входящих в эту группу. Структура основных фондов определяется спецификой отрасли и отражает производственно-технические особенности предприятия.

При анализе структуры ОПФ выясняют удельный вес активной и пассивной их части. К активной их части ОППФ относятся фонды, которые непосредственно связаны с производством продукции: машины, оборудование, передаточные устройства. Пассивная часть основных фондов создает условия для осуществления процесса производства. При анализе структуры ОППФ имеется ввиду, что увеличение удельного веса активной части основных средств характеризует прогрессивность их структуры, а также повышение возможностей по объему производства продукции и уровня фондоотдачи.

Техническое состояние основных фондов характеризуют следующими показателями:

1) коэффициент изношенности основных фондов;
2) коэффициент обновления или коэффициент ввода;
3) коэффициент выбытия;
4) возрастной состав оборудования;
5) удельный вес прогрессивного оборудования;

Рассчитываются следующим образом:

1) $$К_{изн} = \frac{И}{ОФ}, \quad (8)$$

где И – сумма износа основных фондов;
ОФ –стоимость основных фондов.

Этот показатель исчисляется на начало отчетного периода и на конец отчетного периода.

2) $$К_{обнов} = \frac{ОФ_{П}}{ОФ_{КГ}}, \quad (9)$$

где $ОФ_{п}$ – стоимость вновь поступивших основных фондов за анализируемый период;

$ОФ_{кг}$ – стоимость основных фондов на конец периода.

Этот коэффициент характеризует долю введенных в действие основных фондов.

Коэффициент изношенности и обновления исчисляют как по всем фондам, так и в разрезе отдельных групп. Их следует рассматривать в динамике за ряд отчетных периодов. Это позволит изучить тенденцию, как изношенности, так и обновления основных фондов.

3) $$К_{выбыт} = \frac{ОФ_{В}}{ОФ_{НГ}}, \quad (10)$$

где $ОФ_{в}$ – стоимость выбывших за отчетный период основных фондов;
$ОФ_{нг}$–стоимость основных фондов на начало периода.

Этот коэффициент выбытия показывает долю основных фондов, выбывших из производства. Рост показателя выбытия означает обновление материальной базы предприятия. Коэффициент обновления и выбытия следует рассматривать во взаимной увязке. Если коэффициент обновления опережает коэффициент выбытия, то это означает, что обновление основных фондов на предприятии осуществляется за счет нового

строительства или покупки оборудования, а не за счет замены устаревших основных фондов. Такое положение приводит к накоплению устаревшего оборудования.

4)техническое состояние основных фондов во многом зависит от их возрастного состава. При анализе возрастного состава следует провести группировки по видам оборудования и по срокам службы. Важным является определение путей повышения технического уровня основных фондов: приобретение и ввод в действие основных фондов, модернизация действующего оборудования, проведение своевременного ремонта.

Изучение состава, динамики и структуры основных средств проведем по данным таблицы 12.

Из таблицы 8 видно, что за отчетный год произошло увеличение фондов основного вида деятельности. В целом они увеличились на 3120 млн.руб. или на 20,46 % (3120 : 15250 × 100), в том числе здания на 31,53 % (687: 2179 × 100), передаточные устройства на 37,39 % (584 : 1562 × 100), машины и оборудования на 16,86 % (1675 : 9935 × 100), транспортные средства на 8,27 % (81 : 979 × 100), инструменты, производственный и хозяйственный и инвентарь на 23,65 % (57 : 241 × 100), прочие на 22,22 % (36 : 162 ×100).

Расчеты показывают, что более быстрыми темпами увеличилась менее активная часть основных фондов, что привело к ухудшению их структуры. На анализируемом предприятии наибольший удельный вес в общем объеме фондов основного вида деятельности занимают машины и оборудование (63,2%), а также здания (15,6%).

Таблица 12

Исходные данные для структурно-динамического анализа основных фондов

Показатели	Фактическое наличие				Изменение за год (+, –)	
	на начало года		на конец года			
	сумма, млн.руб.	удельный вес, %	сумма, млн.руб.	удельный вес, %	в абсолют.сумме	в удельном весе
Фонды основного вида деятельности всего из них: – здания	15250	100	18370	100	+3120	–
– сооружения	2179	14,29	2866	15,6	+687	+1,31
– передаточные	192	1,26	192	1,05	–	-0,21
устройства	1562	10,24	2146	11,68	+584	+1,44
– машины и оборудования	9935	65,15	11610	63,2	+1675	-1,95
– транспортные средства	979	6,42	1060	5,77	+81	-0,65
– инструмент, производственный и хозяйственный инвентарь	241	1,58	298	1,62	+57	+0,04
– другие виды основных фондов	162	1,06	198	1,08	+36	+0,02

Из таблицы также видно, что структура основных средств за анализируемый период изменилась незначительно. Несколько повысился удельный вес зданий (на 1,31 пункта), а также передаточных устройств (на 1,44 пункта) и производственного и хозяйственного инвентаря (на 0,04 пункта). В то же время снизился удельный вес машин и оборудования (на 1,95 пункта) и транспортных средств (на 0,65 пункта). Ухудшение структуры фондов основного вида деятельности отрицательно сказывается на общей фондоотдаче и объеме выпуска продукции.

3. Анализ эффективности использования основных фондов

Важным условием роста объема производства продукции является повышение эффективности использования основных производственных фондов.

Показателями, характеризующими эффективность использования основных фондов, являются фондоотдача, фондоёмкость, фондовооружённость, фондорентабельность, производительность оборудования.

1. Фондоотдача основных промышленно-производственных фондов

$$\Phi_o = \frac{V}{\overline{ОППФ}}, \quad (11)$$

где V – объем производства продукции в сопоставимых ценах;

$\overline{ОППФ}$ – среднегодовая стоимость основных промышленно- производственных фондов.

Фондоотдача характеризует стоимость продукции, получаемой предприятием с каждого рубля средств, вложенных или авансированных в основные фонды.

$$\Phi_o^a = \frac{V}{\overline{ОППФ^a}}, \quad (12)$$

где Φ_o^a – фондоотдача машин и оборудования (активной части основных производственных фондов);

$\overline{ОППФ^a}$ – среднегодовая стоимость машин и оборудования.

2. Фондоёмкость – это обратный показатель

$$\Phi_ё = \frac{\overline{ОППФ}}{V} \quad (13)$$

Фондоемкость характеризует сколько средств предприятие вложило и (или) должно вложить в основные фонды для получения продукции стоимостью 1 руб.

3. Фондовооружённость

$$\Phi_в = \frac{\overline{ОППФ}}{ССЧ} \quad (14)$$

Фондовооруженность характеризует оснащенность работающих (рабочих) основными фондами, оргтехникой.

4. Фондорентабельность

$$\Phi_р = \frac{БП}{\overline{ОППФ}}, \quad (15)$$

где БП – бухгалтерская прибыль (прибыль до налогообложения)

Фондорентабельность характеризует сколько прибыли получает предприятие с каждого рубля средств вложенных в основные производственные фонды

5. Производительность оборудования

$$П_{об} = \frac{V}{t(\text{станко - часы})}, \quad (16)$$

где V – объем производства продукции в сопоставимых ценах;
t – время работы установленного оборудования.

Для иллюстрации методики анализа эффективности использования основных фондов воспользуемся данными таблицы 13.

Таблица 13

Исходные данные для анализа эффективности использования основных фондов

Показатели	Отчетный год		Отклонение (+ , –)	Уровень выполнения плана в %
	план	факт		
1.Объем производства продукции в сопоставимых ценах, млн.руб.	21270	21512	+242	101,14
2. Среднегодовая стоимость ОПФ, млн.руб.	4254	4137	–117	97,2
3. в т.ч. машин и оборудования (активной части основных фондов) млн.руб.	3430	3163,5	–266,5	92,2
4. Фондоотдача ОПФ, руб. (1:2)	5	5,2	+0,2	104
5. Фондоотдача активной части ОПФ, руб. (1:3)	6,2	6,8	+0,6	109,7
6. Удельный вес активной части ОПФ в общем объеме основных фондов, коэффициент	0,806	0,765	–0,041	94,9
7. Коэффициент сменности (число смен работы каждой единицы оборудования в год)	1,89	2,09	+0,2	110,6
8. Количество отработанных станко-часов, тыс.ст.часов (время работы установленного оборудования)	776	710	–66	91,5
9. Производительность оборудования, тыс.руб. (1:8)	27,41	30,29	+2,88	110,5
10. Количество действующего оборудования, шт.	460	451	–9	98

Основные задачи анализа эффективности использования основных фондов:

1) изучить изменение показателей фондоотдачи за ряд отчетных периодов, т.е. в динамике;

2) дать оценку выполнения задания по эффективности использования основных фондов;

3) изучить зависимость фондоотдачи основных производственных фондов от фондоотдачи активной части основных фондов;

4) определить влияние на объем производства продукции изменение уровня фондоотдачи;

5) выявить влияние отдельных факторов на изменение уровня фондоотдачи;

6) изучить использование оборудования по времени и по мощности;

7) выявить конкретные возможности повышения фондоотдачи и роста объема производства.

Первая и вторая задачи реализуются следующим образом:

Дополнительные данные.

$Ф_{о\ ОПФ}$ пред.год = 4,7

$Ф^{о}_{а}$ пред.год = 6,0

Сравнение фактических данных по сравнению с предыдущим годом

по ОПФ 5,2 – 4,7 = +0,5 руб.

по акт.части 6,8 – 6,0 = +0,8 руб.

Сравнение фактических данных по сравнению с плановым периодом

по ОПФ 5,2 – 5 = + 0,2 руб.

по акт.части 6,8 – 6,2 = +0,6 руб.

Сравнение плановых данных по сравнению с предыдущим годом

по ОПФ 5,0 – 4,7 = +0,3 руб.

по акт.части 6,2 – 6,0 = + 0,2 руб.

Проведенные сопоставления показывают, что анализируемое предприятие использовало основные производственные фонды эффективно. Так по сравнению с предыдущим годом имело место увеличение фондоотдачи как по всем основным производственным фондам, так и машин и оборудования. По основным производственным фондам фондоотдача увеличилась в отчетном году на 0,5 руб., по машинам и оборудованию на 0,8 руб.

Увеличение фондоотдачи по сравнению с предыдущим годом позволило предприятию выполнить плановое задание по росту эффективности использования основных средств. Так по плану предприятие намечало увеличить выпуск продукции в расчете на каждый рубль авансированных средств в основные производственные фонды на 0,3 руб., а машин и оборудования – на 0,2 руб. Фактически плановое задание было перевыполнено по обоим показателям: по основным производственным фондам на 0,2 руб., по акт. части на 0,6 руб.

Третья задача анализа фондоотдачи – определение и изучение зависимости уровня $Ф_о$ основных производственных фондов от уровня $Ф_о$ машин и оборудования. Зависимость между ними можно выразить в виде следующей формулы:

$$Ф_о^{ОПФ} = у \times Ф_о^а, \qquad (17)$$

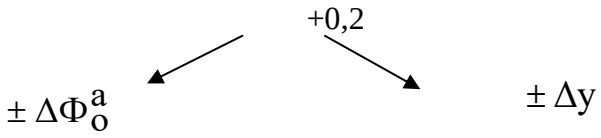
где у – удельный вес машин и оборудования в общей стоимости основных производственных фондов.

На отклонение уровня $Ф_о^{ОПФ}$ влияют 2 фактора:

1) изменение фондоотдачи машин и оборудования;
2) изменение структуры основных фондов.

Объектом факторного анализа в нашем примере будет сверхплановое отклонение уровня $Ф_о$ основных производственных фондов.

5,2 – 5,0 = +0,2



Влияние названных факторов определим методом абсолютных разниц.

1) $\Delta Ф^{ОППФ}_{Ф_о^а} = (6,8 – 6,2) \times 0,765 = + 0,46$ руб.

2) $\Delta Ф^{ОППФ}_{(у)} = (0,765 – 0,806) \times 6,2 = – 0,26$ руб.

(+ 0,46) + (– 0,26) = + 0,2 руб.

Проведенный факторный анализ показывает, что рост $Ф_о$ ОПФ на 0,2 руб. был обеспечен за счет более эффективного использования машин и оборудования, что позволило повысить $Ф_о^{ОПФ}$ на 0,46 руб. В то же время по сравнению с планом ухудшилась структура ОПФ. Уменьшение доли машин и оборудования в общей стоимости ОПФ на 0,041 привело к снижению $Ф_о$ОПФ на 0,26 руб. Ухудшение структуры фондов было связано главным образом с невыполнением планового задания по вводу в действия оборудования на 9 единиц.

Четвёртая задача – изучение зависимости объема производства от уровня фондоотдачи.

Объектом факторного анализа является прирост объема производства по сравнению с планом.

21512 – 21270 = +242 млн.руб.

Прирост продукции может явиться результатом взаимодействия двух факторов: изменения среднегодовой стоимости основных промышленно-производственных фондов и фондоотдачи основных производственных фондов.

Определим влияние названных факторов методом абсолютных разниц:

1. $\pm \Delta V_{(Ф_о^{ОПФ})} = (5{,}2 - 5) \times 4137 = +827$ млн.руб.
2. $\pm \Delta V_{(\overline{ОППФ})} = (4137 - 4254) \times 5 = -585$ млн.руб.
3. (+827) + (–585) = +242 млн.руб.

Вывод: проведенный факторный анализ показывает, что прирост продукции в сумме 242 млн. руб. в отчетном году был обеспечен за счет увеличения фондоотдачи. Так, фондоотдача по плану предусматривалась 5 руб. с каждого рубля средств вложенных в ОПФ. Фактически фондоотдача составила 5,2 руб. Увеличение $Ф_О^{ОПФ}$ на 0,2 руб. обеспечило получение сверхплановой продукции в сумме 827 млн.руб. Сокращение стоимости $\overline{ОППФ}$ привело к уменьшению возможного объема производства в сумме 585 млн. руб. Эта величина является резервом роста объёма производства продукции.

Пятая задача. Дальнейший анализ должен быть направлен на изучение причин сокращения среднегодовой стоимости основных промышленно-производственных фондов и поиск возможности дальнейшего повышения уровня фондоотдачи.

Уровень фондоотдачи зависит от различных факторов.

Все факторы, которые воздействуют на фондоотдачу следует подразделить на 2 группы:

1) факторы, не зависящие от степени использования основных фондов (удорожание стоимости единицы мощности оборудования, изменение материалоемкости выпускаемой продукции, цена на готовую продукцию);

2) факторы, зависящие от использования оборудования (изменение производительности оборудования во времени, сокращение сверхплановых простоев, изменение структуры основных фондов).

Используем индексный метод: для определения степени влияния множества факторов на уровень фондоотдачи основных производственных фондов целесообразно использовать индексный метод, поскольку зависимость между исследуемыми факторами носит стохастический характер.

$$+\Delta \pm \Delta Ф_{oi}^{ОПФ} = (J_i - 1) \times Ф_{о\,баз}^{ОПФ}, \qquad (18)$$

где $\pm \Delta Ф_{oi}$ – отклонение $Ф_о$ за счет i-го фактора;

J_i – индекс изменения за изучаемый период i-го фактора;

$Ф_{обаз}$ – фондоотдача основных фондов в базовом периоде.

1. $\pm \Delta Ф_{Поборуд}^{ОПФ} = (1{,}105 - 1) \times 5 = +0{,}525$ руб.
2. $\pm \Delta Ф_{Ксм}^{ОПФ} = (1{,}106 - 1) \times 5 = +0{,}53$ руб.
3. $\pm \Delta Ф_t = (0{,}915 - 1) \times 5 = -0{,}425$ руб.

Проведённые расчёты показали, что положительное влияние на рост фондоотдачи основных фондов оказали два фактора: производительность оборудования и коэффициент сменности. Негативное влияние оказало сокращение времени работы оборудования.

Шестая задача. Изучение использования оборудования по мощности и по времени. Основные направления:

а) определить объект факторного анализа;

б) изучить использование оборудования во времени и по мощности;

в) определить влияние на объект факторного анализа степени использования оборудования по времени и по мощности.

1. Коэффициент, отражающий использование оборудования во времени:

$$К_э = \frac{\text{станко-часы}_{факт}}{\text{станко-часы}_{план}}, \quad (19)$$

$$К_э = \frac{710}{776} = 0{,}915$$

где $К_э$ – коэффициент экстенсивного использования оборудования;

2. Коэффициент, отражающий использование оборудования по мощности (используется показатель – уровень производительности оборудования):

$$К_и = \frac{П_{Об\ факт}}{П_{об\ план}}, \quad (20)$$

$$К_и = \frac{30{,}29}{27{,}41} = 1{,}105$$

где $К_и$ – коэффициент интенсивности использования оборудования;

$П_{об\ факт}$ – фактическая производительность оборудования;

$П_{об\ план}$ – плановая производительность оборудования.

3. Коэффициент интегрального использования оборудования

$$К_{инт} = К_э \times К_и \quad (21)$$

$$К_{инт} = 0{,}915 \times 1{,}105 = 1{,}011075$$

Объект факторного анализа (+242 млн. руб.)

Определим влияние экстенсивного и интенсивного факторов методом абсолютных разниц.

$$\pm \Delta V_{(t)} = (710 - 776) \times 27{,}41 = -1809 \text{ млн. руб.}$$

$$\pm \Delta V_{(Поб)} = (30{,}3 - 27{,}41) \times 710 = +2051 \text{ млн. руб.}$$

Проверка:

(+2051) + (-1809) = +242 млн. руб.

Факторный анализ показывает, что увеличение производительности оборудования на 2,89 т.р. позволило увеличить объем производства продукции на 2051 млн.руб. Сокращение времени работы оборудования отработанных станко-часов на 66 тыс. станко-часов уменьшило объем производства на 1809 млн.руб.Эта величина представляет собой резерв роста производства продукции.

Чтобы дать объективную оценку достигнутому уровню фондоотдачи, следует рассмотреть во взаимосвязи показатели производительности труда и фондовооружённости. Для этого следует воспользоваться следующей формулой:

$$Ф_{о}^{ОППФ} = \frac{V}{ОППФ} = \frac{В_{раб}}{Ф_{в}} \quad (22)$$

Из приведенных формул видно, что фондоотдача находится в прямой зависимости от производительности труда на предприятии и в обратной от фондовооруженности.

Таким образом, рост фондоотдачи будет иметь место лишь в том случае, если темпы роста производительности труда будет опережать темпы роста фондовооруженности.

Анализируя фондовооруженность важным является изучить использование основных фондов по отдельным цехам. Для этого могут быть использованы следующие показатели.

