

Производства под контролем человеческие ресурсы, соединяясь в процессе производства. Целью деятельности работника, обеспечивающих выход готовой продукции является рентабельность. Основная задача заключается в том, чтобы проанализировать все факторы, обеспечивающие высокий уровень рентабельности. Достижимым уровнем рентабельности возможно либо при максимальном выпуске продукции и данных затратах ресурсов, либо при заданном выпуске продукции и минимальных затратах ресурсов.

На втором этапе необходимо определить систему показателей, которая способна дать полную и качественную оценку связям элементам (частям), внутренним и внешним условиям, в которых существует эта система. С этой целью определяются синтетические и аналитические показатели, используемые в анализе (данные табельного учета, списочной и среднесписочной численности, ведомость учета ос-

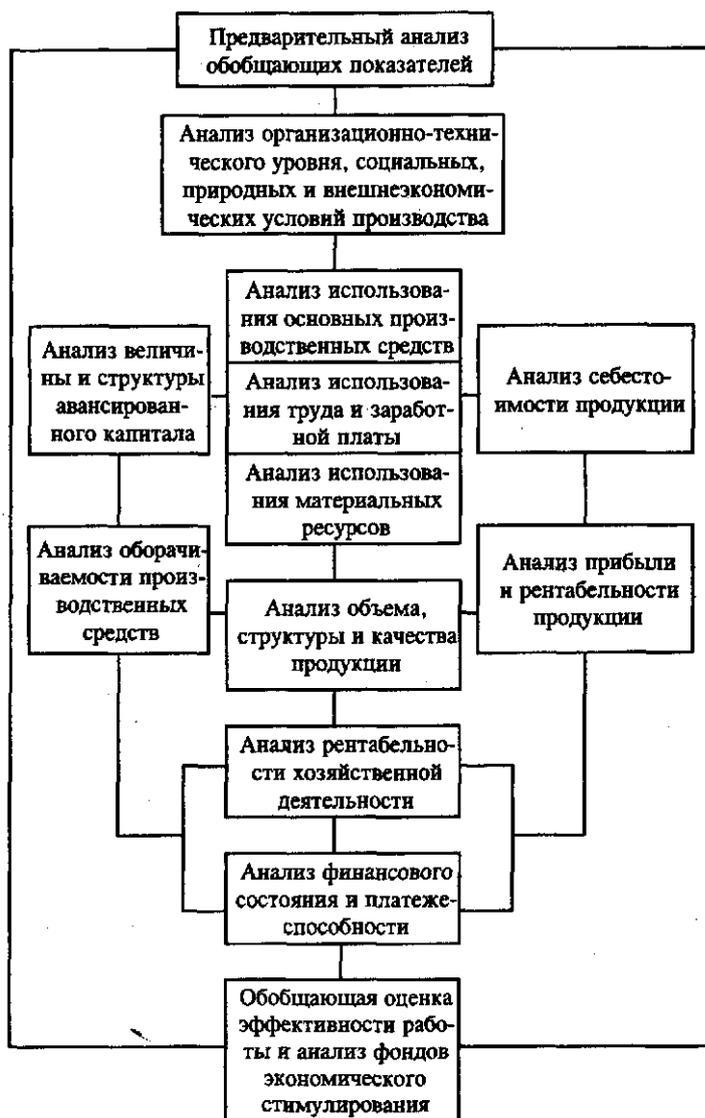
Третий этап

предполагает разработку общей схемы взаимосвязи, разрабатываются ее главные компоненты, функции, взаимосоотношения, разрабатывается схема подсистем, показывающая комплексно ее элементов. Формируется общая блок-схема экономического анализа, классифицируют показатели, формализуются связи между ними. Схемы отдельных блоков, отдельные блоки связаны между собой стрелками, которые показывают наличие внутренних и внешних связей системы. Показатели распределены по элементам и связям системы, уточняется их перечень (схема взаимосвязей).

В основе экономической показателей лежит организационно-технический уровень производства (качество продукции, технологии, степень концентрации, специализации, кооперативность производства, уровень организации

Схема 3

Общая схема формирования и анализа основных показателей хозяйственной деятельности



производства и управления). Экономические показатели изучаются в тесном взаимодействии с техникой, технологией, организацией производства.

На уровень экономических показателей оказывают влияние природные условия (особенно в сельском хозяйстве и добывающей промышленности). Степень использования природных ресурсов во многом зависит от состояния техники, технологии и организации производства.

Наряду с техническими, организационными, природными условиями производства на экономические показатели оказывают влияние и социальные условия жизни производственных коллективов хозяйствующих субъектов. Все эти условия определяют степень использования ресурсов: средств, предметов и самого труда. Интенсивность использования ресурсов проявляется в обобщающих показателях: фондоотдача, материалоемкость и производительность труда.

Эффективность использования производственных ресурсов проявляется в объеме и качестве произведенной и реализованной продукции; в величине потребления или затрат ресурсов на производство; в величине примененных ресурсов, т. е. авансированных основных средств и оборотных фондов.

Системный анализ предполагает исследование взаимной связи и обусловленности отдельных показателей и факторов производства. Знание факторов производства, их взаимосвязей, умение определить их влияние на отдельные результирующие показатели хозяйственной деятельности позволяют воздействовать на уровень показателей через управление факторами. Отсюда следует, что на *четвертом этапе* системного анализа выявляются все основные факторы и взаимосвязи, дающие количественные характеристики.

Объем реализованной продукции зависит от изменения остатков готовой продукции на складе, объема выпуска товарной продукции, изменения объема отгруженной и оплаченной про-

дукции. В свою очередь выпуск продукции зависит от уровня использования средств труда, предметов труда и самого труда. Уровень использования ресурсов зависит от организационно-технического уровня производства, который в свою очередь зависит от экстенсивных и интенсивных факторов производства, которые определяют аналитические показатели потребления ресурсов.

При проведении системного анализа необходимо учитывать влияние производственных факторов на обобщающие показатели финансово-хозяйственной деятельности, а также влияние обобщающих (результативных) показателей на показатели, характеризующие отдельные стороны работы хозяйствующего субъекта (например, влияние объема реализации и выручки на качественные характеристики основных и оборотных фондов).

На пятом этапе строится модель системы на основании информации, полученной на предыдущих этапах. В модель вводятся конкретные данные о работе хозяйствующего субъекта: получают параметры работы в чистом выражении. Затем — работа с моделью, т. е. оценка результатов финансово-хозяйственной деятельности, выявление резервов и факторов роста объема производства и улучшения производства.

2.9. Классификация факторов и резервов роста производства

Удовлетворение постоянно растущих потребностей общества возможно на основе экономического роста, повышения эффективности производства. Эффективность производства характеризуется определенным кругом экономических показателей. На каждый показатель эффективности производства

оказывает влияние целая система факторов. Знание факторов производства, умение определить их количественное влияние на общий результирующий показатель позволяют воздействовать на уровень показателей посредством управления факторами, определить механизм поиска резервов экономического роста.

Факторы представляют собой показатели, причины, воздействующие на результирующие показатели. С точки зрения влияния факторов на то или иное экономическое явление различают показатели-факторы первого, второго порядка и т. д.

Систематизация и группировка факторов по тем или иным признакам называется классификацией факторов. Классификация факторов позволяет выяснить причины исследуемых явлений, точнее оценить место и роль каждого фактора в формировании величины результирующих показателей. Факторы подразделяются на ряд групп: *природно-климатические, социально-экономические и производственно-экономические.*

По характеру их действия факторы делятся на интенсивные и экстенсивные.

Экстенсивные факторы обеспечивают изменения, связанные с количественным приростом результирующего показателя (увеличение объема выпуска за счет увеличения количества оборудования, рабочих, сырья, материалов).

Интенсивные факторы обеспечивают прирост результирующего показателя за счет качественных показателей, характеризуют напряженность труда.

По степени распространенности факторы делятся на *общие и специфические.* Данное деление позволяет полнее учесть особенности предприятий, отраслей.

По составу факторы делятся на *сложные (комплексные) и простые (элементные).*

По сроку воздействия на результаты хозяйственной деятельности факторы делятся на *постоянные (оказывающие влияние*

в течение всего периода) и *переменные* (оказывающие влияние периодически на результативный показатель).

По степени воздействия на результаты экономической деятельности факторы делятся на *основные*, которые оказывают определяющее воздействие на результативный показатель, и *второстепенные*, которые не являются определяющими в данных условиях. Однако следует помнить, что один и тот же фактор в зависимости от конкретных условий может быть как основным, так и второстепенным.

В зависимости от места возникновения выделяют *внутренние* (зависят от деятельности данного хозяйствующего субъекта) и *внешние* (не зависят от усилий данного хозяйствующего субъекта). Внутренние факторы нужно знать, исследовать, на них можно воздействовать. Внешние факторы необходимо знать и учитывать в хозяйственной практике, однако воздействовать на них практически невозможно. Они определяют уровень использования ресурсов хозяйствующего субъекта.

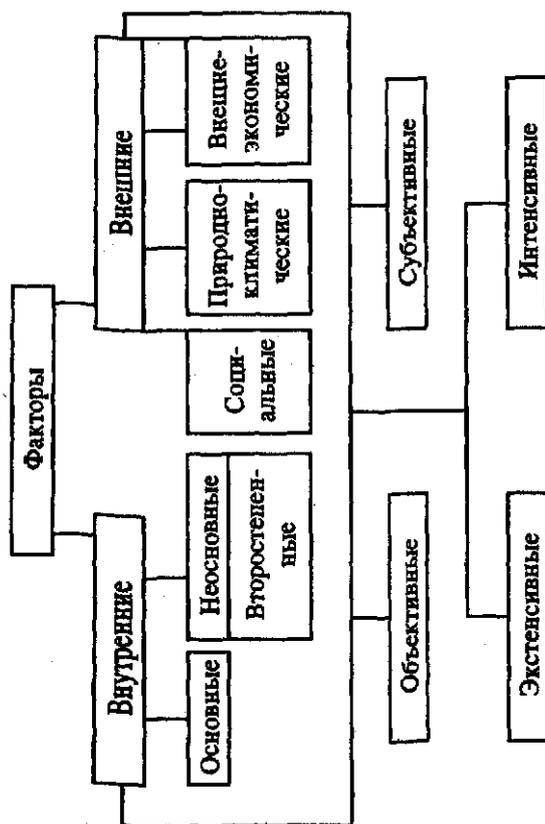
Классификация факторов позволяет выделить из разнообразия факторов главные, очистить основные показатели от влияния побочных, не главных факторов, что обеспечивает правильность выводов по результатам анализа.

Исходя из задач анализа хозяйственной деятельности применяется следующая классификация факторов для анализа результатов деятельности (схема 4).

Классификация факторов, определяющих экономические показатели, является основой классификации резервов. В практике анализа хозяйственной деятельности различают два понятия резервов: *резервные запасы* (сырье, материалы, газ и т. д.), наличие которых обеспечивает бесперебойную работу хозяйствующего субъекта, и *резервы* как еще неиспользованные возможности роста производства, повышения эффективности производства. Под резервами понимают неиспользованные возможности снижения текущих и авансированных затрат. Устранение

Схема 4

Классификация факторов



различного рода потерь в производстве и нерациональных затрат является важнейшим направлением использования резервов. Ускорение научно-технического прогресса как фактора повышения интенсификации производства является важным направлением использования резервов.

Резервы можно измерить как разницу между достигнутым уровнем использования ресурсов и возможным уровнем, исходя из накопленного производственного потенциала.

В основу классификации резервов положены различные признаки. Однако любая классификация должна облегчать поиск резервов.

По пространственному признаку выделяют *общегосударственные, региональные, отраслевые и внутрихозяйственные резервы*.

По признаку времени они делятся на неиспользованные, текущие и перспективные резервы.

Неиспользованные резервы — упущенные возможности роста производства — либо относительно планового задания, либо относительно достижений НТП и передового опыта за определенный промежуток времени.

Текущие резервы — это возможности улучшения результатов финансово-хозяйственной деятельности в пределах ближайшего времени (месяца, квартала, года). Реализация текущих резервов возможна только при сбалансированности трех элементов процесса производства: труда, средств и предметов труда.

Перспективные резервы — это возможности улучшения результатов деятельности в отдаленной перспективе, вследствие изменения структурной и инвестиционной политики, внедрения достижений НТП в производство.

Основной признак классификации производственных резервов — *по источникам повышения эффективности производства*, которые сводятся к трем моментам процесса производства

(моментам процесса труда): целесообразной деятельности или самого труда, средств труда, предметов труда. Организация процесса производства требует пропорционального наличия и использования средств труда, предметов труда и трудовых ресурсов. Чтобы освоить резерв увеличения выпуска продукции за счет эффективного использования средств труда, необходимо выявить резервы увеличения за счет лучшего использования предметов труда и трудовых ресурсов. Если по какому-либо ресурсу резервов не хватает, то объем производства лимитируется теми факторами или ресурсами, наличие которых минимально.

На большинстве хозяйствующих субъектов лимитирующей группой ресурсов в современных условиях являются либо материальные, либо трудовые (в плановой экономике — средства труда). Совокупный резерв повышения эффективности производства определяется как разница между производственным потенциалом хозяйствующего субъекта и достигнутым уровнем выпуска продукции. Под производственным потенциалом понимается максимально возможный выпуск продукции определенного качества в условиях эффективного использования всех ресурсов.

В зависимости от источников образования различают внутренние и внешние резервы.

Под *внешними резервами* понимают общегосударственные, региональные и отраслевые резервы. Концентрация инвестиций в отдельных отраслях народного хозяйства, обеспечивающая ускорение научно-технического процесса, является резервом на народно-хозяйственном уровне. Внешние резервы оказывают влияние на экономические показатели работы, однако главными резервами роста производства являются *внутрихозяйственные резервы*, которые можно не только учесть, но и задействовать в производстве.

По характеру воздействия на результаты производства резервы делятся (как и факторы) на экстенсивные и интенсивные.

К резервам экстенсивного характера относятся те, которые ориентируются на вовлечение в производство дополнительных ресурсов (материальных, трудовых, природных и т. д.).

Резервами экстенсивного характера являются:

- увеличение времени использования ресурсов (средств труда, рабочей силы, продолжительности оборота оборотных фондов);
- увеличение количества используемых ресурсов (количества средств, предметов труда, численности рабочей силы);
- устранение непроизводительного использования ресурсов (непроизводительного использования средств, предметов труда, рабочей силы).

Резервами интенсивного типа экономического роста считаются те, которые обеспечивают рациональное использование имеющегося потенциала. Результаты производства растут быстрее, чем затраты на него. Выделяют фондоемкую и фондосберегающую форму развития интенсивного типа экономического роста. Базой интенсивного развития является НТП.

Резервами интенсивного характера являются:

- совершенствование качественных характеристик используемых ресурсов (средств, предметов труда, рабочей силы);
- совершенствование процесса функционирования используемых ресурсов (технологии производства, организации производства и труда, управления, воспроизводства и ускорения оборачиваемости основных и оборотных фондов).

На практике в масштабе страны имеет место либо преимущественно экстенсивный, либо преимущественно интенсивный типы экономического роста.

Для практики поиска резервов важное значение имеет классификация их по факторам и условиям интенсификации и

повышения эффективности производственно-хозяйственной деятельности. Резервы повышения эффективности производства заключаются в производственных, социальных, природно-климатических и иных условиях функционирования хозяйствующего субъекта.

По способам выявления резервы классифицируются на явные и скрытые. *Явные резервы* легко выявить по материалам оперативного и бухгалтерского учета и отчетности. Они представляют очевидные потери и перерасход. Явные резервы делятся на условные и безусловные.

К *условным потерям* относят перерасход всех видов ресурсов по сравнению с действующими на данный момент нормами. Нормы, которые служат базой сравнения, не всегда оптимальны. Однако если нормы оптимальны, то условные потери свидетельствуют о том, что фактический организационно-технический уровень не достиг запланированного. Результатом данного состояния являются потери рабочего времени, неполное использование оборудования, перерасход материалов.

Безусловные резервы — это резервы, связанные с недопущением безусловных потерь сырья, материалов и рабочего времени (брак, недостача, порча, уплаченные штрафы). Они являются результатом бесхозяйственности, воровства, невыполнения обязательств.

Скрытые резервы — это резервы, которые могут быть выявлены в результате анализа. Они связаны с внедрением НТП, передового опыта и, как правило, не предусмотрены планом. Несвоевременное выявление и использование может привести к значительно большим потерям, нежели перерасход ресурсов.

Классификация резервов позволяет организовать их поиск комплексно и целенаправленно. В основу поиска резервов положены следующие принципы:

- научность,
- комплектность,

- комплексность,
- системность,
- предотвращение повторного счета резервов.

В механизме поиска резервов важное место занимает *передовой опыт*. Он позволяет выявить условия рационализации и мобилизации резервов. К ним относят:

- выявление ведущего звена в повышении эффективности производства,
- выделение «узких мест» в производстве, которые лимитируют темпы роста производства,
- учет типа производства,
- одновременный поиск резервов по всем стадиям жизненного цикла объекта или изделия.

**Тест по анализу финансово-хозяйственной
деятельности по части 1**

**Анализ финансово-хозяйственной деятельности
как важнейшая составляющая экономического анализа**

ТЕСТ 1

1. Исходя из функций управления, анализ делят на:
 - а) полный, локальный, тематический;
 - б) оперативный, текущий, перспективный;
 - в) комплексный, системный, выборочный.
2. К внеучетным источникам относят:
 - а) материалы ревизий, аудита, проверок, печати, совещаний, собраний;
 - б) бухгалтерский, статистический, оперативный учет и отчетность, данные выборочного наблюдения.
3. Отличительная черта оперативного анализа состоит в использовании:
 - а) натуральных показателей;
 - б) стоимостных показателей;
 - в) натуральных и стоимостных показателей.
4. Статистическая сводка — это...
5. Текущий анализ проводится:
 - а) за смену, сутки, пятидневку, декаду;
 - б) по важным отчетным датам хозяйствования.

Глава 2. Виды экономического анализа...

6. Первый этап аналитической работы... данных, используемых в анализе.
7. Способ цепных подстановок состоит в...
8. ...форма анализа — текст отсутствует, данные анализа состоят из таблиц, графиков, схем, диаграмм.
9. Экономические показатели делятся на количественные и качественные в зависимости от...
10. Внутренний анализ — это часть:
 - а) финансового учета;
 - б) управленческого учета;
 - в) управленческого и внутреннего учета.
11. Относительные величины отражают:
 - а) соотношение между размерами общественных явлений в отвлеченной форме отношения;
 - б) суммарное число единиц либо суммарное свойство объекта;
 - в) типический размер значений признака всех единиц совокупности.
12. Что не относится к математическим способам и приемам анализа?
 - а) вариационные исчисления;
 - б) методы моделирования;
 - в) производственная функция;
 - г) способ разниц?

ТЕСТ 2

1. По полноте и содержанию изучаемых вопросов выделяют анализ:
 - а) годовой, квартальный, месячный;
 - б) сравнительный, сплошной, комплексный;
 - в) систематический, полный, локальный.

Анализ финансово-хозяйственной деятельности

2. Абсолютные величины, используемые в анализе, отражают:
 - а) суммарное число единиц или суммарное свойство объекта;
 - б) соотношение между размерами общественных явлений в отвлеченной форме отношения;
 - в) оба фактора.
3. Особенностью текущего анализа является:
 - а) ...выявленные резервы означают навсегда потерянные возможности роста;
 - б) ...позволяет постоянно оценивать итоги и вовремя устранить неполадки;
 - в) ...рассмотрение процессов хозяйственной деятельности с позиций будущего.
4. План аналитической работы включает:
 - а) объект, цель, источники информации и сроки;
 - б) субъект, направление, источники и время;
 - в) оба фактора.
5. Третий этап аналитической работы — это этап...
6. Результаты анализа могут быть выражены в...
7. Показатели делятся на стоимостные и натуральные в зависимости от...
8. Что не относится к учетным источникам?
 - а) бухгалтерский учет и отчетность;
 - б) материалы ревизий и аудита;
 - в) статистический учет и отчетность;
 - г) оперативный учет и отчетность.
9. Какая информация является основой для текущего анализа?
 - а) статистическая;
 - б) оперативная;
 - в) бухгалтерская.
10. ...делает данные более наглядными, компактными, простыми, помогает выделить главное.
11. Способ разниц — это...

12. Относительные величины измеряются:

- а) в килограммах, тоннах, метрах;
- б) в процентах, коэффициентах;
- в) оба пункта.

ТЕСТ 3

1. Цель перспективного (прогнозного) анализа состоит в том, чтобы:
 - а) оценить результат деятельности;
 - б) выявить закономерности, тенденции и долговременные факторы;
 - в) постоянный контроль за выполнением заданий.
2. К источникам экономической информации относятся:
 - а) учетная и внеучетная;
 - б) простая и сложная;
 - в) учетная, внеучетная, инструкции, лимиты, нормативные документы.
3. Второй этап аналитической работы включает... аналитических данных.
4. Экономические показатели делятся на объемные и удельные в зависимости от...
5. Количественные показатели используются для выражения... величины.
6. Результаты анализа, выраженные в описательной форме, — это когда...
7. По методам изучения объекта анализа выделяют:
 - а) полный, локальный, тематический;
 - б) системный, сравнительный, сплошной, выборочный;
 - в) аудиторские фирмы, поставщиков, кредитные учреждения.
8. Абсолютные величины измеряются:
 - а) в килограммах, тоннах, метрах, штуках, кубических метрах;
 - б) процентах, коэффициентах;
 - в) оба пункта.

Анализ финансово-хозяйственной деятельности

9. Средние величины отражают...
10. Оперативный анализ связан с функцией:
 - а) краткосрочного управления;
 - б) долгосрочного управления;
 - в) оперативного управления.
11. Статистическая информация, используемая в анализе, составляется в форме...
12. Процесс обработки экономической информации предполагает...

ЧАСТЬ 2

**АНАЛИЗ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ
ФАКТОРОВ ПРОИЗВОДСТВА
И ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ
РЕЗУЛЬТАТОВ
ЕГО ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

**АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ
ОСНОВНЫХ ФОНДОВ
И ОРГАНИЗАЦИОННО-ТЕХНИЧЕСКОГО
УРОВНЯ ПРОИЗВОДСТВА**

.....

- 1.1. Цели, задачи и источники анализа основных фондов.
- 1.2. Анализ обеспеченности основными фондами хозяйствующих субъектов. Анализ объема, структуры и динамики основных фондов.
- 1.3. Анализ качественного состояния основных фондов.
- 1.4. Анализ фондоотдачи основных фондов.
- 1.5. Анализ обеспеченности хозяйствующего субъекта производственным оборудованием и эффективности его использования.
- 1.6. Анализ использования производственной мощности.
- 1.7. Резервы увеличения выпуска продукции и фондоотдачи.

В условиях формирования рыночных отношений и обострения конкурентной борьбы побеждают те товаропроизводители, которые могут эффективно использовать все виды имеющихся ресурсов. Формирование рынка поставило хозяйствующие субъекты в жесткие экономические условия, которые объективно обуславливают проведение ими сбалансированной политики по поддержанию и укреплению финансового состояния его платежеспособности и финансовой устойчивости.

Финансовое состояние хозяйствующих субъектов определяется эффективностью использования всех элементов процесса труда: средств труда, предметов труда и самого труда. Эффективность применения находит отражение в уровне затрат на один рубль товарной продукции, а следовательно, и уровне рентабельности производства, что определяет финансовую устойчивость хозяйствующего субъекта.

Состояние производственного потенциала — важнейший фактор эффективности основной деятельности хозяйствующих субъектов, а следовательно, и финансовой устойчивости. Формирование рыночных отношений, условия перехода к рынку побуждают трудовые коллективы к постоянному поиску резервов повышения эффективности использования всех факторов производства. Выявить и практически использовать эти резервы можно только на основе аналитических исследований.

1.1. Цели, задачи и источники анализа основных фондов

Состояние и использование основных фондов — один из важнейших аспектов аналитической работы, так как именно они являются материальным воплощением научно-технического прогресса — главного фактора повышения эффективности производства.

Объекты основных фондов составляют основу любого производства, в процессе которого создается продукция, оказываются услуги и выполняются работы. Основные фонды занимают основной удельный вес в общей сумме основного капитала хозяйствующего субъекта. От их количества, стоимости, качественного состояния, эффективности использования во многом зависят конечные результаты деятельности хозяйствующего субъекта.

Основной целью анализа основных фондов является определение путей повышения эффективности использования основных фондов.

Задачами анализа состояния и эффективного использования средств труда являются:

- установление обеспеченности предприятия и его структурных подразделений основными фондами — соответствие величины состава и технического уровня фондов потребности в них;
- изучение состава и динамики основных средств, темпов обновления активной части;
- определение степени использования основных фондов факторов, на них повлиявших;
- установление полноты применения парка машин и оборудования и его комплексности;
- определение влияния использования основных фондов на объем продукции и другие экономические показатели работы хозяйствующего субъекта;
- выявление резервов роста фондоотдачи, увеличения объема продукции и прибыли за счет улучшения использования основных фондов.

Полнота и достоверность результатов анализа основных фондов зависят от качества, содержания экономической информации, используемой в анализе. Возможности анализа основных

средств на предприятиях ограничены низким уровнем организации оперативно-технического учета времени и простоев оборудования, их производительности и степени загрузки, отсутствием аналитических, финансовых результатов по операциям с объектами основных фондов.

В качестве источников данных для анализа основных фондов используются данные бухгалтерской и статистической отчетности: формы отчетности № 1 «Бухгалтерский баланс», № 2 «Отчет о прибылях и убытках», № 5 «Приложение к бухгалтерскому балансу» годовой и квартальной бухгалтерской отчетности. К источникам анализа относятся форма № 1-П «Отчет предприятия по продукции», форма № 11 «Отчет о наличии и движении основных фондов и других нематериальных активов», форма БМ «Баланс производственной мощности», форма № 7 «Отчет о запасах неустановленного оборудования, находящегося на складах, в капитальном строительстве», форма № НО-1 «Бланк переписи неустановленного, излишнего оборудования», форма № 2-КС «Отчет о выполнении плана ввода в действие объектов основных фондов и использовании капитальных вложений», инвентарные карточки и другие источники информации.

1.2. Анализ обеспеченности основными фондами хозяйствующих субъектов. Анализ объема, структуры и динамики основных фондов

При проведении анализа обеспеченности хозяйствующих субъектов основными фондами необходимо изучить: достаточно ли у предприятия основных фондов, каково их наличие, состав, динамика, структура, качественное состояние, уровень производства и его организации.

Анализ финансово-хозяйственной деятельности

По своему функциональному назначению основные фонды промышленных предприятий подразделяются на три группы: промышленно-производственные основные фонды, производственные основные фонды других отраслей, непроизводственные основные фонды. Наибольший удельный вес в составе основных фондов падает на промышленно-производственные основные фонды, которые непосредственно связаны с производством продукции.

При определении наличия фондов необходимо учитывать ввод и выбытие основных фондов по их группам.

Анализ основных фондов начинается с определения абсолютной величины стоимости основных фондов на начало и конец периода. Изменения размера основных фондов определяются сопоставлением наличия их на конец года с наличием в начале года, отчетными данными предыдущих лет.

Таблица

Наличие, движение и динамика основных фондов

Группы основных фондов промышленного предприятия	Наличие на начало года, тыс. руб.	Поступление за год, тыс. руб.		Выбыло за год, тыс. руб.		Наличие на конец года, тыс. руб.	Превышение поступления над выбытием, тыс. руб.
		Всего	В том числе введено	Всего	В том числе ликвидировано		
1. Промышленно-производственные основные фонды (ППОФ)	3690	690	690	111	92	4269	579
В том числе 1.1. Активная часть ППОФ	2196	603	556	99	90	2700	504
2. Производственные основные фонды других отраслей	—	—	—	—	—	—	—
3. Непроизводственные основные фонды	270	32	32	12	12	290	20
ВСЕГО	3960	722	722	123	104	4559	599

По приведенным выше данным (табл. 4) видно, что промышленно-производственные основные фонды увеличились за год на 579 тыс. руб. или 15,68%. Расчеты произведены следующим образом $4269 - 3690 = 579$ тыс. руб. и $579/3690 \times 100\% = 15,69\%$. Удельный вес их в составе всех фондов на начало года составлял 93,13%, на конец года — 93,63%. Увеличение составило за год 0,5%.

Наряду с промышленно-производственными основными фондами в составе фондов хозяйствующего субъекта имеются непроизводственные основные фонды. Это свидетельствует о том, что на балансе предприятия имеются объекты социально-культурного и бытового назначения, которые содержатся за счет доходов хозяйствующего субъекта, что является положительным моментом, так как свидетельствует о том, что у данного хозяйствующего субъекта доходная база достаточна. Непроизводственные основные фонды возросли на 20 тыс. руб. (290 — 270) или 7,4%.

Увеличение основных промышленно-производственных фондов сложилось вследствие их поступления на 690 тыс. руб. (и введение на такую же сумму) и выбытия на 111 тыс. руб., в том числе за счет ликвидации — на 92 тыс. руб.

Наибольший удельный вес в структуре промышленно-производственных основных фондов занимает активная часть основных фондов, машины, оборудования, инструментов. Доля активной части на начало года составляла 59,5%, а на конец года — 63,25%. Увеличение доли активной части составило 3,75%. В абсолютном выражении рост активной части за счет поступления составил 603 тыс. руб., в том числе введено в действие 556 тыс. руб., выбытие составило 99 тыс. руб., в том числе за счет ликвидации — 90 тыс. руб.