Например:

1) Коэффициент использования производственной мощности (потенциальной возможности) — Производственная программа (Vреализации) / Проектная мощность данного подразделения

2) Коэффициент использования производственной площади — Объём производства продукции / Производственная площадь S ($м^2$)

3) Коэффициент отдачи единицы оборудования — Объём производства или реализации продукции / Количество единиц производственного оборудования

Анализ вышеназванных показателей следует проводить в динамике, основываясь на индексах изменения этих показателей. При этом необходимо изучать причины изменения показателей.

Анализ использования пассивной части основных фондов (здания, сооружения) можно провести на основе следующих показателей:

а) удельный вес производственных площадей, занимаемых основным производством и вспомогательным;

б) коэффициент производства продукции с 1 $м^2$, в том числе коэффициент использования производственной площади под технологическое оборудование.

Анализ этих показателей осуществляется в динамике.

Седьмая задача. Поиск возможностей повышения уровня фондоотдачи и резерва объема производства продукции. К потенциальным возможностям увеличения объема производства относятся: те же факторы, которые оказали отрицательное влияние на степень использования основных фондов. В нашем примере предприятие сократило время работы оборудования. Это было связано с невыполнением плана ввода в действие ОПФ и сверхплановых простоев. Бюджет времени работы оборудования уменьшился на 66 тыс. станко-часов. Чтобы определить возможный объем продукции, недополученный в связи с простоями, следует отклонение в станко-часах умножить на плановую производительность оборудования.

(710 – 776) × 27,41 = –1809 млн. руб. – резерв увеличения объема производства.

Резервы повышения фондоотдачи:

а) $Ф_о$ с 1 тыс. по $\overline{ОПФ} = \frac{1809}{4137} = 0{,}437$ руб.

б) $Ф_о$ с 1 тыс. акт. части = $\frac{1809}{3163{,}5} = 0{,}572$ руб.

(5,2 + 0,437) = 5,637руб.
(6,8 + 0,537) = 7,372 руб.

Таким образом, исследование всех поставленных задач способствует более глубокому и детальному анализу основных фондов предприятия.

Вопросы для самоконтроля и задания для самостоятельной работы

1. Какие показатели характеризуют экономическую эффективность использования основных производственных фондов?
2. Какова методика расчета и анализа общих показателей эффективности использования основных производственных фондов?
3. Какова методика анализа влияния факторов использования основных производственных фондов на выпуск продукции?
4. Решите следующие задачи по теме.

Задача № 1. Определить показатели фондоотдачи и фондорентабельности основных производственных фондов промышленного предприятия на основе ниже приведенных данных. Письменно сформулировать выводы.

Таблица 14

Исходные данные для расчёта фондоотдачи и фондорентабельности

Наименование показателей	Предшествующий год	Отчетный год	Отклонение (+,–)
1) годовой объем произведенной товарной продукции, млн. руб.	900,2	974,4	
2) среднегодовая стоимость основных производственных фондов, млн. руб.	79,3	81,2	
3) бухгалтерская прибыль предприятия, млн. руб.	9,2	10,9	
4) фондоотдача, руб.			
5) фондорентабельность, в %			

Методические рекомендации к решению задачи.

Фондоотдача основных промышленно-производственных фондов предприятия определяется путем отношения годового объема произведенной продукции к среднегодовой стоимости основных промышленно-производственных фондов.

Фондоотдача машин и оборудования определяется путем отношения годового объема произведенной продукции среднегодовой стоимости машин и оборудования.

Фондорентабельность определяется путем отношения бухгалтерской прибыли (прибыли до налогообложения) к среднегодовой стоимости основных промышленно-производственных фондов.

Задача № 2. Провести анализ структуры основных фондов промышленного предприятия.

Таблица 15

Исходные данные для структурно-динамического анализа основных фондов

Виды основных фондов	Предыдущий год, млн. руб.	Отчетный год, млн. руб.	Удельный вес в %		Абсолютное отклонение (±)	
			Предыдущий год	Отчет. год	млн. руб.	%
1) здания	220	222,6				
2) сооружения	40	40				
3) передаточные устройства	15	15				
4) машины и оборудование	342,5	440				
5) транспортные средства	220	225,5				
6) производственный и хозяйственный инвентарь	12	12,6				
7) рабочий скот	0,5	0,5				
8) продуктивный скот	4	4				
9) многолетние насаждения	3	3,9				
10) земельные участки и объекты природопользования	1	1,9				
ИТОГО:						

Задача № 3. На основе данных таблицы (задача № 2) методом абсолютных разниц определить влияние на изменение объема производства продукции в отчетном году по сравнению с предшествующим годом двух факторов:

1) среднегодовой стоимости основных промышленно-производственных фондов;
2) фондоотдачи основных промышленно-производственных фондов.

Задача № 4. Методом цепных подстановок определить влияние на изменение фондоотдачи основных промышленно производственных фондов в отчетном году по сравнению с предшествующим годом следующих двух факторов:

1) удельного веса машин и оборудования в составе основных фондов;
2) фондоотдачи машин и оборудования.

Методические рекомендации к решению задачи

Удельный вес машин и оборудования в составе основных фондов определяется путем отношения среднегодовой стоимости машин и оборудования к среднегодовой стоимости основных промышленно-производственных фондов.

ТЕМА № 7. Мониторинг и анализ материальных ресурсов организации и эффективности их использования

1. Задачи и источники мониторинга и анализа материальных ресурсов.
2. Анализ обеспеченности предприятия материальными ресурсами.
3. Мониторинг и оценка производственных запасов.
4. Анализ эффективности использования материальных ресурсов.

5. Определение комплектного резерва увеличения объема производства продукции.

1. Задачи и источники мониторинга и анализа материальных ресурсов

Одним из важнейших условий успешного выполнения производственной программы по выпуску продукции является обеспеченность предприятия материальными ресурсами и эффективное их использование.

Основные задачи анализа:

1) оценка обеспеченности предприятия материальными ресурсами: сырьем, основными и вспомогательными материалами, топливом, тарой, запасными частыми для ремонтов, электроэнергией;

2) оценка состояния производственных запасов;

3) оценка эффективности использования материальных ресурсов;

4) выявление возможностей экономии материальных ресурсов;

5) разработка рекомендаций по повышению эффективности использования материальных ресурсов.

Источниками анализа материальных ресурсов являются:

– планы материально-технического снабжения;

– отчеты об остатках поступления и расходования сырья и материалов;

– отчет о выполнении норм расхода сырья и материалов на единицу продукции и т.д.

2. Анализ обеспеченности предприятия материальными ресурсами

Приступая к анализу надо иметь в виду, что на многих предприятиях номенклатура потребляемых материальных ресурсов очень обширна. Поэтому анализ обеспеченности материальными ресурсами и эффективности их использования следует проводить по важнейшим их видам, которые являются определяющими при производстве продукции.

Потребность материальных ресурсов находится в зависимости от объема производства, норм их расхода и изменения величины их запасов на начало и конец планируемого периода.

В процессе анализа следует изучить как выполняется план снабжения товарно-материальными ценностями по важнейшим их группам и отдельным наименованиям.

Исходные данные для анализа обеспеченности предприятия материальными ресурсами представлены в таблице 16.

Таблица 16

Методика анализа обеспеченности материальными ресурсами

Наименование материалов	Ед. изм.	Потребность по плану				Поступило за анализируемый период	Откл. (+,-)	% обеспеченности
		на выполнение произв. программы	на ремонтные работы	на пополнение произв. запасов	Всего			
1. Сортовая конструкционная сталь	тн	940	70	15	1025	1027	2	100,20
2. Латунный прокат	тн	12	1,5	-	13,5	12,9	-0,6	95,56
3. Провод монтажный	км	35	9	3	47	46,5	-0,5	98,94
4. Подшипники роликовые	шт.	265	123	18	406	410	4	100,99
5. Трубы тонкостенные	тн	78	26	-	104	107	3	102,88
6. Медный прокат	кг	96	12	7	115	115	0	100
7. Тонколистовая сталь	тн	170	10	23	203	201	-2	99,01
8. Полиэтилен высокого давления	тн	170	-	10	180	185	5	102,78

$$Пр = \frac{П}{М}, \quad (23)$$

где П – поступило материалов за анализируемый период;
М – всего материалов.

Расчеты показывают, что по проведенным материалам резких отклонений от плановой потребности не наблюдалось. Предприятие в целом за отчетный год располагало достаточным количеством материалов для успешного выполнения плана производства продукции. Однако имело место некоторое недовыполнение плана поступления латунного проката, монтажного провода, тонколистовой стали. Выполнение плана поставок материала в целом за год еще недостаточно для успешной работы предприятия. Необходимо проверить соблюдались ли поставщиками сроки поставок. Своевременность и равномерность поставок по отдельным видам материальных ценностей можно проконтролировать путем сопоставления данных, содержащихся в планах снабжения с отчетными данными по поступлению основных материалов, покупных полуфабрикатов, топлива по кварталам, месяцам.

Косвенным показателем равномерности снабжения является отсутствие простоев из-за недостатка сырья и материалов.

3. Мониторинг и оценка производственных запасов

Для обеспечения бесперебойности производства существенное значение имеет правильная организация производственных запасов.

По каждому наименованию производственных запасов должны быть установлены нормы в пределах которых эти запасы могут колебаться от своей максимальной величины до минимальной.

Для выявления недостатка или сверхплановых запасов материальных ценностей необходимо сопоставить фактический запас в днях с максимальной и минимальной нормой запаса по отдельным видам товарно-материальных ценностей.

Исходные данные для оценки производственных запасов представлены в таблице 17.

Таблица 17

Методика анализа производственных запасов

Наименование материалов	Ед. изм	Факт. остаток на 1-е число анализируемого периода	Факт. средне сут. расход за послед кв.	Факт. остаток в днях	Норма запаса в днях		Отклонение от нормы в дн, (+,-)	Сверхплановые запасы (+), недостаток запасов (-)
					max	min		
1. Сортовая конструкционная сталь	тн	396	5,5	72	45	12	27	148,5
2. Сталь углеродистая	тн	126,48	1,24	102	36	9	66	81,84
3. Сталь листовая	тн	208	3,2	65	30	8	35	112
4. Медный прокат	кг	50	2,5	20	90	23	-3	-7,5
5. Трубы тонкостенные	тн	51,75	0,45	115	60	15	55	24,75
6. Латунный прокат	тн	31,5	1,75	18	90	22	-4	-7

Приведенные данные показывают, что анализируемое предприятие имеет значительные сверхплановые запасы материальных ценностей:

- сортовой конструкционной стали;
- углеродистой и листовой стали;
- тонкостенных бесшовных труб.

Накопление сверхплановых запасов товарно-материальных ценностей замедляет скорость оборачиваемости оборотных средств, приводит к дополнительному привлечению денежных средств в хозяйственный оборот и, следовательно, к ухудшению финансового состояния предприятия.

Из таблицы также видно, что у предприятия запасов некоторых материальных ценностей оказалось меньше их минимальной величины, что может вызвать перебои в процессе производства.

Работники отдела материально-технического снабжения совместно с работниками финансового отдела должны вести постоянный оперативный контроль за состоянием производственных запасов по всем нормируемым активам и своевременно фактические их остатки корректировать до нужного уровня.

4. Анализ эффективности использования материальных ресурсов

Рациональное использование материальных ценностей является одним из важнейших факторов роста производства и снижения себестоимости, а соответственно увеличения прибыли и повышения уровня рентабельности.

Для характеристики использования материальных ценностей при анализе применяют показатели с учетом специфики отдельных отраслей промышленности, а также общие показатели.

Например: в отраслях пищевой промышленности используют показатель выхода продукции из исходного сырья (выход сахара из тонны свеклы, выход крахмала из тонны картофеля), в машиностроении использование материала характеризуют отношением веса готовой продукции к весу материалов.

К общим показателям использования материалов можно отнести показатель выпуска продукции на рубль затраченных в производстве материалов (материалоотдача) и обратный показатель – это удельный вес материальных затрат в рубле продукции (материалоемкость).

Обобщающие показатели в стоимостном выражении можно представить следующим образом:

$$М_О = \frac{V}{МЗ}, \qquad (24)$$

где V – объем выпуска продукции в сопоставимых ценах;
МЗ – сумма материальных затрат.

Материалоотдача характеризует, сколько продукции выпускается с каждого рубля средств, вложенных в материальные ресурсы.

$$Мё = \frac{МЗ}{V} \qquad (25)$$

Материалоемкость характеризует затраты материальных ресурсов на производство продукции стоимостью 1 рубль.

Для иллюстрации методики анализа эффективности использования материальных ресурсов, воспользуемся следующими данными таблицы 18.

Таблица 18

Исходные данные для анализа эффективности использования материальных ресурсов

Показатели	Ед.изм.	По плану	Фактически	Откл.от плана (+,-)
1) общий объем продукции в сопоставимых ценах	млн. руб.	12859	13100	241
2) общая сумма материальных затрат	млн. руб.	4822	4779	-43
3) материалоотдача ($М_о$)	руб. (до 0,0001)	2,6667	2,7412	0,0744
4)общая материалоёмкость ($М_ё$)	коп. (до 0,01)	37,50	36,48	-1,02

Данные таблицы показывают, что в отчетном году уровень материальных затрат на 1 рубль продукции составил 36,48 коп., по сравнению с плановым уровень снизился на 1,02 коп.

Методом абсолютных разниц определим возможную экономию, либо предполагаемый перерасход материальных затрат в результате влияния 2-х факторов:

1) объема выпущенной продукции;
2) материалоемкости выпускаемой продукции.

Решение:

рабочая формула:

$$МЗ = V \times М_ё, \quad (26)$$

где V – количественный фактор;

$М_ё$ – качественный фактор.

ОФА = Δ МЗ = – 43 млн. руб.

$\pm\ \Delta МЗ_v = (V_ф – V_{пл}) \times М_{ёпл} = 241 \times 37,50 = 90,375$ млн. руб.

$\pm \Delta МЗ_{мё} = (М_{ё\,ф} - М_{ёпл}) \times V_ф = -1,02 \times 13100 = –133,62$ млн. руб.

Проверка:

90,375 – 133,62 = –43,245 – что примерно соответствует ОФА

Анализ.

Проведенный факторный анализ показал, что экономия материальных затрат в размере 43 млн.руб. на анализируемом предприятии была обусловлена снижением общего уровня материалоемкости по сравнению с плановым увеличением, то есть фактор материалоемкости оказал позитивное влияние на изменение суммы материальных затрат.

Второй фактор «объем выпущенной продукции» оказал закономерное влияние на изменение материальных затрат, то есть с ростом объема выпуска продукции увеличиваются и материальные затраты.

На отклонение в уровне общей материалоемкости оказало влияние изменение материалоемкости по отдельным элементам затрат, поэтому необходимо провести анализ частных показателей материалоемкости (Таблица 19).

Таблица 19

Исходные данные для анализа частных показателей материалоёмкости

Элементы материальных затрат	Материальные затраты		Частные показатели материалоемкости, коп.		
	по плану	фактически	по плану	фактически	отклонение от плана (+,-)
Материальные затраты, всего в том числе: 1) сырье и основные материалы за вычетом отходов	4822	4779	37,50	36,48	-1,02
2) покупные изделия и полуфабрикаты, работы и услуги производственного характера	3175	3097	24,69	23,64	-1,05
3) вспомогательные материалы	928	950	7,22	7,25	0,03
4) топливо	447	447	3,48	3,41	-0,07
5) энергия	120	124	0,93	0,95	0,02

Расчеты показывают, что наибольшую долю в формировании общей материалоемкости занимает сырье и материалы (например: фактически 23,64 коп. или 64,8 % от общей материалоемкости).

Из расчетов видно, что уровень материалоемкости по элементам сырье и основные материалы, вспомогательные материалы снизился, а по элементам покупные полуфабрикаты, топливо, энергия повысился. Доведение фактического уровня материалоемкости по этим элементам до планового уровня дало бы возможность предприятию уменьшить величину материальных затрат.

Уровень материалоемкости значительной мере зависит от наличия брака, возникающего в процессе производства. Брак повышает себестоимость выпускаемой продукции и приводит к уменьшению объема выпуска продукции. Об уровне брака, возникающего в процессе производства, дают представления данные таблицы 20.

Таблица 20

Исходные данные для анализа брака

Показатели	Единица измерения	Фактически	
		за предшествующий год	за отчетный год
1) себестоимость окончательно забракованных изделий и полуфабрикатов	млн. руб.	12	9
2) расходы на исправление брака	млн. руб.	3	2
3) производственная себестоимость продукции	млн. руб.	7630	7965
4) уровень брака, возникающего в процессе производства	%	0,20	0,14

Из таблицы видно, что уровень брака в отчетном году по сравнению с предшествующим годом снизился на 0,06 пункта (0,14-0,2). Все же сумма окончательного брака и расходы на исправление брака еще значительны и составили в отчетном году 11 млн. руб. Предотвращение брака в процессе производства дало бы возможность предприятию уменьшить материальные затраты и соответственно увеличить объем выпуска продукции.

5. Определение комплектного резерва увеличения объема производства продукции

Анализ производственных факторов показывает, что за счет более эффективного использования ресурсов предприятие располагает возможностями роста объема продукции:

1) по факторам труда;
2) по средствам труда;
3) по предметам труда.

Комплектная величина резерва возможного увеличения продукции представляет собой наименьшую величину резерва, то есть увеличение продукции на эту сумму обеспечено всеми факторами производства.

Для мобилизации выявленных резервов по увеличению выпуска продукции работниками предприятия необходимо:

1) обеспечить своевременность и равномерность поставок по всем видам и наименованиям используемых материальных ценностей;
2) осуществить оперативный контроль за состоянием производственных запасов;
3) шире развернуть работу по разработке и внедрению организационно-технических мероприятий, направленных на снижение трудоемкости выпускаемой продукции;
4) повысить уровень работы с кадрами с целью снижения текучести и потерь рабочего времени из-за нарушения трудовой дисциплины;
5) усилить контроль за качеством поступающего сырья и материалов;
6) систематически вести работу по повышению квалификации кадров;
7) обеспечивать бесперебойную работу рабочих машин и оборудования для чего необходимо своевременно производить профилактический осмотр оборудования;
8) разработать и внедрить комплекс организационно-технических мероприятий по снижению отходов, используемого сырья и материалов.