Повышение удельного веса активной части основных фондов является свидетельством технической оснащенности, увеличения производственной мощности хозяйствующего субъекта, способ-

ствует возрастанию фондоотдачи. Однако роль пассивной части основных фондов нельзя умалять, так как отсутствие нормальных условий труда приводит к болезням, травматизму, текучести кадров, снижению производительности, увеличению затрат и снижению прибыли и платежеспособности.

Наличие непроизводственных основных фондов является следствием расширения сферы услуг, оказываемых работниками предприятия, что способствует улучшению их благосостояния и влияет на повышение эффективности производства.

Для определения изменений, наблюдаемых в составе основных фондов, необходимо проанализировать структуру основных фондов. Для этого необходимо определить удельный вес каждого вида основных производственных фондов на начало и конец периода (года). Определить отклонение абсолютное и по удельному весу. Анализ конкретных причин изменения состава промышленно-производственных основных фондов требует углубленного анализа. С этой целью целесообразно использовать не только регистры синтетического учета основных фондов, но и аналитического, а также оперативного технического учета.

Изменение величины основных фондов определяется величиной их поступления и выбытия.

Прирост основных производственных фондов в стоимостном выражении может происходить за счет:

- ввода в эксплуатацию новых объектов основных фондов;
- приобретения бывших в эксплуатации основных фондов;
- безвозмездного поступления основных фондов от юридических и физических лиц;
- аренды;
- переоценки.

Уменьшение стоимости основных производственных фондов может происходить в результате:

- выбытия вследствие ветхости и износа;

- продажи;
- безвозмездной передачи на баланс других предприятий;
- переоценки;
- передачи основных фондов в долгосрочную аренду.

Анализ обеспеченности, объема, структуры и движения является исходной информацией для анализа технического состояния, фондоотдачи, производственной мощности и изменения объема выпуска продукции. В заключение составляется баланс основных фондов. Балансы основных фондов показывают динамику за год. Они строятся либо по балансовой стоимости, либо по их остаточной стоимости.

Баланс основных фондов, составляемый по балансовой стоимости, является исходным для составления баланса в постоянных среднегодовых и других ценах.

Баланс основных фондов, составляемый по остаточной стоимости, составляется за вычетом износа за год. В данном балансе основные фонды на начало года показываются по восстановительной стоимости за вычетом износа по данным переоценки; ввод в действие новых основных фондов — по полной первоначальной стоимости; стоимость приобретенных и проданных основных фондов — по рыночной стоимости основных фондов, которая может быть больше или меньше или равна восстановительной стоимости основных фондов за вычетом износа; полученные основные фонды от других предприятий и организаций и фонды, переданные безвозмездно другим организациям, предприятиям, — по остаточной стоимости; фонды списываются из-за ветхости и износа — по ликвидационной стоимости.

На основе данных балансов как по балансовой, так и по остаточной стоимости за вычетом износа можно рассчитать и проанализировать ряд показателей, характеризующих качественное состояние и воспроизводство основных фондов.

1.3. Анализ качественного состояния основных фондов

По данным бухгалтерской отчетности формы № 5 проводится анализ движения и технического состояния основных средств. Для этого рассчитываются следующие показатели: коэффициент обновления, коэффициент прироста, коэффициент выбытия, коэффициент износа, коэффициент годности, коэффициент автоматизации.

Анализ качественного (технического) состояния основных фондов начинают с определения уровня их физического износа. Физический износ основных фондов неизбежен. Однако размер его можно сократить путем ухода за основными фондами, профилактического осмотра и ремонта и рационального использования основных средств. Уровень физического износа определяется через коэффициент износа ($K_{из}$). Коэффициент износа определяется:

$$K_{из} = \frac{\text{Сумма износа}}{\text{первоначальная стоимость основных фондов}}$$

Коэффициент износа можно определить через натуральные показатели:

$$K_{из} = \frac{V_{эф} \cdot T_{ф}}{B_{мг} \cdot T_{пл}}$$

где $T_{пл}$, $T_{ф}$ — срок эксплуатации плановый и фактический; $B_{мг}$ — годовая производительность машин.

С показателем, характеризующим степень износа, тесно связан показатель годности ($K_{г}$):

$$K_t = \frac{\text{Остаточная стоимость ОФ}}{\text{Первоначальная стоимость ОФ}}, \text{ или } K_t = 1 - K_n.$$

Чем выше коэффициент износа (процент износа), тем хуже качественное состояние основных фондов, а следовательно, ниже коэффициент годности. Коэффициент годности характеризует удельный вес неизношенной части основных фондов в общей стоимости основных фондов.

Анализ осуществляется в такой последовательности:

1. Рассчитываются коэффициенты износа и соответственно годности на начало и конец отчетного периода, а также за предыдущий год.
2. Определяется изменение этих показателей соответственно по периодам.
3. Дается оценка изменения показателей по периодам.
4. Выявляются причины изменения данных показателей.

Сопоставление показателей позволяет проследить изменения уровня изношенности (а соответственно и годности) основных фондов за анализируемый период), дать оценку качества основных фондов.

Возрастание коэффициента износа (и соответственно снижение коэффициента годности) может быть обусловлено:

- использованием метода начисления износа;
- приобретением или получением от других хозяйствующих субъектов основных фондов с уровнем износа большим, чем в среднем по предприятию;
- низкими темпами обновления основных фондов;
- невыполнением задания по вводу в действие основных фондов и модернизации.

На практике коэффициент износа не отражает фактического изношенности основных фондов, а коэффициент годности не дает точной оценки их текущей стоимости. Это происходит по ряду причин:

1. На сумму износа основных фондов большое влияние оказывает принятый на предприятии метод начисления износа.
2. Стоимостная оценка основных фондов зависит от состояния конъюнктуры спроса, а следовательно, может отличаться от оценки, полученной при помощи коэффициента годности.
3. На законсервированное оборудование начисляется амортизация на полное восстановление, однако физически эти основные фонды не изнашиваются, а общая сумма износа увеличивается.

Одним из обобщающих показателей, характеризующих техническое состояние основных фондов, является коэффициент обновления ($K_{обн.}$). Он отражает интенсивность обновления основных фондов и рассчитывается следующим образом:

$$K_{обн.} = \frac{\text{Стоимость поступивших основных фондов}}{\text{Стоимость обновления фондов на конец года}}$$

Коэффициент обновления рассчитывается по всем основным фондам и по активной части основных фондов по периодам. Полученные показатели сравниваются, что позволяет выяснить, за счет какой части основных фондов в большей части происходит обновление. Если коэффициент обновления по активной части выше, чем в целом по основным фондам, то обновление на предприятии осуществляется за счет активной части, которая определяет выпуск и качество продукции, что является положительным моментом, а следовательно, влияет на величину фондоотдачи. Обновление основных фондов может происходить как за счет приобретения новых, так и за счет модернизации имеющихся, что более предпочтительно, так как сохраняется овеществ-

ленный труд в конструктивных элементах и узлах, не подлежащих замене.

Обновление техники характеризует коэффициент автоматизации ($K_{авт.}$):

$$K_{авт.} = \frac{\text{Стоимость автоматизированных основных фондов}}{\text{Общая стоимость машин и оборудования}}$$

Коэффициент выбытия ($K_{выб.}$) характеризует степень интенсивности выбытия основных фондов из производства. Коэффициент выбытия определяется в целом по всем основным фондам, по активной части и по отдельным видам по периодам. Определяется изменение данного показателя за анализируемый период, выясняются причины выбытия, за счет какой части оно происходит. При прочих равных условиях высокий коэффициент выбытия по активной части по сравнению со всеми основными фондами свидетельствует об отрицательном влиянии на фондоотдачу.

Аналогично коэффициентам обновления и выбытия осуществляется анализ коэффициента прироста. Коэффициент прироста:

$$K_{пр} = \frac{\text{Сумма прироста основных средств}}{\text{Стоимость их на начало периода}}$$

Вышеуказанные показатели следует рассматривать взаимосвязанно.

Технический уровень и степень морального износа основных фондов характеризуют возрастной состав основных фондов.

Для этого необходимо величину среднего возраста по видам оборудования определить по формуле средней арифметической взвешенной.

Показатель возрастного состава определяется на начало и конец периода, вычисляется отклонение (изменение), определяется показатель в динамике.

Такой анализ дает возможность судить о работоспособности оборудования, выявить устаревшее оборудование, которое требует замены. Действующее оборудование группируется по продолжительности его использования. Затем по возрастным группам определяют удельный вес каждой группы в общем составе оборудования. Средний возраст оборудования определяется по формуле

$$\bar{X} = \sum X_{ci} \times j_i,$$

где \bar{X} — средний возраст оборудования;

X_{ci} — середина интервала i -группы оборудования;

j_i — удельный вес оборудования каждой интервальной группы в общем составе.

$$X_{ci} = \frac{X_n + X_v}{2},$$

где X_n , X_v — нижнее и верхнее значения интервала группы.

Техническое состояние основных фондов зависит от своевременности качественного ремонта основных средств.

Необходимо определить абсолютное отклонение затрат на ремонт в целом по предприятию, по производственным основным фондам и машинам и оборудованию; определить выполнение плана по ремонту в целом по предприятию по промышленно-производственным основным фондам, машинам и оборудованию, установить причины отклонений сроков и смет затрат на ремонт и их качество (отсутствие запчастей, рост цен на материалы, расценки за ремонт и т. д.).

Расчетные показатели (табл. 5) свидетельствуют о том, что степень обновления основных фондов в отчетном периоде невы-

Таблица 5

Анализ степени обновления, выбытия, прироста и изношенности основных фондов

Показатели	На начало года	На конце года	Изменения
1. Первоначальная (восстановительная) стоимость основных фондов, тыс. руб.	4617	5289	+672
В том числе промышленно-производственных основных фондов	3690	4269	+579
Из них машины и оборудование	2196	2700	+504
2. Ввод в действие основных фондов, тыс. руб.		177	+177
В том числе промышленно-производственных основных фондов		171	+171
Из них машины и оборудование		156	+156
3. Выбыло в отчетном году основных фондов, тыс. руб.		135	+135
В том числе промышленно-производственных основных фондов		111	+111
Из них машины и оборудование		99	+99
4. Износ основных фондов, тыс. руб.	1992	2316	+324
В том числе промышленно-производственных фондов	1299	1569	+270
5. Коэффициент обновления всех основных фондов, %		3,35	+3,35
В том числе промышленно-производственных основных фондов		4,01	+4,01
Из них машины и оборудование		5,78	+5,78
6. Коэффициент выбытия всех основных фондов, % на начало года		2,92	+2,92
В том числе промышленно-производственных основных фондов		3,01	+3,01
Из них машины и оборудование		4,51	+4,51
7. Коэффициент компенсации выбытия основных фондов (5/6)		1,15	+1,15
В том числе промышленно-производственных основных фондов		1,33	+1,33
Из них машины и оборудование		1,28	+1,28
8. Коэффициент износа основных фондов, %	41,8	43,8	+2
В том числе промышленно-производственных основных фондов	35,2	36,7	+1,5

Анализ финансово-хозяйственной деятельности

сока — 3,35%, в том числе по промышленно-производственным основным фондам — 4,01%. Наиболее высокий уровень обновления — активной части основных фондов 5,78%. Отсюда следует, что более высокими темпами обновляются орудия труда, что способствует росту фондоотдачи и повышению эффективности производства. Коэффициент обновления всех основных фондов и отдельных групп опережает коэффициент выбытия, что свидетельствует о том, что обновление осуществляется за счет нового строительства, приобретения новых основных фондов, а не за счет замены старых, изношенных фондов, что приводит к накоплению устаревшего оборудования.

Степень изношенности основных фондов высока, она составляет на конец года 43,8%, за отчетный год увеличилась на 2%. Степень физического износа промышленно-производственных основных фондов на конец года составила 36,7%, увеличилась на 1,5 пункта.

Анализ возрастного состава осуществлен на основе данных группировки оборудования по продолжительности использования в эксплуатации (табл. 6).

Таблица

Анализ возрастного состава основных фондов

Возрастные группы, лет	Виды оборудования, единиц							Все-го	Удельный вес, %
	1	2	3	4	5	6	Про-чее		
До 5 лет	490	108	122	24	46	53	6	849	27
От 5 до 10 лет	240	45	26	22	8	—	12	353	11,2
От 10 до 20 лет	667	160	148	42	—	—	35	1052	33,4
От 20 и более лет	565	86	167	32	—	—	46	896	28,4
ВСЕГО	1962	399	463	120	54	53	99	3150	100
Удельный вес, %	62,3	12,7	14,7	3,8	1,7	1,7	3,1	100	

Наиболее оптимальный срок замены действующего оборудования 7 лет, максимальный — 10 лет.

Анализ показывает, что около 1/3 установленного оборудования (28,4%) имеет срок службы 20 лет и более, что говорит о том, что оборудование является явно устаревшим и не может обеспечить должного уровня фондоотдачи.

Эффективность использования основных фондов характеризуется показателем амортизационнoемкости, т. е. доли амортизации в стоимости продукции. С ростом и совершенствованием техники сумма ежегодной амортизации возрастает, увеличивается доля себестоимости продукции, но поскольку увеличивается и выпуск продукции, изготовленной на более производительном оборудовании, то сумма амортизации в стоимости единицы изделия обычно уменьшается. Экономия на амортизации особенно ощутима при перевыполнении планов выпуска продукции при постоянной величине основных производственных фондов. В условиях НТП доля амортизации растет в себестоимости. Однако величина амортизации снижается за счет других элементов затрат.

1.4. Анализ фондоотдачи основных средств

Использование (потребление) основных фондов в производстве характеризуется показателями фондоотдачи, фондоемкости, фондовооруженности труда, снижением себестоимости, увеличением срока службы средств труда.

На промышленных предприятиях *фондоотдача* определяется по объему реализации (или выпуска) продукции на 1 рубль среднегодовой стоимости основных фондов. *Фондоемкость* — показатель, обратный фондоотдаче. *Фондорентабельность* представляет собой отношение прибыли от основной деятельности к среднегодовой стоимости основных средств. Фондоотдача и фондоемкость, фондорентабельность — обобщающие показатели использования основных фондов.

На величину и динамику фондоотдачи и фондоемкости влияют различные факторы, зависящие и не зависящие от предприятия. Величина фондоотдачи зависит от объема выпуска и реализации продукции, удельного веса машин и оборудования в общей стоимости основных фондов. При анализе выясняется влияние на этот показатель выхода продукции на одну денежную единицу стоимости действующего оборудования и коэффициента использования наличного оборудования, зависящего от неустановленного оборудования и установленного, но бездействующего оборудования.

Интенсивный путь ведения хозяйства предполагает систематический рост фондоотдачи за счет увеличения производительности труда, оборудования, сокращения простоев, оптимальной загрузки оборудования, технического совершенствования основных фондов.

Двухфакторная модель анализа основных фондов позволяет ответить на вопрос об изменении в структуре основных фондов, т.е. в соотношении активной и пассивной частей, как они повлияли на изменение фондоотдачи.

$$Ф_о = \frac{\text{Активная часть ОФ}}{\text{Среднегодовая стоимость ОФ}} \times \frac{\text{Объем продукции, принятой для исчисления ОФ}}{\text{Активная часть ОФ}}$$

На уровень и динамику фондоотдачи оказывают влияние многообразные факторы:

- изменение структуры основных фондов;
- изменение стоимости воспроизводства единицы мощности основных фондов;
- изменение степени использования основных фондов под влиянием экстенсивных и интенсивных факторов.

Для определения влияния на фондоотдачу действия экстенсивных и интенсивных факторов использования основных фондов используется факторная (мультипликативная) модель:

$$\begin{aligned}
 \text{Фо} = & \frac{\text{Активная часть основных фондов}}{\text{Среднегодовая стоимость основных фондов}} \times \frac{\text{Стоимость установленного действующего оборудования}}{\text{Активная часть ОФ}} \times \\
 & \times \frac{\text{Количество отработанных станко-смен}}{\text{Количество единиц действующего оборудования} \times \text{Продолжительность периода (дни)}} \times \frac{\text{Продолжительность рабочего периода в днях}}{\text{Средняя стоимость единицы оборудования}} \times \\
 & \times \frac{\text{Количество отработанных станко-часов}}{\text{Количество отработанных станко-смен}} \times \frac{\text{Объем продукции, принятой для исчисления ОФ}}{\text{Кол-во отработанных станко-часов}}
 \end{aligned}$$

Данная формула позволяет определить влияние на динамику фондоотдачи показателей: активной части основных фондов в общей стоимости основных фондов; доли машин и оборудования в стоимости активной части машин и оборудования; коэффициента сменности работы оборудования; средней стоимости единицы оборудования; продолжительности станко-смены; выработки продукции за один станко-час работы оборудования; продолжительности анализируемого периода в днях.

Эффективность использования основных фондов зависит от улучшения использования производственной мощности. Факторами, отражающими эффективность использования производственной мощности, а следовательно, и фондоотдачи, являются изменения уровня специализации предприятия, коэффициента использования среднегодовой мощности, доли активной части основных фондов в их общей стоимости, фондоотдачи активной части основных фондов, исчисленной по мощности.

Анализ финансово-хозяйственной деятельности

$$\begin{aligned}
 \text{Фо} = & \frac{\text{Объем продукции, принятый для исчисления ОФ}}{\text{Основная продукция предприятия}} \times \frac{\text{Основная продукция предприятия}}{\text{Среднегодовая производственная мощность}} \times \\
 & \times \frac{\text{Среднегодовая производственная мощность}}{\text{Активная часть основных фондов}} \times \frac{\text{Активная часть основных фондов}}{\text{Основные производственные фонды}}
 \end{aligned}$$

При расчете фондоотдачи наряду с собственными основными фондами учитываются и арендуемые фонды, не учитываются основные фонды, находящиеся на консервации, в резерве, сданные в аренду другим хозяйствующим субъектам.

Использование основных фондов считается эффективным, если относительный прирост физического объема продукции или прибыли превышает относительный прирост стоимости основных фондов за анализируемый период.

Рост фондоотдачи ведет к относительной экономии производственных основных фондов и увеличению объема выпускаемой продукции.

$$\begin{aligned}
 \text{Относительная экономия основных фондов} &= \frac{\text{Среднегодовая стоимость анализируемого периода}}{\text{Среднегодовая стоимость ОФ в предшествующем периоде, скорректированная на рост объема производства}}
 \end{aligned}$$

Доля прироста продукции за счет роста фондоотдачи определяется путем умножения прироста фондоотдачи за анализируемый период на среднегодовую фактическую стоимость основных производственных фондов.

Для расчета влияния анализируемых факторов на уровень динамики основных фондов используется табл. 7.

Анализ проведенных расчетов (табл. 8) показывает, что в отчетном году фондоотдача увеличилась по сравнению с прошлым

Таблица 7

Расчет влияния факторов на уровень динамики
основных фондов

Показатели	Прошлый год	Отчетный год	Отчетный год к прошлому, %
1. Объем продукции (работ, услуг), тыс. руб.	13362	16350	122,36
2. Среднегодовая стоимость основных производственных фондов (ОПФ), тыс. руб.	3690	4269	115,69
3. Среднегодовая стоимость рабочих машин и оборудования, тыс.руб.	2196	2700	122,95
4. Среднегодовая стоимость установленных машин и оборудования, тыс. руб.	2085	2484	119,14
5. Среднегодовая стоимость действующего оборудования, тыс. руб.	2028	2361	116,42
6. Количество действующего оборудования, физ. ед.	1365	1617	118,46
7. Количество отработанных станко-смен	444	507	114,19
8. Количество рабочих дней	750	753	100,4
9. Количество отработанных машино-часов, тыс.	3462	3903	112,74
10. Коэффициент наличия машин и оборудования (3/2)	0,5951	0,6325	106,28
11. Коэффициент установленного оборудования (4/3)	0,949	0,92	96,94
12. Коэффициент действующего оборудования (5/4)	0,973	0,95	97,94
13. Среднегодовая стоимость единицы оборудования, руб (5/6)	1486	1461	98,32
14. Коэффициент сменности (7/(6 x 8))	1,3	1,25	96,15
15. Продолжительность смены, часы (9/7)	7,797	7,698	98,73
16. Производительность оборудования, руб. (1/7)	3860	4189	108,52
17. Фондоотдача, руб. (1/2)	3,621	3,83	105,77

АНАЛИЗ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

годом на 0,209 рублей. Увеличение фондоотдачи на 0,603(0,227 + 0,063 + 0,015 + 0,298) произошло за счет повышения производительности действующего оборудования на 0,298, увеличения удельного веса машин и оборудования в стоимости основных производственных фондов на 0,227, снижение средней стоимости единицы оборудования привело к увеличению фондоотдачи на 0,063, количество рабочих дней увеличилось на 0,015.

Таблица

Расчет влияния факторов на фондоотдачу

Наименование факторов	Исходная величина Фо, предыдущий год, руб., коп.	% изменения показателя	Фо с учетом изменений анализируемых показателей, руб., коп.	Влияние на Фо отдельных факторов, руб., коп.
1. Удельный вес активной части, Ка	3,621	106,28	$3,621 \times \frac{106,28}{100} = 3,848$	+0,227
2. Коэффициент установленного оборудования, Ку	3,848	96,94	3,73	-0,118
3. Коэффициент действующего оборудования, Кд	3,730	97,64	3,642	-0,088
4. Изменение стоимости единицы оборудования, ОФ	3,642	$\frac{100}{98,32} \times 100 = 101,71$	3,705	+0,063
5. Количество рабочих дней, Qрг	3,705	100,4	3,720	0,015
6. Коэффициент сменности, Ксм	3,720	96,15	3,577	-0,143
7. Продолжительность смены (в часах), Qрд	3,577	98,73	3,532	-0,045
8. Производительность оборудования в единицу рабочего времени, Вч	3,532	108,52	3,830	+0,298
ОБЩЕЕ ВЛИЯНИЕ				+0,209

Снижение фондоотдачи на 0,394 (-0,118 - 0,143 - 0,045 - 0,088) произошло за счет использования наличного оборудования — на 0,118, установленного оборудования — на 0,088, снижения коэффициента сменности — на 0,143 и продолжительности рабочей смены — на 0,045.

На величину фондоотдачи в целом влияют два фактора:

- изменение величины стоимости основных фондов в целом и по группам;
- изменение эффективности их использования.

Анализ начинается с расчета показателя фондоотдачи по периодам.

Определяется абсолютное отклонение по всем показателям-факторов.

Определяется количественное влияние вышеуказанных факторов способом цепных подстановок.

Определяется общее влияние факторов (проверка).

Выявляются причины изменений показателей факторов.

Определяются резервы роста фондоотдачи.

Наряду с фондоотдачей в аналитической работе используется показатель фондоемкости. Он удобен тем, что его числитель можно разложить на составные части (по отдельным структурным подразделениям, участвующих в производстве продукции, работ, услуг). Затем определить влияние каждого производственного участка (используемого оборудования на участке) на изменение объема выпуска.

Изменение эффективности использования основных фондов проявляется в показателе объема товарной продукции ($V_{тп}$).

$V_{тп} = K_A \cdot K_y \cdot K_d \cdot Q_{рг} \cdot Q_{рд} \cdot K_{см} \cdot V_{ч}$ (обозначения даны в табл. 8). Расчет влияния факторов осуществляется способом цепных подстановок.

1.5. Анализ обеспеченности хозяйствующего субъекта производственным оборудованием и эффективности его использования

Изучение обобщающих показателей эффективности использования основных фондов позволяет перейти к более детальному анализу использования производственного оборудования. При анализе основных фондов прежде всего проверяется обес-

печенность хозяйствующего субъекта оборудованием, полное его использования.

Все оборудование хозяйствующего субъекта подразделяется на наличное, установленное и действующее, находящееся в ремонте и на модернизации, и резервное. Оптимальной считается ситуация, при которой по величине наличное, установленное и действующее оборудование примерно одинаково.

К *наличному оборудованию* относится все имеющееся оборудование, независимо от того, где оно находится (на участке или на складе) и в каком состоянии.

К *установленному оборудованию* относится смонтированное и подготовленное к работе оборудование, находящееся на участках, в цехах. Часть установленного оборудования может находиться в резерве или на консервации, в плановом ремонте и на модернизации.

К *действующему оборудованию* относится все фактически работающее в отчетном периоде (независимо от времени его работы).

Для оценки использования имеющегося в наличии оборудования сопоставляют с установленным, а установленное с работающим, так как не все имеющееся оборудование установлено и не все установленное оборудование эксплуатируется. Кроме того, определяются коэффициенты использования наличного и установленного оборудования.

Коэффициент использования наличного оборудования (к действующему) ($K_{дн}$) рассчитывается:

$$K_{дн} = \frac{\text{Количество действующего оборудования}}{\text{Количество наличного оборудования}}$$

Можно рассчитать данный коэффициент по установленному оборудованию.

Коэффициент использования установленного оборудования (по действующему) ($K_{дл}$):

$$K_{дл} = \frac{\text{Количество действующего оборудования}}{\text{Количество установленного оборудования}}$$

Задача эффективного полного использования оборудования заключается в том, чтобы свести к минимуму количество неустановленного бездействующего оборудования. Ввод в действие новых машин повышает темпы наращивания производственных мощностей, способствует лучшему использованию средств производства.

Таблица 9

Анализ обеспеченности оборудованием и его использования

Показатели	По плану	Фактически	Отклонение от плана
1. Количество наличного оборудования, ед.	1618	1618	—
1.1. Количество установленного оборудования, ед.	1610	1614	+4
1.2. Количество действующего оборудования, ед.	1610	1614	+4
2. Неустановленное оборудование, ед.	8	4	-4
3. Коэффициенты использования наличного оборудования по действующему	0,995	0,997	+0,02
4. Коэффициент использования установленного оборудования по действующему	1	1	—

Как видно из табл. 9, на предприятии количество единиц неустановленного оборудования сократилось с 8 до 4, следовательно, в отчетном периоде на предприятии осуществились работы

по монтажу вновь ввозимого оборудования. Недействующего оборудования на предприятии нет. Количество действующего оборудования и, следовательно, установленного оборудования против плана возросло на 4 единицы. Излишнего оборудования нет. Оставшееся неустановленное оборудование в количестве 4 единиц находится в плановом монтаже.

Разность между количеством наличного и установленного оборудования, умноженная на плановую среднегодовую выработку продукции на единицу оборудования, характеризует потенциальный резерв роста производства продукции за счет увеличения количества действующего оборудования.

Повышение эффективности использования работающего (действующего) оборудования обеспечивается двумя путями: экстенсивным (по времени) и интенсивным (по мощности).

Показателями, характеризующими экстенсивный путь использования оборудования, являются: количество единиц оборудования, структура машин и станков, коэффициент сменности, отработанное время (станко-часы).

Показателями интенсивного использования являются показатели выпуска продукции на один машино-час либо на 1 рубль т. е. показатели производительности.

Анализ экстенсивного использования оборудования начинается с анализа баланса времени его работы. Баланс времени работы оборудования определяется по цехам, так как режим работы может быть разный (например, термический цех или участок работает в непрерывном режиме) и по предприятию. С этой целью рассчитываются следующие фонды времени: календарный, режимный, возможный, плановый и фактический.

Календарный фонд времени определяется как произведение числа календарных дней в отчетном периоде (24 часа) на количество единиц установленного оборудования. Все оборудование одновременно эксплуатироваться не может. Оно тре-

бует ремонта, и режим работы оборудования может быть разный. Вследствие этого определяют режимный фонд времени и возможный.

Режимный фонд времени работы оборудования определяют путем умножения количества единиц установленного оборудования на количество рабочих дней (с учетом режима работы) в анализируемом периоде и на продолжительность рабочего дня в часах.

Возможный фонд времени равен разнице между режимным фондом и временем планового ремонта и модернизации.

Фактический фонд времени — это время фактически отработанных машино-часов.

Фонд времени работы оборудования рассчитывается по плану, по факту определяется абсолютное отклонение. Сравнение календарного и режимного фондов времени оборудования позволяет определить возможности лучшего использования оборудования за счет повышения коэффициента сменности. Сравнение возможного и режимного фондов времени позволяет установить возможности лучшего использования оборудования за счет сокращения затрат времени на ремонт в рабочее время. Сравнение фактического и планового календарных фондов позволяет установить степень выполнения плана по вводу оборудования в эксплуатацию по количеству и срокам. Анализ осуществляется по предприятию, цехам, участкам, конкретным видам машин.

Затем определяют коэффициенты использования оборудования по времени (по факту).

Коэффициент использования календарного времени ($K_{кф}$):

$$K_{кф} = T_{ф}/T_{к},$$

где $T_{ф}$, $T_{к}$ — соответственно фактический и календарный фонды рабочего времени оборудования.

Коэффициент использования режимного фонда времени ($K_{рф}$):

$$K_{рф} = T_{ф} / T_{р},$$

где $T_{р}$ — режимный фонд рабочего времени оборудования.

Коэффициент планового фонда времени ($K_{пф}$):

$$K_{пф} = T_{ф} / T_{п},$$

где $T_{п}$ — плановый фонд рабочего времени оборудования.

По исчисленным показателям необходимо оценить эффективность использования оборудования во времени.

Затем целесообразно определить удельный вес простоев в календарном фонде времени работы оборудования ($У_{пр}$).

$$У_{пр} = ПР / T_{к}$$

Снижение показателей фондов времени работы оборудования и увеличение удельного веса простоев свидетельствует о том, что у хозяйствующего субъекта имеются резервы роста производства (наличие упущенных возможностей). Необходимо усилить контроль за работой оборудования, выяснить причины снижения указанных показателей (неисправности и внеплановый ремонт, отключение электроэнергии, наладка и переналадка оборудования в связи с изменением ассортимента).

Экстенсивное использование оборудования характеризуется коэффициентом сменности ($K_{см}$). Он определяется как отношение суммы отработанных станко-смен ко всему установленному оборудованию (в том числе находящееся в ремонте и резерве):

$$K_{см} = \frac{\text{Сумма станко-смен}}{\text{Количество установленного оборудования (или в наибольшей смене)}}$$

Коэффициент сменности показывает, сколько смен проработал станок. Чем выше коэффициент сменности, тем больше выпуск продукции.

Плохое использование установленного оборудования по количеству единиц и неполное использование действующего оборудования по сменам являются основными причинами низкого уровня коэффициента сменности. Недогрузка машин и оборудования в основном объясняется слабой организацией производства и несопряженностью мощностей отдельных участков и групп оборудования. Использование нового, технически совершенного оборудования наряду с морально устаревшим не обеспечивает равновесную загрузку оборудования и снижает коэффициент сменности его работы. Таким образом, основными причинами низкого коэффициента сменности являются: длительный внеплановый ремонт, неукomплектованность рабочими, неисправность оборудования, отключение электроэнергии, некомплект закупок деталей, узлов, материалов.

Интенсивное использование основных фондов характеризуется как показателями выпуска на один станко-час, так и натуральными и условно-натуральными показателями, принятыми в той или иной отрасли. Это показатели среднесменного съема продукции с единицы оборудования или производственной площади: съем стали в тоннах с одного квадратного метра площади пода мартеновских печей, съем тканей в метро-уточинах на ткацких фабриках и т. д.

Показатели интенсивного использования оборудования определяются по плану, по факту, определяется абсолютное отклонение. Абсолютное отклонение является объектом анализа. Определяются причины изменения показателей, выявляются резервы роста объема выпуска. Снижение фактических показателей по сравнению с расчетными плановыми, исходя из рациональной загрузки оборудования, свидетельствует о нерациональном использовании производственной мощности,

об упущении реальных возможностей увеличения выпуска продукции.

Показателем интенсивности работы оборудования является коэффициент интенсивной загрузки ($K_{\text{инт}}$):

$$K_{\text{инт}} = \frac{\bar{B}_{\text{ф.ч}}}{\bar{B}_{\text{пл.ч}}},$$

где $\bar{B}_{\text{ф.ч}}$, $\bar{B}_{\text{пл.ч}}$ — соответственно фактическая и плановая средняя часовая выработка оборудования.

Коэффициент интегральной загрузки оборудования является показателем, характеризующим использование оборудования комплексно, т.е. по времени и мощности. Коэффициент интегральной загрузки оборудования определяется по формуле ($K_{\text{интегр.}}$):

$$K_{\text{интегр.}} = K_{\text{экс.}} \times K_{\text{инт.}}$$

Показатели рассчитываются по периодам, анализ показателей ведется в динамике. Определяются причины их изменения и резервы упущенных возможностей.

В заключение анализа по группам однородного оборудования определяется изменение объема производства продукции за счет его количества, интенсивности и экстенсивности использования ($\pm V_{\text{вп}}$):

$$\pm V_{\text{вп}} = Q_i \cdot \bar{Q}_{\text{рГ}} \cdot K_{\text{смi}} \cdot \bar{Q}_{\text{рД}} \cdot \bar{B}_{\text{м-ч}},$$

где $\pm V_{\text{вп}}$ — изменение объема производства продукции;

Q_i — количество i -го оборудования;

$\bar{Q}_{\text{рГ}}$ — количество отработанных дней единицей оборудования;

$K_{\text{смi}}$ — коэффициент сменности работы оборудования;

$\bar{Q}_{рд}$ — средняя продолжительность смены, в часах;

$\bar{B}_{м-ч}$ — выработка продукции за один машино-час на оборудовании.

Показатели рассчитываются по плану, факту, определяется отклонение по показателям. Расчет количественного влияния факторов осуществляется способом цепных подстановок либо способом абсолютных и относительных разниц. По результатам проведенных расчетов дается оценка, выявляются причины изменений и возможные резервы увеличения производства продукции.

1.6. Анализ использования производственной мощности

В условиях рынка оценочным показателем деятельности хозяйствующего субъекта является финансовое положение и финансовая устойчивость.

Финансовое состояние определяется конечными финансовыми результатами: прибылью и рентабельностью, которые в свою очередь зависят от уровня себестоимости, объема продаж и выпуска продукции, работ, услуг. Выпуск продукции, работ, услуг зависит от состояния материально-технической базы хозяйствующего субъекта и степени использования его производственного потенциала.

Важнейшим направлением анализа обеспеченности и использования основных фондов является анализ производственной мощности. Источником информации для анализа является «Баланс производственной мощности», «Отчет по продукции», форма № 5-з, форма № 2 «Отчет о прибылях и убытках», форма БМ «Баланс производственной мощности».

Производственная мощность является интегральным показателем использования мощности оборудования в единицу рабочего времени.

Под производственной мощностью понимается максимально возможный выпуск продукции в единицу рабочего времени (час, день, год) при максимальном использовании всех видов ресурсов, имеющемся уровне техники, технологии и организации производства.

Производственная мощность изменяется вместе с развитием техники, технологии и совершенствованием организации производства. В условиях рынка большое влияние на изменение производственной мощности оказывает принятая стратегия хозяйствующего субъекта.

Производственная мощность определяется по мощности ведущих цехов, в цехах — по ведущим участкам или оборудованию. Ведущим оборудованием считается оборудование, на котором выполняются основные, наиболее трудоемкие операции. Если на участке или в цеху несколько групп оборудования, мощность определяется по той группе, где обработка деталей наиболее трудоемкая. Производственная мощность определяется в тех же единицах измерения, в которых устанавливается объем выпуска продукции (в натуральных и стоимостных измерителях). В условиях диверсификации производства мощность измеряется в условно-натуральных измерителях: «условный наборный комплект», определяемый на основе трудоемкости комплекта, «базовое изделие-представитель» рассчитывается укрупнением номенклатуры на основе объединения разных изделий в группы по конструктивно-техническому подобию.

Производственная мощность группы однотипных станков определяется:

$$ПМ = (F_3 \times Q_{ст} \times K_{вн}) / t_{изд},$$

где ПМ — производственная мощность;

F_3 — эффективный фонд времени работы оборудования;

$Q_{ст}$ — количество установленных станков;

$K_{\text{вн}}$ — коэффициент выполнения норм;
 $t_{\text{изд}}$ — трудоемкость изготовления изделия, в часах.

К расчету производственной мощности берется все оборудование независимо от его состояния (все наличное, числящееся на балансе предприятия, установленное и не установленное).

При определении производственной мощности исходят из максимально возможного фонда времени работы оборудования.

Максимально возможный фонд времени работы оборудования:

А. В условиях непрерывного производства определяется как произведение числа календарных дней в году на 24 часа в сутки за вычетом времени, необходимого для проведения ремонта и технических остановок, если эти остановки не входят в нормы работы техники.

Б. При прерывном режиме определяют возможный плановый фонд работы оборудования с учетом режима работы, ремонта, выходных, праздничных и т. д.

Анализ использования производственной мощности проводится по данным планового и отчетного балансов производственных мощностей.

Баланс производственной мощности рассчитывается по формуле

$$M_x = M_n + M_o + M_p + M_c \pm M_{\text{вс}} - M_{\text{в}},$$

где M_n , M_x — соответственно мощность на начало и конец периода;

M_o — увеличение мощности за счет внедрения оргтехмероприятий;

M_p — увеличение мощности за счет реконструкции действующего производства;

M_c — увеличение мощности за счет строительства новых и расширения действующих фондов;

$M_{ас}$ — изменение мощности в связи с изменением ассортимента, вследствие изменения трудоемкости;

$M_у$ — уменьшение мощности в связи с выбытием фондов.

На основе проведенных расчетов по балансу производственной мощности определяется изменение. Затем рассчитывается показатель использования производственной мощности по плану и факту в процентах путем деления объема выпуска на среднегодовую мощность (в сопоставимых единицах). Полученное изменение является объектом анализа (факт-план).

Сравнение фактического коэффициента использования плановым и за предшествующий год позволяет определить степень изменения использования мощности и причины этих изменений.

Низкий коэффициент использования свидетельствует о наличии неиспользованных возможностей увеличения объема выпуска без ввода дополнительных мощностей и осуществления новых капитальных вложений.

Для расчета факторов изменения уровня использования среднегодовой мощности используется прием долевого участия. Влияние каждого фактора рассчитывается путем деления изменения выпуска продукции за счет соответствующего мероприятия к среднегодовой мощности, выраженное в процентах.

При проведении анализа нужно учитывать необходимость создания резервных мощностей с целью обеспечения бесперебойной работы и устранения краткосрочных нарушений их работы, вследствие чего следует различать резервные мощности, необходимые для нормального хода производства, и резервы мощностей, образующиеся вследствие нерационального их использования.

Важным направлением аналитической работы является разработка мероприятий по повышению коэффициента использования производственной мощности.

Основными мероприятиями повышения данного коэффициента являются:

- повышение коэффициента сменности;
- ликвидация узких мест в производстве;
- улучшение организации труда;
- уменьшение простоев оборудования;
- сокращение сроков освоения проектных мощностей вновь вводимых объектов;
- простой оборудования из-за отсутствия сырья.

Наряду с анализом степени использования активной части основных фондов (по производственной мощности) осуществляется анализ степени использования пассивной части фондов, который дополняет характеристику использования производственной мощности и показатель выхода продукции на один квадратный метр производственной площади. Увеличение уровня данного показателя способствует увеличению производства продукции и снижению себестоимости. *Влияние изменения производственной площади на объем выпуска продукции можно* рассчитать следующим образом: изменение величины производственной мощности (в м²) умножить на плановые или прошлогодние показатели выпуска продукции на один квадратный метр площади цехов и удельного веса площади цехов в общей производственной площади за тот же период.

Влияние изменения удельного веса площади цехов в общей производственной площади можно рассчитать путем умножения разности удельного веса площади цехов в общей производственной площади по периодам на величину фактической производственной площади (квадратные метры) и выпуск продукции на 1 м² площади цехов за прошлый год или по плану.

Влияние изменения выпуска продукции на 1 м² цехов определяется путем умножения разности выпуска продукции на квадратный метр площади цехов (по периодам) на производственную площадь по факту и удельный вес площади цехов в общей производственной площади по факту.

По результатам проведенных расчетов сделать выводы.

Неполное использование производственной мощности и оборудования и площади приводит к снижению объема выпуска за счет роста себестоимости, которая возрастает за счет постоянных расходов.

Изменение величины постоянных расходов, а следовательно, и себестоимости приводит к изменению безубыточности объема продаж и изменяет зону безопасности.

Влияние изменения суммы постоянных расходов на безубыточный объем продаж рассчитывается по формуле

$$\pm q_{к(6)} = \frac{\pm z_c}{jMD} \times 100\%,$$

где $\pm q_{к(6)}$ — изменение безубыточного объема продаж;

$\pm z_c$ — изменение суммы постоянных расходов на весь выпуск;

jMD — доля маржинального дохода в выручке.

Зная изменение безубыточного (критического) объема продаж, можно определить, как изменится (увеличится, уменьшится) зона безопасности:

$$\pm ЗБ = \frac{\pm q_{к(6)}}{B_q} \times 100.$$

1.7. Резервы увеличения выпуска продукции и фондоотдачи

Анализ состояния и использования основных фондов позволяет оценить эффективность применения активной и пассивной частей средств труда и рассчитать резервы увеличения выпуска продукции и фондоотдачи.

Резервами увеличения выпуска продукции и фондоотдачи могут быть:

- сокращение количества неустановленного оборудования;
- замена и модернизация оборудования;
- повышение коэффициента сменности;
- увеличение коэффициента интегральной загрузки оборудования за счет сокращения потерь рабочего времени;
- повышение коэффициента использования производственных площадей;
- реализация достижений НТП в производство;
- увеличение доли активной части основных фондов и др.

При определении резервов роста вместо планового уровня факторных показателей берется возможный их уровень.

Резерв увеличения выпуска продукции за счет повышения коэффициента сменности в результате лучшей организации производства определяется путем умножения возможного прироста коэффициента сменности на возможное количество дней работы всего оборудования, умноженного на фактическую сменную выработку (или на фактическую среднюю продолжительность смены) и фактическую среднечасовую выработку оборудования.

Сокращение целодневных простоев оборудования приводит к увеличению среднего количества отработанных дней каждой

единицы за год. Чтобы определить резерв увеличения выпуска за счет данного показателя, необходимо прирост среднего количества отработанных дней умножить на возможное количество единиц оборудования, фактическую среднедневную выработку единицы оборудования (либо на фактический коэффициент сменности), фактическую продолжительность смены, фактическую среднечасовую выработку.

Резерв увеличения выпуска продукции за счет ввода в действие нового оборудования определяется путем умножения дополнительного количества введенного оборудования на фактическое количество дней, отработанных за год единицей оборудования, умноженное на фактический коэффициент сменности, умноженный на фактическую среднюю продолжительность смены и фактически среднечасовую выработку.

Резерв увеличения выпуска за счет сокращения внутрисменных потерь рабочего времени рассчитывается путем умножения возможного прироста средней продолжительности смены на фактический уровень среднечасовой выработки оборудования, на возможное количество отработанных смен всем парком оборудования либо произведения возможного количества оборудования, возможного количества дней, отработанных единицей оборудования, и возможного коэффициента сменности. Сокращение внутрисменных простоев увеличивает среднюю продолжительность смены, а следовательно, и выпуск продукции.

Сокращение целодневных и внутрисменных потерь, совершенствование организации производства и труда, замена старого оборудования на новое и другие факторы находят отражение в среднечасовой выработке. Выявленный резерв увеличения среднечасовой выработки необходимо умножить на возможное количество часов работы оборудования (т. е. возможного количества единиц на количество дней работы на коэффициент сменности на продолжительность смены), чтобы определить резерв увеличения выпуска продукции за счет роста среднечасовой выработки.

Важнейшим направлением анализа является выявление резервов роста фондоотдачи, так как это увеличение объема производства и сокращения среднегодовых остатков основных производственных фондов (ОПФ).

Резерв роста фондоотдачи можно рассчитать как разницу между возможным и фактическим уровнем фондоотдачи или $R\uparrow\Phi_0$:

$$R\uparrow\Phi_0 = \frac{V_{\text{ф.вп}} + R\uparrow V_{\text{вп}}}{\text{ОПФ}_{\text{ф}} + \text{ОПФ}_{\text{д}} - R\downarrow\text{ОПФ}} - \frac{V_{\text{ф.вп}}}{\text{ОПФ}_{\text{ф}}}$$

где $R\uparrow\Phi_0$ — резерв роста фондоотдачи;

$V_{\text{ф.вп}}$ — объем выпуска продукции по факту;

$R\uparrow V_{\text{вп}}$ — резерв увеличения производства продукции;

$\text{ОПФ}_{\text{ф}}$ — основные производственные фонды по факту,

$\text{ОПФ}_{\text{д}}$ — дополнительная сумма ОПФ, необходимая для освоения резервов увеличения выпуска продукции;

$R\downarrow\text{ОПФ}$ — резерв сокращения остатков основных производственных фондов за счет реализации и сдачи в аренду неиспользованных ОФ вследствие ненадобности и непригодности.

На изменение уровня фондоотдачи ($\pm\Phi_0$) оказывает влияние изменение внедрения мероприятий НТП:

$$\pm\Phi_0 = \frac{\text{Приращение объема продукции за счет научно-технического прогресса}}{\text{Среднегодовая стоимость основных производственных фондов}}$$

Влияние внедрения мероприятий НТП на фондоотдачу имеет особенности, так как изменяется не только объем выпуска продукции, но и стоимость основных производственных фондов за счет удорожания. Причем удорожание основных производственных фондов не всегда компенсируется соответствующим

Анализ финансово-хозяйственной деятельности

щим ростом ее производительности. В современных условиях немногие хозяйствующие субъекты внедряют достижения НТ в производство вследствие отсутствия средств, что оказывает замедляющее воздействие на прирост объема продукции.

Расчет влияния факторов на изменение объема продаж использованием приема «прямого счета» можно проследить данным табл. 10.

Таблица 10

Анализ факторов, влияющих на изменение объема продаж

Показатели	Факторы		Результативный показатель (выручка от реализации), тыс. руб.	Расчет влияния фактора, тыс. руб.
	Среднегодовая стоимость ОФ, тыс. руб.	Фондоотдача, руб.		
1. Плановые значения показателей	3690	3,621	13 361,49	—
2. Влияние изменения фактора — среднегодовой стоимости основных фондов на объем продаж	4269	3,621	15 458,05	15 458,05 – – 13 361,49 = = 2096,56
3. Влияние изменения фондоотдачи на изменение объема продаж	4269	3,83	16 350,27	16350,27 – – 15458,05 = = 892,22
4. Совокупное влияние факторов на изменение объема продаж	x	x	x	+2096,56 + + 892,22 = = 2988,78

Расчеты, приведенные в данной таблице, позволяют определить влияние на изменение выручки от реализации продукции, работ, услуг факторов интенсивного и экстенсивного использования основных средств с целью выявления резервов роста.

Данные таблицы свидетельствуют об увеличении объема продаж на 2988,78 тыс. руб. За счет изменения среднегодовой стоимости объем продаж увеличился на 2096,56 тыс. руб. з

счет фондоотдачи на 892,22 тыс. руб. Общее влияние 2988,78 тыс. руб.

Наиболее обобщающим показателем эффективности использования основных фондов является фондорентабельность. Уровень фондорентабельности зависит не только от фондоотдачи, но и рентабельности продукции.

Фондорентабельность рассчитывается по формуле ($R_{\text{оф}}$)

$$R_{\text{оф}} = \Phi_o \times R_{\text{рп}},$$

где $R_{\text{рп}}$ — рентабельность реализованной продукции.

$$R_{\text{оф}} = \frac{\Pi}{\text{ОПФ}} = \frac{\text{РП}}{\text{ОПФ}} \times \frac{\Pi}{\text{РП}}$$

Резервы роста фондорентабельности определяются путем умножения выявленного резерва роста фондоотдачи на фактический уровень рентабельности продукции ($\text{P}\uparrow R_{\text{фо}}$):

$$\text{P}\uparrow R_{\text{фо}} = \text{P}\uparrow \Phi_o \times R_{\text{впф}},$$

где $\text{P}\uparrow \Phi_o$ — резерв роста фондоотдачи;

$R_{\text{впф}}$ — фактический уровень рентабельности продукции.

АНАЛИЗ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ

-
- 2.1. Значение фактора трудовых ресурсов в производственной деятельности. Задачи и источники анализа.**
 - 2.2. Анализ численности, состава и движения рабочей силы.**
 - 2.3. Анализ использования фонда рабочего времени.**
 - 2.4. Анализ производительности труда.**
 - 2.5. Анализ трудоемкости продукции.**
 - 2.6. Анализ влияния численности рабочих, использования рабочего времени и среднечасовой выработки на рост объем выпуска продукции.**

2.1. Значение фактора трудовых ресурсов в производственной деятельности.

Задачи и источники анализа

Повышение технико-организационного уровня и других условий в любой отрасли материального производства в конечном счете проявляется в уровне использования всех трех элементов производственного процесса: труда, средств и предметов труда.

Качественные показатели использования производственных ресурсов — производительность труда, фондоотдача, материалоемкость и оборачиваемость оборотных средств, отражающие интенсивность использования ресурсов, — являются показателями экономической эффективности.

Результаты производственно-хозяйственной деятельности, выполнение бизнес-плана, динамика выполнения плана производства во многом определяются степенью использования трудовых ресурсов.

В основные задачи анализа использования трудовых ресурсов входят:

- в области использования рабочей силы — оценка обеспеченности предприятия необходимыми кадрами по численности, составу, структуре, уровню квалификации; установление соответствия профессионального состава и уровня квалификации работающих требованиям производства; изучение форм, динамики и причин движения рабочей силы, анализ влияния численности работающих на динамику продукции; проверка данных об использовании рабочего времени и разработка мероприятий лучшего использования рабочего времени и по устранению непроизводительных затрат рабочего времени;

- в области производительности труда — установление уровня производительности труда по структурным подразделениям; сопоставление полученных показателей с показателями предыдущих периодов; определение экстенсивных и интенсивных факторов роста производительности труда; оценка факторов, влияющих на рост производительности труда; выявление резервов дальнейшего роста производительности труда и их влияние на динамику выпуска продукции.

Цель анализа трудовых ресурсов состоит в том, чтобы вскрыть резервы повышения эффективности производства за счет производительности труда, более рационального использования численности рабочих, их рабочего времени.

Основными источниками информации, используемой в анализе трудовых ресурсов, являются данные отчетности о труде, форма № П-4 «Сведения о численности, зарплате и движении работников», данные табельного учета, единовременный учет работников по профессиям и квалификации, данные выборочных наблюдений за использованием трудовых ресурсов, сведения о трудоемкости продукции и задачах по ее снижению.

2.2. Анализ численности, состава и движения рабочей силы

Изучение показателей трудовых ресурсов начинается с анализа обеспеченности предприятия персоналом. К основным объектам такого анализа относятся:

- изучение состава и структуры промышленно-производственного персонала;

- обеспеченность хозяйствующего субъекта рабочими, административно-управленческим персоналом и специалистами;
- обеспеченность квалификационного и профессионального состава рабочих;
- изучение движения рабочей силы.

Анализ обеспеченности кадрами начинается с изучения структуры и состава персонала.

Работники промышленного предприятия подразделяются на две группы:

1. Промышленно-производственный персонал.
2. Непромышленный персонал.

К *первой группе* относятся работники, непосредственно участвующие в производственном процессе или обслуживающие его (рабочие, специалисты, административно-управленческий персонал).

Ко *второй группе* относятся работники, не связанные напрямую с основной деятельностью хозяйствующего субъекта и создающие нормальные условия для воспроизводства рабочей силы промышленно-производственного персонала (работники ЖКХ, детских учреждений, предприятий культурно-бытового обслуживания).

Структура персонала зависит от особенностей производства, номенклатуры изделий, специализации производства, масштабов производства. Удельный вес каждой категории работающих меняется с развитием техники, технологии, организации производства. Повышение организационно-технического уровня производства приводит к относительному сокращению численности служащих и росту удельного веса рабочих в общей численности работающих.

Совершенствование техники, технологии, организации производства, особенно обслуживающих производств (механизация

погрузочно-разгрузочных и транспортных работ и т. д.), приводит к изменению соотношения основных и вспомогательных рабочих. Удельный вес основных рабочих возрастает, а вспомогательных сокращается.

Сравнивая фактическую численность персонала с потребностью в рабочей силе (плановой численности) и численности персонала в предыдущем периоде в целом по хозяйствующему субъекту, по группам персонала (промышленная, непромышленная), по категориям работников, определяют обеспеченность работающих, а также изменение их численности по сравнению с потребностью в рабочей силе и предыдущим периодом.

По категории обслуживающего персонала определяется абсолютное отклонение и выявляются причины изменения обслуживающего персонала.

Структуру кадров и ее изменение можно определить по динамике выработки на одного рабочего и одного работающего использованием индексного метода. Для этого необходимо определить *индекс доли рабочих*.

$$I_{\text{доли рабочих}} = I_{\text{тр.ппп}} / I_{\text{тр}},$$

где $I_{\text{доли рабочих}}$ — индекс доли рабочих;

$I_{\text{тр.ппп}}$ — индекс производительности труда промышленно-производственного персонала;

$I_{\text{тр}}$ — индекс производительности труда рабочих.

Затем определяем *удельный вес рабочих в общей численности работающих* по отчету. Для этого необходимо удельный вес рабочих по плану (или за прошлый год) умножить на индекс доли рабочих в отчетном году.

Чтобы найти *рост производительности труда* на одного рабочего, необходимо:

$$I_{\text{тр}} = I_{\text{т.ппп}} / I_{\text{доли рабочих}}.$$

По категории рабочих помимо абсолютного отклонения по численности определяют относительное отклонение их численности от плана и предыдущим периодом в связи с изменением объема производства. Для этого необходимо определить:

1. Коэффициент изменения объема продукции = Фактический выпуск продукции/Плановый выпуск продукции.
2. Плановую численность персонала скорректировать на коэффициент изменения выпуска продукции.
3. Из фактической численности персонала вычесть плановую численность, скорректированную на коэффициент изменения выпуска продукции.

Недостаток рабочей силы порождает отступление от установленной технологии, непроизводительные выплаты.

Излишек рабочей силы приводит к недогрузке рабочих, использованию рабочей силы не по назначению, к снижению производительности труда.

В анализе обеспеченности рабочей силой (персоналом) особое внимание уделяется изучению обеспеченности кадрами по профессиональному и квалификационному составу. К анализу привлекаются данные оперативно-технического учета отдела кадров, отделов труда и зарплаты. Соответствие квалификации рабочих сложности выполняемых работ определяется на основе сопоставления показателей среднего разряда рабочих и среднего разряда работ. Они определяются по периодам. Обобщающим показателем, характеризующим квалификационный состав рабочих, является средний тарифный разряд (коэффициент). Расчет осуществляется по формуле средней арифметической взвешенной:

$$\overline{TK} = (\sum N_{pi} \times TK_i) / \sum N_{pi},$$

где \overline{TK} — средний тарифный коэффициент;

N_{pi} — численность рабочих каждого разряда;

TK_i — тарифный коэффициент соответствующего разряда.

Средний разряд работ определяется аналогично по формуле средневзвешенной через трудоемкость работ.

Анализ обеспеченности по уровню квалификации производится сопоставлением среднего фактического коэффициента рабочих той или иной специальности со средним коэффициентом фактически выполненных работ.

Если фактический средний тарифный разряд рабочих ниже планового и ниже среднего тарифного разряда работ, то это может привести к снижению качества продукции (работ, услуг), к снижению конкурентоспособности, увеличению себестоимости за счет дополнительных затрат на реализацию, рекламу, рекламу и снижению прибыли.

Если средний разряд рабочих выше среднего тарифного разряда работ, то это приводит к непроизводительным выплатам (так как рабочим производят доплату за использование их на менее квалифицированных работах). Это увеличивает себестоимость и снижает прибыль.

Административно-управленческий персонал анализируют соответствие фактического уровня образования каждого работника занимаемой должности. Актуальность данного анализа в значительной степени возрастает в условиях рынка в связи с тем, что административно-управленческий персонал принимает решения, определяющие уровень их финансовой устойчивости хозяйствующего субъекта.

Квалификационный уровень работников зависит от образования, стажа работы, возраста и других параметров, что определяет необходимость анализа персонала по уровню образования, возрастному составу, стажу непрерывной работы. Определяется изменение в уровне образования, возрастного состава и стажа, выявляются причины этих изменений. Затем разрабатываются мероприятия по подбору кадров, их подготовке и повышению квалификации.

Существенной предпосылкой роста производительности труда и эффективности производства является стабильность состава кадров. Изменение в составе рабочих по возрасту, стажу работы и образованию происходит вследствие движения рабочей силы. Движение рабочей силы и его динамика являются важнейшим объектом анализа.

Изменение численности работающих, связанное с их приемом и увольнением, независимо от причин выбытия и источников пополнения, называют *оборотом рабочей силы*. Для оценки качества работы с кадрами используется система показателей, характеризующих движение рабочей силы и детализирующих особенности этого оборота. Для характеристики движения рабочей силы рассчитывают и анализируют динамику следующих показателей:

1. *Коэффициент оборота по приему* ($K_{o.присм}$) — отношение числа принятых за период ($N_{пр}$) к среднему списочному числу работающих за тот же период ($\bar{N}_{спл}$):

$$K_{o.присм} = N_{пр} / \bar{N}_{спл}$$

2. *Коэффициент оборота по выбытию (увольнению)* ($K_{o.ув}$) — отношение числа выбывших за период ($N_{ув}$) к среднему списочному числу работающих за тот же период:

$$K_{o.ув} = N_{ув} / \bar{N}_{спл}$$

3. *Коэффициент текучести* ($K_{тек}$) — отношение числа выбывших за период по причинам, характеризующим излишний оборот ($N_{ув.н.о}$) — по собственному желанию и нарушению трудовой дисциплины, к среднему списочному числу работающих за тот же период:

$$K_{тек} = N_{ув.н.о} / \bar{N}_{спл}$$

4. Коэффициент постоянства кадров ($K_{п.к}$) — отношение числа работников, проработавших весь период ($N_{пвп}$), к среднесписочной численности работающих за тот же период:

$$K_{п.к} = N_{пвп} / \bar{N}_{пвп}$$

Вышеуказанные показатели изучаются в динамике. Определяются причины увольнения работников (по собственному желанию, сокращению кадров, при нарушении трудовой дисциплины, поступлении в учебные заведения, переезде к месту жительства мужа или жены и т. п.).