Вопросы для самоконтроля и задания для самостоятельной работы

1. Какие показатели характеризуют обеспеченность предприятия материальными ресурсами и каково их экономическое содержание?
2. Каковы основные направления эффективности использования материальных ресурсов?
3. Какие факторы влияют на величину материальных затрат?
4. Какие факторы влияют на величину прямых материальных затрат?
5. Какие обобщающие и частные показатели применяются для анализа эффективности использования материальных ресурсов?
6. Как строится факторная модель взаимосвязи показателя материалоемкости с прямыми материальными затратами?
7. Какова факторная модель зависимости прибыли на рубль материальных затрат и факторов, влияющих на этот показатель? Какие алгоритмы могут быть использованы для расчета этого влияния?
8. Какие перспективные направления анализа состояния материальных запасов?
9. Решите следующие задачи по теме.

Задача № 1. Методом абсолютных разниц определить влияние на изменение суммы материальных затрат по сравнению с предшествующим годом двух ближайших факторов:

1) объема производства продукции;
2) материалоемкости выпускаемой продукции.

Методические рекомендации к решению задачи:

Материалоемкость выпускаемой продукции определяется путем отношения суммы материальных затрат к объему выпуска продукции в сопоставимых ценах.

Задача № 2. Определить влияние на изменение уровня общей материалоемкости по сравнению с предшествующим годом изменения материалоемкости по отдельным элементам затрат (частных показателей), и определить рациональность использования материальных ресурсов.

Известно, что объем производства продукции в предшествующем году составил 19741 млн. руб., в отчетном году 20744 млн. руб.

Таблица 21

Исходные данные для анализа материалоёмкости

Элементы материальных затрат	Материальные затраты, млн. руб.		Частные показатели материалоемкости, с точностью до 0,0001 руб.		
	Предшеств. год	Факт.	Предшеств. год	Факт.	Отклонение (+,–)
Материальные затраты всего: в том числе:	6350	6040			
сырье и основные материалы	4197	3974			
покупные изделия и полуфабрикаты	1220	1187			
вспомогательные материалы	575	527			
топливо	158	156			
энергия	200	196			

Задача № 3. Провести анализ динамики уровня брака в производстве.

Таблица 22

Исходные данные для анализа брака в производстве

Показатели	Предыдущий год	Отчетный год
1. Себестоимость окончательно забракованных изделий, полуфабрикатов, тыс. руб.	8	6
2. Расходы на исправление брака, тыс. руб.	2	1
3. Производственная себестоимость, тыс. руб.	13,623	13,451
4. Уровень брака в %		

Методические рекомендации к решению задачи:

Уровень брака в % определяется путем отношения себестоимости окончательно забракованных изделий, полуфабрикатов и расходов на исправление брака к производственной себестоимости.

ТЕМА № 8. Мониторинг и анализ и управления затратами

1. Роль, значение и задачи мониторинга и анализа себестоимости продукции.
2. Общий анализ себестоимости.

1. Роль, значение и задачи мониторинга и анализа себестоимости продукции

Себестоимость продукции – это выраженные в денежной форме затраты на изготовление и реализацию продукции.

Себестоимость – один из важнейших показателей работы предприятия. Он является измерителем рациональности использования трудовых, материальных, денежных ресурсов.

В современных условиях даже незначительное снижение расхода материалов, топлива, рабочего времени на отдельных участках производства обеспечивает отдельным предприятиям огромную экономию, позволяет работать прибыльно, так как величина такого важнейшего показателя как прибыль в значительной степени определяется снижением себестоимости продукции.

Однако, следует иметь в виду, что информация о затратах предприятия по производству и сбыту продукции является его коммерческой тайной и может быть использована только для внутреннего анализа по результатам которого принимаются управленческие решения по дальнейшему снижению затрат.

Для внешнего анализа в годовой отчетности предусмотрена информация о затратах произведенных организацией по отдельным элементам.

Основными задачами внутреннего анализа себестоимости продукции на предприятии является изучение динамики показателей себестоимости, выявление отклонений от запланированного уровня, выявление и измерение факторов, обусловивших отклонение и резервов дальнейшего снижения затрат.

2. Общий анализ себестоимости

Анализ себестоимости продукции начинают, как правило, с рассмотрения затрат на производство продукции с сопоставления с прошлым годом и планом (сметой). При этом изучают не только абсолютное отклонение, но и изменения в структуре этих затрат, т.е. изменение удельного веса отдельных элементов затрат (материальные затраты, затраты на оплату труда, отчисления на социальные нужды , амортизация основных средств и прочие затраты) в общей их сумме.

Анализ структуры позволяет выявить на изучении каких затрат в каждом конкретном случае следует сосредоточить внимание, какова закономерность в изменении отдельных расходов, увязать эти изменения с техническим прогрессом.

Затраты на производство и их структура будут представлены нами в таблице 23.

Из таблицы видно, что затраты на производство в целом по предприятию увеличились против плана на 0,81%. Однако, это недостаточно чтобы сделать окончательный вывод об изменении затрат.

Следует сопоставить его с изменением объема выпуска продукции, который составил на рассматриваемом предприятии 100,97 % к плану. Следовательно, при прочих равных условиях затраты на производство этой продукции могли быть увеличены против плана тоже на 0,97%, между тем они возросли в меньшей степени, что стало возможным благодаря снижению уровня удельных затрат, на производство продукции.

Таблица 23

Исходные данные для анализа затрат на производство продукции

Элементы затрат	По плану (смете)		По отчету		Выполнение плана (исполнение сметы в %)
	сумма, млн.руб.	в % к итогу	сумма, млн.руб.	в % к итогу	
1. Материальные затраты	3200	38,15	3234	38,25	101,06
2. Затраты на оплату труда	3614	43,09	3638	43,03	100,66
3. Отчисления на социальные нужды	198	2,36	201	2,38	101,52
4. Амортизация основных средств	660	7,87	667	7,89	101,06
5. Прочие затраты	715	8,53	715	8,46	100
6. ИТОГО затрат Дополнительные данные:	**8387**	**100**	**8455**	**100**	**100,81**
7. Объем продукции в сопоставимых ценах, млн. руб.	47216	X	47675	X	100,97
8. Удельные затраты в расчете на 1 руб. выпущенной продукции, руб. (6:7)	0,1776	X	0,1773	X	99,83

Таким образом, рост затрат на производство на 0,81% был обусловлен влиянием 2-х ближайших факторов:

1) ростом объема производства продукции, что привело к росту общей суммы затрат на 0,97%;

2) снижением уровня удельных затрат, позволившим снизить общую сумму затрат на 0,17%.

Для определения количественного влияния вышеназванных двух факторов воспользуемся методом абсолютных разниц:

Рабочая формула

$$З = V \times уд.з., \quad (27)$$

где З – затраты на производство продукции;
V – объем производства продукции;
уд.з. – удельные затраты в расчёте на 1 рубль выпущенной продукции.

$$ОФА = \Delta З = 8455 – 8387 = 68 \text{ млн. руб.},$$

где V – количественный фактор;
уд.з. – качественный фактор

$$\pm \Delta З_V = (V_ф – V_{пл}) \times уд.\ з._{пл} = (47675 – 47216) \times 0,1776 = 81,5184 \text{ млн. руб.}$$
$$\pm \Delta З_{уд.з.} = V_ф \times (уд.з._ф – уд.з._{пл}) = 47675 \times (0,1773 – 0,1776) = – 14,3 \text{ млн.руб.}$$

Проверка: 81,51 – 14,3 = 67,22 – что примерно ОФА.

Анализ. Факторный анализ позволяет сделать вывод о том, что увеличение общей суммы затрат в отчетном году по сравнению со сметой на анализируемом предприятии было связано с ростом объема выпуска продукции.

Первый фактор оказал закономерное влияние на изменение затрат.

Второй фактор «удельные затраты» позволил снизить общую сумму затрат на 14,3 млн. руб. Данный фактор оказал позитивное влияние.

Постатейный анализ себестоимости начинают с выявления общих отклонений по каждой статье затрат и определения их влияния на результаты изменения себестоимости в целом по предприятию. Далее проводят детальный факторный анализ по каждой статье затрат.

Вопросы для самоконтроля и задания для самостоятельной работы

1. Каковы факторы изменения показателей полной себестоимости и затрат на рубль продукции?
2. Как оценить динамику по показателям полной себестоимости и затратам на рубль продукции?
3. Какой вид и какие свойства имеет модель взаимосвязи показателей эффективности использования производственных ресурсов и затрат на рубль продукции?
4. Что такое постатейная группировка затрат и каково ее аналитическое значение?
5. Каковы факторы изменения прямых материальных затрат и методика их анализа.
6. Сконструируйте факторную модель изменения суммы прямых материальных затрат.
7. Решите следующие задачи по теме.

Задача № 1. Дать оценку выполнения плана по затратам на производство в целом и по отдельным элементам затрат. Определить влияние на изменение общей суммы затрат на производство следующих факторов:

1) объема производства продукции;

2) удельных затрат в расчете на 1 руб. выпущенной продукции.

Таблица 24

Исходные данные для анализа затрат на производство

Элементы затрат	По плану (смете)		Фактически		Выполнение плана в %
	сумма в млн. руб.	в % к итогу	сумма в млн. руб.	в % к итогу	
1) материальные затраты	6248		6040		
2) затраты на оплату труда	5262		5278		
3) отчисления на социальные нужды	2000		2006		
4) амортизация основных фондов	624		627		
5) прочие расходы	25		20		
6) **ИТОГО затрат**					
7) объем производства продукции в сопоставимых ценах, млн. руб.	20530	X	20744	X	
8) удельные затраты в расчете на 1 руб. выпущенной продукции		X		X	

Задача № 2. Определить влияние нормативного и ценностного факторов на изменение уровня материальных затрат по сравнению с планом по изделию А, если известно, что предприятие выпустило изделие А в отчетном периоде в количестве 255 шт., информация о расходе материалов на единицу продукции представлена в следующей таблице:

Таблица 25

Исходные данные для анализа затрат на материалы

Наименование материалов	По плану			По отчету		
	количество	цена	сумма	количество	цена	сумма
1	2	3	4	5	6	7
№ 1	18	200		19,1	2200	
1	2	3	4	5	6	7
№ 2	7	500		6,8	700	
№ 3	5,48	9800		7	8200	
Итого	X	X		X		

ТЕМА №9. Мониторинг и анализ материальных затрат в себестоимости продукции

Общая сумма затрат сырья и материалов в себестоимости продукции при прочих равных условиях зависит от количества и структуры потребленных материалов и от величины расходов по их потреблению, то есть на общее отклонение фактических затрат материалов от плановых в себестоимости продукции влияют ближайшие факторы: нормативный и ценностный.

Следует иметь в виду, что обычно на предприятиях выпускается широкий ассортимент продукции, и на каждое изделие расходуется иногда до нескольких десятков наименований материалов. В этих условиях определение величины влияния каждого фактора в целом по предприятию практически трудно осуществимо и нецелесообразно.

Подобные расчеты можно производить по отдельным наименованиям материалов, по которым выявлены наиболее существенные отклонения в расходе материальных ресурсов.

$$М = Н \times Ц, \quad (28)$$

где М – материальные затраты на единицу продукции;
Н – нормы расхода материалов на единицу продукции;
Ц – цены материалов.

Общее отклонение материальных затрат составляет

$$\Delta М = М_ф - М_{пл} \quad (29)$$

Чтобы узнать влияние нормативного фактора необходимо разницу между фактическим и плановым количеством израсходованных на производство материалов умножить на их плановые цены.

$$\pm \Delta М_н = (Н_ф - Н_{пл}) \times Ц_{пл}$$

Разница между фактическими и плановыми ценами, умноженная на фактическое количество израсходованных материалов, составляет отклонение за счет ценностного фактора.

$$\pm \Delta М_{\Delta ц} = Н_ф \times (Ц_ф - Ц_{пл}) \quad (30)$$

Общее отклонение фактических материальных затрат на единицу продукции от плановых будет равно $М_ф - М_{пл}$. Влияние исчисленных факторов в сумме должно равняться общему отклонению материальных затрат.

$$М_ф - Н_{пл} = \Delta М_{\Delta н} + \Delta М_{\Delta ц} \quad (31)$$

Для выявления общего отклонения фактических затрат материалов от плана на весь выпуск следует величину влияния по факторам умножить на фактический выпуск каждого вида продукции.

Методику анализа материальных затрат проиллюстрируем на следующем примере одного изделия.

В таблице 26 приводится расшифровка статьи «Сырье и материалы» на единицу продукции (фактический выпуск 525 штук).

Из приведенных данных видно, что на единицу изделия допущен перерасход в сумме 1355 у.е. (151877 – 150522), что на весь выпуск этого изделия составляет 711375 у.е. (1355×525).

Таблица 26

Исходные данные для анализа материальных затрат в себестоимости продукции

Наименование материалов	По плану			По отчету		
	кол-во, кг	цена, у.е	сумма, у.е	кол-во, кг	цена, у.е.	сумма, у.е.
1. Прокат черных металлов	25,9	3100	80290	26,5	3300	87450
2. Трубы стальные	12,256	3350	41058	12,045	3200	38544
3. Прокат цветных металлов	8,683	2570	22315	8,525	2350	20034
4. Органическое стекло	4,157	1650	6859	4,163	1405	5849
Итого	X	X	150522	X	X	151877

При выявлении влияния нормативного и ценностного факторов выделим по каждому из них суммы перерасхода и экономии.

Нормативный фактор:

Экономия:

а) трубы стальные

(12,045 – 12,256) × 3350 × 525 = –371,1 тыс. у.е.;

б) прокат цветных металлов

(8,525 – 8,683) × 2570 × 525 = –213,2 тыс. у.е.;

Итого: –584,3 тыс. у.е.

Перерасход:

а) прокат черных металлов

(26,5 – 25,9) × 3100 × 525 = 976,5тыс. у.е.;

б) органическое стекло

(4,163 – 4,157) × 1650 × 525 = 5,2 тыс. у.е.;

Итого: 981,7 тыс. у.е.

Общее влияние нормативного фактора выражается перерасходом в сумме 397,4 тыс.у.е. (981,7 – 584,3).

Ценностный фактор:

Экономия:

а) трубы стальные

(3200 – 3350) × 12,045 × 525 = – 948,5 тыс. у.е.;

б) прокат цветных металлов

(2350 – 2570) × 8,525 × 525 = – 984,6 тыс. у.е.

в) органическое стекло

(1405 – 1650) × 4,163 × 525 = – 535,5 тыс. у.е.;

Итого: – 2468,6 тыс. у.е.

Перерасход:

прокат черных металлов

(3300 – 3100) × 26,5 × 525 = 2782,5 тыс.у.е.

Общее влияние ценностного фактора выражается перерасходом в сумме 313,9 тыс. у.е. (– 2468,6 + 2782,5).

Влияние нормативного и ценностного факторов выразилось перерасходом в сумме 711,3 тыс. у.е. (397,4 + 313,9), что соответствует вычисленному выше отклонению в целом по этому изделию.

Далее выясняют причины отклонений по каждому из названных факторов. Наиболее часто причины перерасхода по нормативному фактору связаны с нарушением технологических процессов, излишними припусками, неправильным раскроем материалов, заменой одного вида сырья другим, в результате чего, как правило, увеличиваются отходы. Все это обычно обуславливается внутрипроизводственными неполадками и неудовлетворительной работой отдела снабжения.

Предприятиям следует проводить работу, направленную на экономию материальных ресурсов и снижение себестоимости продукции, а именно: совершенствование технологического процесса, замена устаревшего оборудования, сокращение и ликвидация брака, более рациональное использование отходов, совершенствование конструкций изделий, внедрение более прогрессивных материалов.

Основной причиной, вызвавшей изменения по ценностному фактору, является изменение уровня транспортно-заготовительных расходов. К ним относятся: оплата за перевозку грузов железнодорожным, водным, воздушным, автомобильным транспортом по действующим тарифам; расходы по доставке и разгрузке сырья и материалов на склады предприятия, кроме оплаты постоянных складских рабочих; расходы на командировки по непосредственному заготовлению сырья и материалов.

Следует иметь в виду, что удорожание за счет ценностного фактора может быть вызвано и чисто специфическими для данного предприятия причинами. Например, на удорожание заготовительной стоимости сырья могут быть отнесены расходы, связанные с дополнительной сушкой, просеиванием, дроблением и другой дополнительной обработкой сырья, не полностью отвечающего требованиям технологического процесса.

Снижение транспортно-заготовительных расходов может быть достигнуто за счет более рациональной организации транспортировки сырья, правильного выбора вида транспорта и системы снабжения.

Большое значение имеет сокращение радиуса перевозок, изыскание и использование местных видов сырья, упразднение излишних перевалочных складов, механизация внутризаводских погрузочно-разгрузочных работ.

В процессе анализа материальных затрат проверяется и прогрессивность действующих норм расхода материалов.

Значительным резервом снижения себестоимости продукции является сокращение отходов производства и более рациональное их использование. Чем меньше отходов и выше цена, по которой они повторно могут быть использованы, тем меньше будут потери от отходов.

ТЕМА №10. Мониторинг и анализ затрат на заработную плату в себестоимости продукции

При анализе этой статьи себестоимости следует иметь виду, что в зависимости от места возникновения затраты заработной платы отражаются в различных статьях себестоимости продукции. Поэтому, чтобы иметь представление о рациональности использования фонда оплаты труда промышленно-производственного персонала в целом по предприятию следует использовать информацию, содержащуюся в отчете по труду.

Анализ заработной платы начинают с мониторинга и проверки использования фонда оплаты труда промышленно-производственного персонала в целом, определяя абсолютное отклонение.

Абсолютное отклонение – это разность между фактическим и плановым фондами, получаемые при их сопоставлении. Абсолютное отклонение может образовываться под влиянием двух ближайших факторов:

1) изменения среднесписочной численности данной категории работников;
2) изменения их средней заработной платы.

$$ФОТ = ССЧ \times СЗ,$$

где ФОТ – фонд оплаты труда данной категории работников;
ССЧ – среднесписочная численность данной категории работников;
СЗ – средняя заработная плата одного работника.

$$ОФА = \Delta ФОТ = ФОТ_{ф} – ФОТ_{пл} \quad (32)$$

Для определения влияния среднесписочной численности отдельной категории работников на изменение фонда оплаты труда следует использовать следующую формулу:

$$\pm \Delta ФОТ_{ссч} = (ССЧ_{ф} – ССЧ_{пл}) \times СЗ_{пл}, \quad (33)$$

$$\pm \Delta ФОТ_{сз} = ССЧ_{ф} \times (СЗ_{ф} – СЗ_{пл}), \quad (34)$$

где ССЧ – количественный фактор;
СЗ – качественный фактор.

Проверка расчетов.

Далее следует выяснить причины отклонений по каждому фактору. Превышение фактической средней заработной платы рабочих над плановым возникает, прежде всего, за счет непланируемых и непроизводительных выплат.

К непланируемым выплатам относятся: доплаты сдельщикам в связи с изменением условий работы, доплата за работу в сверхурочное время, оплата целодневных и внутрисменных простоев.

К непроизводительным выплатам относят заработную плату, начисленную за бракованную продукцию и за сверхплановый выпуск изделий с ограниченным сбытом.

Превышение фактической средней заработной платы может вызываться и рядом других причин: применением заниженных норм выработки, недостатками в действующих системах оплаты труда и премированием.

В связи с этим целесообразно проанализировать, каков удельный вес технически обоснованных норм, как выполнялся план внедрения новой техники и проведение технически организационных мероприятий, изменялись ли нормы и расценки после внедрения мероприятий.

В процессе анализа следует также установить соответствие между темпами роста средней заработной платы и производительности труда.

Для расширенного производства, получения необходимой прибыли и рентабельности нужно, чтобы темпы роста производительности труда опережали темпы роста его оплаты. Если этот принцип не соблюдается, то происходит перерасход фонда оплаты труда, повышение себестоимости продукции, соответственно уменьшение суммы прибыли.

Вопросы для самоконтроля и задания для самостоятельной работы

1. Каковы факторы и методика анализа заработной платы производственных рабочих?
2. Каков порядок общей оценки использования затрат на оплату труда и какие факторы влияют на абсолютное изменение затрат на оплату труда по категориям персонала.
3. Сконструируйте факторную модель изменения суммы заработной платы персонала.
4. Решите задачу по теме.

Задача №1.

Проанализировать использование затрат на оплату труда. Определить абсолютное отклонение затрат на оплату труда по всем категориям персонала и выявить влияние на него ближайших факторов:

1) среднесписочной численности рабочих;
2) средней заработной платы.

Таблица 27

Исходные данные для анализа затрат на оплату труда

Категории персонала	Затраты на оплату труда, тыс. руб.		Абсолютное отклонение	Среднесписочная численность персонала	
	по плану	фактически		по плану	фактически
1. Промышленно-производственный персонал, в том числе:	5254	5270,5		445	447
– рабочие	4310,6	4356,3		352	358
– руководители	155,1	170,2		11	12
– специалисты	439,2	418,2		39	37
– служащие	314,1	295		35	33
– прочие	35	30,8		8	7
2. Непроизводственный персонал	256	243,6		32	32
3. Весь персонал					

ТЕМА № 11.Содержание мониторинга и анализа финансового состояния организации

1. Роль, функции и информационное обеспечение анализа финансового состояния организации.
2. Методы анализа финансового состояния организации.

1. Роль, функции и информационное обеспечение анализа финансового состояния организации

В современных условиях финансовое состояние определяет конкурентоспособность предприятия, его деловой потенциал, гарантии экономических интересов самого предприятия и его партнеров.

Значимость анализа финансового состояния заключается в обобщении всей производственно – финансовой деятельности предприятия, так как движение денежных и прочих средств предприятия является результатом движения вещественных и трудовых элементов производства.

Велико влияние на финансовое состояние и факторов, связанных со сферой обращения: с организацией оборота товарных и денежных средств. Но цель анализа заключается не только в том, чтобы оценить финансовое состояние предприятия, но и в том, чтобы постоянно работать над его улучшением. Этому должны способствовать и мероприятия, направленные на увеличение сбыта продукции, поиск новых и рационализацию имеющихся рынков сырья и сбыта, улучшение взаимоотношений с поставщиками сырья и материалов, потребителями продукции, банками, финансовыми органами.

Анализ финансового состояния предприятия позволяет не только подвести итоги хозяйственной деятельности, но и оценить потенциал предприятия на будущее, подготовить материал для принятия управленческих решений. Это необходимо не только для руководства самой фирмы, но и для внешних партнеров.

Всех, кто связан с предприятием экономическими отношениями, интересует результат управления финансовыми ресурсами, то есть показатели финансового состояния. Среди экономистов отсутствует единство мнений по вопросу о количестве и качестве

оценочных показателей финансового состояния предприятий. Можно условно выделить две точки зрения на эту проблему:

1) финансовое состояние необходимо и достаточно оценивать одним интегральным (обобщающим) показателем. В качестве интегрального показателя предлагают использовать показатель прибыли, либо показатель платежеспособности предприятия;

2) для оценки финансового состояния необходимо использовать систему показателей.

Более обоснованной и экономически состоятельной представляется вторая позиция. Оптимальной можно считать систему показателей, включающую основные группы коэффициентов, характеризующие платежеспособность и ликвидность, финансовую устойчивость предприятия, оборачиваемость средств и показатели рентабельности.

Показатели финансового положения должны быть такими, чтобы партнеры могли определить надежность предприятия, решить выгодно ли им продолжать экономические отношения. Можно условно выделить два типа пользователей информации о финансовом положении предприятия: внешние и внутренние.

Например, у акционерного предприятия к внешним пользователям относятся: акционеры, органы государственного управления, кредитные учреждения, фискальные органы (налоговые органы, государственные фонды).

Внутренние пользователи – это руководители и работники предприятия, учредители.

Каждый из них, проводя анализ финансового положения, исходит из своих целей и интересов, использует различные критерии экономической выгоды, по-разному оценивает результаты анализа.

Учредители хотят быть уверенными в надежности своих вложений в собственный капитал предприятия. Они изучают рентабельность, дивидендную политику руководства предприятия. Для держателей облигаций, выпускаемых предприятием, банков, кредитующих предприятия, особенно актуально знать, в какой мере предприятие способно своевременно погашать свои долги и проценты по ним в будущем. Налоговые органы интересуются информацией о финансовых результатах деятельности предприятия, слагаемых прибыли и ее распределении, имущественном состоянии предприятия. Также финансовое положение акционерного общества тщательно анализируют инвестиционные институты. Они покупают и продают ценные бумаги предприятия, присваивают курсовые разницы. Цены на акции, облигации зависят от перспективы деятельности акционерного общества, поэтому профессиональные участники рынка ценных бумаг стремятся получить кроме опубликованной дополнительную информацию от эмитентов.

Внутренний анализ основывается на более широкой информации, включающей общедоступные и закрытые данные. Эта информация имеет строго целевую направленность – поиск резервов повышения эффективности производства и увеличения прибыли.

В рамках внутреннего анализа изучают структуру производственных и сбытовых затрат, взаимосвязь прибыли, рентабельности, объема и себестоимости продукции.

Основными функциями мониторинга и анализа финансового состояния являются:

1) объективная оценка финансового состояния, финансовых результатов, эффективности и деловой активности предприятия;

2) выявление факторов и причин достигнутого состояния и полученных результатов;

3) подготовка и обоснование принимаемых управленческих решений в области финансов;

4) выявление и мобилизация резервов улучшения финансового состояния и финансовых результатов, повышения эффективности всей хозяйственной деятельности.

В процессе мониторинга и анализа финансового состояния предприятия может привлекаться следующая информация:

а) информация о технической подготовке производства;

б) нормативная информация;
в) плановая информация (бизнес-план);
г) данные хозяйственного (экономического) учета:
- оперативно-технического учета;
- бухгалтерского учета;
- статистического учета;

д) отчетность:
- публичная, финансовая отчетность (годовая);
- квартальная отчетность;
- выборочная статистическая отчетность;

е) прочая информация:
- публикация в прессе;
- опрос руководителя;
- экспертная информация.

2. Методы анализа финансового состояния организации

Исходной базой анализа финансового состояния предприятия являются данные бухгалтерского учета и отчетности, аналитический просмотр которых должен восстановить все основные аспекты хозяйственной деятельности и совершенных операций в обобщенной форме, то есть с необходимой для анализа степенью агрегирования.

Практика анализа выработала основные методы чтения финансовых отчетов. Среди них можно выделить следующие:

1) горизонтальный анализ;
2) вертикальный анализ;
3) трендовый анализ;
4) метод финансовых коэффициентов;
5) сравнительный анализ;
6) факторный анализ.

Важное значение для мониторинга и оценки финансового состояния имеет горизонтальный анализ, который заключается в сравнении каждой балансовой статьи с предыдущим периодом (годом, кварталом). В по результатам мониторинга составляется аналитическая таблица, в которой абсолютные балансовые показатели дополняются относительными темпами роста (снижениям). Степень агрегирования показателей устанавливает аналитик.

Большое значение приобретает вертикальный анализ актива и пассива баланса, при котором приоритетное внимание уделяется изучению относительных показателей. Вертикальный (структурный) анализ – это определение структуры итоговых финансовых показателей с выявлением влияния каждой позиции отчетности на результат в целом. Цель данного анализа состоит в определении удельного веса отдельных статей в итоге баланса и оценке его колебаний.

Относительные показатели нивелируют (исключают) отрицательные последствия влияния инфляционных процессов на величину балансовых статей.

Горизонтальный и вертикальный анализ взаимодополняют друг друга, на их базе составляется сравнительный аналитический баланс, в который включается основная группа статей его актива и пассива. Он характеризует как структуру данной формы бухгалтерской отчетности, так и динамику ее показателей.

С помощью сравнительного аналитического баланса систематизируются следующие показатели:

1) показатели структуры баланса;
2) параметры динамики баланса;
3) показатели структурной динамики баланса.

Трендовый анализ – это сравнение каждой позиции отчетности с рядом предшествующих периодов и определение тренда, то есть основной тенденции динамики показателей, очищенных от случайных влияний и индивидуальных особенностей отдельных периодов. С помощью тренда формируются возможные значения показателей в будущем, а, следовательно, ведется перспективный прогнозный анализ.

Метод финансовых коэффициентов – представляет собой анализ относительных показателей, то есть определение взаимосвязи показателей. Например: показатели ликвидности, финансовой устойчивости, деловой активности и т.д.

Сравнительный анализ (пространственный) включает:

а) внутрихозяйственные сравнения по отдельным показателям фирм, подразделений, цехов;

б) межхозяйственные сравнения показателей данной фирмы с показателями конкурентов со среднеотраслевыми и средними общеэкономическими данными.

Факторный анализ – это анализ влияния отдельных факторов (причин) на результативный показатель с помощью детерминированных приемов исследования. Причем факторный анализ может быть как прямым (собственный анализ), то есть заключающийся в раздроблении результативного показателя на составные части, так и обратным (синтез), когда отдельные элементы соединяют в общий результативный показатель.

Вопросы для самоконтроля и задания для самостоятельной работы

1. Каковы основные задачи и направления анализа финансового состояния предприятия.
2. Каковы состав и содержание бухгалтерской отчетности, в том числе каждого раздела образца ее форм.
3. Какая нормативная основа определяет содержание статей Бухгалтерского баланса?
4. Каков состав системы основных показателей оценки финансового состояния предприятия.
5. В чем заключается сущность экспресс-анализа финансового состояния предприятия.
6. Что понимают под финансовым состоянием предприятия и в связи с чем повышается значимость его анализа на современном этапе?
7. Назовите основные источники информационного обеспечения анализа финансового состояния предприятия.

ТЕМА № 12.Мониторинг и анализ финансовых результатов деятельности организации

1. Содержание, задачи и источники информации прибыли.
2. Анализ бухгалтерской прибыли (прибыли до налогообложения).
3. Факторный анализ прибыли от реализации продукции.

1. Содержание, задачи и источники информации прибыли

Прибыль относится к группе качественных показателей, характеризующих эффективность работы предприятия.

Основные задачи анализа прибыли следующие:

1) изучить динамику прибыли и ее слагаемых;
2) дать оценку выполнения плана;
3) провести факторный анализ прибыли от реализации продукции (работ, услуг);
4) выявить неиспользованные резервы роста прибыли и наметить мероприятия, направленные на их мобилизацию.

Источниками информации для анализа прибыли является форма № 2 «Отчет о финансовых результатах», данные о прибыли из бизнес-плана и бухучета по различным счетам.

2. Анализ бухгалтерской прибыли (прибыли до налогообложения)

Для детального изучения факторов, вызвавших изменение бухгалтерской прибыли целесообразно рассмотреть источники ее формирования.

Анализ бухгалтерской прибыли (прибыли до налогообложения) начинается с исследования ее динамики и структуры, как по общей сумме, так и в разрезе составляющих ее элементов. Для оценки уровня динамики показателей бухгалтерской прибыли составим таблицу 28.

Таблица 28

Исходные данные для анализа прибыли

Наименование показателей	Базисный год		Отчетный год		Отклонение отчетного периода от базисного	
	сумма, тыс. руб.	в % к итогу	сумма, тыс. руб.	% к итогу	+,-	%
1. Валовая прибыль	14047	92,44	22636	45,4	8589	61,14
2. Коммерческие расходы	256	1,68	305	0,61	49	19,14
3. Управленческие расходы	385	2,53	458	0,92	73	18,96
4. Прибыль (убыток) от продаж (1-2-3)	13406	88,22	21873	43,87	8467	63,16
5. Проценты к получению	5717	37,62	32667	65,52	26950	471,4
6. Проценты к уплате	7179	47,24	6964	13,97	-215	-2,99
7. Прочие доходы	3884	25,56	3047	6,11	-837	-21,55
8. Прочие расходы	632	4,16	766	1,54	134	21,2
9. Прибыль (убыток) до налогообложения (4+5-6+7-8)	15196	100	49857	100	34661	228,09

Как следует из данных таблицы, предприятие достигло высоких результатов финансово-хозяйственной деятельности в отчетном периоде по сравнению с базисным. Об этом свидетельствует увеличение общей суммы прибыли до налогообложения до 34661 тыс. руб. или 228,1%. Подобный рост прибыли является результатом увеличения всех ее составляющих. В большей степени выросли такие ее элементы как прибыль от продаж на 8467 тыс.руб. и они составляют основную долю бухгалтерской прибыли. Если бы не было увеличения коммерческих и управленческих расходов на 122 тыс.руб., прочих расходов на 134 тыс.руб., снижение прочих доходов на 837 тыс.руб., то бухгалтерская прибыль в отчетном периоде была бы больше на 1093 тыс.руб.

Дальнейший анализ должен быть направлен на изучение причин отклонения по каждой составной части прибыли.

Более детальный анализ предполагает мониторинг факторов, повлиявших на изменение каждого элемента бухгалтерской прибыли. Их можно классифицировать на:

1) внешние;

2) внутренние.

К внешним факторам (первого порядка) относятся:

а) социально-экономические условия;

б) природные условия;

в) цены на материально-энергетические ресурсы и тарифы на транспортные перевозки;

г) уровень развития внешнеэкономических связей.

К внутренним факторам (второго порядка) относятся изменения:

а) прибыли от продаж;

б) структуры реализованной продукции;

в) себестоимости продукции;

г) уровня цен на неё;

д) процентов к получению и уплате, прочих доходов и расходов.

Взаимосвязь факторов первого и второго порядка с бухгалтерской прибылью прямая, за исключением изменения себестоимости продукции, процентов к уплате и прочих расходов, снижение которых приводит к увеличению прибыли.

Важное значение для оценки финансовых результатов деятельности предприятия имеет факторный анализ прибыли от продажи товаров, продукции, работ, услуг.

3. Факторный анализ прибыли от реализации продукции

Важнейшим составляющим элементом бухгалтерской прибыли является прибыль от реализации продукции (прибыль от продаж). Объектом факторного анализа может быть отклонение фактической прибыли от реализации от прибыли предшествующего года или предусмотренной по бизнес-плану.

Основными факторами, влияющими на размер прибыли от продаж являются:

1) количество реализованной продукции – прибыль от реализации находится в прямой зависимости от количества реализованной продукции, чем оно больше, тем больше при рентабельной работе предприятие получает прибыль;

2) себестоимость реализованной продукции;

3) коммерческие расходы;

4) управленческие расходы.

Прибыль от продажи находится в обратной зависимости от их величины, то есть суммы средств, необходимых для оплаты текущих расходов, возникающих в ходе производственно – хозяйственной деятельности. Снижение себестоимости реализованных товаров, коммерческих и управленческих расходов представляют собой основные факторы увеличения прибыли.

5) продажные цены на реализованную продукцию. Прибыль находится в прямой зависимости от уровня цен, то есть чем выше цена реализации, тем больше предприятие получит прибыли и наоборот, снижение цен приводит к сокращению объема продаж и, следовательно, прибыли.

6) структурные сдвиги в составе реализации – влияние этого фактора связано с тем, что отдельные виды товаров, продукции, работ, услуг имеют неодинаковый уровень прибыльности. Любое изменение соотношения их в общем объеме продаж может способствовать росту прибыли или вызвать ее сокращение. Например: если в общем объеме продаж увеличивается доля более рентабельной продукции, то в этом случае прибыль будет расти, а при сокращение её – уменьшаться. Это позволяет финансовому менеджеру управлять возможными финансовыми результатами от реализации.

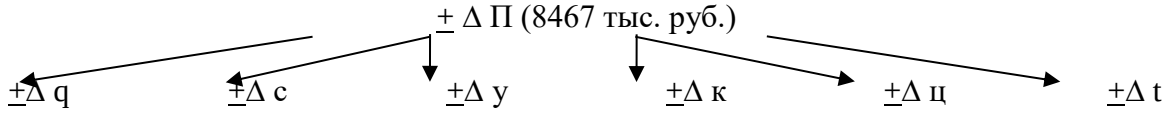
Рассмотрим методику факторного анализа прибыли от продаж на основе информации, содержащейся в форме № 2 «Отчет о финансовых результатах», в бизнес-плане и данных бухучета, для чего воспользуемся следующей аналитической таблицей 29.

Таблица 29

Исходные данные для факторного анализа прибыли от реализации продукции (тыс. руб.)

Показатели	по бизнес-плану	по плану на фактически реализованную продукцию	по отчету
1. Себестоимость проданных товаров (продукции, работ, услуг)	56579	58992	79436
2. Коммерческие расходы	256	263	305
3. Управленческие расходы	385	404	458
4. ИТОГО затрат (1+2+3)	57220	59659	80199
5. Выручка от продажи товаров	70626	83612	102072
6. Прибыль (убыток) от продаж (выручка – итого) (5-4)	13406	23953	21873

Из приведенных данных видно, что предприятие успешно выполнило задание бизнес-плана по прибыли от продаж. На предприятии получена сверхплановая прибыль в размере 8467 тыс. руб. (21873 – 13406). Это отклонение является результатом взаимодействия следующих факторов.