Важнейшим оценочным показателем эффективности кадровой политики является коэффициент постоянства кадров. Оборот рабочей силы, возникший вследствие субъективных причин, снижает эффективность использования рабочей силы в производстве. Вновь принятых рабочих необходимо адаптировать к конкретным условиям работы на данном производстве. В данном случае возникает необходимость доучивания работников, однако в связи с увольнением работников предприятие несет потери, связанные с ранее понесенными затратами на обучение персонала и удовлетворение некоторых социальных потребностей уволившихся работников.

За счет создания дополнительных рабочих мест определяется резерв увеличения выпуска продукции ($P \uparrow V$) путем умножения дополнительных рабочих мест ($\pm Q_{рм}$) на фактическую среднегодовую выработку рабочего (B_r):

$$P \uparrow V = \pm Q_{рм} \cdot B_r$$

По данным о наличии и движении кадров в целом по хозяйствующему субъекту, по категориям и группам персонала целесообразно строить баланс ресурсов рабочей силы.

В процессе анализа должны быть выявлены резервы сокращения потребности в трудовых ресурсах за счет рационального использования рабочей силы, роста производительности труда, интенсификации производства и т. д.

В том случае, если имеет место расширение деятельности, т. е. хозяйствующий субъект увеличивает производственную деятельность, создает рабочие места, необходимо определить дополнительную потребность в трудовых ресурсах и источники их привлечения.

Напряжение в обеспечении предприятия трудовыми ресурсами может быть снято за счет более полного использования имеющейся рабочей силы, повышения уровня технической оснащенности предприятия и усовершенствования технологии организации производства.

2.3. Анализ использования фонда рабочего времени

Величина объема выпуска продукции зависит от полноты и целостности использования рабочего времени. В ходе анализа:

- дается общая оценка полноты использования рабочего времени (РВ);
- определяют факторы и размер их влияния на использование рабочего времени;
- выясняются причины целодневных и внутрисменных потерь рабочего времени;
- рассчитывается влияние простоев на производительность труда и изменение объема выпуска.

Источниками информации являются плановый и фактический баланс рабочего времени, отчет по труду, табельный учет.

При расчете баланса рабочего времени наряду с нормативными материалами используются данные, характеризующие фактическое положение дел в предшествующие периоды (неявки по

болезни, отвлечения на выполнение государственных и общественных обязанностей и т. д.), а также данные табельного учета явок и неявок на работу с расшифровкой последних по причинам. Баланс рабочего времени составляется по хозяйствующему субъекту в целом, по каждому производственному подразделению и каждой категории работников.

В балансе рабочего времени рассчитываются календарный, табельный, максимально возможный и явочный фонды рабочего времени.

Использование рабочего времени анализируется путем сопоставления отчетных данных с плановыми показателями. Анализ начинается с общей оценки использования рабочего времени. Объектом анализа является величина отклонения фактически отработанного времени в человеко-часах в отчетном периоде от соответствующего показателя за предыдущий период от планового показателя.

На изменение эффективного фонда рабочего времени оказывают влияние следующие факторы:

1. Изменение среднесписочной численности рабочих (N).
2. Изменение продолжительности рабочего года (количество отработанных дней одним рабочим в среднем за год (D)).
3. Изменение средней продолжительности рабочего дня (t_d).

Связь между показателями можно выразить в следующем виде:

$$\Phi_3 = N \cdot D \cdot t_d$$

Изменение продолжительности рабочего года отражает потери дневные потери рабочего времени.

Изменение средней продолжительности рабочего дня характеризует величину внутрисменных простоев. Наряду с прямыми потерями рабочего времени в процессе анализа выявляют величину непроизводительных затрат рабочего времени. К ним

относят время на исправление допущенного брака, время на условия работы, связанные с нарушениями нормальных условий труда, и т. д.

Расчет количественного влияния факторов на изменение эффективного фонда рабочего времени (на общее число отработанных человеко-часов всеми рабочими) можно определить:

- способом цепных подстановок;
- способом разниц абсолютных и относительных показателей;
- интегральным способом.

По результатам проведенных расчетов необходимо сделать проверку. Затем выявляются причины изменения показателей-факторов (изменение численности, изменение величины целодневных или внутрисменных потерь).

Для выявления причин целодневных и внутрисменных потерь сопоставляются данные фактического и планового баланса рабочего времени. Они могут вызываться разными причинами: невыходами на работу с разрешения администрации, неявками на работу по болезни, прогулами, отсутствием материалов на рабочих местах, отключением электроэнергии, забастовками других коллективов, поддерживаемыми работниками данного коллектива, авариями, простоями из-за неисправности машин и оборудования и т. д.

Анализ причин необходимо проводить по группам: зависящие и не зависящие от трудового коллектива, и по видам. Особое внимание в анализе причин следует сосредоточить на тех причинах, которые зависят от усилий трудового коллектива хозяйствующего субъекта. Уменьшение потерь рабочего времени по причинам, зависящим от трудового коллектива, является резервом увеличения производства продукции. Данный резерв не требует дополнительных капитальных вложений, дает быструю отдачу.

Сокращение потерь рабочего времени является важнейшим резервом увеличения выпуска продукции. Чтобы подсчитать

Анализ финансово-хозяйственной деятельности

прирост выпуска продукции за счет сокращения потерь рабочего времени (по вине предприятия), ($\pm V_n$) необходимо плановую среднечасовую выработку умножить на потери рабочего времени:

$$\pm V_n = \bar{V}_{ч.пл} \times \Pi_{\phiо},$$

где $\bar{V}_{ч.пл}$ — плановая среднечасовая выработка;
 $\Pi_{\phiо}$ — потери рабочего времени.

Потери рабочего времени не всегда приводят к уменьшению объема выпуска продукции, так они могут быть компенсированы повышением интенсивности труда работников, что предполагает необходимость анализа производительности труда.

Анализ использования фонда рабочего времени можно рассмотреть на примере (табл. 11).

Таблица

Анализ использования фонда рабочего времени

Показатели	План	Факт	Отклонения
1. Общее число человеко-часов, отработанных всеми рабочими за год (тыс. человеко-часов)	3088,9	2987,03	-101,87
2. Общее число человеко-дней, отработанных всеми рабочими за год (тыс. человеко-дней)	391	387,97	-3,03
3. Среднесписочная численность рабочих (человек)	1700	1694	-6
4. Продолжительность рабочего года (дней) (2/3)	230	229	-1
5. Продолжительность рабочего дня (часы) (1/2)	7,9	7,7	-0,2

Недоработано 101,87 тыс. часов.

Чтобы определить количественное влияние факторов на изменение эффективного фонда времени, необходимо использовать способ цепных подстановок (табл. 12).

Таблица 12

Влияние факторов на изменение эффективного фонда времени

Среднесписочная численность рабочих (человек)	Продолжительность рабочего года (дней)	Продолжительность рабочего дня (часы)	Общее число человеко-часов (тыс. человеко-часов)
1700	230	7,9	3088,9
1694	230	7,9	3078,0
1694	229	7,9	3064,6
1694	229	7,7	2987,03

Проверка: $(3078 - 3088,9) - (3064,6 - 3078) - (2987,03 - 3064,6) = -10,9 - 13,4 - 77,57 = -101,87$ тыс. человеко-часов.

Способ цепных подстановок. Сокращение фактической численности против плана на 6 человек (1694 - 1700) привело к снижению отработанного времени на 10,9 тыс. человеко-часов.

Сокращение количества дней, отработанных одним рабочим в среднем за год на 1 день (229 - 230), привело к уменьшению величины отработанного времени на 13,4 тыс. человеко-часов.

Сокращение продолжительности рабочего дня на 0,2 часа (7,7 - 7,9) уменьшило фактический фонд рабочего времени на 77,57 тыс. человеко-часов.

Баланс сопоставлений составляет $= -10,9 - 13,4 - 77,57 = -101,87$ тыс. человеко-часов.

Способ абсолютных разниц. Суть данного способа заключается в том, что по каждому фактору определяется абсолютное отклонение.

Полученное отклонение по каждому фактору необходимо умножить на плановое или фактическое значение всех остальных факторов:

1) $(-6) \times 230 \times 7,9 = -10,9$ тыс. человеко-часов.

2) $1694 \times (-1) \times 7,9 = -13,38$ тыс. человеко-часов.

3) $1694 \times 229 \times (-0,2) = -77,59$ тыс. человеко-часов.

Баланс сопоставлений = $-10,9 - 13,38 - 77,59 = -101,87$ тыс. человеко-часов.

Изучив потери рабочего времени по факторам, необходимо определить непроизводительные затраты труда. Для определения их величины используются данные о потерях от брака (журнал-ордер № 10).

Методика расчета непроизводительных затрат труда в результате допущенного брака включает следующие этапы:

1. Определить удельный вес зарплаты производственных рабочих в себестоимости товарной продукции.
2. Определить суммы зарплаты в себестоимости окончательного брака. Для этого необходимо себестоимость забракованной продукции умножить на удельный вес зарплаты в себестоимости товарной продукции.
3. Определить удельный вес зарплаты производственных рабочих в себестоимости товарной продукции за вычетом материальных затрат.
4. Определить зарплату рабочих по исправлению брака. Для этого необходимо затраты на исправление брака умножить на удельный вес зарплаты производственных рабочих в себестоимости товарной продукции за вычетом материальных затрат.

5. Определить зарплату рабочих в окончательном браке и на его исправление. Сумма 2 и 4 пунктов.
6. Определить среднечасовую зарплату. Для этого заработную плату рабочих необходимо разделить на фактический фонд рабочего времени в часах.
7. Определить рабочее время, затраченное на изготовление брака и его исправление. Для этого необходимо сумму зарплаты рабочих в окончательном браке и на его исправление разделить на среднечасовую зарплату (пункт 5/пункт 6).

Потери рабочего времени в связи с отклонением от нормальных условий работы определяют путем деления суммы доплат по этой причине на среднюю зарплату на один час.

Выбор того или иного способа расчета потерь рабочего времени определяется составом, структурой и формой полученной экономической информации.

Методика анализа использования фонда рабочего времени применима для хозяйствующих субъектов, работающих в одну смену. При дву- и трехсменном режиме работы используется обобщающий показатель — коэффициент сменности рабочих. Он рассчитывается путем деления общего числа фактически работавших (явочных) рабочих на число рабочих, работавших в наибольшей смене, т. е. сколько смен в среднем за анализируемый период работал хозяйствующий субъект каждый рабочий день.

2.4. Анализ производительности труда

Для оценки уровня интенсивности использования персонала применяется система обобщающих, частных и вспомогательных показателей производительности труда. К обобщающим показателям относятся среднегодовая, среднедневная, среднечасовая выработка продукции одним рабочим, а также среднегодовая выработка продукции на одного работника.

Частные показатели — это затраты времени на производство единицы продукции определенного вида (трудоемкость продукции) или выпуск продукции определенного вида в натуральном выражении за один человеко-день или человеко-час.

Вспомогательные показатели — это затраты времени на выполнение единицы определенного вида работ за единицу времени.

Важнейшими показателями труда являются выработка и трудоемкость. *Выработка* — наиболее распространенный и универсальный показатель производительности труда. В связи с тем что затраты труда могут быть выражены количеством отработанных человеко-часов, человеко-дней, средним списочным числом рабочих или работающих, различают показатели средней часовой, дневной и годовой выработки на одного рабочего. Среднегодовая выработка определяется как на одного рабочего так и на одного работающего.

В анализе используют как показатели выработки, так и трудоемкости. Наиболее реально отражает состояние производительности труда показатель выработки в натуральном или в условно-натуральном измерителе. Универсальным измерителем в условиях рынка является стоимостной. Ни один из показателей уровня производительности труда в абсолютных величинах не дает полного представления об изменении уровня производительности труда. В анализе производительности труда чер

выработку используются относительные величины, обладающие свойством сравнимости.

Анализ производительности труда начинается с расчета показателей выработки в абсолютных величинах. Затем определяется процент выполнения плана по выработке средней годовой, дневной и часовой (или темпов роста производительности труда).

В ходе анализа производительности труда по показателю выработки решается ряд задач:

- дается оценка выполнения плана по производительности труда;
- выявляются факторы и определяется размер влияния их на производительность труда;
- определяются резервы роста производительности труда.

Производительность труда исчисляется в расчете на одного работающего и рабочего за год по периодам. Затем рассчитывается выработка среднедневная и среднечасовая на одного рабочего. Затем определяется выполнение плана выработки в процентах. Анализ производительности труда ведется в относительных величинах, так как они обладают свойством сравнимости.

На изменение уровня производительности труда оказывают влияние факторы:

- изменения структуры промышленно-производственного персонала;
- изменения уровня выработки одного рабочего.

Для расчета количественного влияния факторов на изменение уровня производительности труда используется либо способ цепных подстановок, либо способ абсолютных разниц.

АНАЛИЗ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Данные для расчета показателей производительности труда содержатся в отчете о выполнении плана по труду, унифицированной форме статистической отчетности № П-4.

На основе данных отчетности определяем выработку одного работающего и рабочего (табл. 13).

Таблица

Показатели выработки

Показатели	За предыдущий год (руб.)	Отчетный год		Темпы роста (к предыдущему году)	Выполнение плана, %
		План	Факт		
1. Среднегодовая выработка работающего (Вг.ппп)	3098	3243	3179	102,6	98,03
2. Среднегодовая выработка рабочего (Вгр)	5391	5404	5481	101,67	101,42
3. Среднедневная выработка рабочего (Вд)	23,3	23,5	23,9	102,58	101,7
4. Среднечасовая выработка рабочего (Вч)	2,8	2,97	3,11	111,07	104,71
5. Среднегодовая выработка рабочего в нормо-часах	2687	2720	2724	101,38	100,15

Оценка выполнения плана по производительности труда дается по среднегодовой выработке работающего. План по выработке невыполнен на 1,97% (98,03 - 100).

Сравнение процентов выполнения плана по производительности труда показывает, что на предприятии имеет место рост производительности труда:

А. Степень выполнения плана по выработке на одного рабочего за год выше, чем на одного работающего на 3,39%

(101,42 – 98,03). Выработка на одного работающего сократилась, а на одного рабочего возросла, вследствие ухудшения структуры промышленно-производственного персонала: удельный вес рабочих по сравнению с планом уменьшается, а прочего персонала увеличивается.

Б. Степень выполнения плана по выработке среднедневной выше, чем по выработке среднегодовой на одного рабочего на 0,28% (101,7 – 101,42), что является свидетельством целодневных потерь рабочего времени, повлекших за собой сокращение продолжительности рабочего года.

В. Сравнение выработки среднечасовой и среднедневной одного рабочего свидетельствует о внутрисменных потерях рабочего времени, т. е. сокращении продолжительности рабочего дня 3,01% (104,71 – 101,7).

Общее влияние факторов составляет: $+3,39\% + 0,28\% + 3,01\% = 6,68\%$.

Значительный интерес представляет анализ среднегодовой выработки рабочего в стоимостной и натуральной форме (норма-час) $100,15\% - 101,42\% = -1,27\%$. Сравнение данных показателей свидетельствует об изменении структуры выпускаемой продукции. Приведенные расчеты показывают, что увеличивается более рентабельная продукция в составе выпускаемой продукции, но более низкой трудоемкости.

Выявление отклонения по выполнению плана по производительности труда дает возможность определить резервы дальнейшего роста.

Улучшение структуры промышленно-производственного персонала, а именно: увеличение удельного веса рабочих в общей

численности персонала, позволит увеличить рост производительности труда на 3,4%.

Сокращение целодневных потерь обеспечит рост производительности труда на 0,28%, а внутрисменных — на 3,01%.

Таким образом, при недопущении потерь рабочего времени и улучшении структуры промышленно-производственного персонала производительность труда возрастет на 6,68%.

2.5. Анализ трудоемкости продукции

Показателем производительности труда является трудоемкость. *Трудоемкость* характеризует затраты рабочего времени на единицу произведенной продукции или на весь выпуск изготовленной продукции. Трудоемкость измеряется в часах (нормо-часах).

Трудоемкость единицы продукции (работ, услуг) определяется как отношение фонда рабочего времени на изготовление *i*-го вида продукции к объему его производства в натуральном или условно-натуральном измерении. Можно рассчитать трудоемкость одного рубля, ста рублей, тысячи рублей продукции для этого необходимо общий (эффективный) фонд рабочего времени на производство всей продукции в часах разделить на стоимость выпущенной продукции в рублях (удельная трудоемкость).

Трудоемкость определяется по всей номенклатуре изделий и услуг на единицу продукции, при большом ассортименте продукции трудоемкость определяется по типичным изделиям, которым приводятся все остальные.

В отличие от показателя выработки трудоемкость имеет ряд преимуществ, устанавливает прямую зависимость между

объемом производства и трудовыми затратами, более реально отражает экономию живого труда под влиянием изменений в условиях производства, она не зависит от сдвигов в ассортименте продукции, обеспечивает сопоставимость результатов на одинаковые изделия, услуги в разных ценах предприятий.

Структура показателя трудоемкости предусматривает группировку затрат по функциям, выполняемым работником в процессе производства. Это позволяет выявить резервы экономии труда, а следовательно, и дальнейшего роста производительности труда.

На практике данный метод измерения производительности труда широко не используется, так как он требует объективного нормирования труда и затрат на единицу продукции всех категорий работающих. Нормативная база трудоемкости имеется только по основным рабочим.

Рост производительности труда происходит в основном за счет снижения трудоемкости продукции. Снижение трудоемкости продукции (работ, услуг) определяется в основном организационно-техническими мероприятиями.

Анализ трудоемкости продукции (работ, услуг) предполагает изучение динамики трудоемкости продукции (работ, услуг), изменения ее уровня, выявление причин изменения и влияния на уровень производительности труда.

Значительный интерес представляет сравнение удельной трудоемкости продукции на разных предприятиях (табл. 14). Однако в условиях рынка данный анализ практически невозможен вследствие коммерческой тайны.

Трудоемкость есть обратный показатель выработки. Между ними существует обратно пропорциональная зависимость. Темп прироста среднечасовой выработки можно определить по изменению трудоемкости.

Таблица

Анализ динамики и выполнения плана по уровню трудоемкости продукции

Показатели	Прош- лый год	Отчетный год		Рост уровня показателя		
		План	Факт	План к прош- лому году	Факт к прош- лому году	Факт к пл
1. Товарная про- дукция, руб.	105435	105964	111416	100,5	105,67	105,
2. Отработано всеми рабочими человеко-часов, тыс.	3099,8	3088,9	2987,0	99,65	96,36	96,
3. Удельная тру- доемкость на один рубль, часы	0,0294	0,0291	0,0268	98,98	91,6	92,
4. Среднечасовая выработка, руб.	34,014	34,305	37,3	100,86	109,66	108,

$$\pm \bar{B}_{\%} = (\pm T_{\%} \times 100) / (100 - \pm T_{\%}),$$

$$\pm T_{\%} = (\pm \bar{B}_{\%} \times 100) / (100 + \pm \bar{B}_{\%}).$$

где $\pm \bar{B}_{\%}$ — темп прироста среднечасовой выработки в проце-
тах;

$\pm T_{\%}$ — прирост трудоемкости в процентах.

Фактическая трудоемкость продукции снизилась по срав-
нию с планом на 8,03%.

Темп прироста среднегодовой выработки (производительности труда) составляет $8,73\% = (8,03 \times 100) / (100 - 8,03)$.

Так как между трудоемкостью продукции и уровнем пре-
изводительности труда существует обратно пропорциональная
зависимость, то общая удельная трудоемкость продукции за

висит от тех же факторов, что и среднечасовая выработка рабочих:

$$T_{e.общ} = (T_{e.ф} - T_{e.н} - T_{e.э}) / (V_{вп.ф} + (\pm V_{вп.стр}) + (\pm V_{вп.к.п})).$$

Данная формула отражает расчет удельной фактической трудоемкости в сопоставляемых с планом условиях,

где $T_{e.общ}$ — общая удельная трудоемкость продукции;

$T_{e.ф}$ — фактические затраты рабочего времени на выпуск продукции;

$T_{e.н}$ — непроизводительные затраты времени;

$T_{e.э}$ — экономия рабочего времени в связи с внедрением мероприятий НТП;

$V_{вп.ф}$ — фактический объем валовой продукции;

$\pm V_{вп.стр}$, $\pm V_{вп.к.п}$ — соответственно изменение объема валовой продукции за счет структуры производства и кооперированных поставок.

Влияние факторов на изменение уровня трудоемкости продукции можно определить способом абсолютных разниц.

Затем необходимо рассчитать удельную трудоемкость по видам продукции по периодам.

Снижение или увеличение среднего уровня удельной трудоемкости определяется изменением:

- ее уровня по отдельным видам продукции (T_{ei});
- структуры производства (Y_{di}).

Расчет осуществляется по формуле

$$\bar{T}_e = \sum(Y_{di} \times T_{ei}) \text{ или } \bar{T}_e = (\sum(V_{впi} \times T_{ei}) / \sum V_{впi}).$$

Влияние вышеуказанных факторов на средний уровень трудоемкости можно рассчитать методом цепных подстановок через средневзвешенные величины:

АНАЛИЗ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

$$\bar{T}_{с.пл} = (\sum(V_{вп.пл.i} \times T_{с.пл.i}) / \sum V_{вп.пл.i}),$$

$$\bar{T}_{с.вф} = (\sum(V_{вп.ф.i} \times T_{с.пл.i}) / \sum V_{вп.ф.i}),$$

$$\bar{T}_{с.ф} = (\sum(V_{вп.ф.i} \times T_{с.ф.i}) / \sum V_{вп.ф.i}).$$

С увеличением удельного веса трудоемких изделий средний уровень трудоемкости увеличивается, и наоборот.

Влияние изменения структурного фактора на изменение среднего уровня удельной трудоемкости можно рассчитать способом абсолютных разниц, используя для расчета формулу ($\pm T_{с.стр}$).

$$\pm \bar{T}_{с.стр} = (\sum(Y_{цф} - Y_{цпл}) \cdot T_{с.пл}).$$

В условиях конкурентной борьбы хозяйствующие субъекты постоянно работают над формированием товарного ассортимента и повышением качества, что требует дополнительных затрат труда и средств. Это приводит к увеличению трудоемкости, росту цены, растет выручка. Однако величина прибыли может оставаться неизменной. Это обуславливает необходимость постоянного контроля показателей трудоемкости, качества, себестоимости, цены, прибыли.

В заключение анализа трудоемкости продукции целесообразно проанализировать выполнение норм и в среднем по предприятию. Расчет среднего уровня выполнения норм выработки ($K_{вп}$) рабочими-сдельщиками определяется по средней арифметической взвешенной. Затем необходимо определить изменение плана по производительности труда ($\pm ПТ$) с учетом предусмотренного плана выполнения норм выработки ($\pm В\%$):

$$\pm ПТ\% = ((K_{вп.ф} - K_{вп.пл}) / K_{вп.пл}) / 100\%.$$

Исходя из удельного веса рабочих-сдельщиков и выполнения плана по производительности труда, определяют среднечасовую выработку рабочего:

$$\bar{B}_v = \pm ПГ\% \times УДН_{\text{сдельщиков}} \times 100\%.$$

В заключение необходимо определить, как изменилась трудоемкость.

$$\pm T_c\% = (\pm \bar{B}_v\% \times 100) / (100 + (\pm \bar{B}_v\%))$$

Пример. Выполнение норм выработки в целом по хозяйствующему субъекту запланировано на 105%. Средний уровень выполнения норм выработки рабочими-сдельщиками составляет 107,6%. Удельный вес рабочих-сдельщиков в общей численности рабочих составляет 82%.

Решение. План по производительности труда рабочих-сдельщиков составляет $2,48\% = (107,6 - 105) / 105 \times 100\%$.

Среднечасовая выработка рабочего возросла на $2,03\% = (2,48\% \times 82) / 100\%$.

Трудоемкость продукции снизилась на $1,99\% = (2,03\% \times 100\%) / (100\% + 2,03\%)$.

В заключение следует определить резервы снижения удельной трудоемкости продукции по отдельным изделиям и в целом по предприятию.

2.6. Анализ влияния численности рабочих, использования рабочего времени и среднечасовой выработки на рост объема выпуска продукции

На уровень производительности труда воздействуют различные факторы. Воздействие интенсивных факторов на уровень производительности труда проявляется через изменение среднечасовой выработки, что приводит к изменению объема выпуска продукции.

Анализ выполнения задания по производительности труда позволяет перейти к анализу влияния на объем производства трудовых факторов в целом, характеризующих наличие рабочей силы, ее использование и рост производительности труда.

Анализ трудовых факторов заключается в выяснении характера и величины влияния каждого фактора на отклонение плана по объему выпуска продукции.

Объектом анализа является величина отклонения фактического выпуска продукции от планового. На изменение объема выпуска оказывают влияние три группы факторов:

- изменение уровня использования средств труда (основных фондов);
- изменение уровня использования предметов труда (оборотных фондов);
- изменение уровня использования трудовых факторов.

К трудовым факторам, влияющим на изменение фактического выпуска от планового, относятся:

- численность рабочих;
- число рабочих дней, отработанных одним рабочим в год;
- число часов, отработанных одним рабочим в течение дня;
- среднечасовая выработка одного рабочего.

Для расчета количественного влияния вышеперечисленных факторов используются данные табл. 15.

Объем выпуска продукции увеличился на 5 451 505 рублей.

Для определения количественного влияния используется способ подстановок, который дает возможность последователь-

Таблица 15

Анализ факторов на изменение объема выпуска

Показатели	План	Отчет	Отклонение
1. Объем выпуска продукции, руб. (V _{вп})	105 964 714	111 416 226	+5 451 512
2. Среднесписочная численность рабочих, чел. (\bar{N})	1700	1694	-6
3. Число дней, отработанных одним рабочим за год, дни ($\bar{Q}_{рг}$)	230	229	-1
4. Число часов, отработанных одним рабочим в течение дня, часы ($\bar{Q}_{рд}$)	7,9	7,7	-0,2
5. Среднечасовая выработка одного рабочего, руб. ($\bar{B}_ч$)	34,305	37,3	+2,995

но измерить степень влияния всех трудовых факторов в денежном выражении на объем выпуска продукции (табл. 16).

Объем выпуска продукции (V_{вп}) определяется по формуле:

$$V_{вп} = \bar{N} \times \bar{Q}_{рг} \times \bar{Q}_{рд} \times \bar{B}_ч$$

Таблица 16

Расчет влияния трудовых факторов на объем выпуска продукции

\bar{N}	$\bar{Q}_{рг}$	$\bar{Q}_{рд}$	$\bar{B}_ч$	V _{вп}
1700	230	7,9	34,305	105 964 714
1694	230	7,9	34,305	105 590 721
1694	229	7,9	34,305	105 131 631
1694	229	7,7	34,305	102 470 071
1694	229	7,7	37,3	111 416 226

Уменьшение численности рабочих на 6 человек привело к снижению объема выпуска на сумму 373 993 руб. (105 590 721 - 105 964 714).

Уменьшение продолжительности рабочего года на 1 день привело к снижению объема выпуска на сумму 459 090 руб. (105 131 631 - 105 590 721).

Уменьшение продолжительности рабочей смены на 0,2 часа привело к снижению объема выпуска на сумму 2 661 560 руб. (102 470 071 - 105 131 631).

Увеличение среднечасовой выработки на 2995 рублей привело к увеличению объема выпуска на сумму 8 946 155 руб. (111 416 226 - 102 470 071).

Баланс отклонений составляет
 $(-373\,993 - 459\,090 - 2\,661\,560 + 8\,946\,154) = 5\,451\,512$ руб.

Таким образом, из-за уменьшения численности рабочих, числа дней работы и средней продолжительности рабочего дня предприятие недовыпустило продукции на сумму 3 494 643 рублей (-373 993 - 459 090 - 2 661 560). Однако недовыпуск продукции был полностью компенсирован ростом производительности труда. Увеличение среднечасовой выработки привело к дополнительному выпуску продукции на сумму 8 946 155 рублей, что позволило получить сверх плана продукции на сумму 5 451 512 рублей.

В процессе анализа необходимо выявить конкретные причины снижения выпуска продукции. Определить пути увеличения выпуска продукции за счет снижения потерь рабочего времени.

В условиях рынка особое значение имеет анализ показателя рентабельности персонала. Рентабельность персонала определяется как отношение прибыли к среднегодовой численности промышленно-производственного персонала:

$$R_N = \Pi / \bar{N}_{ппп.}$$

Прибыль зависит от рентабельности продаж, оборачиваемости капитала и величины функционирующего капитала.

Факторную модель можно представить в следующем виде:

$$R_N = (\Pi/V) \times (V/\bar{K}) \times (\bar{K}/N),$$

$$R_N = (\Pi/V) \times (V/ТП) \times (ТП/N),$$

где Π — прибыль от реализации;

V — выручка от реализации продукции;

\bar{K} — среднегодовая сумма капитала;

$ТП$ — товарный выпуск продукции;

(Π/V) — рентабельность продаж;

(K/N) — капиталовооруженность труда;

$(V/ТП)$ — доля выручки в стоимости выпущенной продукции,

$(ТП/N)$ — среднегодовая выручка.

Первая формула позволяет оценить, как изменилась прибыль на одного работника за счет изменения рентабельности продаж, коэффициента оборачиваемости и величины функционирования капитала.

Вторая модель позволяет оценить, как изменилась прибыль на одного работника за счет уровня рентабельности продаж, удельного веса выручки в общем объеме произведенной продукции и производительности труда.

Количественное влияние факторов можно определить способом абсолютных разниц. По результатам сделать вывод.

АНАЛИЗ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МАТЕРИАЛЬНЫХ РЕСУРСОВ

.....

- 3.1. Задачи и источники анализа материальных ресурсов.**
- 3.2. Анализ обеспеченности хозяйствующего субъекта материальными ресурсами.**
- 3.3. Анализ использования материальных ресурсов в производстве. Соблюдение норм расхода материалов.**
- 3.4. Показатели эффективного использования материальных ресурсов: материалоемкость и материалотдача.**
- 3.5. Анализ использования отходов производства.**

3.1. Задачи и источники анализа материальных ресурсов

Необходимым условием выполнения плана по производству продукции, снижению себестоимости, росту прибыли и рентабельности является полное и своевременное обеспечение предприятия сырьем и материалами необходимого ассортимента и количества. Производство любого вида продукции связано с использованием материальных ресурсов. Комплексное использование ресурсов, их рациональный расход, применение более дешевых и эффективных материалов является важнейшим направлением увеличения выпуска продукции и улучшения финансового состояния.

Обновление ассортимента, расширение производственных возможностей обуславливает рост потребности в материальных ресурсах. Хозяйствующие субъекты потребляют огромное количество материальных ресурсов, различных по видам, маркам, сортам, размерам.

Номенклатура и ассортимент потребляемых материальных ресурсов зависят от номенклатуры и сложности производимой продукции.

Номенклатура материалов дает возможность правильно систематизировать и группировать расчеты потребности в одних и тех же материалах.

Материальные ресурсы — это различные виды сырья, материалов, топлива, энергии, комплектующих и полуфабрикатов, которые хозяйствующий субъект закупает для использования в хозяйственной деятельности с целью выпуска продукции, оказания услуг и выполнения работ.

Материальные ресурсы переходят в *материальные затраты*, которые представляют собой совокупность материальных ресурсов, используемых в процессе производства. В общей совокупности затрат на производство они составляют

примерно 70%, что является свидетельством высокой материалоемкости продукции. Снижение материалоемкости продукции является важнейшим направлением улучшения рентабельности, так как экономное расходование всех видов ресурсов обеспечивает рост производства и снижение себестоимости.

Задачами анализа использования материальных ресурсов являются:

- определение уровня обеспеченности хозяйствующего субъекта необходимыми материальными ресурсами по видам, сортам, маркам, качеству и срокам поставок;
- анализ уровня материалоемкости продукции в динамике;
- изучение действия отдельных факторов на изменение уровня материалоемкости продукции;
- выявление потерь вследствие вынужденных замен материалов, а также простоев оборудования и рабочих из-за отсутствия материалов;
- оценка влияния организации материально-технического снабжения и использования материальных ресурсов на объем выпуска и себестоимость продукции;
- выявление неиспользованных возможностей (внутрихозяйственных резервов) снижения материальных затрат и их влияние на объем производства.

Источниками информации анализа обеспеченности хозяйствующих субъектов материальными ресурсами служат данные:

- бизнес-плана;
- оперативно-технического и бухгалтерского учета;
- сведения аналитического бухгалтерского учета о поступлении, расходе и остатках материальных ресурсов;
- форма № 5-з «Сведения о затратах на производство и продажу продукции (товаров, услуг)».

Цель анализа материальных ресурсов состоит в повышении эффективности производства за счет рационального использования ресурсов.

Рост потребности в материальных ресурсах может быть удовлетворен экстенсивным и интенсивным путем.

Экстенсивный путь удовлетворения потребностей в материальных ресурсах предполагает приобретение или изготовление большего количества материалов, что ведет к росту удельных материальных затрат. Однако себестоимость продукции может снизиться, если увеличен объем производства или сокращены постоянные затраты.

Интенсивный путь удовлетворения потребностей в материальных ресурсах предполагает более экономное расходование материалов в процессе производства, что обеспечивает сокращение удельных материальных затрат и снижает себестоимость продукции.

3.2. Анализ обеспеченности хозяйствующего субъекта материальными ресурсами

Рост объемов продукции и улучшение качества в значительной степени зависят от обеспеченности хозяйствующего субъекта материальными ресурсами и эффективности их использования.

Взаимосвязь между показателями можно отразить в формуле

$$V = MЗ \times M_o \text{ или } V = MЗ \times (1/M_e),$$

где V — объем продукции;

$MЗ$ — сумма материальных затрат;

M_o — материалоемкость продукции;

M_e — материалоемкость продукции.

Своевременное поступление и эффективное использование материальных ресурсов обеспечивает бесперебойную, ритмичную работу, выполнение бизнес-плана и увеличение прибыли. Необоснованный излишек может приводить к замедлению обо-

рачиваемости оборотных средств, что ухудшает финансовое состояние. Особенностью российской хозяйственной практики является то, что многие хозяйствующие субъекты создают запасы в виде высоколиквидных средств (бензин, спирт и т. п.). Отсюда следует, что хозяйствующий субъект должен иметь оптимальный запас материальных ресурсов по количеству, качеству и ассортименту.

В современных условиях хозяйствующие субъекты самостоятельно определяют, исходя из программы выпуска:

- величину потребляемых ресурсов;
- их качество;
- поставщиков и основные базы;
- сроки поступления.

Исходя из технологического процесса и других особенностей производства, определяют норму расхода, норму запасов, выявляют ненужные материалы с точки зрения ассортимента выпуска, определяют меры по их реализации.

Анализ обеспеченности хозяйствующего субъекта материальными ресурсами начинают с сопоставления планируемой потребности в материалах с учетом запасов их на начало года, остатков на конец, потребности на ремонт с данными о фактическом поступлении материалов на склад предприятия.

Большинство промышленных предприятий имеет широкий ассортимент потребляемых материалов, поэтому анализ обеспеченности материалами осуществляется по важнейшим видам, которые определяют ее выпуск.

Вначале дается оценка качества плана МТС (материалы технического снабжения). Проверку реальности планов начинают с изучения норм и нормативов, которые положены в основе роста потребности в материальных ресурсах.

Полная обеспеченность потребности в материальных ресурсах источниками покрытия является условием бесперебойной работы.

Источники покрытия делятся на две группы: внешние и внутренние. К *внешним источникам* относят материальные ресурсы, поступающие от поставщиков в соответствии с заключенными договорами, либо ресурсы на оптовых базах. К *внутренним источникам* покрытия потребности относят использование вторичного сырья, сокращение отходов сырья, собственное изготовление полуфабрикатов (упаковок, заготовок, литье), экономию при хранении, транспортировке, вследствие НТП.

При определении реальной потребности в завозе материалов со стороны необходимо определить общую потребность в определенном виде материалов ($Q_{\text{общ.мр}}$), которая определяется как сумма потребности в материальных ресурсах на программу выпуска ($Q_{\text{пв.мр}}$), откорректированная на изменение остатков материалов на начало ($O_{\text{нг.мр}}$) и конец ($O_{\text{кг.мр}}$) года, плюс потребность в материальных ресурсах на капитальный ремонт ($Q_{\text{кр.мр}}$) и других вспомогательных служб ($Q_{\text{вд.мр}}$):

$$Q_{\text{общ.мр}} = Q_{\text{пв.мр}} - O_{\text{нг.мр}} + O_{\text{кг.мр}} + Q_{\text{кр.мр}} + Q_{\text{вд.мр}}$$

Реальная потребность в завозе материальных ресурсов со стороны равна разнице между общей потребностью и суммой собственных внутренних источников покрытия.

В процессе анализа проверяется обеспеченность потребности в завозе материальных ресурсов договорами на их поставку и фактическим выполнением поставки материальных ресурсов.

На основании данных бизнес-плана и оперативно-технической отчетности отделов снабжения составляется аналитическая таблица, которая позволяет оценить обеспеченность потребности в материальных ресурсах договорами и фактическим их выполнением (табл. 17).

Обеспеченность потребности договорами составляет $(785/790 \times 100\%) = 99,37\%$. Выполнение договоров поставки в процентах составляет $92,3\%$ ($720/780 \times 100\%$). Коэффициент обеспе-

Таблица

Анализ обеспеченности в материальных ресурсах

Вид материала	Плановая потребность, т	Источники покрытия		Заключено договоров, т	Получено по договорам	Отклонение		
		Внутренние	Внешние			Всего	Заключенных договоров от потребности	По плану
Сталь листовая	790	5	785	780	720	-50	+10	-

чения по плану (Кпл.обес) составляет 0,994 или 99,4% ((780)/790). Фактически потребность в стали листовой удовлетворяется на 91,77% ((5 + 720) / 790).

Объектом анализа является комплексность снабжения, соблюдение определенных соотношений между важнейшими видами материальных ресурсов. Нарушение комплексности снабжения, как правило, приводит к нарушению сроков изготовления, нарушению ассортимента и возможному снижению объема выпуска.

Большое значение в анализе уделяется выполнению задания по срокам поставки материалов (особенно в комплексах), которые определяют ритмичность выпуска. Нарушение сроков поставки (закупки) материалов ведет к нарушению ассортимента, снижению объема выпуска.

Бесперебойная работа хозяйствующего субъекта невозможна без создания оптимальной величины запасов на осуществление программы выпуска. В процессе анализа определяется ответственность фактического размера запасов важнейших видов сырья и материалов *нормативным размером*. С этой целью на основании данных о фактическом наличии материальных ресурсов в натуральной форме и среднесуточном их расходе определяют фактическую их обеспеченность материалами в днях и сравнивают ее с нормативной величиной (табл. 18).

Таблица 18

Анализ состояния запасов материальных ресурсов

Материалы	Среднесуточный расход	Фактический запас		Норма запаса, дни		Отклонение от максимальной нормы	
		Тонны	Дни	Максимум	Минимум	Дни	Тонны
Сталь листовая	5	40	8	10	8	2	10

На многих хозяйствующих субъектах устанавливается норматив производственных запасов в материальных ресурсах не только в днях, но и в абсолютном выражении. Норматив запасов в абсолютном выражении определяется как произведение установленного норматива запасов в днях на плановый объем среднесуточной потребности конкретных видов материальных ресурсов.

В условиях рыночной экономики товарный ассортимент постоянно меняется, отражая состояние потребностей на данный момент времени, вследствие чего у хозяйствующих субъектов могут возникнуть излишки запасов сырья, материалов или выявлены ненужные материалы. Излишки и невостребованные материалы, исходя из товарного ассортимента, определяют по данным складского учета путем сравнения прихода и расхода. Те виды материалов, которые оказались не востребованными в течение года и более, относят в группу неходовых (ненужных). Определяют общую стоимость и меры по их реализации.

Большое влияние на объем выпуска оказывает качество потребляемых материальных ресурсов. Изменение качества определяет выход продукции. Понижение качества потребляемых материальных ресурсов ведет к поломкам оборудования, нарушению норм расхода материала, увеличению себестоимости, снижению качества готовой продукции. Поэтому при анализе обеспеченности материальных ресурсов следует проверить качество поступивших в отчетном периоде материалов, выяснить причины поступления материалов пониженного качества, вы-

яснить, какие меры были приняты отделом снабжения для получения материалов надлежащего качества. Анализ качества осуществляется выборочной проверкой, по результатам проверки составляются акты приемки материалов, не соответствующих предъявленным требованиям, что является основой для предъявления санкций и претензий к поставщикам.

3.3. Анализ использования материальных ресурсов в производстве. Соблюдение норм расхода материалов

Анализ использования материалов в производстве является важнейшим направлением аналитической работы, так как в ходе данного анализа можно определить количественное влияние различных факторов использования материалов на изменение объема выпуска.

Анализируя влияние, оказываемое на выпуск продукции, прежде всего необходимо выявить, какие виды материалов влияют на выход данного вида продукции, как выполнен процесс поступления этих ресурсов в отчетном периоде и как соблюдались нормы их расхода на производство, имели ли место сверхплановые отходы производства.

На изменение объема выпуска оказывают влияние факторы, характеризующие использование материальных ресурсов в производстве:

- изменение поступления материальных ресурсов (количества заготавливаемых материальных ресурсов);
- изменение нормы расхода материалов (расход материалов на производство единицы продукции);
- изменение остатков материальных ресурсов на складе в виде запасов на начало и конец года;
- изменение плановых отходов производства вследствие низкого качества.

Для того чтобы определить влияние вышеуказанных факторов на изменение объема выпуска, необходимо:

- определить изменение объема выпуска продукции — объект анализа;
- определить абсолютное отклонение по всем показателям-факторам;
- рассчитать количественное влияние показателей-факторов на изменение объема выпуска. Расчет количественного влияния факторов осуществляется путем деления абсолютного отклонения по факторам-показателям на плановую норму расхода.

Таблица 19

Анализ влияния использования материальных ресурсов на выпуск изделия

Показатели	План	Отчет	Изменения
1. Выпуск изделий, шт.	33 000	37 000	+4000
2. Поступление листовой стали в производство в расчете на выпуск изделия, кг	495 000	481 000	-14 000
3. Запас листовой стали на складе на конец года, кг	9900	9600	-300
4. Норма расхода листовой стали на одно изделие, кг	15	13	-2
5. Отходы сырья, кг	10 000	10 300	+300

Объектом анализа (табл. 19) является изменение объема выпуска $37\ 000 - 33\ 000 = 4000$ изделий.

Снижение поступления листовой стали на 14 000 кг привело к снижению выпуска на 933 изделий ($14\ 000/15$).

Снижение запаса листовой стали на конец года на 300 кг привело к увеличению выпуска на 20 изделий.

Снижение нормы расхода на 2 кг привело к экономии материальных ресурсов ($2\ \text{кг} \times 37\ 000 = 74\ 000\ \text{кг}$), а следовательно, к увеличению объема выпуска на 4933 изделия ($(-74\ 000)/15 = 4933$).

Увеличение сверхплановых отходов на 300 кг привело к снижению объема выпуска на 20 изделий (300/15).

Влияние факторов можно определить способом цепных поставок и способом абсолютных разниц.

Факторы, влияющие на объем выпуска, воздействуют по-разному. Увеличение поступления (закупки) материальных ресурсов способствует увеличению объема выпуска, и наоборот. Увеличение остатков материальных ресурсов на начало года приводит к увеличению объема выпуска, и наоборот. Увеличение объема остатков материальных ресурсов на конец года снижает объем выпуска продукции, и наоборот. Снижение величины плановых отходов приводит к увеличению объема выпуска, и наоборот.

Основными резервами увеличения объема выпуска за счет использования материальных ресурсов в производстве являются: использование совершенной технологии производства, использование качественных видов материальных ресурсов, уменьшение потерь материальных ресурсов во время хранения и перевозки, недопущение непроизводительных затрат (брака), сокращение отходов производства; повышение уровня квалификации персонала и т. п.

3.4. Показатели эффективного использования материальных ресурсов: материалоемкость и материалотдача

При рассмотрении факторов, связанных с использованием предметов труда (материальных ресурсов), особое внимание должно быть уделено анализу эффективности их использования.

Обобщающими показателями эффективности использования материальных ресурсов являются: материалотдача, материалоемкость, удельный вес материальных затрат в себестоимости продукции, коэффициент использования материалов, прибыль на рубль материальных затрат.

Наряду с обобщающими показателями анализируются частные показатели материалоемкости, рассчитываемые по отдельным видам материальных ресурсов: сырьеемкость, металлоемкость, энергоемкость, емкость покупных материалов, полуфабрикатов и т. д.

Материалоотдача (M_o) характеризует выход продукции на один рубль материальных затрат ($MЗ$), т. е. сколько произведено продукции с каждого рубля потребленных материальных ресурсов:

$$M_o = V_m / MЗ.$$

Материалоемкость (M_e) — показатель, обратный материалоотдаче. Он характеризует величину материальных затрат, приходящихся на один рубль произведенной продукции:

$$M_e = MЗ / V_m.$$

Удельный вес материальных затрат в себестоимости продукции характеризует величину материальных затрат в полной себестоимости произведенной продукции. Динамика показателя характеризует изменение материалоемкости продукции.

Коэффициент материальных затрат представляет собой отношение фактической суммы материальных затрат к плановой, пересчитанной на фактический объем выпущенной продукции. Данный показатель характеризует, насколько экономно используются материалы в производстве, нет ли перерасхода по сравнению с установленными нормами. О перерасходе материалов свидетельствует коэффициент более 1, и наоборот.

Эффективность использования отдельных видов материальных ресурсов характеризуют частные показатели материалоемкости.

Удельная материалоемкость определяется как отношение стоимости всех потребленных материалов на единицу продукции к ее оптовой цене.

Показатель материалоемкости более аналитичен, он реально отражает уровень использования материалов в производстве. Материалоемкость продукции российских предприятий в среднем

на 30% выше, чем за рубежом. Один процент снижения материальных затрат приносит больший экономический эффект, нежели снижение других видов затрат.

В процессе анализа изучается уровень и динамика показателя материалоемкости продукции. Для этого используются типовые формы № 5-з. Определяют причины изменения показателей материалоемкости и материалоотдачи. Определяют влияние показателей на объем производства продукции.

Основным аналитическим показателем, характеризующим использование материалов в производстве, является:

- материалоемкость всей товарной продукции;
- материалоемкость отдельных изделий.

Расчет и анализ частных показателей материалоемкости позволяет выявить структуру материальных затрат, уровень материалоемкости отдельных видов материальных ресурсов, установить резервы снижения материалоемкости продукции.

Анализ структуры материальных затрат проводится для оценки состава материальных ресурсов и доли каждого вида ресурсов в формировании себестоимости и стоимости продукции. В ходе анализа выявляются возможности совершенствования структуры материальных затрат путем применения новых прогрессивных видов материалов, использования заменителей (металлы, керамика и т. п.).

Анализ материалоемкости осуществляется следующим образом:

1. Рассчитывается материалоемкость товарной продукции по плану, по отчету, определяется отклонение, дается оценка изменения.
2. Анализируется изменение материалоемкости по отдельным элементам затрат.
3. Определяется влияние изменения факторов «норм» (количества расходуемых материалов на единицу продукции) и их влияние на материалоемкость продукции.

4. Анализируется изменение материалоемкости важнейших видов изделий.
5. Определяется влияние эффективного использования материальных ресурсов на изменение объема выпуска.

Для расчета анализируемых показателей привлекается форма № 5-з, данные бухгалтерского учета по материалам, калькуляции важнейших видов изделий.

На изменение материалоемкости продукции оказывают влияние факторы, зависящие и не зависящие от усилий работы данного предприятия.

Изменение материалоемкости всей продукции и отдельных изделий может быть вызвано разными факторами. Материалоемкость всей товарной продукции зависит от изменения:

- структуры и ассортимента выпускаемой продукции;
- цен и тарифов на материальные ресурсы;
- материалоемкости отдельных изделий (удельный расход сырья);
- цен на готовую продукцию.

Методика анализа отдельных видов сырья и материалов в различных отраслях экономики обуславливается спецификой организации и технологии производства, видами используемых материалов, имеющихся источников информации.

Анализ эффективности использования материальных ресурсов в производстве определяется путем сравнения фактического процента полезного использования материальных ресурсов к плановому.

$$\%MЗ = (MЗ_{\phi} / MЗ_{пл}) \times 100\%.$$

Снижение данного показателя свидетельствует о неэффективном использовании материальных ресурсов.

Абсолютная величина перерасхода или экономии определяется как разность между фактическим расходом материальных ресурсов и плановым, пересчитанным на фактический выпуск продукции.

Для того чтобы определить количественное влияние на изменение материалоемкости, необходимо определить показатели материалоемкости по плану и по факту (т. е. при всех плановых и всех фактических показателях), определить объект анализа.

Для того чтобы определить влияние изменения структуры сдвигов на уровень материалоемкости, необходимо исчислить разницу между материалоемкостью, пересчитанную на фактический выпуск и ассортимент, и материалоемкостью по плану ($Me_{\phi} - Me_{\text{пл}}$).

Для того чтобы определить влияние изменения себестоимости отдельных изделий на уровень материалоемкости продукции, необходимо исчислить разницу между материалоемкостью фактически в ценах, принятых в плане, и материалоемкостью продукции, пересчитанную на фактический выпуск и ассортимент.

Для того чтобы определить влияние изменения цен на сырье и материалы, тарифов на электроэнергию, на изменение материалоемкости, необходимо определить разницу между фактической материалоемкостью в плановых ценах и материалоемкостью фактически в ценах, принятых в плане.

Для того чтобы определить влияние изменения оптовых цен на изменение материалоемкости, необходимо исчислить разницу между фактической материалоемкостью в ценах, действовавших в отчетном году, и фактической материалоемкостью в плановых оптовых ценах (табл. 20).

Материалоемкость продукции снизилась на 1,4 коп. (80,6 - 82). Изменение объема и ассортимента снизило материалоемкость на 3,5 коп. (78,5 - 82). Изменение себестоимости отдельных изделий повысило материалоемкость на 0,3 коп. (78,8 - 78,5). Изменение цен на сырье, материалы, тарифов на энергию снизило материалоемкость на 0,62 коп. (78,18 - 78,8). Изменение цен на готовую продукцию повысило материалоемкость на 2,42 коп. (80,6 - 78,18).

В целом материалоемкость снизилась на 1,4 коп. (-3,5 + 0,3 - 0,62 + 2,42).

Таблица 20

Факторный анализ материалоемкости продукции

Показатели	Сумма затрат, коп.
1. Затраты на 1 рубль товарной продукции по плану	82
2. Затраты на 1 рубль товарной продукции, фактически выпущенной в отчетном году:	
а) по плану на фактический выпуск и ассортимент	78,5
б) фактически в ценах, принятых в плане	78,8
в) фактически в плановых оптовых ценах	78,18
г) фактически в ценах, действовавших в отчетном году	80,6

Повышение материалоемкости может быть вызвано нарушением технологии и рецептуры, несовершенством организации производства и материально-технического обеспечения, низким качеством сырья и материалов, заменой одних видов материалов на другие.

Влияние эффективности использования материальных ресурсов на объем производства можно определить по формуле

$$V_{\text{м}} = MЗ \cdot Mo, \text{ или } V_{\text{м}} = MЗ/Me.$$

В ходе анализа необходимо исчислить влияние на изменение объема продукции изменения сумм материальных затрат и показателя материалоотдачи или материалоемкости, используя способ цепных подстановок или способ абсолютных (относительных) разниц.

Приращение объема продукции (ΔV) в результате изменения общей суммы материальных затрат можно рассчитать по следующей формуле:

$$\Delta V = (MЗ_1 - MЗ_0) \cdot Mo_0 \quad \text{или} \quad \Delta V = (MЗ_1 - MЗ_0) \cdot \frac{1}{Me_0}.$$

Влияние эффективности использования материальных ресурсов на приращение объема продукции можно исчислить по формуле

$$\Delta V = MЗ_1(Mo_1 - Mo_0) \quad \text{или} \quad \Delta V = MЗ_1 \left(\frac{1}{Me_1} - \frac{1}{Me_0} \right).$$

3.5. Анализ использования отходов производства

В ходе создания продукции, работ, услуг в технологическом процессе возникают отходы производства. Отходы производства неизбежны. Однако их величина непостоянна. Она зависит от того, насколько прогрессивны нормы расхода материала, уровня применяемой технологии и особенностей производства.

Часть отходов производства используют предприятия самостоятельно, изготавливая из отходов производства те или иные виды продукции, которые увеличивают выручку от реализации. Часть отходов производства может быть реализована другим хозяйствующим субъектам по цене возможного использования в виде сырья и материалов.

Анализ эффективности использования материалов по показателям материалоемкости и материалоемкости должен быть дополнен анализом использования отходов производства. Показатель эффективности использования материалов определяется как отношение стоимости отходов к полной стоимости расходов на материалы:

$$\mathcal{E}_{\text{в.м}} = \frac{\text{Стоимость отходов}}{\text{Стоимость материальных затрат}}$$

Анализ отходов производства начинается с определения показателя материалоемкости продукции. Показатель рассчитывается по плану, по факту, затем определяют отклонение. По результатам проведенных расчетов дают оценку, затем анализируют изменение запланированной эффективности использования материалов. Для этого определяют коэффициент, показывающий соотношение между стоимостью материалов и стоимостью отходов:

$$K_{\text{м/о}} = \frac{\text{Стоимость материалов}}{\text{Стоимость отходов}}$$

Данный коэффициент показывает, во сколько раз отходы по цене исходного сырья (по стоимости) дороже отходов по цене возможного использования.

На основании данного коэффициента определяют стоимость отходов по плану (по нормам плана, исходя из технологии производства) и факту. Чтобы рассчитать стоимость отходов, необходимо возвратные отходы по плану и по факту (отдельно) умножить на коэффициент, показывающий соотношение стоимости материалов и отходов:

$$\text{Стоимость отходов} = \text{Возвратные отходы} \cdot K_{\text{м/о}}$$

Полученные результаты сравнивают, дают оценку. Определяют изменение стоимости отходов производства.

Если все отходы реализуются, то необходимо определить коэффициент полезного использования материалов, а следовательно, и изменение доли отходов производства.

Коэффициент полезного использования материалов определяется как отношение разности стоимости материалов и стоимости отходов к стоимости материалов:

$$K_{\text{п.и.м.}} = \frac{\text{Стоимость материалов} - \text{Стоимость отходов}}{\text{Стоимость материалов}}$$

Данный коэффициент определяют по плану, по отчету. Определяют отклонения, дают оценку.

После этого определяют изменение доли отходов (K_o):

$$K_o = 1 - K_{\text{п.и.м.}}$$

В заключение определяют влияние изменения величины отходов на изменение объема выпуска. Для этого необходимо изменение величины отходов разделить на плановую материалоемкость.

При наличии сверхплановых отходов объем выпуска снижается, и наоборот.

На основе проведенных расчетов необходимо сделать вывод и определить меры по снижению материалоемкости и величины плановых отходов при изготовлении продукции.

**АНАЛИЗ ОБЪЕМА ПРОИЗВОДСТВА
И РЕАЛИЗАЦИИ ПРОДУКЦИИ
(РАБОТ, УСЛУГ)**

-
- 4.1. Задачи и источники анализа производства и реализации продукции (работ, услуг).**
 - 4.2. Общая характеристика динамики и выполнения плана производства продукции.**
 - 4.3. Анализ ассортимента и структуры продукции.**
 - 4.4. Анализ качества продукции.**
 - 4.5. Анализ потерь от брака.**
 - 4.6. Анализ ритмичности производства.**
 - 4.7. Анализ факторов и резервов увеличения выпуска и реализации продукции.**

4.1. Задачи и источники анализа производства и реализации продукции (работ, услуг)

Объем производства и объем реализации продукции являются взаимозависимыми показателями. В условиях ограниченных производственных возможностей и неограниченного спроса приоритет отдается объему производства продукции, которой определяют объем продаж. Однако по мере насыщения рынка и усиления конкурентной борьбы не производство определяет объем продаж, а, наоборот, возможный объем продаж является основой разработки производственной программы. Предприятие должно производить только те товары и в таком объеме, в каком оно может их реализовать.

Успех или неуспех хозяйствующего субъекта зависит от того, насколько тщательно изучены и определены уровень, характер, структура спроса и тенденции его изменения. Результаты исследования рынка кладутся в основу разработки хозяйственной стратегии и товарного ассортимента. Они определяют темпы обновления продукции (работ, услуг), техническое совершенствование производства, потребности в материальных, трудовых и финансовых ресурсах. Хозяйствующий субъект при планировании объема производства и определении производственной мощности определяет, какую продукцию, в каком объеме будет производить, где, когда и по каким ценам будет продавать. От этого зависят конечные финансовые результаты и финансовая устойчивость.

Сущность производственной деятельности состоит в создании экономических благ, необходимых для удовлетворения разнообразных потребностей общества. В рыночной экономике производство осуществляют те хозяйствующие субъекты, которые желают и способны принять наиболее эффективную организацию и технологию производства, поскольку они обеспечивают им наибольшую прибыль.

Ресурсы поступают в те отрасли и тем предприятиям, на продукцию которых есть спрос. Рыночная система лишает прибыльные отрасли и субъекты хозяйствования редких ресурсов. Субъекты хозяйствования производят товары до тех пор, пока реализация дает прибыль, пока не насыщен спрос на эти товары. Сколько и каких товаров производить, по каким ценам продавать, куда вкладывать капитал — это определяется механизмом спроса и предложения, нормой прибыли, курсом валют, валют, ссудным процентом.

Темпы роста объема производства и реализации продукции, повышение качества непосредственно влияют на величину издержек, прибыли и рентабельности. Деятельность хозяйствующих субъектов должна быть направлена на то, чтобы произвести и продать максимальное количество продукции высшего качества при минимальных затратах. Поэтому анализ объема производства и реализации продукции имеет важное значение.

Цель анализа производства и реализации продукции состоит в выявлении наиболее эффективных путей увеличения объема выпуска продукции и улучшения ее качества, в изыскании внутренних резервов роста объема производства.

Основными задачами анализа объема производства и реализации продукции на предприятиях являются:

- оценка динамики по основным показателям объема, структуры и качества продукции;
- проверка сбалансированности и оптимальности бизнес-планов, плановых показателей, их напряженности и реалистичности;
- выявление степени количественного влияния факторов на изменение величины объема производства и реализации продукции;
- выявление внутрихозяйственных резервов увеличения выпуска и реализации продукции;

Глава 4. Анализ объема производства и реализации продукции (работ, услуг)

- разработка мероприятий по использованию внутрихозяйственных резервов для повышения темпов роста продукции, улучшения ассортимента и качества.