где + Δ П – отклонение прибыли от реализации, вызванное влиянием следующих факторов:

Δ q – это изменение количества реализованной продукции;

Δ с – это изменение себестоимости проданных товаров;

Δ у – изменение управленческих расходов;

Δ к – изменение коммерческих расходов;

Δ ц – изменение цен реализации;

Δ t – изменение структуры реализации.

Для нахождения значений затратных факторов (Δ с, Δ у, Δ к) следует сравнить себестоимость проданных товаров, управленческие и коммерческие расходы по отчету и по плану, пересчитанные на фактически реализованную продукцию.

Δ с = 79436 – 58992 = 20444 тыс. руб. – увеличение себестоимости.

Δ к = 305 – 263 = 42 тыс. руб. – увеличение коммерческих расходов.

Δ у = 458 – 404 = 54 тыс. руб. – увеличение управленческих расходов.

Сопоставления показывают, что себестоимость за анализируемый период возросла на 20444 тыс. руб., управленческие и коммерческие расходы на 54 и 42 тыс. руб. соответственно. Влияние вышеуказанных факторов можно оценить как негативное воздействие. Общее влияние на прибыль от продаж затратных факторов привело к ее уменьшению на 20540 тыс. руб. (20444+54+42).

Влияние цен на прибыль можно определить как разность между фактической выручкой от реализации без косвенных налогов и плановой, пересчитанной на фактически реализованную продукцию.

Δ ц = 102072 – 83612 = 18460 тыс. руб. – позитивное влияние.

Рост выручки показывает, что в отчетном периоде произошло повышение цен, что позволило увеличить выручку, а, следовательно, и прибыль на 18460 тыс. руб.

Чтобы выявить влияние изменения количества реализованной продукции на прибыль, следует определить относительное изменение объема реализации при плановых ценах. Для этого воспользуемся индексным методом.

$$\pm \Delta П_q = (J_q - 1) \times П_{баз} \qquad (35)$$

$$\pm \Delta П_q = (\frac{83612}{70626} - 1) \times 13406 = 2465 \text{ тыс. руб.}$$

Таким образом, фактическое количество реализованной продукции оказалось выше планового на 1,18 пункта, соответственно прибыль от реализации увеличилась по сравнению с планом на 2465 тыс. руб. за счет фактора q.Влияние на прибыль сдвигов в структуре реализованной продукции можно рассчитать различными способами. Наиболее распространенными среди них являются: балансовый метод и метод последовательного изолирования факторов.

Балансовый метод расчета исходит из тождества между общим отклонением фактической прибыли от плановой и суммой значений предыдущих 5 факторов. Отсюда, отклонение прибыли вызванное изменением структуры ассортимента реализованной продукции будет равно разности между общим отклонением и суммой значений всех остальных факторов.

Δ t = 8467 – (18460 +2465 – 20444 – 54 – 42) = 8082 тыс. руб.

Метод последовательного изолирования факторов при определении влияния структурных сдвигов основывается, прежде всего, на выявлении отклонения прибыли за счет 2-х факторов: количества реализованной продукции и структуры продукции.

Если сравнить сумму прибыли плановую и условную исчисленную исходя из фактического объема и ассортимента продукции, но при плановых ценах и плановой себестоимости продукции можно определить, на какую величину она изменилась за счет количества и структуры реализованной продукции.

$$\Delta П = 23953 - 13406 = 10547 \text{ тыс. руб.}$$

$$\swarrow \quad \searrow$$

$$\Delta q \qquad \Delta t$$

Из полученного отклонения вычитается значение влияния фактора q.

$\Delta t = 10547 - 2465 = 8082$ тыс. руб.

Результаты проведенного факторного анализа прибыли от реализации продукции показывают, что сверхплановая прибыль в отчетном периоде в размере 8467 тыс. руб. была получена, прежде всего, за счет роста цен, что позволило увеличить прибыль на 18460 тыс. руб. Кроме того, позитивное влияние оказали рост количества реализованной продукции и структурные сдвиги, которые увеличили прибыль на 2465 тыс. руб. и 8082 тыс. руб. соответственно. В целом положительные факторы увеличили прибыль на 29007 тыс. руб. Вместе с тем отрицательные факторы уменьшили возможную прибыль от реализации на 20540 тыс. руб., а именно удорожание себестоимости на 20444 тыс. руб., рост управленческих расходов на 54 тыс. руб., рост коммерческих расходов на 42 тыс. руб.

Завершается анализ прибыли от реализации выявлением причин действия отрицательных факторов с тем, чтобы учесть их в последующей работе.

Вопросы для самоконтроля и задания для самостоятельной работы

1. Каковы основные виды доходов и расходов коммерческой организации.
2. Что представляет собой доходы и расходы от обычных видов деятельности и каков их состав?
3. Какие важнейшие показатели прибыли представлены в форме № 2 «Отчет о финансовых результатах»
4. Назовите слагаемые – факторы изменения бухгалтерской прибыли.
5. Какие факторы обуславливают изменение суммы чистой прибыли?
6. Решите задачу по теме.

Задача №1. Провести факторный анализ прибыли от реализации продукции по сравнению с планом. Дать оценку каждому фактору. Указать резервы увеличения прибыли от реализации продукции.

Таблица 30

Исходные данные для факторного анализа прибыли от реализации продукции

Показатели тыс. руб.	По плану	По плану на фактически реализованную продукцию	По отчету
1. Себестоимость продукции	13455	13452	13302
2. Коммерческие расходы	180	178	188
3. ИТОГО затрат:			
4. Выручка от реализации продукции за минусом косвенных налогов	20380	20485	20504
5. Прибыль от реализации продукции			

ТЕМА № 13. Мониторинг и анализ рентабельности деятельности организации

1. Задачи мониторинга, анализа и показатели рентабельности.
2. Методика факторного анализа рентабельности издержек.
3. Методика факторного анализа рентабельности продаж.

1. Задачи мониторинга и анализа и показатели рентабельности

Рентабельность – один из важнейших показателей, характеризующих эффективность работы предприятия. Рентабельность более полно, чем прибыль, характеризует окончательные результаты хозяйствования, так как ее величина показывает соотношение эффекта с использованными ресурсами.

Основные задачи мониторинга и анализа рентабельности:

1) изучить динамику уровня рентабельности;
2) оценить выполнение плана по уровню рентабельности;
3) определить влияние на изменение уровня рентабельности отдельных факторов;
4) сделать выводы и предложения по результатам проведенного анализа.

Показатели рентабельности систематизированы в следующие группы:

1) показатели, характеризующие рентабельность издержек производства;
2) показатели, характеризующие рентабельность продаж;
3) показатели, характеризующие доходность капитала и его частей.

Общая характеристика показателей рентабельности предприятия отражена в таблице 31.

Таблица 31

Система показателей для оценки рентабельности

Наименование показателя	Способ расчета	Комментарий
1	2	3
1. Рентабельность производственной деятельности $Р_п$ (рентабельность производства)	$Р_{П} = \frac{БП}{\left(\overline{ОС} + \overline{МПЗ}\right)} \times 100\%$ БП – бухгалтерская прибыль (прибыль до налогообложения) (форма № 2), $\overline{ОС}$ – средняя стоимость основных средств за расчетный период (форма № 1), $\overline{МПЗ}$ – средняя стоимость материально-производственных запасов за расчетный период (форма № 1)	Отражает величину бухгалтерской прибыли, приходящейся на каждый рубль производственных ресурсов (материальных активов предприятия)
2. Рентабельность продаж ($Р_{продаж}$)	$Р_{продаж} = \frac{БП}{ВР} \times 100\%$ БП – бухгалтерская прибыль ВР – объем продаж (форма № 2) выручка от реализации	Характеризует, сколько бухгалтерской прибыли приходится на рубль объема продаж
3. Рентабельность активов (имущества) 3.1. Рентабельность совокупных активов ($Р_А$)	$Р_{А} = \frac{БП}{\overline{А}} \times 100\%$ А – средняя стоимость совокупных активов за расчетный период (форма № 1)	Отражает величину прибыли, приходящейся на каждый рубль совокупных активов.

3.2. Рентабельность внеоборотных активов ($Р_{ВОА}$)	$Р_{ВОА} = \frac{БП}{\overline{ВОА}} \times 100\%$ $\overline{ВОА}$ – средняя стоимость внеоборотных активов за расчетный период (форма № 1)	Характеризует величину бухгалтерской прибыли, приходящейся на каждый рубль внеоборотных активов.
3.3. Рентабельность оборотных активов ($Р_{ОА}$)	$Р_{ОА} = \frac{БП}{\overline{ОА}} \times 100\%$ $\overline{ОА}$ – средняя стоимость оборотных активов за расчетный период (форма № 1)	Показывает величину бухгалтерской прибыли, приходящейся на один рубль оборотных активов.
3.4. Рентабельность собственного оборотного капитала ($Р_{СОК}$)	$Р_{СОК} = \frac{БП}{\overline{СОК}} \times 100\%$ $\overline{СОК}$ – средняя стоимость чистого оборотного капитала за расчетный период. СОК = собственный капитал (III раздел баланса) – внеоборотные активы (I раздел баланса)	Характеризует величину бухгалтерской прибыли, приходящейся на рубль собственного оборотного капитала.
4. Рентабельность собственного капитала ($Р_{СК}$)	$Р_{СК} = \frac{ЧП}{\overline{СК}} \times 100\%$ ЧП – чистая прибыль (форма № 2) $\overline{СК}$ – средняя стоимость собственного капитала за расчетный период (форма № 1)	Показывает величину чистой прибыли, приходящейся на рубль собственного капитала.
5. Рентабельность издержек ($Р_{изд}$)	$Р_{изд} = \frac{П_i}{С_i} \times 100\%$ Пi - прибыль по калькуляции издержек на изделие (или группу изделий) Сi – себестоимость изделия по калькуляции издержек.	Показывает прибыль, приходящуюся на 1 рубль затрат на изделие (группу изделий).
6. Рентабельность реализованной продукции ($Р_{рп}$)	$Р_{РП} = \frac{П_{РП}}{С_{РП}} \times 100\%$ $П_{рп}$– прибыль от реализации продукции $С_{рп}$ – полная себестоимость реализации продукции (товаров)	Показывает сколько прибыли от реализации продукции приходится на один рубль полных затрат.

В процессе анализа следует изучить динамику перечисленных показателей рентабельности, выполнение плана по их уровню и провести межхозяйственные сравнения с предприятиями-конкурентами.

2. Методика факторного анализа рентабельности издержек

Факторный анализ рентабельности издержек следует проводить по каждому виду продукции. Уровень рентабельности отдельных видов продукции зависит от изменения среднереализационных цен и себестоимости единицы продукции.

$$Р_{изд} = \frac{П_i}{С_i} \times 100\% = \frac{Ц_i \quad С_i}{С_i} \times 100\%, \qquad (36)$$

где $Ц_i$ – цена i- го фактора;
$С_i$ – себестоимость i- го фактора.

Для рассмотрения методики факторного анализа рентабельности издержек отдельных видов продукции используем таблицу 32:

Таблица 32

Исходные данные для факторного анализа рентабельности издержек

Вид продукции	Средняя цена реализации, у.е		Себестоимость ед.продукции, у.е..		Рентабельность, %			Отклонение от плана, %		
	план	факт	план	факт	план.	усл.	факт.	общее	в т.ч. за счет изменения	
									цены	себестоимости
А	500	520	400	450	25	30	15,55	-9,45	+5	-14,45
Б	600	610	500	512	20	22	19,14	-0,86	+2	-2,86
С	700	735	570	556	22,8	28,95	32,19	+9,39	+6,15	+3,24
Д	750	780	587,4	575	27,68	32,79	35,65	+7,97	+5,11	+2,86

По данным таблицы 32 рассчитываем влияние этих факторов на изменение уровня рентабельности изделия А способом цепных подстановок.

$$Р_{пл} = \frac{Ц_{пл} \quad С_{пл}}{С_{пл}} \times 100\% = \frac{500 \quad 400}{400} \times 100\% = 25\% \qquad (37)$$

$$Русл = \frac{Ц_{ф} \quad С_{пл}}{С_{пл}} \times 100\% = \frac{520 \quad 400}{400} \times 100\% = 30\% \qquad (38)$$

$$Рф = \frac{Ц_{ф} \quad С_{ф}}{С_{ф}} \times 100\% = \frac{520 \quad 450}{450} \times 100\% = 15{,}55\% \qquad (39)$$

$\Delta Р = Р_{ф} – Р_{пл} = 15{,}55 – 25 = – 9{,}45$

$\Delta Р_{ц} = Р_{усл} – Р_{пл} = 30 – 25 = + 5$

$\Delta Р_{с} = Р_{ф} – Р_{усл} = 15{,}55 – 30 = – 14{,}45$

Проверка:

$\Delta Р_{ц} + \Delta Р_{с} = \Delta Р$

$(+5) + (– 14{,}45) = – 9{,}45$

План по уровню рентабельности изделия А недовыполнен в целом на 9,45% (15,55 – 25). За счет повышения цены он возрос на 5 % (30 – 25). Из-за повышения себестоимости продукции уровень рентабельности снизился на 14,45% (15,55-30). Аналогичные расчеты проводятся по каждому виду товарной продукции.

Из таблицы 33 видно, какие виды продукции на предприятии более доходные (С и Д), как выполнен план по уровню рентабельности, и какие факторы на это повлияли. Наряду с факторами первого порядка (цена и себестоимость), необходимо также более детально изучить причины изменения среднего уровня цен и способом пропорционального деления рассчитать их влияние на уровень рентабельности. Используя следующие данные, проведем расчет по изделию А.

Таблица 33

Исходные данные для анализа факторов второго порядка

Факторы изменения среднереализационных цен	Изменение средней цены реализации, у.е.			
	А	В	С	Д
1. Качество продукции	+45	-5	+3,75	+5,2
2. Рынки сбыта	- 40	-3,3	+4,0	+8,3
3.Повышение цен в связи с инфляцией	+15	+18,3	+27,25	+16,5
ВСЕГО	+20	+10	+35	+30

Таблица 34

Расчет влияния факторов второго порядка на изменение уровня рентабельности изделия А

Фактор	Изменение цен, у.е.	Изменение рентабельности, %
Качество продукции	+45	+11,25
Рынки сбыта продукции	-40	-10
Изменение цен в связи с инфляцией	+15	+3,75
Всего	+20	5

Далее нужно установить, за счет каких факторов изменилась себестоимость единицы продукции, и аналогичным образом определить её влияние на уровень рентабельности.

Такие расчеты проводятся по каждому виду товарной продукции, что позволяет более точно оценить работу хозяйствующего субъекта и полнее выявить внутрихозяйственные резервы роста рентабельности на анализируемом предприятии.

3. Методика факторного анализа рентабельности продаж

Примерно таким же образом проводится факторный анализ рентабельности продаж. Детерминированная факторная модель этого показателя имеет следующий вид.

$$Р_{пр} = \frac{П_i}{В_i} = \frac{Ц_i - С_i}{Ц_i} \times 100\% \quad (40)$$

$$Р_{пл} = \frac{Ц_{пл} - С_{пл}}{Ц_{пл}} \times 100\% \quad (41)$$

$$Р_{ф} = \frac{Ц_{ф} - С_{пф}}{Ц_{ф}} \times 100\% \quad (42)$$

$$Р_{усл} = \frac{Ц_{ф} - С_{пл}}{Ц_{ф}} \times 100\% \quad (43)$$

$$\Delta Р = Р_{ф} - Р_{пл}$$

$$\Delta Р = Р_{усл} - Р_{пл}$$

$$\Delta Р_{с} = Р_{ф} - Р_{усл} \quad (44)$$

Проверка:

$$\Delta Р_{ц} + \Delta Р_{с} = \Delta Р \quad (45)$$

Дальнейший анализ должен быть направлен на изучение влияния на уровень рентабельности продаж в целом по предприятию следующих факторов:

1) изменение уровня рентабельности отдельных видов продукции;
2) изменение структуры реализованной продукции (удельного веса).

Влияние первого фактора можно определить по следующей формуле:

$$\pm \Delta Р_{рi} = \sum_{i=1}^{n} (Р_{iф} - Р_{iпп}) \times у_{iф}, \quad (46)$$

где $\Delta Р_{Рi}$ – это отклонение общей рентабельности продаж за счет изменения уровня рентабельности отдельных видов продукции;

$Р_{i\ ф}$, $Р_{iпл}$ – это фактический и плановый уровни рентабельности отдельных видов реализованной продукции;

$у_{i\ ф}$ – фактический удельный вес i-ой продукции в общем объеме.

Влияние второго фактора можно определить по следующей формуле:

$$\pm \Delta Р_{у} = \sum_{i=1}^{n} (У_{iф} - У_{iпп}) \times Р_{iпп}, \quad (47)$$

где $у_{iпл}$ – плановый удельный вес i-ой продукции в общем объеме.

Методику анализа рассмотрим на следующем примере в таблице 35.

Таблица 35

Исходные данные для факторного анализа рентабельности продаж

Виды продукции	Объем реализации, в у.е.		Прибыль от реализации, в у.е.		Удельный вес продукции		Рентабельность, %	
	план. период	отчет. год	план. период	отчет. год	план. период	отчет. год	план. период	отчет. год
А	400	300	10	9	0,5	0,33	2,5	3
Б	400	600	50	60	0,5	0,67	12,5	10
Итого	800	900	60	69	1	1	7,5	7,67

$$ОФА = \Delta Р = Р_ф - Р_{ПЛ} = 7,67 - 7,5 \approx 0,17\% \quad \begin{matrix} \Delta P_i \\ \longrightarrow \\ \Delta y \end{matrix} \qquad (48)$$

$$\pm \Delta Р_{рi} = \sum_{i=1}^{n} (Р_{iф} - Р_{iпп}) \times у_{iф} = (3 - 2,5) \times 0,33 + (10 - 12,5) \times 0,67 = -1,51\% \qquad (49)$$

$$\pm \Delta Р_{у} = \sum_{i=1}^{n} (у_{iф} - у_{iпп}) \times Р_{iпп} = (0,33 - 0,5) \times 0,25 + (0,67 - 0,5) \times 12,5 = 1,7\% \qquad (50)$$

Анализ показывает, что повышение общего уровня рентабельности продаж на 0,17 пункта было связано с изменением в структуре реализованной продукции. Рост удельного веса с 0,5 до 0,67 более рентабельной продукции в общем объеме реализации привело к повышению рентабельности продаж на 1,7 %.