Объектами данного направления анализа являются:

- объем производства и реализации продукции;
- ассортимент и структура продукции;
- качество продукции;
- ритмичность продукции.

В процессе анализа производства и реализации продукции должны быть вскрыты причины, тормозящие рост производства, а именно:

- недостатки в организации производства и труда;
- нерациональное использование материальных, трудовых и денежных ресурсов;
- брак продукции.

Источниками информации для анализа производства и реализации продукции являются унифицированная статистическая форма отчетности № 1-П, форма № 1-П (квартальная) «Квартальная отчетность промышленного предприятия (объединения) о выпуске отдельных видов продукции в ассортименте», форма № 2 «Отчет о прибылях и убытках», ведомость № 16 «Движение готовых изделий, их отгрузка и реализация», бизнес-план, оперативные планы-графики и т. д.

4.2. Общая характеристика динамики и выполнения плана производства продукции

Одним из обобщающих показателей экономической эффективности производства является рост производства продукции (работ, услуг) в стоимостном выражении. Развитие и расширение производства осуществляется за счет эффективного использования материальных, трудовых и денежных ресурсов.

Продукция предприятия является прямым конечным результатом его основной деятельности.

Производство продукции оценивается в натуральных, условно-натуральных, трудовых и стоимостных измерителях. Объем производства характеризуется валовой и чистой продукцией, объем выпуска — товарной и готовой продукцией, объем реализации — отгруженной и реализованной товарной продукцией.

При планировании, учете и оценке производства продукции наряду с натуральными показателями (ассортимент и номенклатура) используются и стоимостные показатели (валовая, товарная, реализованная продукция).

Товарная продукция характеризует объем производства полностью законченным и подлежащим реализации (для продаж) продукции, работ, услуг. В ее состав входят:

- стоимость готовых изделий (готовая продукция) (ГП);
- полуфабрикаты собственной выработки, отпущенные на сторону, капитальному строительству и непромышленным хозяйствам своего предприятия (ПФ);
- стоимость переработки сырья и материалов заказчика ($C_{п.с.м.з}$);
- стоимость инструмента, штампов, моделей, приспособлений, отпущенных на сторону или зачисленных в основные фонды предприятия (продукции вспомогательных цехов) ($П_{в.ц}$);
- стоимость работ промышленного характера, выполненных на сторону ($P_{п.хар}$).

$$ТП = ГП + ПФ_c + C_{п.с.м.з} + П_{в.ц} + P_{п.хар}$$

Общий объем производства в стоимостном выражении характеризуется валовой продукцией (ВП), которая зависит от трудоемкости, материалоемкости и рентабельности изготовления продукции. Там, где остатки незавершенного производства значительны по размерам или не имеют больших колебаний в отчетных периодах, товарная и валовая продукция имеют одинаковые значения.

Глава 4. Анализ объема производства и реализации продукции (работ, услуг)

наковый состав, в остальных случаях расчет валовой продукции следует исчислять с учетом остатков незавершенного производства:

$$ВП = ТП \pm И_{\text{о.нз.п}} + С_{\text{с.м.з}}$$

где $I_{\text{о.нз.п}}$ — изменение остатков незавершенного производства,
 $C_{\text{с.м.з}}$ — стоимость сырья и материалов заказчика.

Общий объем продукции, работ, услуг оценивается фактически в оптовых ценах без НДС, акцизов, спецналогов и отражается в форме № 1-П.

Валовая продукция характеризует объем производства как по полностью законченным и подлежащим реализации, так и по незаконченным изделиям.

В процессе анализа проверяется выполнение плана по выпуску (если имеется план) и дается оценка изменения объема продукции по сравнению с предыдущим годом.

Анализ начинается с изучения динамики выпуска продукции, расчета темпов роста и прироста продукции. Для анализа используются данные формы № П-1, которые сводятся в аналитическую таблицу (табл. 21).

Таблица 21

Динамика и выполнение плана по объему производства продукции

Показатели	Предыдущий год	Отчетный год		Отклонение от прошлого года		Отклонение от плана	
		План	Факт	Сумма	%	Сумма	%
1. Объем продукции в действующих оптовых ценах предприятия, тыс. руб.	8908	8940	10 900	1992	22,4	1960	21,9
2. Объем продукции в сопоставимых оптовых ценах предприятия, тыс. руб.	10 800	10 836	10 900	100	0,9	64	0,6

В качестве сопоставимых цен приняты цены отчетного года.

Данные таблицы свидетельствуют о том, что объем продукции (работ, услуг) увеличился против прошлого года на 1992 тыс. руб. или 22,4%, а против плана — на 1960 тыс. руб. или 21,9%,

что является в основном результатом роста цен, а не увеличения объема продукции.

Реально физический объем продукции в отчетном году увеличился против прошлого года на 100 тыс. руб. или 0,9% против плана — на 64 тыс. руб. или 0,6%.

За счет повышения цен объем продукции в стоимостном выражении увеличился против прошлого года на 1892 тыс. руб. или на 21,5%, а против плана — на 1896 тыс. руб. или 21,3%.

Объем выпуска продукции, исчисленный в стоимостном выражении, не всегда дает правильное представление об объеме выполненных предприятием работ по выпуску продукции. Это связано с тем, что на показатель объема выпуска продукции в стоимостном выражении оказывают влияние изменение структуры выпускаемой продукции и изменение стоимости сырья. Изменение структуры вызывается рядом причин:

- отсутствием необходимой техники;
- недостатками в организации материального обеспечения;
- изменением себестоимости изделия.

При наличии структурных сдвигов стоимостные показатели не отражают реальные трудовые затраты. Это обусловлено тем, что стоимость продукции состоит из затрат живого и овеществленного труда, соотношение этих затрат в различных видах продукции различно, вследствие чего выделяют трудоемкое, материалоемкое, капиталоемкое производство. Поскольку между затратами и затратами труда нет прямой пропорциональной зависимости, то изменение структуры производства может оказывать существенное влияние на объем производства в стоимостном выражении (завышая или занижая его).

Это требует использования и других измерителей объема производства, более точно характеризующих трудоемкость производства продукции на данном предприятии. К ним относится объем производства, исчисленный в норма-часах или нормативной зарплате.

Глава 4. Анализ объема производства и реализации продукции (работ, услуг)

Использование показателей, реально отражающих трудоемкость производства продукции, предполагает определение объема продукции, произведенной собственными силами хозяйствующего субъекта, а также производительности труда, фондоемкости, фондоотдачи, материалоемкости, материалоотдачи.

Для того чтобы рассчитать объем производства в нормо-часах, необходимо количество каждого вида продукции (q_i) по плану, отчету и за предыдущий год умножить на изготовление единицы изделия. Полученное общее количество нормо-часов на изготовление отдельных изделий суммируют, что дает общий объем производства в нормо-часах. После чего исчисляют темпы роста объема производства в нормо-часах и выполнение плана.

Необходимые данные для расчета получают из бизнес-плана, формы № П-1 (по выпуску продукции), затраты труда в нормо-часах на единицу продукции из бизнес-плана или данных оперативно-технического учета.

Измерение объема производства в нормо-часах имеет недостатки, так как не отражает качество затраченного труда (различий в сложности труда).

Измерение объема производства в нормативной зарплате имеет определенные преимущества, так как отражает использование труда различной сложности и квалификации, служит мерой затраченного труда и дает качественную характеристику трудовых затрат.

Расчет объема производства в нормативной зарплате определяется путем умножения количества выпущенной продукции в натуральном выражении по плану и факту на норматив заработной платы на единицу продукции. Суммируя расход нормативной заработной платы, по всем изделиям определяют плановый и фактический объемы производства в нормативной зарплате. Определяем отклонение в целом по изделиям по удельному весу. На основе проведенных расчетов делаем вывод (табл. 22).

Процент выполнения договорных обязательств рассчитывается путем деления разности между плановым объемом отгрузки по договорным обязательствам и суммы недопоставленной продукции на плановый объем:

$$K_d = (V_{пл.п} - V_{недоп.}) / V_{пл.п}.$$

По результатам расчета дают оценку выполнения договорных обязательств.

4.3. Анализ ассортимента и структуры продукции

Большое влияние на результаты хозяйственной деятельности оказывают ассортимент (номенклатура) и структура производства реализации продукции. В составе товарной и реализованной продукции могут быть изделия с низким уровнем рентабельности либо не востребованные изделия. Чтобы избежать последствий, необходимо изучать факторы, воздействующие на спрос данных видов продукции, с целью поиска путей недопущения или минимизации потерь. Отсюда следует, что хозяйствующий субъект должен постоянно работать по формированию товарного ассортимента. Формирование ассортимента — проблема конкретных товаров, их отдельных серий, определения соотношения между «старыми» и «новыми» товарами, товарами массового, серийного и единичного производства, «научными» и «обычными». Основная цель ассортиментной концепции заключается в том, чтобы сориентировать предприятие на выпуск товаров, которые по своей структуре, потребительским свойствам и качеству наиболее полно соответствуют

потребностям покупателей. Товаропроизводитель занят не только созданием и производством товаров, но и формированием клиентуры. Формирование ассортимента и структуры выпуска продукции должно учитывать и эффективное использование трудовых, материальных и финансовых ресурсов, имеющихся в распоряжении.

В процессе анализа необходимо выяснить, как хозяйствующий субъект выполняет план по ассортименту в натуральном стоимостном выражении, какова динамика выпуска отдельных видов изделий.

В процессе анализа необходимо установить выполнение плана и динамику по производству сертифицированной продукции. Дать оценку выполнения задания по сертифицированной продукции.

Особое внимание необходимо уделить изучению выполнения плана по выпуску новых видов изделий, которые могут выступать как дополнение к существующему в прошлом периоде ассортименту, либо как замена выпускаемой продукции. По результатам проведенного анализа сделать выводы. Следует изучить выполнение плана по изделиям, которые являются объектом кооперированных поставок согласно заключенным договорам.

Выполнить задание по ассортименту означает выпуск изделий по заданной номенклатуре.

Оценка выполнения плана по всему ассортименту производимой предприятием продукции исчисляется с помощью среднего процента выполнения задания по ассортименту (Ас).

Существует несколько способов расчета среднего процента выполнения задания по ассортименту.

Наиболее точно характеризует степень выполнения плана по ассортименту средний процент, исчисленный по способу наименьшего числа, т. е. в счет выполнения плана принимается

Глава 4. Анализ объема производства и реализации продукции (работ, услуг)

наименьшее число из двух величин: планового и фактического выпуска продукции по каждому изделию:

$$Ac\% = \frac{\text{Сумма стоимости фактически выпущенной продукции в пределах плана}}{\text{Сумма планового выпуска продукции}}$$

Продукция, изготовленная сверх плана или не предусмотренная планом, не засчитывается в выполнение плана по ассортименту.

Данный способ расчета приемлем в том случае и на тех предприятиях, где номенклатура выпускаемой продукции невелика (табл. 23).

Таблица 23

Динамика и выполнение плана по ассортименту продукции

Наименование изделий	Выпуск изделий в сопоставимых оптовых ценах, тыс. руб.				Отклонение от предыдущего года		Отклонение от плана	
	За предыдущий год	По плану	Фактически	Факт в пределах плана	Сумма, тыс. руб.	%	Сумма, тыс. руб.	%
А	1425	1600	1650	1600	+225	15,79	+50	3,13
Б	870	725	690	690	-180	20,69	-35	4,83
В	2004	2290	2330	2290	+326	16,27	+40	1,75
Г	1001	803	780	780	-221	29,16	-23	2,86
ИТОГО	5300	5418	5450	5360	+50	0,93	+32	0,5

$$\bar{Ac}\% = 5360/5418 = 98,93\%$$

Недовыполнение задание по ассортименту составляет 98,3% - 100% = -1,07%.

Оценка выполнения задания по ассортименту предполагает выявление причин недовыполнения плана по ассортименту и определение мероприятий по обеспечению выполнения плана.

Всю совокупность причин, влияющих на данный показатель можно разделить на две группы: внешние и внутренние.

К *внешним причинам* относят конъюнктуру рынка, волатильность производства по видам изделий, состояние материально-технического обеспечения, состояние рынка сырья.

Внутренними причинами являются низкий уровень организации производства и труда, низкое техническое состояние активной части основных фондов, непроизводительные потери рабочего времени, недостатки в системе управления и материального стимулирования работников.

В тех случаях, когда номенклатура выпускаемой продукции велика, а следовательно, невозможно воспользоваться перекрестным способом расчета, используют более простой способ.

Для этого необходимо определить сумму недовыпущенной продукции по изделиям, по которым план невыполнен, вычесть полученную сумму из планового объема продукции, полученный результат разделить на сумму планового выпуска продукции и умножить на 100%:

$$\bar{A}_c\% = (5418 - 35 - 23)/5418 \times 100\% = 98,93\%.$$

Увеличение объема производства (реализации) по отдельным видам продукции приводит к изменению ее структуры, т.е. соотношения отдельных изделий в общем их выпуске. Выдержать план по структуре означает сохранение в фактическом выпуске продукции запланированного соотношения отдельных ее видов.

Изменение структуры выпуска и реализации изменяет показатели работы: объем выпуска и реализации, материалоемкость, себестоимость, прибыль, рентабельность, финансовую устойчивость. При увеличении удельного веса дорогостоящей продукции увеличивается объем выпуска в стоимостном выражении, и наоборот. Возрастание удельного веса высоко-

рентабельной продукции приводит к увеличению прибыли, и наоборот.

Расчет влияния структуры производства на уровень объема выпуска и прибыли можно определить, используя способ цепных подстановок. Для этого необходимо определить плановый и фактический объемы выпуска (при изменении структуры), найти отклонение по объему выпуска. Затем рассчитать коэффициент выполнения плана по товарной продукции в целом по предприятию ((фактический объем/плановый объем) × 100%) (по выпуску в натуральном выражении).

Затем пересчитать плановый выпуск продукции по каждому виду на коэффициент выполнения по товарной продукции ($K_{\text{шт}}$) и в целом по предприятию, что позволит определить товарный выпуск продукции при фактическом объеме выпуска по плановой структуре:

$$V_{\text{ТП}}^{\text{ф.стр.пл}} = V_{\text{ТП.пл}} \times K_{\text{шт}}$$

Чтобы определить влияние структуры, необходимо от фактического выпуска товарной продукции (исчисленного при всех фактических показателях) вычесть товарный выпуск продукции при фактическом объеме, но плановой структуре. Если при фактической структуре объем товарной продукции вырастает, то это свидетельствует о том, что увеличилась доля более дорогостоящей продукции в общем ее выпуске. Определить влияние изменения структуры на изменение выпуска продукции можно и способом процентных разностей по формуле

$$\pm V_{\text{вп.стр.}} = (K_{\text{вп.ст}} - K_{\text{вп.н}}) \cdot V_{\text{вп.пл}}$$

где $\pm V_{\text{вп.стр.}}$ — изменение объема выпуска продукции за счет изменения структуры;

$K_{\text{вп.ст}}$, $K_{\text{вп.в}}$ — соответственно коэффициенты выполнения плана по производству продукции, рассчитанные на основе стоимостных и условно-натуральных показателей;

$V_{\text{вп.пл}}$ — запланированный выпуск в стоимостном выражении.

По результатам проведенных расчетов необходимо сделать выводы.

4.4. Анализ качества продукции

Вопрос качества — это вопрос экономии материальных, трудовых и финансовых ресурсов. Качество характеризуется надежностью, долговечностью, безопасностью, наличием или отсутствием рекламации.

В условиях рынка обеспечение конкурентоспособности, получение наиболее выгодных контрактов возможны для тех предприятий, у которых уровень качества соответствует требованиям внутреннего и внешнего рынков. Поэтому оценка качества является важнейшей составляющей экономического анализа.

Основными задачами анализа качества являются:

- оценка качества выпускаемой продукции;
- выявление причин снижения качества;
- установление влияния изменения качества на объем выпуска.

В условиях рынка оценка качества строится на показателях, отражающих конкурентоспособность продукции на внутреннем и внешнем рынках. Качество — это величина непостоянная. Она зависит от:

- уровня применяемой техники и технологии;
- уровня квалификации;
- дисциплины.

К обобщающим показателям, характеризующим качество продукции, относят:

- объем и удельный вес сертифицированной продукции в общем объеме выпуска продукции;
- удельный вес новой продукции в общем ее выпуске;
- удельный вес продукции высшей категории качества;
- средний коэффициент сортности;
- удельный вес продукции, соответствующей мировым стандартам;
- удельный вес экспортируемой продукции.

Обобщающие показатели характеризуют качество всей продукции независимо от ее вида и назначения.

Частные показатели качества характеризуют технические и потребительские свойства продукции.

Косвенные показатели качества — штрафы за некачественную продукцию, объем и удельный вес бракованной продукции, потери от брака и др.

Например, в пищевой промышленности качество характеризуют жирность, наличие посторонних примесей, содержание сухих веществ; в машиностроении — надежность, безотказность, долговечность, производительность.

Целесообразно анализ качества осуществлять на стадии проектирования. С 1 января 1992 года введена сертификация продукции.

Сертификация — это процедура, посредством которой авторитетным органом проверяется и удостоверяется соответствие отдельных видов продукции требованиям, определенным в нормативно-технических документах. Уровень качества оценивается во всех странах на соответствие принятым в 1987 году Международной комиссией по стандартизации нормативно-техни-

ческим документам, известным в деловом мире как стандарты ИСО.

Сертификация осуществляется органом Госстандарт и институтами, получившими название ГОСТ. Органы, осуществляющие сертификацию, являются независимыми. Их задача состоит в том, чтобы дать объективную авторитетную оценку качества. Для этого проводятся типовые испытания и государственный надзор за качеством сертифицированной продукции. По результатам испытаний изготовителю выдается сертификат, если испытания подтвердили соответствие продукции требованиям нормативного документа.

Анализ качества начинается с общей оценки выполнения задания и динамики выпуска сертифицированной продукции (СП). Данные для анализа берутся из оперативно-технического учета и отчетности.

Аналитическими показателями, характеризующими качество, являются удельный вес (У) или коэффициент (К) сертифицированной продукции в общем объеме выпущенной продукции (Q) в действующих оптовых ценах предприятия (без НДС и акцизов) (табл. 24):

$$У = (СП/Q) [100\%],$$

$$К = СП/Q.$$

Показатели характеризуют долю в процентах или уровень продукции в копейках на 1 рубль общего объема продукции (работ, услуг).

Сопоставляя фактический удельный вес или коэффициент сертифицированной продукции с аналитическими показателями за прошлый год или заданием, можно судить о выполнении задания повышения качества или изменении качества по сравнению с прошлым годом.

Таблица 24

Анализ обобщающих показателей качества продукции

Показатели	За предыдущий год	За отчетный год	
		План	Факт
1. Объем продукции (работ, услуг) в фактически действующих оптовых ценах предприятия (без НДС и акцизов), тыс. руб.	4454	4950	5450
2. Стоимость сертифицированной продукции в фактически действующих оптовых ценах предприятия (без НДС и акцизов), тыс. руб.	2258	2554	2839
3. Удельный вес сертифицированной продукции в общем объеме продукции (работ, услуг), %	50,7	51,6	52,1

При невыполнении задания по выпуску сертифицированной продукции необходимо проанализировать номенклатуру сертифицированной продукции и установить, по каким видам продукции фактический объем не достиг планового уровня. Следует выяснить причины изменения удельного веса сертифицированной продукции по сравнению с прошлым годом.

На основании проведенных расчетов можно сделать вывод, что плановое задание по повышению качества выпускаемой продукции перевыполнено.

Предприятие имело намерение повысить долю сертифицированной продукции по сравнению с прошлым годом на 0,9 пункта (51,6 - 50,7), а фактически доля выпущенной продукции, качество которой соответствует требованиям стандартов и подтверждено сертификатом, повысилось по сравнению с прошлым годом на 1,4 пункта (52,1 - 50,7), а по сравнению с планом — на 0,5 (52,1 - 51,6).

Анализ проводится по изменению относительного показателя (удельный вес сертифицированной продукции в общем объеме выпуска продукции, работ, услуг).

Важнейшим направлением аналитической работы является анализ новых видов продукции (работ, услуг). Данные для анализа содержатся в форме № 5НТ.

По данным этой формы отчетности и оперативно-технического учета рассчитываются и анализируются следующие показатели:

- уровень модернизации продукции как отношение объема модернизированной продукции к общему объему выпуска продукции в действующих оптовых ценах;
- уровень обновления продукции как отношение объема новой продукции к общему объему выпуска продукции в действующих оптовых ценах.

Рассчитанные показатели сопоставляются с плановыми показателями за предыдущий период, за ряд лет.

По данным единовременной отчетности формы № 5НТ (образцы) устанавливаются, как начат выпуск первой промышленной серии образцов, выясняются причины того, почему не приняты в дальнейшее производство некоторые образцы (в серии или массовое).

В условиях рыночной экономики усиливается значение экономических форм защиты интересов потребителей от покупки им некачественной продукции. Одной из форм защиты является право потребителя на предъявление поставщикам рекламаций.

Рекламация — претензия, предъявляемая поставщику в связи с поставкой продукции, качество которой не соответствует условиям договора или контракта на поставку продукции.

Наличие или отсутствие рекламаций является обобщающим показателем нестабильности (стабильности) качества продукции.

Наличие зарекламированной продукции уменьшает объем реализованной продукции, повышает себестоимость, снижает прибыль, ухудшает финансовое положение предприятия.

В процессе анализа выявляются:

- количество предъявленных и принятых рекламаций в целом и по важнейшим видам продукции;
- количество и стоимость продукции, по которой принята рекламация;
- удельный вес зарекламированной продукции в общем объеме реализованной продукции в действующих оптовых ценах.

Затем анализируют динамику количества принятых рекламаций, стоимости и доли зарекламированной продукции по сравнению с прошлым годом или за ряд лет в целом по всей продукции и по важнейшим видам. Это дает возможность выявить изделия, на которые предъявлено наибольшее количество рекламаций, и обратить внимание на качество выпускаемой продукции (табл. 25).

Приведенные расчеты показывают, что качество по сравнению с прошлым годом ухудшилось. Снизился удельный вес зарекламированной продукции на 0,09 пункта по изделию А — на 0,08 пункта, по изделию Б — на 0,42 пункта.

Однако, несмотря на тенденцию снижения доли рекламации, этот показатель по удельному весу продукции Б остается высоким и превышает аналогичный показатель по всей продукции приблизительно в 3 раза (4,56/1,65).

По результатам расчетов необходимо принять решение по повышению качества продукции.

В заключение анализа необходимо выявить влияние рекламирования продукции (снижение качества) на финансовые

Анализ динамики рекламации

Показатели	Преды- дущий год	От- ны го
1. Объем реализованной продукции в действующих оптовых ценах, тыс. руб.	11 140	12 000
2. Всего принято рекламацией:		
Штук	800	197
Тыс. руб.	193,8	200
В процентах к объему реализованной продукции	1,74	1,6
В том числе 2.1. По изделию А		
Штук	1020	78
Тыс. руб.	24	19
В процентах к объему реализованных изделий А	0,53	0,4
2.2. По изделию Б		
Штук	520	80
Тыс. руб.	11,4	13
В процентах к объему реализованных изделий Б	4,98	4,5

результаты. Для расчета количественного влияния необходимо *плановую долю прибыли или долю прибыли за предыдущий год в общем объеме реализованной продукции умножить на объем зарекламированной продукции в действующих оптовых ценах.*

Наряду с вышеуказанными показателями определяется и анализируется коэффициент сортности. Показатели сортности рассчитываются не во всех отраслях промышленности, а только в тех, где либо есть деление продукции по сортам, либо деления по сортам нет, но имеются различные цены в зависимости от качества продукции (легкая и пищевая).

промышленность). В этих отраслях обобщающим показателем качества является коэффициент сортности (K_c) и выражающая его средняя цена изделия (Z). И средний сорт, и средняя цена определяются по средней арифметической взвешенной.

При оценке выполнения плана по коэффициенту сортности фактическую долю каждого сорта в общем объеме продукции сравнивают с плановой, при изучении динамики качества — с данными прошлого года.

Коэффициент сортности можно определить как отношение стоимости продукции всех сортов ($\sum_{\text{ф}} Z_i$) к стоимости продукции, исчисленной по первому сорту ($\sum_{\text{ф}} Z_{1c}$):

$$K_c = \sum_{\text{ф}} Z_i / \sum_{\text{ф}} Z_{1c}.$$

Изменение качества выпускаемой продукции оказывает влияние на изменение объема реализации и прибыли. Для того чтобы проанализировать влияние изменения качества на объем выпуска и реализации, необходимо определить:

1. Коэффициент сортности по плану и по факту, найти отклонение, дать оценку изменения качества.
2. По средней арифметической взвешенной рассчитать среднюю цену по плану и по факту, определить отклонение, дать оценку.
3. Рассчитать количественное влияние изменения качества на изменение стоимости реализации. Для этого необходимо отклонение по средневзвешенной цене умножить на фактический объем выпуска.

По результатам проведенных расчетов сделать выводы.

Влияние качества продукции на изменение выпуска товарной продукции ($\pm TP$), изменение выручки от реализации ($\pm B$) и прибыли ($\pm П$) можно определить по формулам:

$$\begin{aligned}\pm TP &= (Z_1 - Z_0) \times q_{\text{пк}}, \\ \pm B &= (Z_1 - Z_0) \times V_{\text{рп.пк}}, \\ \pm \Pi &= ((Z_1 - Z_0) \times V_{\text{рп.пк}}) - ((C_1 - C_0) \times V_{\text{рп.пк}}),\end{aligned}$$

где Z_0, Z_1 — цена изделия соответственно до и после изменения качества;

C_0, C_1 — соответственно уровень себестоимости до и после изменения качества;

$q_{\text{пк}}$ — количество продукции повышенного качества;

$V_{\text{рп.пк}}$ — объем реализованной продукции повышенного качества.

4.5. Анализ потерь от брака

Косвенными показателями качества выпускаемой продукции являются штрафы за некачественную продукцию, объем, удельный вес бракованной продукции, удельный вес зарезанной продукции, потери от брака.

Брак производства не является параметром (показателем) качества продукции, так как брак — это непроизводительные затраты. *Бракованной является продукция, которая не может быть использована по назначению.*

Однако стоимость и уровень брака продукции является важнейшей характеристикой качества, технического и организационного уровня производства продукции и качества выполненных работ. Поэтому анализ брака в производстве расширяет и углубляет информацию о реальном положении дел на предприятии с качеством выпускаемой продукции.

Брак делится на исправимый и неисправимый. К *исправимому браку* относят изделия, затраты на исправление которых не превышают затрат по изготовлению новых (т. е. после

полнительных затрат). *Неисправимый (окончательный) брак* предполагает, что дополнительные затраты проводить невозможно или нецелесообразно.

Исправление брака приводит к удорожанию себестоимости продукции, снижению прибыли, а неисправимый брак — к снижению объема производства, повышению себестоимости и снижению прибыли.

По месту выявления брака брак делится на *внутренний* (выявленный на предприятии) и *внешний* (выявленный потребителями).

Источниками информации для проведения анализа являются данные оперативного-технического учета и данные бухгалтерского учета. Анализ потерь от брака осуществляют следующим образом:

- определяют величину окончательно забракованной продукции по периодам (прошлый год и отчетный), находят отклонение, дают оценку;
- анализируют показатели в динамике;
- определяют удельный вес брака в себестоимости товарной продукции по периодам, дают оценку;
- определяют влияние изменения потерь на величину объема выпуска, т.е. сумму недовыпущенной продукции в результате допущенного брака. Чтобы рассчитать объем недовыпущенной продукции, необходимо объем продукции отчетного года умножить на уровень брака в себестоимости товарной продукции и разделить на 100%:

$$-V_{\text{нд.п}} = (V_{\text{тн.ф}} \times \% \text{ брака})/100\%,$$

где $-V_{\text{нд.п}}$ — объем недовыпущенной продукции;

$V_{\text{тн.ф}}$ — объем товарной продукции по факту;

% брака — уровень брака в себестоимости.

Затем выявляются причины снижения качества и допустимого брака по местам их возникновения, центрам ответственности. Разрабатываются мероприятия по устранению брака и повышению качества. Основными причинами снижения качества являются:

- низкое качество исходного сырья;
- низкий технический уровень основных фондов;
- низкий уровень организации и технологии производства;
- недостаточная квалификация рабочих;
- аритмичность производства.

4.6. Анализ ритмичности производства

Важным показателем эффективности производства является ритмичность производства. Под *ритмичностью* понимается равномерность выпуска продукции в равные отрезки времени течение отчетного периода.

Ритмичная работа хозяйствующего субъекта является важным условием выпуска и реализации продукции, повышения качества, снижения себестоимости и увеличения прибыли. *Ритмичность свидетельствует* о рациональной организации производства и труда. *Неритмичная работа* ухудшает все экономические показатели работы: снижается качество, увеличивается объем незавершенного производства, увеличиваются сверхплановые остатки готовой продукции на складе, замедляется оборачиваемость капитала, не выполняются контракты, договоры на поставку материалов. Несвоевременная отгрузка продукции приводит к тому, что несвоеременно поступает выручка, имеет место перерасход фонда оплаты труда. Это приводит к увеличению себестоимости, снижению прибыли и ухудшению финансового состояния.