В отчетном году снизилась рентабельность продукции В с 12,5 до 10 %, что отрицательно сказалось на общем уровне рентабельности продаж, который был снижен на 1,51 %.

Роль аналитиков должна быть нацелена на изучение причин снижения рентабельности продукции В. Положительным моментом в работе предприятия явилось увеличение доли реализации продукции В. Это позволило предприятию несколько улучшить финансовые результаты по сравнению с плановым периодом.

Вопросы для самоконтроля и задания для самостоятельной работы

1. Приведите двухфакторную мультипликативную модель, лежащую в основе факторного анализа рентабельности активов.
2. Какова система показателей рентабельности продаж и с помощью каких управленческих решений можно достичь ее повышения?
3. Как рассчитывается рентабельность отдельных видов продукции?
4. Какой метод экономического анализа лежит в основе факторного анализа рентабельности реализованной продукции?
5. Какие основные факторы обуславливают изменение суммы прибыли от продаж?
6. Решите следующие задачи по теме.

Задача № 1. Провести факторный анализ рентабельности издержек по сравнению с планом. Определить влияние на уровень рентабельности по борам зубным факторов 2-го порядка, если известно, что вследствие инфляции цены на боры зубные повысились на 2,9 у. е., повышения качества на 0,5 у. е., а в результате усиления конкуренции цены снизились на 1,9 у. е.

Таблица 36

Исходные данные для факторного анализа рентабельности издержек

Виды продукции	Средняя цена реализации, у.е.		Себестоимость единицы продукции, у.е.		Рентабельность в %			Отклонение от плана		
	план	факт	план	факт	план	услов.	факт	общее	в т.ч. за счет изменения	
									цены	себестоимости
Боры зубные	45,23	46,73	29,6	29,5						
Наконечники	9,3	9,57	7,23	7,11						
Пульпоэкстракторы	26,2	17,29	16,35	16,43						

Методические рекомендации к решению задачи:

Факторный анализ рентабельности издержек следует проводить с помощью метода цепных подстановок

$$Рпл = \frac{Цпл - Спл}{С_{Пл}} \cdot 100\%$$

$$\Delta P = P_{Ф} - P_{ПЛ}$$

$$\Delta P_{Ц} = P_{УСЛ} - P_{ПЛ}$$

$$P_{УСЛ} = \frac{Ц_{Ф} - C_{ПЛ}}{C_{ПЛ}} \cdot 100\%$$

$$\Delta P_{С} = P_{Ф} - P_{УСЛ}$$

$$P_{Ф} = \frac{Ц_{Ф} - C_{Ф}}{C_{Ф}} \cdot 100\%$$

$С_{пр}$, $С_{ф}$ – плановая и фактическая себестоимость единицы продукции;
$Ц_{пл}$, $Ц_{ф}$ – плановая и фактическая цена реализации.

Задача № 2. Провести факторный анализ рентабельности продаж по борам, наконечникам, пульпоэкстракторам по сравнению с предшествующим годом.

Определить влияние на уровень рентабельности продаж по пульпоэкстракторам факторов 2-го порядка, если известно, что себестоимость единицы продукции повысилась вследствие наличия брака в производстве на 0,6 у.е. и имело место ее снижение на 0,5 у.е. за счет более производительной работы оборудования.

Таблица 37

Исходные данные для факторного анализа рентабельности продаж

Виды продукции	Средняя цена реализации, у.е.		Себестоимость единицы продукции, у.е.		Рентабельность в %			Отклонение от предшествующего года		
	пред. год	факт	пред. год	факт	пред. год	услов	факт	общее	в т.ч. за счет изменения	
									цены	себестоимости
Боры зубные	45,1	46,73	29,8	29,5						
Наконечники	9,01	9,57	7,28	7,11						
Пульпоэкстрак-торы	28,27	17,29	16,33	16,43						

Методические рекомендации к решению задачи:

Факторный анализ рентабельности продаж следует проводить с помощью метода цепных подстановок

$$Р_{ПР} = \frac{Ц_{ПР} - С_{ПР}}{Ц_{ПР}} \cdot 100\%$$

$$Р_{УСЛ} = \frac{Ц_{Ф} - С_{ПР}}{Ц_{Ф}} \cdot 100\%$$

$$Р_{Ф} = \frac{Ц_{Ф} - С_{Ф}}{Ц_{Ф}} \cdot 100\%$$

$$\Delta Р = Р_{Ф} - Р_{ПР}$$

$$\Delta Р_{Ц} = Р_{УСЛ} - Р_{ПР}$$

$$\Delta Р_{С} = Р_{Ф} - Р_{УСЛ}$$

Задача № 3. Определить влияние на отклонение уровня рентабельности продаж в целом по предприятию по сравнению с предшествующим годом следующих факторов:

1) изменения уровня рентабельности отдельных видов продукции ($Р_i$);

2) изменения структуры реализованной продукции (у).

Таблица 38

Исходные данные для факторного анализа рентабельности

Виды продукции	Объем реализации, у.е.		Прибыль от реализации, у.е.		Удельный вес продукции		Рентабельность в %	
	пред. год	отчет. год	пред. год	отчет. год	пред. год	отчет. год	пред. год	отчет. год
1) конфеты мягкие	12630	13765	4400	4600				
2) глазированные конфеты	4045	3915	502	606				
3) карамель	888	624	48	40				
4) ирис	2178	2200	302	126				
ИТОГО:								

ТЕМА №14. Мониторинг, анализ платежеспособности и ликвидности организации

1. Экономическое содержание понятий платежеспособности и ликвидности.
2. Финансовые коэффициенты ликвидности.
3. Анализ ликвидности баланса.
4. Анализ денежных потоков.

1. Экономическое содержание понятий платежеспособности и ликвидности

Платежеспособность предприятия характеризуется его способностью и возможностью своевременно и полностью выполнять свои финансовые обязательства перед внутренними и внешними партнерами, а также перед государством.

Платежеспособность непосредственно влияет на формы и условия осуществления коммерческих сделок, в том числе на возможность получения кредитов и займов.

Ликвидность определяется способностью предприятия быстро и с минимальным уровнем финансовых потерь преобразовывать свои активы (имущество) в денежные средства. Ликвидность характеризуется также наличием у него ликвидных средств в форме остатка денег в кассе, денежных средств на счетах в банках и легкореализуемых элементов, оборотных активов (например, краткосрочных ценных бумаг).

Понятия платежеспособности и ликвидности хотя и не тождественны, но на практике тесно взаимосвязаны. Ликвидность баланса предприятия отражает его способность своевременно рассчитываться по долговым обязательствам.

Для оценки платежеспособности и ликвидности предприятия следует использовать следующие методы:

1) расчет и оценка финансовых коэффициентов ликвидности;
2) анализ ликвидности баланса;
3) анализ денежных потоков.

Расчет и оценка коэффициентов ликвидности позволяет установить степень обеспеченности краткосрочных обязательств наиболее ликвидными средствами.

При анализе ликвидности баланса осуществляется сравнение активов, сгруппированных по степени их ликвидности и обязательств по пассиву, расположенных по срокам их погашения.

Основная цель анализа денежных потоков оценить способность предприятия формировать денежные средства в объеме и в сроки, необходимые для осуществления предполагаемых расходов и платежей.

2. Финансовые коэффициенты ликвидности

Для качественной оценки финансового положения предприятия, кроме абсолютных показателей ликвидности баланса целесообразно определить ряд финансовых коэффициентов. Цель такого расчета оценить соотношение имеющихся оборотных активов и краткосрочных обязательств для их возможного последующего погашения.

Таблица 39

Относительные коэффициенты ликвидности

Наименование показателя	Способ расчета и условные обозначения	Комментарии	Интерпретация показателя
1. Коэффициент абсолютной ликвидности	$К_{ал} = \frac{ДС + КФВ}{КО}$ ДС–денежные средства (II раздел баланса) КФВ – краткосрочные финансовые вложения (II раздел баланса) КО – краткосрочные	Показывает, какую часть краткосрочной задолженности предприятие может погасить в ближайшее время (на дату составления баланса)	Рекомендуемое значение 0,15-0,2. Низкое значение указывает на снижение платежеспособности.

	обязательства (V раздел баланса)		
2. Коэффициент срочной ликвидности	$К_{ср.л} = \frac{ДС + КФВ + ДЗ}{КО}$ ДЗ-дебиторская задалженность (II раздел баланса)	Показывает прогнозируемые платежные возможности предприятия в условиях своевременного проведения расчетов с дебиторами.	Рекомендуемое значение 0,5-0,8. Низкое значение указывает на необходимость систематической работы с дебиторами.
3. Коэффициент ликвидности при мобилизации средств	$К_{лмс} = \frac{З + НДС}{КО}$ З – запасы (II раздел баланса)	Показывает степень зависимости платежеспособности предприятия от материальных запасов	Рекомендуемое значение 0,5-0,7. Нижняя граница характеризует достаточность мобилизации запасов для покрытия краткосрочных обязательств.
4. Коэффициент общей ликвидности	$К_{ол} = \frac{ДС + КФВ + ДЗ + З}{КО}$	Показывает достаточность оборотных средств предприятия для покрытия своих краткосрочных обязательств. Характеризует также запас финансовой прочности вследствие превышения оборотных активов над краткосрочными обязательствами.	Рекомендуемое значение 2-3. Значение показателя указывает на то, что оборотные средства должны превышать краткосрочные обязательства.

3. <u>Анализ ликвидности баланса</u>

На практике платежеспособность предприятия выражается через ликвидность его баланса. Для осуществления анализа активы и пассивы баланса классифицируются по следующим признакам:

1) по степени убывания ликвидности (актив);
2) по степени срочности оплаты обязательств (пассив).

Сравнение активов и обязательств по степени ликвидности

$А_1$	⟷	$П_1$
быстро реализуемые активы (денежные средства + краткосрочные финансовые вложения) (II раздел баланса)		наиболее срочные обязательства (кредиторы) (V раздел баланса)
$А_2$	⟷	$П_2$
среднереализуемые активы (дебиторская задолженность) (II раздел баланса)		краткосрочные обязательства (V раздел баланса)
$А_3$	⟷	$П_3$
медленно реализуемые активы (запасы) (II раздел баланса)		долгосрочные обязательства (IV раздел баланса)
$А_4$	⟷	$П_4$
труднореализуемые активы (внеоборотные активы) (I раздел баланса)		постоянные пассивы (III раздел баланса)

Для определения ликвидности баланса группы актива и пассива сравнивают между собой.

Условия абсолютной ликвидности следующие:

$А_1 \geq П_1$

$А_2 \geq П_2$

$А_3 \geq П_3$

$А_4 < П_4$

Обязательным условием абсолютной ликвидности баланса является выполнение первых трех неравенств, четвертое неравенство носит балансирующий характер. Его выполнение свидетельствует о наличии у предприятия собственных оборотных средств (собственного оборотного капитала).

$$СОК = СК – ВОА, \quad (51)$$

где СОК – собственный оборотный капитал;

СК – собственный капитал;

ВОА – внеоборотные активы.

Теоретически дефицит средств по одной группе активов компенсируется избытком по другой, однако на практике наиболее ликвидные активы не могут заменить менее ликвидные средства. Поэтому, если любое из неравенств имеет знак противоположный зафиксированному в оптимальном варианте, то ликвидность баланса отличается от абсолютной.

Сравнение $А_1$ и $П_1$ выражает перспективную ликвидность, что является базой для прогноза долгосрочной платежеспособности.

4. Анализ денежных потоков

На предприятиях России систематический учет и контроль движения денежных средств помогает обеспечить их устойчивость и платежеспособность в текущем и будущем периодах.

Управление денежными потоками особенно важно для предприятия с точки зрения необходимости:

а) регулирования ликвидности баланса;

б) оптимизации оборотных активов (оценка краткосрочных потребностей в денежных средствах, управление материально-производственными запасами и дебиторской задолженностью);

в) планирование временных параметров капитальных затрат и источников их финансирования;

г) управление текущими расходами и их оптимизация в процессе производства и реализации готовой продукции;

д) прогнозы экономического роста.

Основная цель анализа денежных потоков заключается в выявлении причин дефицита (избытка) денежных средств и определение источников их поступления и направления расходования для контроля за текущей ликвидностью и платежеспособностью предприятия.

Главным документом для анализа денежных потоков является отчет о движении денежных средств (Форма № 4). С помощью данного документа можно установить:

1) уровень финансирования текущей инвестиционной деятельности за счет собственных источников;

2) зависимость предприятий от внешних заимствований;

3) дивидендную политику в отчетном периоде и прогноз на будущее;

4) финансовую эластичность предприятия, то есть его способность создавать денежные резервы предприятия (чистый приток денежных средств).

Важнейшие причины недостатка денежных средств
на предприятиях России

Внутренние причины	Внешние причины
1. Падение объема продаж: 1.1)потеря одного и более крупных покупателей; 1.2) недостатки в управлении ассортиментом продукции; 2. Недостатки в управлении финансами; 2.1) слабое финансовое планирование; 2.2) отсутствие финансовой службы; 2.3) недостаточный контроль за затратами; 2.4) низкая квалификация управленческих кадров.	1. Кризисные платежи в экономике. 2. Высокая доля неденежных форм расчетов в платежном обороте 60-70 %. 3. Сильная конкуренция на отдельных сегментах товарного рынка. 4. Постоянный рост цен на энергоносители и транспортные услуги. 5. Высокая налоговая нагрузка на товаропроизводителей. 6. Высокая стоимость заемных средств (банковских кредитов).

Дефицит денежных средств негативно сказывается на платежеспособности многих предприятий, порождая кризисные платежи. Основные последствия дефицита денежных средств следующие:

1) задержки в оплате труда персоналу;
2) рост кредиторской задолженности перед поставщиками и бюджетной системой государства;
3) увеличение доли просроченной задолженности по кредитам банков в общем объеме ссудной задолженности;
4) снижение ликвидности активов;
5) увеличение длительности производственного цикла из-за перебоев снабжения материальными и энергетическими ресурсами.

Большое значение при ликвидации дефицита бюджета любого предприятия является улучшение управления дебиторской и кредиторской задолженностью.

Вопросы для самоконтроля и задания для самостоятельной работы

1. Раскройте необходимость и место анализа ликвидности и платежеспособности в общей системе финансового анализа предприятия.
2. Раскройте взаимосвязь платежеспособности предприятия, ликвидности баланса и ликвидности предприятия.
3. Каковы этапы анализа ликвидности предприятия?
4. Каковы современные методы управления текущей ликвидностью предприятия?
5. Что понимается под денежными потоками и какова цель их анализа?
6. Раскройте понятие и классификацию денежных потоков на предприятии.
7. Каковы методы анализа денежных средств на предприятии?
8. Дайте характеристику методикам анализа ликвидности баланса. В чем преимущества и недостатки каждой из них.
9. Как рассчитываются дефициты и излишки баланса? Какие рекомендации можно дать по результатам анализа ликвидности баланса?
10. С чем может быть связана недостаточная и избыточная ликвидность организации? Какие проблемы могут возникнуть у организации при наличии недостаточной ликвидности? Избыточной ликвидности?
11. Решите следующие задачи по теме.

Задача № 1. Рассчитать относительные показатели ликвидности, на основе данных бухгалтерского баланса. Провести анализ.

Таблица 40

Расчёт показателей ликвидности

Коэффициенты	Предшествующий год	Отчетный год	Изменение (+,–)
1. Коэффициент абсолютной ликвидности $К_{ал} = \frac{ДС + КФВ}{КО}$			
2. Коэффициент срочной ликвидности $К_{ср.л} = \frac{ДС + КФВ + ДЗ}{КО}$			
3. Коэффицент ликвидности при мобилизации средств $К_{лмс} = \frac{З + НДС}{КО}$			
4. Коэффициент общей ликвидности $К_{ол} = \frac{ДС + КФВ + ДЗ + З}{КО}$			

Задача № 2. На основе данных бухгалтерского баланса:

1) сгруппируйте активы по степени их ликвидности на четыре группы;
2) разграничьте пассивы по срокам погашения обязательств на четыре группы;
3) оформите группировку в таблице 41;
4) оцените степень ликвидности баланса, сравнив активы и пассивы организации.

Таблица 41

Оценка ликвидности баланса организации

Группировка активов (А) по степени ликвидности	**Сумма, тыс. руб.**		**Группировка пассивов (П) по срочности оплаты**	**Сумма, тыс. руб.**	
	на начало года	**на конец года**		**на начало года**	**на конец года**
$А_1$-наиболее ликвидные активы			$П_1$-наиболее срочные обязательства		
$А_2$-быстролик-видные активы			$П_2$-краткосрочные обязательства		
$А_3$-медленно реализуемые активы			$П_3$-долгосрочные обязательства		
$А_4$-трудно-реализуемые активы			$П_4$-постоянные пассивы		

Методические рекомендации к решению задачи:

Баланс организации считается абсолютно ликвидным при соблюдении следующего соотношения:

$$A_1 \geq П_1 ; \quad A_2 \geq П_2 ; \quad A_3 \geq П_3 ; \quad A_4 \leq П_4$$

ТЕМА №15. Мониторинг и анализ финансовой устойчивости организации

1. Понятие и факторы финансовой устойчивости организации.
2. Абсолютные показатели и типы финансовой устойчивости организации.
3. Относительные показатели финансовой устойчивости организации.

1. Понятие и факторы финансовой устойчивости организации

Одной из ключевых задач анализа финансового состояния предприятия является изучение показателей, отражающих его финансовую устойчивость, которая характеризуется стабильным превышением доходов над расходами, свободным манипулированием денежными средствами и эффективным их использованием в процессе текущей деятельности.

Анализ финансовой устойчивости позволяет установить, на сколько рационально предприятие управляет собственными и заемными средствами. Важно, чтобы состояние источников собственных и заемных средств отвечало стратегическим целям развития предприятия, так как недостаточная финансовая устойчивость может привести к его неплатежеспособности, то есть к отсутствию денежных средств, необходимых для расчетов с внутренними и внешними партнерами, а также с государством.

В тоже время наличие значительных остатков свободных денежных средств усложняет деятельность предприятия за счет их иммобилизации в излишние материально-производственные запасы и затраты. Следовательно, содержание финансовой устойчивости характеризуется эффективным формированием и использованием денежных ресурсов, необходимых для нормальной производственно-коммерческой деятельности.

К собственным финансовым ресурсам, которыми располагает предприятие, относится, прежде всего, чистая прибыль и амортизационные отчисления.

Внешним признаком финансовой устойчивости выступает платежеспособность хозяйствующего субъекта.