Для характеристики ритмичности выпуска используется ряд показателей. Показатели равномерности выпуска делятся на две группы: прямые и косвенные.

К *прямым показателям* относятся:

- коэффициент ритмичности;
- коэффициент аритмичности;
- удельный вес производства продукции за каждую декаду к месячному выпуску и т. д.

Косвенные показатели ритмичности — оплата простоев по вине хозяйствующего субъекта, потери от брака, штрафы за недопоставленную продукцию и т. д.

Обобщающим показателем равномерности выпуска продукции является *коэффициент ритмичности*, который показывает удельный вес продукции, сданной без нарушения графика.

Коэффициент ритмичности можно определить несколькими способами:

1. Коэффициент ритмичности ($K_{\text{рит}}$) равен отношению суммы фактически выпущенной продукции в пределах плана за ряд последовательных отрезков времени анализируемого периода к сумме планового выпуска продукции за этот же период:

$$K_{\text{рит}} = (\sum q_{\phi} z_0 \text{ не больше } \sum q_0 z_0) / \sum q_0 z_0.$$

где $eq_{\phi} z_0$ — сумма фактического выпуска продукции в сопоставимых ценах;

$\sum q_0 z_0$ — сумма планового выпуска.

2. Коэффициент ритмичности можно определить путем суммирования фактических удельных весов выпуска за каждый период, но не более планового их уровня.

Чем ближе коэффициент ритмичности производства к единице, тем равномернее выполнение задания.

Анализ финансово-хозяйственной деятельности

Данные для характеристики работы хозяйствующего субъекта и исчисления коэффициента ритмичности можно получить из оперативно-технической отчетности (табл. 26).

Таблица

Анализ ритмичности производства

Декады месяца	Выпуск продукции, тыс. руб.		Удельный вес, %			Засчитывается в счет выполнения плана	
	План	Факт	План	Факт	Факт к плану	Тыс. руб.	%
1	3060	2032	30,9	18,6	20,5	2032	20,5
2	3474	2894	35,1	26,6	29,2	2894	29,2
3	3366	5974	34	54,8	60,4	3366	34
ИТОГО	9900	10900	100	100	110,1	8292	83,7

1 способ — $K_{\text{рит}} = 8292/9900 = 0,837$ или 83,7%,

2 способ — $K_{\text{рит}} = 20,5 + 29,2 + 34 = 83,7\%$.

Коэффициент ритмичности показывает, сколько выпущено продукции в сроки, установленные планом-графиком.

Для оценки ритмичности производства определяется коэффициент аритмичности как сумма положительных и отрицательных отклонений в выпуске продукции от планового задания за каждый день (неделю, декаду):

$$\begin{aligned} \bar{K}_{\text{арит}} &= ((2032 - 3060) + (2894 - 3474))/9900 = \\ &= (-1608)/9900 = -0,163. \end{aligned}$$

Коэффициент аритмичности ($\bar{K}_{\text{арит}}$) можно определить как разность между коэффициентом ритмичности и 1:

$$\bar{K}_{\text{арит}} = 0,837 - 1 = -0,163.$$

Глава 4. Анализ объема производства и реализации продукции (работ, услуг)

Затем необходимо выявить причины неритмичной работы, которые могут быть разные. Необходимо выявить как внешние (несвоевременная поставка сырья, материалов поставщиками, отключение электроэнергии, забастовки предприятий-смежников и т. д.), так и внутренние (низкий уровень организации производства и труда, низкий уровень применяемой технологии, недостаточное финансовое состояние и т. д.) причины. Выявление причин и их классификация позволяют определить мероприятия по повышению ритмичности.

В заключение необходимо определить стоимость недоданной продукции в установленные планом-графиком сроки в результате неритмичной работы предприятия.

Стоимость недовыпущенной продукции ($-\Sigma V$) определяется путем умножения планового объема выпуска ($V_{пл}$) на коэффициент аритмичности:

$$-\Sigma V = V_{пл} \times \bar{K}_{арит} = 9900 \times (-0,163) = -1613,7 \text{ тыс. руб.}$$

Упущенные возможности хозяйствующего субъекта в связи с неритмичностью работы определяются как разность между фактическим и возможным выпуском продукции, исчисленным исходя из наибольшего среднесуточного (среднедекадного, средневемесячного) объема производства за сутки (декады, месяцы).

$$\begin{aligned} -\Sigma V &= \Sigma V_{ф} - V_{максутки}(\text{декада}) = 10900 - (5974 \times 3) = \\ &= -7022 \text{ рублей.} \end{aligned}$$

Аналогичным образом анализируется ритмичность отгрузки и реализации продукции.

4.7. Анализ факторов и резервов увеличения выпуска и реализации продукции

Анализ динамики и выполнения плана по реализации продукции и выполнению договорных обязательств позволяет определить факторы изменения ее объема. Учет реализации осуществляется по отгрузке и по реализации.

Если выручка определяется по отгрузке товарной продукции, то баланс товарной продукции имеет вид:

$$ГП_n + ТП = РП + ГП_x, \text{ отсюда } РП = ГП_n + ТП - ГП_x,$$

где $ГП_n, ГП_x$ — соответственно готовая продукция на начало и конец года;

ТП — товарная продукция;

РП — реализованная продукция.

Учет выручки по оплате имеет вид:

$$ГП_n + ТП + ОТ_n = РП + ОТ_x + ГП_x, \text{ отсюда } РП = ГП_n + ТП + ОТ_n - ОТ_x - ГП_x,$$

где $ОТ_n, ОТ_x$ — остатки отгруженной продукции на начало и конец периода.

На изменение объема реализации оказывают влияние:

- изменение объема товарной продукции;
- изменение остатков готовой продукции на складе;
- изменение остатков отгруженной продукции на начало и конец периода.

Анализ факторов, влияющих на объем реализации, осуществляется следующим образом. Необходимо определить объем реализованной продукции по плану и по факту. Сравни-

Глава 4. Анализ объема производства и реализации продукции (работ, услуг)

фактический объем реализации с плановым. Определить абсолютное отклонение по всем вышеперечисленным факторам. Определить процент выполнения плана по объему реализации (фактический объем выпуска разделить на плановый и умножить на 100%), что будет являться объектом анализа.

Для того чтобы определить количественное влияние факторов на изменение объема реализации, необходимо абсолютное отклонение по каждому фактору в отдельности разделить на плановый объем реализации и умножить на 100%. Увеличение объема товарной продукции увеличивает объем реализованной, и наоборот.

Увеличение остатков готовой продукции на складе и товаров, отгруженных на начало года, увеличивает объем реализации, и наоборот. Увеличение остатков готовой продукции на складе и товаров, отгруженных на конец года, уменьшают объем реализации, и наоборот.

В процессе анализа необходимо выявить причины образования сверхплановых остатков на складах, несвоевременной оплаты продукции покупателями, снижения объема выпуска и разработать конкретные меры по ускорению реализации продукции и получению выручки.

Объем реализации определяет в основном объем производства, поэтому необходимо конкретное изучение факторов, определяющих объем выпуска, а следовательно, и объем реализации. На изменение объема выпуска оказывают влияние три группы факторов:

1. Изменение эффективности использования основных фондов:

$$ВП = ОФ \times Ф_0;$$

$$РП = ОФ \times Ф_0 \times j_{рп(вп)},$$

где ВП — стоимость валовой продукции, РП — стоимость реализованной продукции.

2. Изменение эффективности использования оборотных фондов:

$$\begin{aligned} \text{ВП} &= \text{МЗ} \times \text{М}_0, \\ \text{РП} &= \text{МЗ} \times \text{М}_0 \times j_{\text{рп(вп)}}. \end{aligned}$$

3. Изменение эффективности использования трудовых ресурсов:

$$\begin{aligned} \text{ВП} &= \text{N} \times \bar{\text{В}}_r, \\ \text{ВП} &= \text{N} \times \bar{\text{В}}_r \times j_{\text{рп(вп)}}. \end{aligned}$$

где $j_{\text{рп(вп)}}$ — доля реализованной продукции (выручки) в объеме валовой продукции;

N — численность персонала,

$\bar{\text{В}}_r$ — выработка среднегодовая.

Расчет влияния факторов на объем выпуска и реализации можно осуществить, используя способ цепных подстановок.

Зная причины изменения фондоотдачи, материалоотдачи, среднегодовой выработки, можно определить их влияние на выпуск продукции путем умножения их прироста (снижения) за счет i -го фактора соответственно на фактическую среднюю годовую стоимость основных фондов, фактическую сумму потребленных материальных ресурсов и фактическую численность персонала:

$$\pm \text{РП}_{\text{оф. xi}} = \pm \Phi_{\text{о xi}} \times \text{ОФ}_{\text{ф}} \times j_{\text{рп(вп)ф}},$$

$$\pm \text{РП}_{\text{мз. xi}} = \pm \text{М}_{\text{о xi}} \times \text{МЗ}_{\text{ф}} \times j_{\text{рп(вп)}},$$

$$\pm \text{РП}_{\text{N. xi}} = \pm \text{В}_{\text{r xi}} \times \text{N}_{\text{ф}} \times j_{\text{рп(вп)ф}},$$

где $\pm \text{РП}_{\text{оф}}$ — изменение объема реализованной продукции за счет изменения использования основных фондов;

$\pm \Phi_{\text{о}}$ — изменение фондоотдачи;

$\text{ОФ}_{\text{ф}}$ — фактическая стоимость основных фондов;

Глава 4. Анализ объема производства и реализации продукции (работ, услуг)

$\pm \text{РП}_{\text{мз}}$ — изменение стоимости реализованной продукции за счет изменения материальных затрат;

$\pm \text{M}_0$ — изменение материалоотдачи;

МЗ_ϕ — фактическая стоимость материальных затрат;

$\pm \text{РПН}$ — изменение объема реализации за счет трудового фактора;

$\pm \text{V}_r$ — изменение среднегодовой выработки;

N_ϕ — фактическая численность.

Определение величины резервов за счет эффективного использования трудовых ресурсов:

$$\text{Р}\hat{\text{В}}\text{П}_{\text{рм}} = \text{Р}\hat{\text{РМ}} \times \bar{\text{V}}_{\text{рф}},$$

$$\text{Р}\hat{\text{В}}_{\text{пфз}} = \text{Р}\hat{\text{Ф}}_3 \times \bar{\text{V}}_{\text{чф}},$$

$$\text{Р}\hat{\text{В}}\bar{\text{П}}_{\text{рз}} = \text{Р}\hat{\text{V}}_{\text{чф}} \times \text{V}_{\text{фз}},$$

где $\text{Р}\hat{\text{В}}\text{П}_{\text{рм}}$, $\text{Р}\hat{\text{В}}_{\text{пфз}}$, $\text{Р}\hat{\text{В}}\bar{\text{П}}_{\text{рз}}$ — резерв роста валовой продукции за счет создания новых рабочих мест, увеличения фонда рабочего времени и увеличения среднечасовой выработки;

$\text{Р}\hat{\text{РМ}}$ — резерв увеличения за счет количества рабочих мест;

$\text{Р}\hat{\text{Ф}}_3$ — резерв увеличения за счет фонда рабочего времени, за счет сокращения потерь;

$\text{Р}\hat{\text{V}}_{\text{чф}}$ — резерв увеличения за счет среднечасовой выработки;

$\text{V}_{\text{рф}}$, $\text{V}_{\text{чф}}$ — соответственно среднегодовая и среднечасовая фактическая выработка;

$\text{V}_{\text{фз}}$ — возможный фонд рабочего времени с учетом выявленных резервов его роста.

Резерв увеличения производства продукции за счет эффективного использования основных фондов:

$$\text{Р}\hat{\text{В}}\text{П}_{\text{оф}} = \text{Р}\hat{\text{Q}}_{\text{оф}} \times \bar{\text{V}}_{\text{чф}},$$

$$P\uparrow VP_1 = P\uparrow T \times \bar{B}_{\text{эф}},$$

$$P\uparrow VP_{\text{м}} = P\uparrow \bar{B}_1 \times T_1,$$

где $P\uparrow VP_{\text{оф}}$, $P\uparrow VP_1$, $P\uparrow VP_{\text{м}}$ — соответственно резерв увеличения производства за счет увеличения количества оборудования, времени его работы и выпуска продукции на один машино-час;

$P\uparrow Q_{\text{оф}}$ — резерв увеличения за счет количества основных фондов;

$P\uparrow T$ — резерв увеличения за счет времени работы оборудования;

$P\uparrow \bar{B}_1$ — резерв увеличения за счет среднечасовой выработки;

$\bar{B}_{\text{эф}}$ — среднечасовая фактическая выработка;

T_1 — возможный фонд рабочего времени.

Резервы увеличения производства продукции за счет эффективного использования материальных запасов:

а) за счет дополнительного поступления материала. Дополнительное количество j -го материала разделить на норму расхода (H_j) данного ресурса (i) и умножить на плановую цену единицы продукции (результаты суммировать по видам продукции):

$$P\uparrow VP_{\text{зап}} = \sum (P\uparrow M_j / H_{ji}) \times Z_{\text{пл}},$$

где $P\uparrow VP_{\text{зап}}$ — резерв увеличения производства за счет дополнительного поступления материалов;

$P\uparrow M_j$ — дополнительное количество j -го материала;

$Z_{\text{пл}}$ — плановая цена.

б) за счет сокращения нормы расхода j -го материала на единицу i -го материала планируемое сокращение нормы расхода j -го ресурса на единицу i -го вида продукции ($P\uparrow N_j$) умножается на планируемый к выпуску объем произв.

ГЛАВА 4. АНАЛИЗ ОБЪЕМА ПРОИЗВОДСТВА И РЕАЛИЗАЦИИ ПРОДУКЦИИ (РАБОТ, УСЛУГ)

ства i -го вида продукции ($V\Pi_{i\text{пл}}$), разделить на плановую норму расхода (H_{pji}) и умножить на плановую цену данного изделия ($Z_{i\text{пл}}$):

$$P\uparrow\Pi_{\text{пр}}\downarrow = \sum((P\downarrow H_{pji} \times V_{\text{внпл}})/H_{pji}) \times Z_{i\text{пл}},$$

где $P\uparrow\Pi_{\text{пр}}\downarrow$ — резерв роста выпуска продукции за счет снижения нормы расхода;

в) за счет сверхплановых отходов. Сверхплановые отходы материалов ($P\downarrow\text{Отх}$) разделить на норму их расхода на единицу i -го вида продукции ($H_{pji\text{пл}}$) и умножить на плановую цену единицы соответствующего вида продукции ($Z_{i\text{пл}}$). Результаты просуммировать:

$$P\uparrow\Pi_{\text{отх}}\downarrow = (\sum P\downarrow\text{Отх}_j/H_{pji\text{пл}}) \times Z_{i\text{пл}},$$

где $P\uparrow\Pi_{\text{отх}}\downarrow$ — резерв увеличения выпуска продукции за счет снижения отходов.

Максимальный резерв, установленный по одной из групп, не может быть освоен до тех пор, пока не будут выявлены резервы в таком же размере по другим группам ресурсов.

АНАЛИЗ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ (РАБОТ, УСЛУГ)

.....

- 5.1. Задачи и источники анализа затрат на производство. Анализ общей суммы затрат на производство. Оценка темпов роста себестоимости в динамике.**
- 5.2. Анализ затрат на 1 рубль товарной продукции.**
- 5.3. Анализ себестоимости по экономическим элементам и статьям расхода.**
- 5.4. Анализ комплексных расходов.**
- 5.5. Анализ прямых материальных затрат.**
- 5.6. Анализ прямых трудовых затрат.**
- 5.7. Определение резервов снижения себестоимости.**

5.1. Задачи и источники анализа затрат на производство. Анализ общей суммы затрат на производство. Оценка темпов роста себестоимости в динамике

В условиях перехода к рыночной системе хозяйствования себестоимость продукции является одним из основных качественных показателей деятельности хозяйствующих субъектов и их структурных подразделений. От уровня себестоимости зависят финансовые результаты (прибыль или убыток), темпы расширения производства, финансовое состояние хозяйствующих субъектов.

Оптимизация прибыли требует постоянного анализа не только внешних факторов, таких как цена, спрос, конъюнктура рынка, но и внутренних — формирование затрат на производство и уровень рентабельности.

Снижение себестоимости является важнейшим фактором развития экономики хозяйствующего субъекта, основой соизмерения доходов и расходов. Под *себестоимостью* продукции, работ и услуг понимают затраты всех видов ресурсов, выраженные в денежной форме.

Состав затрат, включаемых в себестоимость продукции, определяется в соответствии с ПБУ 10/99 «Расходы организации» и гл. 25 НК РФ «Налог на прибыль», в плане учета производственных затрат, а методы калькулирования — самими хозяйствующими субъектами.

Задачами анализа себестоимости продукции являются:

- оценка динамики важнейших показателей себестоимости и выполнение плана по ним;
- оценка обоснованности и напряженности плана по себестоимости продукции;

- определение факторов, повлиявших на динамику показателей себестоимости и выполнение плана по ним, величин и причин отклонений фактических затрат от плановых;
- оценка динамики и выполнения плана по себестоимости в разрезе элементов и по статьям затрат отдельных видов изделий;
- выявление упущенных возможностей снижения себестоимости продукции.

Цель анализа себестоимости продукции заключается в выявлении возможностей повышения эффективности использования всех видов ресурсов в процессе производства и сбыта продукции.

Основными источниками информации для проведения анализа себестоимости продукции являются статистическая отчетность — форма №5-з «Сведения о затратах на производство и продажу продукции (товаров, услуг), форма № 2Т «Сведения о движении работающих и затрат на оплату труда», ведомость № 12, 15, журналы-ордера № 10, 10/1, отчет о себестоимости товарной продукции, данные плановой и отчетной калькуляции по важнейшим изделиям, отчеты о выполнении сметы расходов по обслуживанию и управлению производством, данные об отходах производства и потерях брака, отчеты о расходе материалов в сопоставлении с нормами расхода.

Анализ себестоимости проводится в следующих направлениях:

- анализируются затраты на 1 рубль товарной продукции;
- анализ себестоимости по экономическим элементам и статьям расхода;
- анализ себестоимости конкретных видов продукции;
- анализ себестоимости важнейших видов изделий.

Рыночная экономика предполагает постоянное обновление ассортимента товарной продукции, вследствие чего применяются разные показатели плановых заданий по себестоимости.

5.2. Анализ затрат на 1 рубль товарной продукции

В условиях рынка практически все хозяйствующие субъекты наряду со сравнимой товарной продукцией производят несравнимую товарную продукцию, так как обновление товарного ассортимента является одним из основных конкурентных преимуществ, при условии спроса на продукцию (работы, услуги).

К сравнимой товарной продукции относятся все виды серийного и массового производства, производимые в предшествующем периоде и планируемые на предстоящий период.

К несравнимой товарной продукции относят все виды единичного производства, а также серийного и массового производства, которые впервые запускаются в серийное или массовое производство. Показателем сравнимой товарной продукции является себестоимость единицы продукции, а несравнимой товарной продукции — затраты на один рубль товарной продукции. Показатель затрат на один рубль товарной продукции — универсальный: он может рассчитываться в любой отрасли экономики, наглядно показывает связь между себестоимостью и прибылью. Затраты на один рубль товарной продукции определяются отношением общей суммы затрат на производство и реализацию продукции к товарному выпуску продукции, исчисленной в оптовых ценах:

$$Z_{\text{прт}} = \Sigma q_c / \Sigma q_z,$$

где $Z_{1руб}$ — затраты на 1 рубль товарной продукции;
 q — количество, объем выпуска в натуральном выражении;
 c — себестоимость;
 z — цена.

Показатель затрат на один рубль товарной продукции может быть рассчитан для любого предприятия. Этот показатель применяется для контроля за динамикой себестоимости. Используя данный обобщающий показатель, можно провести межхозяйственные сравнения.

Объектом анализа является разность между фактическими и плановыми затратами на 1 рубль товарной продукции. Затраты на 1 рубль товарной продукции непосредственно зависят от изменения общей суммы затрат на производство и реализацию продукции и от изменения стоимости производимой продукции. Общая сумма затрат в свою очередь зависит от объема производства, ее структуры, величины постоянных и переменных затрат. Постоянные и переменные затраты в свою очередь зависят от эффективности использования ресурсов и цен на приобретенные ресурсы.

Стоимость товарной продукции зависит от объема и структуры выпуска и цен на продукцию.

В целом на отклонение фактических затрат от плановых оказывают влияние следующие факторы:

- изменение объема и структуры продукции;
- изменение себестоимости продукции;
- изменение цен на продукцию.

При изменении объема и структуры товарной продукции происходит увеличение доли одних и уменьшение доли других видов продукции. Так как затраты по видам изделий различаются, то при росте удельного веса тех изделий, затраты на рубль которых ниже, чем по всей товарной продукции, величина затрат на 1 рубль товарной продукции против плана снижается, и наоборот.

Изменение себестоимости товарной продукции приводит к прямо пропорциональному изменению затрат на 1 рубль товарной продукции. Чем меньше полная себестоимость всей товарной продукции, тем меньше показатель затрат на 1 рубль товарной продукции, и наоборот.

Изменение оптовых цен оказывает обратное влияние на величину затрат на 1 рубль товарной продукции. Если оптовые цены снижаются, то затраты на 1 рубль товарной продукции растут, и наоборот. Анализ показывает, как и на какую сумму изменилась величина затрат под воздействием каждого фактора. Анализ производится способом цепных подстановок (табл. 27).

Для того чтобы проанализировать изменение затрат на один рубль товарной продукции, необходимо:

- 1) рассчитать затраты на 1 рубль товарной продукции при всех плановых показателях:

$$Z_{\text{иртп.пл}} = (\sum q_{\text{пл}} \times c_{\text{пл}}) / (\sum q_{\text{пл}} \times z_{\text{пл}});$$

- 2) рассчитать затраты на 1 рубль товарной продукции, пересчитанные на фактический выпуск и ассортимент:

$$Z_{\text{иртп.}q_{\text{ф}}} = (\sum q_{\text{ф}} \times c_{\text{пл}}) / (\sum q_{\text{ф}} \times z_{\text{пл}});$$

- 3) рассчитать затраты на 1 рубль товарной продукции, пересчитанные на фактическую себестоимость, т. е. фактический выпуск в ценах, принятых в плане:

$$Z_{\text{иртп.}c_{\text{ф}}} = (\sum q_{\text{ф}} \times c_{\text{ф}}) / (\sum q_{\text{ф}} \times z_{\text{пл}});$$

- 4) определить фактические затраты в ценах, действовавших в отчетном году:

$$Z_{\text{иртп.}z_{\text{ф}}} = (\sum q_{\text{ф}} \times c_{\text{ф}}) / (\sum q_{\text{ф}} \times z_{\text{ф}}).$$

Таблица

Анализ затрат на 1 рубль товарной продукции

Показатели	Сумма
1. Затраты на 1 рубль товарной продукции по плану	86,07
2. Затраты фактически выпущенной товарной продукции:	
а) по плану, пересчитанному на фактический выпуск и ассортимент	86,38
б) фактически в плановых оптовых ценах	85,66
в) фактически в ценах, действовавших в отчетном году	85,68

Объект анализа = $85,68 - 86,07 = -0,39$.

Изменение объема и структуры продукции привело к увеличению затрат = $86,38 - 86,07 = +0,31$.

Сверхплановое снижение себестоимости привело к уменьшению затрат = $85,66 - 86,38 = -0,72$.

Снижение оптовых цен на продукцию привело к росту затрат = $85,68 - 85,66 = +0,02$.

Проверка. $+0,31 - 0,72 + 0,02 = -0,39$.

Изделия, производимые хозяйствующим субъектом, имеют разную прибыль и рентабельность. Чем больше выпуск продукции с высоким уровнем рентабельности, тем ниже уровень затрат.

Изменение уровня себестоимости отдельных изделий зависит от:

- изменения цен на сырье, материалы, топливо и т.д., тарифов на энергию, грузовые перевозки;
- изменения затрат по отдельным статьям себестоимости.

Снижение оптовых цен при прочих равных условиях увеличивает затраты на 1 рубль товарной продукции, и наоборот.

Для того чтобы определить фактическую экономию (перерасход) на весь выпуск, необходимо экономию (перерасход)

1 рубль товарной продукции умножить на фактический выпуск товарной продукции.

Для того чтобы определить влияние факторов на изменение суммы прибыли, необходимо абсолютные приросты (снижения) затрат на 1 рубль товарной продукции за счет каждого фактора умножить на фактический объем реализации, выраженный в плановых ценах.

5.3. Анализ себестоимости по экономическим элементам и статьям расхода

АНАЛИЗ ЗАТРАТ НА ПРОИЗВОДСТВО ПО ЭКОНОМИЧЕСКИМ ЭЛЕМЕНТАМ

В основе классификации затрат по экономическим элементам лежит признак экономической однородности затрат, независимо от того, где эти затраты осуществлены.

Источником информации для анализа являются данные формы № 5-з. В ней отражаются все материальные, денежные и трудовые затраты, произведенные предприятием в ходе хозяйственной деятельности в расчетном периоде. Они группируются по экономическим элементам. Доля отдельных видов затрат в различных отраслях экономики различна, поэтому структура себестоимости будет разной. Зная структуру себестоимости, можно определить, каким является производство:

- материалоемким;
- трудоемким;
- энергоемким;
- капиталоемким;
- фондоемким.

Структура себестоимости дает возможность определить направления снижения затрат, а следовательно, выявить резервы роста прибыли.

Анализ затрат по экономическим элементам осуществляется следующим образом:

1. Определяется общая величина затрат по плану и по факту (смета затрат).
2. Определяется абсолютное отклонение по смете затрат (фактические затраты минус плановые).
3. Сопоставляются фактические затраты данного периода с фактическими затратами прошлого периода. Анализ проводится в динамике (за ряд лет).
4. Определяется абсолютное отклонение по каждому экономическому элементу и удельный вес каждого элемента затрат.

По изменению удельного веса расходов на зарплату определяют изменение трудоемкости продукции. Увеличение удельного веса затрат является следствием увеличения трудоемкости продукции, и наоборот.

По изменению удельного веса материальных затрат определяют изменение производительности труда. Увеличение удельного веса материальных затрат является следствием роста производительности труда и наоборот.

По изменению удельного веса амортизационных отчислений определяют изменение технического уровня производства.

В целом анализ затрат по экономическим элементам позволяет установить влияние технического прогресса на структуру затрат.

Уменьшение доли зарплаты говорит о снижении трудоемкости производства продукции. Доля амортизации не изменилась, что свидетельствует о неизменности технического уровня производства.

Глава 5. Анализ себестоимости продукции (работ, услуг)

Снижение удельного веса зарплаты является результатом увеличения доли покупных комплектующих изделий, полуфабрикатов, что говорит о повышении уровня кооперации и специализации (табл. 28).

Таблица 28

Анализ затрат по экономическим элементам

Элементы затрат	План		Отчетный год	
	Тыс. руб.	%	Тыс. руб.	%
1. Сырье, материалы (за вычетом отходов), покупные полуфабрикаты, комплектующие	340 000	66,2	337 290	66,1
2. Вспомогательные материалы	15 000	2,9	15 860	3,1
3. Топливо со стороны	5000	1,0	5300	1,0
4. Энергия со стороны	7500	1,5	7270	1,4
5. Зарплата основная и дополнительная	95 000	18,6	92 560	18,1
6. Начисления на зарплату	7250	1,4	7160	1,4
7. Амортизация основных средств	23 500	4,6	23 220	4,6
8. Прочие	20 000	3,8	21 800	4,3
ИТОГО	513 250	100	510 460	100

АНАЛИЗ СЕБЕСТОИМОСТИ ТОВАРНОЙ ПРОДУКЦИИ ПО СТАТЬЯМ РАСХОДА

Анализ себестоимости товарной продукции по статьям расхода является одним из важнейших вопросов аналитической работы.

Целью данного анализа является оценка соблюдения плана по статьям затрат. Он дает возможность установить, по каким статьям экономия, а по каким перерасход. Это дает возможность определить резервы снижения себестоимости на предприятии.

Анализ финансово-хозяйственной деятельности

Анализ начинается с определения абсолютного отклонения по статьям расхода, т.е. определяется отклонение фактически затрат от плановых.

Затем по абсолютному отклонению по каждой статье затрат определяется процент (удельный вес) каждой статьи к плановой сумме данной статьи, а также к общей сумме плановых затрат (к итогу плановой себестоимости).

Рассчитанные показатели позволяют сделать важные выводы, используемые для определения путей снижения себестоимости (табл. 29).

Таблица

Анализ себестоимости по статьям затрат

Статья затрат	Полная с/с фактически выпущенной продукции		Отклонение	Отклонение в %	
	Плановая с/с отчетного года	Фактическая с/с отчетного года		К плановой сумме по данной статье	К итогу плановой себестоимости
1	2	3	4	5	6

Необходимо вначале проанализировать выполнение плана по себестоимости в целом. Затем необходимо проанализировать отклонения, образовавшиеся по отдельным статьям затрат, что позволит определить скрытые резервы снижения себестоимости.

Для анализа по отдельным статьям используются данные, содержащиеся в графах 4, 5, 6.