Высшим типом финансовой устойчивости является способность предприятия развиваться преимущественно за счет собственных источников финансирования. Для этого, оно должно иметь гибкую структуру финансовых ресурсов и возможность при необходимости привлекать заемные средства, то есть быть кредитоспособным.

Кредитоспособным считается предприятие при наличии у него предпосылок для получения кредита и способности своевременно возвратить кредитору взятую ссуду с уплатой причитающихся процентов за счет собственных финансовых ресурсов.

Следовательно, финансовая устойчивость хозяйствующего субъекта – это такое состояние денежных ресурсов, которое обеспечивает развитие предприятия преимущественно за счет собственных средств, при сохранении платежеспособности и кредитоспособности при минимальном уровне предпринимательского риска.

На финансовую устойчивость предприятия влияет множество факторов:

1) положение предприятия на товарном и финансовом рынках;
2) выпуск и реализация конкурентоспособной и пользующейся спросом продукции;
3) рейтинг предприятия в деловом сотрудничестве с партнерами;
4) степень зависимости от внешних кредиторов и инвесторов;
5) наличие неплатежеспособных дебиторов;
6) величина и структура издержек производства, их соотношение с денежными доходами;
7) размер оплаченного уставного капитала;
8) эффективность финансовых и коммерческих операций;
9) состояние имущественного потенциала, включая соотношение между внеоборотными и оборотными активами;
10) уровень профессиональной подготовки производственных и финансовых менеджеров, их умение постоянно учитывать изменения внутренней и внешней среды.

2. Абсолютные показатели и типы финансовой устойчивости организации

Для оценки финансовой устойчивости используются следующие три вспомогательных показателя:

1) наличие собственного оборотного капитала

$$СОК = СК – ВОА, \quad (52)$$

где СК – собственный капитал (III раздел баланса);

ВОА – внеоборотные активы(I раздел баланса).

2) наличие собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов

$$СДИ = СОК + ДКЗ, \quad (53)$$

где ДКЗ – долгосрочные кредиты и займы (IV раздел баланса).

3) общая величина основных источников формирования запасов

$$ОИ = СДИ + ККЗ, \quad (54)$$

где ККЗ – краткосрочные кредиты и займы (V раздел баланса).

На основе вышеуказанных трех вспомогательных показателей рассчитываются три абсолютных показателя:

1) излишек (+), недостаток (-) собственного оборотного капитала

$$\Delta СОК = СОК – З, \quad (55)$$

гдеЗ – запасы (II раздел баланса).

2) излишек (+), недостаток (–) собственных и долгосрочных источников формирования запасов

$$\Delta СДИ = СДИ – З \quad (56)$$

3) излишек (+), недостаток (–) общей величины источников покрытия запасов

$$\Delta ОИ = ОИ –З \quad (57)$$

Излишек или недостаток источников средств для формирования запасов является одним из критериев оценки финансовой устойчивости предприятия.

Рассмотренные показатели обеспеченности запасов соответствующими источниками финансирования трансформируются в трехфакторную модель М.

$$М = (\Delta СОК, \Delta СДИ, \Delta ОИ) \quad (58)$$

Данная модель характеризует тип финансовой устойчивости предприятия. На практике встречаются четыре типа финансовой устойчивости.

Таблица 42

Типы финансовой устойчивости предприятия

Тип финансовой устойчивости	3-х мерная модель	Источники формирования запасов	Краткая характеристика типа финансовой устойчивости предприятия
1.Абсолютная финансовая устойчивость S= {1;1;1}	**M_1 = (1,1,1)** Δ СОК ≥ 0 Δ СДИ ≥ 0 Δ ОИ ≥ 0	Собственные оборотные средства	Высокий уровень платежеспособности, предприятие не зависит от внешних кредиторов, абсолютная финансовая устойчивость в современной России встречается очень редко.
2. Нормальная финансовая Устойчивость S= {0;1;1}	**M_2 = (0,1,1)** Δ СОК < 0 Δ СДИ ≥ 0 Δ ОИ ≥ 0	Собственные оборотные средства + долгосрочные кредиты и займы	Нормальная платежеспособность, рациональное использование заемных средств, высокая доходность текущей деятельности, нормальная финансовая устойчивость гарантирует выполнение финансовых обязательств предприятия.
3. Неустойчивое финансовое состояние S= {0;0;1}	**M_3 = (0,0,1)** Δ СОК < 0 Δ СДИ < 0 Δ ОИ ≥ 0	Собственные оборотные средства + долгосрочные кредиты и займы + краткосрочные кредиты и займы	Нарушение нормальной платежеспособности, возникает необходимость привлечения дополнительных источников финансирования, возможно восстановление платежеспособности.
4. Кризисное	**M_4 = (0,0,0)**		Предприятие полностью неплатежеспособно

(критическое) финансовое состояние S= {0;0;0}	Δ СОК < 0 Δ СДИ < 0 Δ ОИ < 0	–	и находится на грани банкротства, так как ключевой элемент оборотных активов (запасы) не обеспечен источниками финансирования.

Основные пути улучшения платежеспособности на предприятиях, имеющих неустойчивое финансовое состояние, следующие:

1) увеличение собственного капитала;

2) снижение внеоборотных активов за счет продажи или сдачи в аренду неиспользованных основных средств;

3) сокращение величины материально-производственных запасов до оптимального уровня, то есть до размера текущего и страхового запаса.

3. Относительные показатели финансовой устойчивости организации

Относительные показатели финансовой устойчивости характеризуют степень зависимости предприятия от внешних инвесторов и кредиторов. Владельцы предприятия заинтересованы в оптимизации собственного капитала и минимизации заемных средств в общем объеме финансовых источников.

Кредиторы оценивают финансовую устойчивость заемщика по величине собственного капитала и вероятности предотвращения банкротства.

Финансовая устойчивость предприятия характеризуется состоянием собственных и заемных средств и оценивается с помощью системы финансовых коэффициентов. Информационной базой для их расчета являются статьи актива и пассива бухгалтерского баланса. Анализ осуществляется путем расчета и сравнения отчетных показателей с базисными, а также изучения динамики их изменения за определенный период. Оценка финансовой устойчивости предприятия проводится с помощью большого числа финансовых коэффициентов.

Таблица 43

Относительные показатели финансовой устойчивости предприятия

Наименование показателя	Способ расчета и условное обозначение	Что характеризует	Интерпретация показателей
1	2	3	4
1) коэффициент финансовой независимости	$К_{ф.н.} = \frac{СК}{ВБ}$ СК –собственный капитал ВБ – валюта баланса (итог баланса)	Долю собственного капитала в валюте баланса	Рекомендуемое значение показателя выше 0,5; повышение указывает на укрепление финансовой независимости предприятия от внешних источников.
2) коэффициент финансовой напряженности	$К_{ф.напр.} = \frac{ЗК}{ВБ}$ ЗК – заемный капитал	Долю заемных средств в валюте баланса заемщика	Рекомендуемое значение не более 0,5; превышение верхней границы свидетельствует о большой зависимости предприятия от внешних финансовых источников.
3) коэффициент самофинансирования	$К_{с.ф.} = \frac{СК}{ЗК}$	Соотношение между собственными и заемными средствами	Рекомендуемое значение больше или равно 1; указывает на возможность покрытия собственным капиталом заемных средств.
4) коэффициент задолженности	$К_{з} = \frac{ЗК}{СК}$	Соотношение между заемными и собственными средствами	Рекомендуемое значение не выше 0,67.

5) коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	$К_о = \frac{СОК}{ОА}$ ОА–оборотные активы (II раздел баланса)	Долю СОК в общей стоимости оборотных активов предприятия	Рекомендуемое значение больше или равно 0,1.
6) коэффициент маневренностисобственных оборотных средств	$К_м = \frac{СОК}{СК}$	Долю СОК в общей стоимости собственного капитала	Рекомендуемое значение 0,2-0,5
7) коэффициент соотношения мобильных и иммобилизованных активов	$К_с = \frac{ОА}{ВОА}$	Сколько оборотных активов приходится на каждый рубль внеоборотных активов	Индивидуален для каждого предприятия; чем выше значение показателя, тем больше средств авансируется в оборотные активы; зависит от отраслевой принадлежности и сферы деятельности
8) коэффициент имущества производственного назначения	$К_{ипн} = \frac{(ВОА + З)}{ВБ}$ З - запасы ВОА –внеоборотные активы	Долю имущества производственного назначения в активах предприятия	Рекомендуемое значение ≥ 0,5. При снижении показателя ниже, чем 0,5 необходимо привлечение заемных средств для пополнения имущества.

Вопросы для самоконтроля и задания для самостоятельной работы

1. Что такое финансовая независимость и какова система показателей, характеризующих ее? Какова методика расчета?
2. Каковы критерии оценки финансовой независимости?
3. Каковы субъекты, организационные этапы, сроки и периодичность проведения внутреннего и внешнего анализа финансовой устойчивости?
4. Охарактеризуйте правовое обеспечения анализа финансовой устойчивости.
5. Охарактеризуйте экономическую сущность понятия «собственные оборотные средства».
6. Решите следующие задачи по теме.

Задача № 1. На основе абсолютных показателей определить тип финансовой устойчивости предприятия в предшествующем и отчетном годах. Исходные данные – бухгалтерский баланс предприятия.

Таблица 44

Определение типа финансовой устойчивости предприятия

Вспомогательные показатели	Предшествующий год	Отчетный год	Отклонения
1. СОК = СК – ВОА			
2. СДИ = СОК + ДКЗ			
3. ОИ = СДИ + ККЗ			
Абсолютные показатели			
Δ СОК = СОК - З			
Δ СДИ = СДИ - З			
Δ ОИ = ОИ – З			

Задача № 2. Рассчитать относительные показатели финансовой устойчивости предприятия, провести анализ.

Таблица 45

Расчёт относительных показателей финансовой устойчивости

Наименование показателей	Предшествующий год	Отчетный год	Отклонение (+,-)
1. Коэффициент финансовой независимости $\mathbf{К_{ф.н.} = {СК}/{ВБ}}$			
2. Коэффициент финансовой напряженности $\mathbf{К_{ф.напр.} = {ЗК}/{ВБ}}$			
3. Коэффициент самофинансирования $\mathbf{К_{с.ф.} = {СК}/{ЗК}}$			
4. Коэффициент задолженности $\mathbf{К_{з} = {ЗК}/{СК}}$			
5. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами $\mathbf{К_{о} = {СОК}/{ОА}}$			
6. Коэффициент маневренности собственными оборотными средствами $\mathbf{К_{м} = {СОК}/{СК}}$			
7. Коэффициент соотношения мобильных и иммобилизованных активов $\mathbf{К_{с} = {ОА}/{ВОА}}$			
8. Коэффициент имущества производственного назначения $\mathbf{К_{ипи}={(ВОА+З)}/{ВОА}}$			

ТЕМА № 16. Мониторинг и анализ деловой активности организации

1. Информация и система показателей для оценки деловой активности.
2. Анализ оборотных активов на основе показателей деловой активности.
3. Анализ эффективности деятельности предприятия на основе методов рейтинговой оценки.

1. Информация и система показателей для оценки деловой активности

Деловая активность предприятия измеряется с помощью системы количественных и качественных критериев.

Качественные критерии – это широта рынков сбыта: внутренних и внешних, деловая репутация предприятия, его конкурентоспособность, наличие постоянных поставщиков и покупателей готовой продукции. Данные критерии целесообразно сопоставлять с аналогичными параметрами конкурентов, действующих в отрасли и сфере бизнеса.

Количественные критерии деловой активности характеризуются абсолютными и относительными показателями. Среди абсолютных показателей необходимо выделить объем продаж готовой продукции, работ, услуг, прибыль, величину авансируемого капитала (активов).

Целесообразно сравнить эти параметры динамики за ряд периодов. Оптимальное соотношение между ними следующее:

$$T_п > T_в > T_а > 100\% \quad (59)$$

$T_п$– темп роста прибыли в %.

$T_в$ – темп роста выручки от продажи товаров, работ, услуг.

$T_а$ – темп роста активов в %.

Прибыль должна увеличиваться более высокими темпами, чем остальные параметры. Это означает, что издержки производства должны снижаться, а активы (имущество) предприятия использоваться более рационально. Однако на практике даже у стабильно работающих предприятий возможны отклонения от указанного соотношения показателей.

Причины могут быть разнообразны:

- освоение новых видов продукции и технологии;
- большие капиталовложения на обновление и модернизацию основных средств;
- реорганизация структуры управления и производства.

Эти факторы часто вызваны внешним экономическим окружением и требуют значительных капитальных затрат, которые окупаются в отдаленной перспективе.

Относительные показатели деловой активности характеризуют эффективность использования ресурсов (имущества предприятия).

Таблица 46

Относительные показатели деловой активности предприятия

Наименование показателей	Расчетная формула	Условные обозначения	Комментарии
1)коэффициент оборачиваемости активов	$КО_а = \frac{ВР}{\overline{А}}$	ВР – выручка от реализации ТРУ без косвенных налогов (Форма №2); $\overline{А}$ – средняя стоимость активов за расчетный период (квартал, год) (форма №1)	Показывает скорость оборота всего авансированного капитала (активов), т.е. количество совершенных им оборотов за анализируемый период.
2) продолжительность одного оборота активов в днях	$П_а = \frac{Д}{КО_а}$	Д – количество дней в расчетном периоде (90, 180, 360-365 дней)	Характеризует продолжительность одного оборота всего авансируемого капитала (активов) в днях.
3) коэффициент оборачиваемости внеоборотных активов	$КО_{ВОА} = \frac{ВР}{\overline{ВОА}}$	$\overline{ВОА}$ –средняя стоимость внеоборотных активов за расчетный период (I раздел баланса)	Показывает скорость оборота немобильных активов предприятия за анализируемый период.
4) продолжительность одного оборота внеоборотных активов	$П_{ВОА} = \frac{Д}{КО_{ВОА}}$	аналогично	Характеризует продолжительность одного оборота внеоборотных активов
5) коэффициент оборачиваемости оборотных активов	$КО_{ОА} = \frac{ВР}{\overline{ОА}}$	$\overline{ОА}$ – средняя стоимость оборотных активов за анализируемый период (II раздел баланса)	Показывает скорость оборота мобильных активов предприятия за анализируемый период.
6) продолжительность одного оборота оборотных активов	$П_{ОА} = \frac{Д}{КО_{ОА}}$	аналогично	Выражает продолжительность оборота мобильных активов за анализируемый период, т.е. длительность производственного (операционного) цикла предприятия.

7) коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	$КО_{ДЗ} = \frac{ВР}{\overline{ДЗ}}$	$\overline{ДЗ}$ – средняя стоимость дебиторской задолженности за расчетный период (II раздел баланса)	Показывает число оборотов, совершенных дебиторской задолженностью за анализируемый период. При ускорении оборачиваемости происходит увеличение значений показателя, что свидетельствует об улучшении расчетов с дебиторами.
8) продолжительность одного оборота дебиторской задолженности	$П_{ДЗ} = \frac{Д}{КО_{ДЗ}}$	аналогично	Характеризует продолжительность одного оборота дебиторской задолженности, снижение показателя благоприятная тенденция.
9) коэффициент оборачиваемости собственного капитала	$КО_{СК} = \frac{ВР}{\overline{СК}}$	$\overline{СК}$ - средняя стоимость собственного капитала (III раздел бухгалтерского баланса)	Отражает активность собственного капитала, динамика роста означает повышение эффективности использования собственного капитала.
10) продолжительность одного оборота собственного капитала	$П_{СК} = \frac{Д}{КО_{СК}}$	аналогично	Характеризует продолжительность одного оборота собственного капитала. Снижение показателя в динамике отражает благоприятную для предприятия тенденцию
11) коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	$КО_{КЗ} = \frac{ВР}{\overline{КЗ}}$	$\overline{КЗ}$ – средний остаток кредиторской задолженности за расчетный период (V раздел бухгалтерского баланса)	Показывает скорость оборота кредиторской задолженности предприятия. Ускорение неблагоприятно сказывается на ликвидности предприятия.
12) продолжительность одного оборота кредиторской задолженности	$П_{КЗ} = \frac{Д}{КО_{КЗ}}$	аналогично	Характеризует период времени за который предприятие покрывает срочную задолженность.

Данные показатели имеют большое значение для любого предприятия, поскольку:

1) от скорости оборота авансируемых средств зависит объем выручки от реализации товаров;

2) с размерами выручки от реализации, а, следовательно, с оборачиваемостью активов связана относительная величина коммерческих и управленческих расходов: чем быстрее оборот, тем меньше на каждый оборот приходится этих расходов;

3) ускорение оборота на определенной стадии индивидуального кругооборота фондов предприятия приводит к ускорению оборота и на других стадиях производственного цикла (на стадиях снабжения, производства, сбыта и расчетов за готовую продукцию).

2. Анализ оборотных активов на основе показателей деловой активности

Анализ эффективности использования активов с помощью коэффициентов деловой активности рассмотрим на примере оборотных активов.

Основными задачами анализа оборачиваемости оборотных активов являются:

1) изучить изменение оборачиваемости оборотных средств в динамике;

2) определить ускорение или замедление оборачиваемости оборотных средств;

3) выявить сумму средств, высвобожденных из оборота (дополнительно вовлеченных в оборот) оборотных средств в связи с ускорением (замедлением) оборачиваемости);

4) изучить причины, которые привели к замедлению оборачиваемости оборотных средств, и выявить возможности дальнейшего её ускорения.

Для решения этих задач воспользуемся следующими исходными данными.

Таблица 47

Исходные данные для анализа оборотных активов

Показатели	Предыдущий год	Отчетный год	Отклонение (+, -)
1) выручка от реализации товаров, продукции, работ, услуг, без косвенных налогов, тыс.руб.	18893	21039	2146
2) средние остатки оборотных активов, исчисленные по бухгалтерскому балансу	3490	3330	-160
3) коэффициент оборачиваемости оборотных активов (1:2)	5,41	6,32	0,91
4) продолжительность одного оборота оборотных активов, дни	66,54	56,96	-9,58

Чтобы судить об эффективности использования оборотных средств, следует сопоставить показатели за отчетный период с показателями за предыдущий период. Сопоставляя коэффициенты оборачиваемости, следует иметь в виду, что рост их значения всегда характеризует ускорение оборачиваемости, а уменьшение – замедление оборачиваемости.

Отклонение по показателю «Продолжительность в днях» со знаком «+» показывает, что произошло замедление оборачиваемости, т.е. свидетельствует, что оборачиваемость замедлилась на столько дней.

Отклонение по показателю «Продолжительность в днях» со знаком «-» показывает на сколько дней ускорилась оборачиваемость за счет сокращения продолжительности одного оборота.

Расчеты показывают, что на анализируемом предприятии оборотные средства использовались эффективно. Предприятие добилось значительного сокращения продолжительности одного оборота по всем оборотным средствам. Фактически один оборот был осуществлен за 57 дней, что позволило увеличить количество оборотов на 0,91. В результате ускорения оборачиваемости у предприятия имеется возможность добиться одинаковых результатов при меньшем размере оборотных средств.

Таким образом, происходит высвобождение оборотных средств за счет ускорения их оборачиваемости. Чтобы определить сумму средств, высвобожденных из оборота в связи с ускорением оборачиваемости оборотных средств, следует отклонение в продолжительности одного оборота умножить на фактический однодневный оборот.

Величина средств, высвобожденных из оборота в связи с ускорением оборачиваемости, является своеобразным показателем позитивной работы предприятия, поскольку требуемый результат достигается меньшим объемом финансовых ресурсов. Высвобожденные средства могут быть направлены на расширение производства, обновление продукции, инновационные мероприятия, реализацию социальных программ и т.д.

3. Анализ эффективности деятельности предприятия на основе методов рейтинговой оценки

Методика комплексной сравнительной рейтинговой оценки финансового состояния, рентабельности и деловой активности предприятия основана на теории и методики финансового анализа предприятия в современных условиях.

Составными этапами методики комплексной, сравнительной рейтинговой оценки финансового состояния предприятия являются:

1) сбор и аналитическая обработка исходной информации за оцениваемый период;

2) обоснование системы показателей используемой для рейтинговой оценки финансового состояния, рентабельности и деловой активности предприятия, их классификация и расчет итогового показателя рейтинговой оценки;

3) классификация (ранжирование) предприятий по рейтингу.

Итоговая рейтинговая оценка учитывает все важнейшие параметры (показатели) финансово-хозяйственной и производственной деятельности предприятия. Точная и объективная оценка финансового состояния не может базироваться на произвольном наборе показателей, поэтому система исходных показателей для рейтинговой оценки включает следующие группы:

1) показатели оценки ликвидности и финансовой устойчивости;

2) показатели оценки деловой активности;

3) показатели оценки прибыльности хозяйственной деятельности.

Убыточное предприятие в данной системе не рассматривается. Предлагаемая система показателей базируется на данных публичной отчетности предприятии. Это требование делает оценку массовой, позволяет контролировать изменение в финансовом состоянии предприятия всеми участниками экономического процесса.

После набора некоторой статистики для финансового анализа (бухгалтерских отчетов за ряд лет) целесообразно создать и пополнять автоматизированную базу данных исходных показателей для рейтинговой оценки, рассчитанных по данным бухгалтерского баланса и Формы № 2 «Отчет о финансовых результатах».

В основе расчета итогового показателя рейтинговой оценки лежит сравнение предприятия по каждому показателю финансового состояния, рентабельности и деловой активности с условным эталоном предприятия, имеющим наилучшие результаты по всем сравниваемым показателям.

Таким образом, базой отчета для получения рейтинговой оценки состояния дел предприятия служит не субъективное предположение экспертов, а сложившиеся в реальной рыночной среде наиболее высокие результаты из всей совокупности сравниваемых объектов.

Эталоном сравнения является самый удачливый конкурент, у которого все показатели наилучшие. Такой подход соответствует практике рыночной конкуренции, где каждый самостоятельный товаропроизводитель стремится к тому, чтобы по всем показателям деятельности выглядеть лучше своего конкурента.

Если субъектов рыночных отношений интересуют только вполне определенные объекты хозяйственной деятельности (например, потенциального инвестора могут интересовать показатели работы только сахарных заводов или кондитерских фабрик или стекольных заводов), то эталонное предприятие формируется из совокупности однотипных объектов. Однако в большинстве случаев эталонное предприятие может формироваться на основе показателей работы объектов, принадлежащих различным отраслям деятельности. Это не является препятствием к применению метода оценки, потому что финансовые показатели сопоставимы и для разнородных объектов хозяйствования.

Следует отметить, что в современных условиях при принятии решении о выборе делового партнера менеджеры компаний оценивают финансовое состояние будущего партнера не с точки зрения близости к эталонному, а с точки зрения отдаленности от критического. Поэтому при выборе базы отчета рейтинговой оценки возникает необходимость введения понятия «условного, удовлетворительного предприятия».

Условное удовлетворительное предприятие имеет финансовые показатели, соответствующие нормативным минимальным значениям, определенным исходя из критериев эффективности хозяйственной деятельности и организаций финансов предприятия, принципов достаточности, ликвидности и доходности его капитала и отсутствие оснований для признания структуры баланса неудовлетворительно.

С учетом изложенного финансовые коэффициенты, используемые при проведении рейтинговой оценки должны:

1) быть максимально информативными и давать целостную картину устойчивости финансового состояния предприятия;

2) иметь одинаковую направленность, т.е. рост коэффициента означает улучшение финансового состояния;

3) для всех показателей иметь числовые нормативы минимально-удовлетворительного уровня или диапазона изменений;

4) рассчитываться только по данным публичной бухгалтерской отчетности предприятия;

5) давать возможность проводить рейтинговую оценку организации как в пространстве (сравнения с другими предприятиями), так и во времени (за ряд периодов).

В общем виде алгоритм определения рейтингового числа анализируемого предприятия выглядит следующим образом:

$$R = \sum_{i=1}^{L} \frac{1}{L \times N_i} \times K_i , \qquad (60)$$

где R – рейтинговое число;

L – число показателей, используемых для рейтинговой оценки;

N_i – нормативный уровень для i-ого коэффициента;

K_i–i-ый коэффициент;

$\frac{1}{L \times N_i}$ – весовой коэффициенті-ого коэффициента.

Таким образом, при полном соответствии значений финансовых коэффициентов K_1,K_2 их нормативно минимальным уровням рейтинг предприятия будет равен 1, что соответствует рейтингу условного удовлетворительного предприятия.

Финансовое состояние предприятия с рейтинговой оценкой менее 1 характеризуется как неудовлетворительное. Пример: для определения рейтинга предприятию предлагается использовать следующие показатели, наиболее часто применяемые и наиболее полно характеризующие финансовое состояние:

1) коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами

$$K_о \geq 0{,}1$$

2) коэффициент общей ликвидности

$$K_{ол} \geq 2$$

3) коэффициент финансовой независимости (автономии)

$$K_{фн} > 0{,}5$$

4) коэффициент маневренности собственного оборотного капитала

$$K_м > 0{,}2$$

5) коэффициент самофинансирования

$$K_{сф} > 1$$

$$R = \frac{1}{5 \times 0{,}1} \times K_О + \frac{1}{5 \times 2} \times K_{ОЛ} + \frac{1}{5 \times 0{,}5} \times K_{ФН} + \frac{1}{5 \times 0{,}2} \times K_М + \frac{1}{5 \times 1} \times K_{СФ} =$$

$$2\ K_О + 0{,}1\ K_{ОЛ} + 0{,}4\ K_{ФН} + K_М + 0{,}2\ K_{СФ} \qquad (61)$$

Таким образом, вычислив значения финансовых показателей и подставив их в данное выражение, определим рейтинговую оценку финансового состояния предприятия.

Нормативное значение рейтинговой оценки равно 1. Сравнивая показатели рейтинговой оценки за ряд лет можно сделать вывод об эффективности или неэффективности бизнеса. Рост рейтинга свидетельствует об улучшении финансового состояния предприятия, а снижение соответственно об ухудшении.

Вопросы для самоконтроля и задания для самостоятельной работы

1. Охарактеризуйте особенности анализа оборачиваемости и эффективности использования нематериальных активов.
2. Охарактеризуйте особенности анализа оборачиваемости и эффективности использования основных средств.
3. Охарактеризуйте особенности анализа оборачиваемости и эффективности использования оборотных активов.
4. В чем выражается и как определяется эффект от ускорения оборачиваемости капитала?
5. Охарактеризуйте особенности анализа оборачиваемости запасов, дебиторской задолженности и денежных средств.
6. Решить задачи по теме.

Задача № 1. Провести анализ деловой активности на базе относительных коэффициентов, рассчитав показатели оборачиваемости активов, оборотных активов, собственного капитала. Сделать вывод об эффективности использования активов, оборотных активов, собственного капитала. Определить сумму средств, высвобожденных из оборота (вовлеченных в оборот) в связи с ускорением (замедлением) оборачиваемости.

Методические рекомендации к решению задачи:

$$КО_{ОА} = \frac{ВР}{\overline{ОА}} \qquad КО_{А} = \frac{ВР}{\overline{А}} \qquad КО_{СК} = \frac{ВР}{\overline{СК}}$$

где ВР – выручка от продажи товаров, продукции, работ, услуг (за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов и аналогичных обязательных платежей);

$\overline{ОА}$ – среднегодовая стоимость оборотных активов;

$\overline{А}$ – среднегодовая стоимость активов;

$\overline{СК}$ – среднегодовая стоимость собственного капитала;

$КО_{ОА}$ – коэффициент оборачиваемости оборотных активов;

$КО_{А}$ – коэффициент оборачиваемости активов;

$КО_{СК}$ – коэффициент оборачиваемости собственного капитала.

ИНФОРМАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Основная литература

1. Анализ хозяйственной деятельности предприятия / Под ред. Л.П. Ермоловича. – М.: Юнити-Дана, 2017. – 576 с.
2. Бариленко, В.И. Комплексный анализ хозяйственной деятельности: учебник и практикум / В.И. Бариленко и др. – М.: Юрайт, 2019. – 456 с.
3. Бердникова, А.Т. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учеб.пособие / Т.Б. Бердникова. – М.: ИНФРА-М, 2018. – 224 с.
4. Грищенко, О.В. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия / О.В. Грищенко.– М.: Прогресс, 2018. – 318 с.
5. Губин, В.Е. Анализ финансово-хозяйственной деятельности: учебник / В.Е. Губин – М.: Инфра-М, 2017. – 336 с.

Дополнительная литература

6. Абрютина, М.С. Экономический учет и анализ деятельности предприятий / М.С. Абрютина // Вопросы статистики. – 2012. – № 11. – С. 22-27.
7. Анализ хозяйственной деятельности предприятия / Под.ред. Л.П. Ермоловича. – М.: Юнити-Дана, 2012. – 576 с.
8. Анализ финансовой отчетности: учеб. пособие / Под ред. О.В. Ефимовой, М.В. Мельник. – М.: Омега-Л, 2010.– 452 с.
9. Банк, В.Р. Финансовый анализ: учеб.пособие / В.Р. Банк, А.В. Тараскина. –М.: ТК Велби, 2011. – 344 с.
10. Бердникова, Т.Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учеб.пособие. / Т.Б. Бердникова. – М.: ИНФРА-М, 2011. – 215с.
11. Бердникова, А.Т. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учеб.пособие / Т.Б. Бердникова. – М.: ИНФРА-М, 2011. – 215 с.
12. Бороненкова, С.А. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учеб.пособие / Т.Б. Бердникова, С.А. Бороненкова. – М.: ИНФРА-М, 2011. – 224 с.
13. Бочаров, В.В. Финансовый анализ: учебное пособие / В.В. Бочаров. – 2-е изд. – СПб.: Питер, 2010. – 240 с.
14. Бочаров, В.В. Финансовый анализ: учеб.пособие / В.В. Бочаров. – СПб.: Питер, 2012.– 218с.
15. Бухгалтерский учет и анализ : учеб. пособие / Под ред. Л. И. Ерохиной. – М.: Форум : ИНФРА-М, 2013. – 496 с.
16. Васильева, Л. С. Финансовый анализ : учебник / Л. С. Васильева, М. В. Петровская. – 4-е изд., перераб. и доп. – М. : Кнорус,

2010. – 880 с.

17. Грачев, А.В. Финансовая устойчивость предприятия: Анализ, оценка и управление / А.В. Грачев. – М.: ДИС, 2011. – 190 с.

18. Донцова, Л.В. Анализ финансовой отчетности: практикум / Л.В. Донцова, Н.А. Никифорова. – М.: ИКЦ Дело и Сервисю, 2012. – 144 с.

19. Донцова, Л.Н. Анализ финансовой отчетности: учебник / Л.Н. Донцова.– М.: Дело и сервис, 2010.– 368с.

20. Дятлов, С.А. Управление ликвидностью / С.А. Дятлов. – СПБ.: Академия, 2014. – 94 с.

21. Ермолович, Л.Л. Практикум по анализу хозяйственной деятельности предприятия: учеб.пособие / Л.Л. Ермолович. – М.: Книжный Дом, 2012. – 228 с.

22. Ефимова, О.В. Финансовый анализ: современный инструментарий для принятия экономических решений : учебник / О.В. Ефимова. – 2-е изд., стер. – М.: Омега-Л, 20110. – 350 с.

23. Илышева, Н.Н. Анализ в управлении финансовым состоянием коммерческой организации / Н.Н. Илышева, С.И. Крылов. – М.: Финансы и статистика : ИНФРА-М, 2011. – 240 с.

24. Киреева, Н. В. Экономический и финансовый анализ : учеб.пособие / Н. В. Киреева. – М. : ИНФРА-М, 2013. – 293 с.

25. Ковалев, В.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия / В.В. Ковалев, О.Н. Волкова. - М.: Проспект, 2010. – 424 с.

26. Ковалев, В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры: учеб.пособие / В.В. Ковалев. – М.: Финансы и статистика, 2011. – 560 с.

27. Любушин, Н.П. Анализ финансово-экономической деятельности: учеб.пособие / Н.П. Любушин, В.Б. Лещева, В.Г. Дьякова.– М.: Юнити-Дана, 2010. – 471 с.

28. Любушин, Н.П. Анализ финансово-экономической дятельности: учеб.пособие / Н.П. Любушин, В.Б. Лещева, В.Г. Дьякова. – М.: Юнити-Дана, 2010. – 417 с.

29. Маркарьян, Э. А. Финансовый анализ : учеб.пособие / Э. А. Маркарьян, Г. П. Герасименко, С. Э. Маркарьян. – 8-е изд., перераб. и доп. – М. : Кнорус, 2011. – 272 с.

30. Маркарьян, Э.А. Финансовый анализ: учеб.пособие / Э.А. Маркарьян, С.Э. Маркарьян. – М.: ФБК-ПРЕСС, 2014. – 224 с.

31. Мельник, М.В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятий/ М.В. Мельник, Е.Б. Герасимова. – М.: Форум, 2014. –192с.

32. Петров, А. М. Учет и анализ: учебник / А. М. Петров, Е. В. Басалаева, Л. А. Мельникова. – М. : КУРС : ИНФРА-М, 2013. – 512 с.

33. Петрова, Л.В. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности: учеб.пособие для вузов / Л.В. Петрова, Игнатущенко Н.А., Фролова Т.П. – М.: Издательство МГУ, 20112. – 179 с.

34. Пожидаева, Т.А. Практикум по анализу финансовой

отчетности / Т.А. Пожидаева, Н.Ф. Щербакова, Л.С. Коробейникова. – М.: Финансы и статистика, 2010.– 264 с.

35. Пястолов, С.М. Экономический анализ деятельности предприятий: учеб.пособие / С.М. Пястолов. – М.: Академический проспект, 2011. – 573 с.

36. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник /Г.В. Савицкая. – М.: РИПО, 2013.– 367 с.

37. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник / Г.В. Савицкая. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 536 с.

38. Савицкая, Г.В. Комплексный анализ хозяйственной деятельности: учебник и практикум/Г.В. Савицкая. – М: Дрофа, 2014. – 608 с.

39. Скамай, Л. Г. Экономический анализ деятельности предприятия: учебник / Л. Г. Скамай, М. И. Трубочкина. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2014. – 378 с.

40. Шеремет, А.Д. Теория экономического анализа: учебник /А.Д. Шеремет. – М.: Инфра-М, 2011.– 367 с.

41. Шеремет, А.Д. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций: практ. пособие / А.Д. Шеремет, Е.В. Негашев. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2012. – 208 с.

42. Экономический анализ: учебник / под ред. проф. В.Я. Позднякова, доц. В.М. Прудникова. – М.: ИНФРА-М, 2011. – 491 с.

Интернет-ресурсы

1. http://www.1fin.ru – финансовый анализ (методика, библиотека).

Периодическая литература (журналы)

1. «Экономический анализ: теория и практика». – Издательство «Финансы и кредит», Москва
2. Антикризисное и внешнее управление. – Издательство «Россия», Москва
3. Аудит и финансовый анализ.– Издательство «Роспечать», Москва
4. Бухгалтерский учет.– Издательство «МинФин», Москва
5. Вопросы экономики.– Издательство НП «Редакция журнала «Вопросы экономики»», Москва
6. Главбух.– Издательство ЗАО «Издательский дом», Москва
7. Деньги и кредит.– Издательство «Финансы и статистика», Москва
8. Законодательство и экономика.– Издательство ЗАО «Законодательство и экономика», Москва
9. Менеджмент в России и за рубежом. – Издательство «ФинПресс», Москва
10. Справочник экономиста.– Издательство ООО «Профессиональное издательство», Москва

11. Управление финансами предприятия.– Издательство «БИНОМ. Лаборатория знаний», Москва
12. Управленческий учет.– Издательство «ФинПресс», Москва
13. Финансовый менеджмент.– Издательство «ФинПресс», Москва
14. Финансовый директор.– Издательство ООО «Профессиональное издательство», Москва
15. Финансы.– Издательство «Финансы и кредит», Москва
16. Финансы и кредит.– Издательство «Финансы и кредит», Москва
17. Экономист.– Издательство «Эксмо», Москва

Учебное издание

Хисматуллина Алсу Мидхатовна
кандидат экономических наук

МОНИТОРИНГ ПРОИЗВОДСТВЕННО-ХОЗЯЙСТВЕННЫХ СИСТЕМ

УЧЕБНОЕ ПОСОБИЕ

ООО «Свое издательство»
199053, Санкт-Петербург, 1-я линия В.О.,42
телефон: +7 812-612-18-81
Почта: editor@isvoe.ru
Подписано в печать 12.10.2020
Тираж 100
Гарнитура Таймс.
Усл.печ.л. 5,44
Заказ № 10122
Отпечатано с оригинал-макета
в ООО «ИПЦ Гузель»
Республика Татарстан, г.Нижнекамск,
пр. Химиков, 18