В графе 4 даны абсолютные отклонения по каждой статье. Анализируя их, определяем наибольшую экономию или перерасход по статьям затрат.

Графа 5 дает возможность оценить относительный размер отклонений по отношению к плановой сумме соответствующей

статьи. Увеличение удельного веса свидетельствует о неблагоприятном положении по отдельным статьям затрат.

В графе 6 даны относительные показатели, характеризующие отношение абсолютного отклонения к общей сумме плановой себестоимости. Анализ данных показателей дает возможность определить, чем в первую очередь необходимо заняться хозяйствующему субъекту, какими расходами. Перерасход по отдельным статьям оказывает влияние на выполнение плана по себестоимости товарной продукции.

По результатам расчетов нужно определить конкретные причины, обусловившие данные отклонения, и принять меры по недопущению перерасхода по статьям затрат в будущем.

5.4. Анализ комплексных расходов

В себестоимости продукции (работ, услуг) расходы на обслуживание и управление занимают значительный удельный вес. Эти расходы называются комплексными, так как они состоят из нескольких экономических элементов. Выделяют несколько групп комплексных расходов:

- расходы, связанные с работой оборудования и освоением техники. Они входят в состав цеховых расходов либо отражаются отдельно (расходы по обслуживанию и эксплуатации оборудования);
- цеховые (общепроизводственные) расходы;
- общехозяйственные расходы;
- внепроизводственные расходы.

Основными задачами анализа комплексных расходов являются:

- контроль за исполнением сметы расходов;
- выявление причин отклонения от сметы;
- определение путей снижения расходов.

На отклонение сметы комплексных расходов оказывают влияние:

- нарушение сметы расходов;
- изменение объема и структуры производства.

Анализ начинают с изучения исполнения сметы, т. е. определяют отклонение по каждой статье расхода и общую сумму отклонений. С этой целью рассматривают плановые и фактические суммы по каждой статье расхода, выявляют снижение или перерасход. Не по всякой статье уменьшение (увеличение) фактических расходов представляет собой реальную экономию. Превышение сметы по статье «Испытания, опыты, исследования» не означает фактического перерасхода, чаще всего это приводит к экономии, образующейся в результате использования новых способов обработки материалов.

Наряду с абсолютным отклонением по статьям расхода в целом определяют и относительное отклонение, но только по условно-переменным статьям, расходам.

Для того чтобы определить количественное влияние факторов на изменение сметы комплексных расходов, необходимо все расходы разделить на две группы: условно-постоянные и условно-переменные, по каждой группе определить общую сумму расходов.

К *условно-постоянным* относят амортизацию, аренду, содержание помещений, общехозяйственные расходы, плату в цехе персонала (по обслуживанию). Условно-постоянные расходы практически не изменяются с изменением объема выпуска на весь объем, но изменяются на единицу в зависимости, обратной изменению объема.

К *условно-переменным* относят сырье, материалы, зарплата вспомогательных рабочих, возмещение износа инструмента, куций ремонт, некоторые расходы по эксплуатации транспорта. Это статьи, величина которых меняется под влиянием объема

Глава 5. Анализ себестоимости продукции (работ, услуг)

выпуска пропорционально общему объему выпуска, но практически являются неизменными на единицу продукции.

Однако не всегда это изменение идет прямо пропорционально. Рост объема производства несколько обгоняет рост переменных расходов на объем выпуска, так как при большом объеме производства появляется возможность замены по отдельным видам переменных затрат, и наоборот.

Затем плановую величину условно-переменных затрат необходимо откорректировать на процент выполнения плана по объему выпуска продукции (плановую величину условно-переменных расходов умножить на процент выполнения плана и разделить на сто процентов). Условно-постоянные расходы не корректируются.

Сравнивая пересчитанные суммы расходов (с учетом изменения выполнения плана по объему выпуска) с плановыми суммами расходов (постоянных и переменных), определяем отклонения, образовавшиеся вследствие изменения объема производства. Вычитая из отчетных (фактических) постоянных и переменных расходов суммы расходов, пересчитанные на фактический выпуск, получим отклонения, образовавшиеся вследствие нарушения сметы (структуры производства).

По результатам проведенных расчетов необходимо сделать выводы, выяснить причины отклонений и определить резервы (табл. 30).

Таблица 30

Анализ комплексных расходов

Расходы	План	План откорректировки на процент выпуска продукции	Факт	Отклонения		
				Всего	От объема	От сметы
Переменные	946	969,7	944	-2	23,7	-25,7
Постоянные	500	500	526	+26	—	+26
ИТОГО	1446	1469,7	1470	+24	23,7	+0,3

Имеющийся общий перерасход в сумме 24 тыс. руб. представляет собой сумму, сложившуюся под влиянием двух факторов. Рост объема производства привел к перерасходу в сумме 23,7 тыс. руб., влияние нарушения сметы по постоянным затратам увеличило сумму на 26 тыс. руб. Перерасход по переменным затратам допустим, так как образовался в результате роста объема производства.

Использование сметы по расходам произошло с отклонением от плана: по переменным расходам имела место экономия, по постоянным — перерасход.

Это недопустимая сумма перерасхода. Необходимо разбираться в причинах перерасхода, которые имеют место по постоянным расходам, и наметить меры к недопущению отклонения в будущем.

Далее необходимо определить причины экономии и перерасхода по каждой статье расхода.

Сумма амортизации зависит от количества машин и оборудования, их структуры, нормы амортизации и стоимости. Стоимость может измениться вследствие переоценки и приобретения более дорогостоящих машин.

Эксплуатационные расходы изменяются вследствие количества эксплуатируемых объектов, времени их работы и удельных расходов на один машино-час работы.

Затраты на капитальный, текущий, профилактический и ремонт изменяются вследствие изменения объема ремонтных работ, их сложности, степени изношенности основных фондов, стоимости материалов, запасных частей и т. д.

Сумма расходов по внутреннему перемещению грузов зависит от вида транспортных средств, полноты их использования.

Цеховые и общехозяйственные расходы занимают значительный удельный вес в структуре себестоимости. Для анализа используются данные аналитического бухгалтерского учета. Для каждой статьи определяют абсолютное отклонение и причины возникновения этих изменений.

Уровень влияния расходов на обслуживание и управление производством на себестоимость товарной продукции зависит от степени выполнения программы выпуска продукции, работ, услуг.

Условно-переменные расходы корректируются на процент выполнения плана по производству продукции, полученный результат сравниваем с фактической суммой расхода. Изменение суммы накладных расходов за счет экономии (перерасхода) по смете можно рассчитать:

$$\pm \text{НР} = Z_{\text{общ}}^{\phi} - (Z_v^{\text{пл}} \times K_{\text{вп}} + Z_c^{\text{пл}}).$$

Изменение накладных расходов за счет объема производства продукции можно определить путем умножения плановой суммы переменных расходов на процент выполнения плана и разделить на 100%:

$$\pm \text{НР} = [Z_v^{\text{пл}} \times (\% \pm V_{\text{вп}})] / 100\%,$$

где $\pm \text{НР}$ — изменение накладных расходов;

$Z_{\text{общ}}^{\phi}$ — затраты фактические общие;

$Z_v^{\text{пл}}$, $Z_c^{\text{пл}}$ — соответственно плановые суммы переменных и постоянных затрат;

$K_{\text{вп}}$ — коэффициент выполнения плана;

$\% \pm V_{\text{вп}}$ — процент изменения объема выпуска продукции.

В процессе анализа комплексных расходов в целом должны быть выявлены причины изменения расходов. Невыполнение намеченных мероприятий по улучшению условий труда, подготовке и переподготовке кадров, обучению, внедрению инноваций, технологий обеспечивает экономию расходов, но наносит хозяйствующему субъекту больший ущерб, чем полученная экономия.

В процессе анализа должны быть выявлены причины перерасхода затрат. Перерасход необходимо рассматривать как неиспользованные резервы снижения себестоимости.

5.5. Анализ прямых материальных затрат

По способу включения в себестоимость затраты делятся на *прямые и косвенные*. *Прямые затраты* непосредственно связаны с производством конкретного вида продукции (работ, услуг) и могут быть учтены в себестоимости данного вида продукции (сырье, материалы, полуфабрикаты, комплектующие, зарплата рабочих).

Прямые затраты делятся на две группы: *прямые трудовые и прямые материальные*. *Прямые материальные затраты* занимают значительный удельный вес в себестоимости промышленной продукции. Сумма прямых материальных затрат зависит от объема и структуры производства продукции, изменения удельных затрат на отдельные изделия. В свою очередь удельные затраты зависят от нормы расхода на единицу изделия (количество расходуемых материалов) и цены единицы материала.

Расход сырья и материалов на единицу (Н расхода) зависит от изменения норм расхода, качества материала, коэффициента использования материала, уровня применяемой технологии.

Цена единицы сырья и материалов зависит от покупной стоимости сырья и материалов, от рынка сырья, количества материала, уровня инфляции и транспортно-заготовительных расходов (вид транспорта, расстояние, тариф за перевозку).

В современных условиях номенклатура выпускаемой продукции быстро меняется, состав изготавливаемой продукции усложняется, вследствие чего количество расходуемых материалов возрастает.

Анализ материалов осуществляется в основном в разрезе фактических калькуляций, т. е. исследуется расход материалов на определенный вид продукции. Источником данных в этом случае является калькуляция себестоимости продукции.

Анализ затрат на материалы осуществляется по нескольким наиболее важным видам изделий и материалов.

Анализ затрат на материалы выполняет задачи:

- контроль за соблюдением установленных норм расхода материала (прогрессивность норм расхода материалов);
- выявление причин отклонения фактического расхода материалов от планового расхода;
- определение путей экономии материальных ресурсов.

Изменение материалов относительно плановой величины зависит от ряда факторов:

- изменения количества расходуемых материалов (норм расхода);
- изменения цен на материалы;
- замены одного вида материала другим.

Степень влияния каждого фактора в отдельности на изменение величины расходуемых материалов определяется методом цепной подстановки.

Для того чтобы определить изменение (прирост или снижение) суммы материальных затрат на производство данного вида изделия ($\pm MZ_{\text{ипр}}$), необходимо изменение удельного расхода материала за счет того или иного фактора ($\pm N_{\text{pi}}$) умножить на плановую цену ($Z_{\text{ипл}}$) и фактический объем производства i -го вида продукции ($V_{\text{иф}}$):

$$\pm MZ_{\text{ипр}} = \pm N_{\text{pi}} \times Z_{\text{ипл}} \times V_{\text{иф}} \text{ (факторы нормы расхода).}$$

Для того чтобы определить, как изменилась общая сумма материальных затрат за счет факторов, влияющих на цену ($\pm MZ_{\text{зи}}$), необходимо изменение средней цены i -го вида или группы материалов ($\pm Z_i$) за счет i -го фактора умножить на фактическое количество используемых материалов соответствующего вида ($Q_{\text{мр.иф}}$):

$$\pm MZ_{\text{зи}} = \pm \bar{Z}_i \times Q_{\text{мр.иф}} \text{ или } \pm MZ_{\text{зи}} = \pm \bar{Z}_i \cdot N_{\text{риф}} \cdot V_{\text{иф}}.$$

В результате замены одного материала другим изменяется не только количество потребленных материалов на единицу

продукции, но и стоимость. Чтобы определить, как изменились материальные затраты на единицу продукции ($\pm MЗ_{\text{мр}}$) с учетом изменения нормы расхода, необходимо разность между новой нормой расхода заменяющего (H_{p_1}) и заменяемого (H_{p_0}) материала умножить на цену заменяемого материала (Z_0):

$$\pm MЗ_{\text{мр}} = (H_{p_1} - H_{p_0}) \times Z_0$$

Влияние цены на изменение материальных затрат рассчитывается как разность между ценой заменяющего (Z_1) и заменяемого (Z_0) материала умножить на норму расхода заменяемого материала:

$$\pm MЗ_z = (Z_1 - Z_0) \times H_{p_1}$$

Аналитические расчеты делаются по каждому виду продукции на основе плановых и отчетных калькуляций с последующим обобщением полученных результатов в целом по предприятию.

5.6. Анализ прямых трудовых затрат

Прямые трудовые затраты наряду с материальными являются важнейшей статьей себестоимости продукции. Они оказывают большое влияние на формирование ее уровня.

В процессе анализа определяются динамика заработной платы на рубль товарной продукции, доля прямых трудовых затрат в себестоимости продукции, факторы, определяющие ее величину и поиск резерва экономии средств по данной статье затрат.

Общая величина прямой заработной платы определяется условиями производства: изменением объема производства товарной продукции, структуры производства и уровня затрат на отдельные изделия. Уровень затрат на отдельные изделия определяется трудоемкостью продукции и среднечасовой заработной платой.

Анализ прямых трудовых затрат осуществляется в двух направлениях. Изучается весь фонд заработной платы и анализируются

зарплата в себестоимости определенных изделий. Для анализа используются данные формы № П-4 «Сведения о численности, зарплате и движении работников» — по анализу фонда зарплаты.

Для анализа зарплаты в составе себестоимости отдельных изделий используются калькуляции.

Анализ осуществляется в такой последовательности. Определяется абсолютное отклонение по фонду зарплаты. Общее изменение по прямой зарплате на весь выпуск товарной продукции является объектом анализа. Количественное влияние факторов: увеличение объема выпуска продукции, изменение структуры производства, изменение трудоемкости продукции, изменение уровня оплаты труда. Определяется способом цепных подстановок.

Затем выявляются причины изменения величины прямой заработной платы. Основные причины изменения общей величины прямой зарплаты — изменение уровня квалификации и несоответствие разряда работ разряду рабочих, изменение организации труда, уровня применяемой техники, технологии.

Анализ зарплаты в себестоимости отдельных изделий зависит от изменения объема выпуска ($V_{\text{вп}}$), удельной трудоемкости (Te'), среднечасовой зарплаты ($Z_{\text{пл.ч}}$):

$$Z_{\text{пл.ч}} = V_{\text{вп}} \times Te' \times \bar{Z}_{\text{пл.ч}}$$

Расчет количественного влияния факторов осуществляется способом цепных подстановок. Увеличение зарплаты на выпуск отдельных изделий считается оправданным при увеличении объема выпуска продукции и снижении трудоемкости продукции.

Себестоимость отдельного изделия зависит от удельной трудоемкости и уровня среднечасовой оплаты труда. Для расчета количественного влияния факторов используется способ абсолютных разниц.

Анализ осуществляется в такой последовательности. Определяется абсолютное отклонение по показателям заработной

платы на изделие (объект анализа). Определяем количественное влияние факторов:

- абсолютное отклонение по трудоемкости умножается на плановое значение среднечасовой зарплаты — за счет изменения трудоемкости;
- абсолютное отклонение по уровню оплаты труда умножен на фактический уровень трудоемкости продукции — за счет изменения среднечасовой оплаты труда.

По результатам проведенных расчетов делают выводы и предложения.

5.7. Определение резервов снижения себестоимости

Одной из задач анализа себестоимости продукции (работ, услуг) является выявление упущенных возможностей снижения себестоимости. Мобилизация внутренних резервов снижения себестоимости обеспечивает повышение прибыли, а следовательно и повышение эффективности производства в целом. Источники резервов снижения себестоимости можно разделить на две группы.

Источники резервов снижения себестоимости: во-первых, эффективное использование производственной мощности, обеспечивающей увеличение объема производства; во-вторых, сокращение затрат на производство за счет экономного использования всех видов ресурсов, роста производительности труда, сокращение непроизводительных расходов, производственных брака, сокращение потерь рабочего времени и т. д.

Величина резервов не постоянна. Она зависит от качества проводимой аналитической работы, в ходе которой выявляются упущенные возможности (резервы) снижения себестоимости.

Величина резервов по снижению себестоимости определяется по формуле

$$P\downarrow C = C_n - C_\phi = [(Z_\phi - P\downarrow Z + Z_d)/(V_{\text{вп.ф}} + P\uparrow V_{\text{вп.ф}})] - Z_\phi/V_{\text{вп.ф}},$$

где C_n , C_ϕ — соответственно возможный и фактический уровни себестоимости изделия;

$P\downarrow C$ — резерв снижения себестоимости;

Z_ϕ — затраты фактические;

$P\downarrow Z$ — резерв снижения затрат;

Z_d — затраты дополнительные, необходимые для освоения резервов увеличения выпуска продукции;

$V_{\text{вп.ф}}$ — фактический объем выпуска продукции;

$P\uparrow V_{\text{вп.ф}}$ — резерв роста объема выпуска продукции.

Резервы сокращения затрат устанавливаются по каждой статье расхода за счет конкретных организационно-технических мероприятий, которые способствуют экономии сырья, материалов, энергии, зарплаты и т.д. К организационно-техническим мероприятиям относят улучшение организации производства и труда, внедрение прогрессивной технологии.

Экономии затрат по заработной плате за счет организационно-технических мероприятий ($P\downarrow ZП$) можно рассчитать по формуле

$$P\downarrow ZП = (Te'_1 - Te'_0) \times \bar{Z}_{\text{пл.ч}} \times q_{\text{вп.пл}},$$

где Te'_0 , Te'_1 — трудоемкость единицы изделия соответственно до внедрения и после внедрения соответствующих мероприятий;

$\bar{Z}_{\text{пл.ч}}$ — уровень среднечасовой заработной платы на планируемый период;

$q_{\text{вп.пл}}$ — планируемое количество выпуска продукции.

При определении экономии по зарплате следует учитывать то, что в зарплату должны быть включены отчисления во внебюджетные фонды, что увеличивает сумму экономии.

Резерв снижения материальных затрат ($P\downarrow MЗ$) на запланированный выпуск продукции за счет внедрения организационно-технических мероприятий можно рассчитать по формуле

$$P\downarrow M3 = (Pm'_1 - Pm'_0) \times q_{\text{пл.пл}} \times Z_{\text{пл}},$$

где Pm'_0, Pm'_1 — расход материалов на единицу продукции соответственно до и после внедрения мероприятий;

$Z_{\text{пл}}$ — плановые цены на материалы.

Резерв сокращения расходов на содержание основных средств за счет реализации, передачи в аренду, списания ненужных, лишних, не используемых зданий, оборудования, машин ($P\downarrow O$) определяют путем умножения первоначальной их стоимости на норму амортизации по формуле:

$$P\downarrow A = \sum(P\downarrow O\Phi_i \times H_{\text{ам}}),$$

где $P\downarrow A$ — резерв снижения за счет амортизации;

$P\downarrow O\Phi_i$ — резерв уменьшения первоначальной стоимости;

$H_{\text{ам}}$ — норма амортизации.

Резерв экономии накладных расходов осуществляется факторным способом по каждой статье затрат. По каждой статье затрат определяется отклонение от плановых затрат, которое является резервом экономии накладных расходов. Особое внимание следует уделить тем статьям затрат, которые нормируются: командировочные, представительские расходы.

Освоение резервов увеличения выпуска продукции требует дополнительных затрат, которые подсчитываются отдельно по каждому виду. К ним относятся затраты на зарплату, расходы на сырье, материалов, топлива, комплектующих и других переменных затрат на дополнительный выпуск продукции. Для определения их величины необходимо резерв увеличения выпуска продукции определенного (i-го) вида умножить на фактический уровень удельных переменных затрат ($V'_{\text{ф}}$):

$$Z_{\text{д}} = P\uparrow q_{\text{ам}} \times V'_{\text{ф}},$$

где $V'_{\text{ф}}$ — переменные затраты i-го ресурса по факту.

Расчеты проводятся по каждому виду продукции и по каждому организационно-техническому мероприятию.

ТЕСТ ПО АНАЛИЗУ
ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПО ЧАСТИ 2

Анализ использования факторов производства
и производственных результатов
его деятельности

ТЕСТ 1

1. Баланс основных фондов по остаточной стоимости составляется:
 - а) по полной первоначальной стоимости;
 - б) по полной восстановительной стоимости;
 - в) по восстановительной стоимости за минусом износа.
2. Какой из показателей более удобен при анализе структурных подразделений хозяйствующего субъекта?
 - а) фондоотдача;
 - б) фондовооруженность;
 - в) фондоемкость.
3. Коэффициенты годности и износа в совокупности должны быть:
 - а) равны 1;
 - б) > 1 ;
 - в) < 1 .
4. Анализ уровня производительности труда осуществляется:
 - а) в абсолютных величинах;
 - б) в относительных величинах;
 - в) в абсолютных и относительных величинах.
5. С увеличением удельного веса трудоемких изделий в общем объеме выпуска средний уровень трудоемкости продукции:
 - а) не изменяется;
 - б) увеличивается;
 - в) уменьшается.

Анализ финансово-хозяйственной деятельности

6. При определении относительного недостатка (или убытка) персонала по отношению к плановой численности персонала необходимо:
 - а) разделить на фактическую численность персонала;
 - б) откорректировать на коэффициент выполнения плана по объему выпуска;
 - в) вычесть из фактической численности персонала.
7. Как изменяют объем реализованной продукции увеличение остатков готовой продукции на складе на начало года?
 - а) уменьшают;
 - б) увеличивают;
 - в) не изменяют.
8. Для определения количественного влияния материальных ресурсов на изменение объема выпуска абсолютное отклонение по каждому показателю необходимо:
 - а) разделить на плановую норму расхода материала;
 - б) умножить на плановую норму расхода материала;
 - в) оставить показатель без изменения.
9. Объективно оценочным показателем использования материальных ресурсов является показатель:
 - а) материалоотдачи;
 - б) материалоемкости.
10. На отклонение фактических затрат от плановых оказывают влияние:
 - а) изменение цены и себестоимости;
 - б) изменение цены, себестоимости, объема и структуры;
 - в) изменение цены, объема и структуры.
11. Оценочным показателем потерь от брака является удельный вес брака:
 - а) в себестоимости товарной продукции;
 - б) в товарном выпуске продукции, исчисленном по оптовым ценам.
12. Коэффициент брака производства относится к показателям, характеризующим качество продукции:
 - а) обобщающим;
 - б) частным;
 - в) косвенным.

Глава 5. Анализ себестоимости продукции (работ, услуг)

13. Изменение какого показателя отличает товарную продукцию от валовой?
 - а) остатков незавершенного производства;
 - б) остатков готовой нереализованной продукции;
 - в) расходов будущих периодов.
14. Изменение удельного веса материальных затрат в себестоимости характеризует изменение:
 - а) трудоемкости;
 - б) производительности труда;
 - в) технической вооруженности.

ТЕСТ 2

1. При калькулировании продукции используется метод:
 - а) прямого счета;
 - б) расчетно-аналитический;
 - в) оба метода.
2. Общехозяйственные расходы относятся:
 - а) к прямым расходам;
 - б) к комплексным;
 - в) к основным.
3. Как изменяют объем реализованной продукции увеличение остатков готовой продукции на складе на конец года?
 - а) уменьшают;
 - б) увеличивают;
 - в) не изменяют.
4. Изменение какого показателя отличает реализованную продукцию от товарной?
 - а) остатков незавершенного производства;
 - б) остатков готовой нереализованной продукции;
 - в) расходов будущих периодов.
5. Включаются ли начисления на заработную плату в общие затраты на содержание наемного персонала?
 - а) не включаются;
 - б) включаются.

Анализ финансово-хозяйственной деятельности

6. Прямые материальные затраты включаются в себестоимость:
 - а) путем нормативного расчета;
 - б) распределяются между видами продукции.
7. Как изменяют объем реализованной продукции снижение остатков отгруженной, но не оплаченной продукции на конец года?
 - а) уменьшают;
 - б) увеличивают;
 - в) не изменяют.
8. Оценочным показателем эффективности кадровой политики является:
 - а) коэффициент оборота по приему;
 - б) коэффициент постоянства кадров;
 - в) оба показателя.
9. Что из нижеперечисленного не относится к натуральным показателям?
 - а) номенклатура;
 - б) ассортимент;
 - в) валовой оборот.
10. Изменение удельного веса амортизации в себестоимости характеризует изменение:
 - а) трудоемкости;
 - б) производительности труда;
 - в) технической вооруженности.
11. Коэффициенты ритмичности и аритмичности в совокупности:
 - а) равны 1;
 - б) > 1 ;
 - в) < 1 .
12. Показателями качественного состояния основных фондов являются:
 - а) коэффициенты ввода, выбытия и прироста;
 - б) коэффициенты годности, износа, обновления.
13. Какой из измерителей объема производства реально отражает трудоемкость производства продукции?
 - а) стоимостной измеритель;
 - б) в нормо-часах;
 - в) в нормативной зарплате.

ЧАСТЬ 3

**АНАЛИЗ ФИНАНСОВОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА**

АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА

.....

- 1.1. Цели, методы и содержание финансового анализа.
- 1.2. Задачи и источники информации анализа финансовых результатов.
- 1.3. Анализ состава и динамики прибыли до налогообложения.
- 1.4. Факторный анализ прибыли от реализации продукции (работ услуг).
- 1.5. Анализ и оценка использования чистой прибыли.
- 1.6. Рентабельность как обобщающий показатель эффективной деятельности хозяйствующего субъекта.
- 1.7. Анализ уровня и динамики рентабельности хозяйствующего субъекта. Резервы увеличения финансовых результатов.

1.1. Цели, методы и содержание финансового анализа

Качество принимаемых управленческих решений на уровне хозяйствующего субъекта зависит от качества их аналитического обоснования.

Получение небольшого числа ключевых информативных показателей, дающих объективную оценку финансового состояния предприятия, является основной целью финансового анализа. В ходе финансового анализа выявляются изменения в составе имущества хозяйствующего субъекта и источниках его формирования, в финансовых результатах деятельности (его прибылей и убытков), расчетах с дебиторами и кредиторами.

Исходной базой финансового анализа являются данные бухгалтерского учета и отчетности.

Одним из важнейших приемов являются чтение финансовой отчетности и изучение абсолютных величин, представленных в отчетности. Однако данная информация, несмотря на ее значимость, для принятия управленческих решений недостаточна, так как не позволяет оценить динамику основных показателей, место хозяйствующего субъекта среди аналогичных предприятий, что актуально в условиях конкурентной борьбы. Это достигается с помощью сравнения:

- составление сравнительных таблиц, выявление абсолютного и относительного отклонения;
- исчисление показателей за ряд лет в процентах к итоговому показателю (к итогу баланса);
- исчисление относительных отклонений в процентах по отношению к базисному году.

Наряду с абсолютными показателями, характеризующими различные аспекты финансового состояния, используются и *финансовые коэффициенты*. Финансовый коэффициент представляет собой относительные показатели финансового состояния.

Они подразделяются на коэффициенты распределения и координации. *Коэффициенты распределения* применяются в тех случаях, когда необходимо определить, какую часть тот или иной абсолютный показатель составляет от итога включающей группы абсолютных показателей. Данные коэффициенты используются в основном в предварительном анализе.

Коэффициенты координации используются для выражения соотношений разных по существу абсолютных показателей финансового состояния.

Анализ финансовых коэффициентов заключается в сравнении их значения по периодам (в динамике). В качестве базисных величин могут использоваться показатели базисного периода данного хозяйствующего субъекта, среднеотраслевые значения показателей, значения конкурирующих фирм, а также показатели, характеризующие оптимальные или критические значения относительных показателей финансового состояния, которые выполняют роль общепринятого стандарта и называются оценочными.

Специальные финансовые коэффициенты, расчет которых основан на существовании определенных соотношений между статьями отчетности, называются финансово-оперативными показателями. Они позволяют реально оценить положение данного хозяйствующего субъекта.

Помимо финансовых коэффициентов в анализе финансового состояния важную роль играют абсолютные показатели, которые рассчитываются на основе отчетности (чистые активы, реальный собственный капитал, собственные оборотные средства, показатели оборачиваемости запасов собственными оборотными средствами). С помощью данных показателей формулируются критерии, позволяющие оценить качество финансового состояния.

Практика финансового анализа позволяет выявить основные методы чтения финансовой отчетности.

Горизонтальный (временной) анализ позволяет осуществить сравнение каждой позиции с предыдущим периодом.

Вертикальный (структурный) анализ позволяет определить структуру итоговых финансовых показателей с выявлением влияния каждой позиции отчетности на результат в целом.

Трендовый анализ позволяет осуществить сравнение каждой позиции отчетности с рядом предшествующих периодов и определить тренд, т. е. основную тенденцию динамики показателей, исключая случайные влияния и индивидуальные особенности отдельных периодов. С помощью тренда определяется возможное значение показателей в будущем.

Анализ относительных показателей (коэффициентов) позволяет осуществить расчет отношений данных отчетности, определить взаимосвязи показателей.

Факторный анализ позволяет определить влияние отдельных факторов (причин) на результативный показатель с помощью различных приемов исследования.

Сравнительный (пространственный) анализ может осуществляться как внутри предприятия (сравнение внутрихозяйственное по отдельным показателям хозяйствующего субъекта), так и вне, т. е. сравнение показателей данного хозяйствующего субъекта с показателями конкурирующих субъектов хозяйствования, со средними общеэкономическими данными.

Финансово-экономический анализ может осуществляться разными методами. К количественным методам относят статистические (наблюдение, сравнение, абсолютные и относительные величины, средние величины, сводка, группировка, ряды динамики, индексы и т. д.), экономико-математические методы (методы математического программирования, экономико-математического моделирования и факторного анализа, исследование операций и т. д.). Каждый из экономико-математических методов делится на отдельные приемы, способы, используемые в аналитической работе.

1.2. Задачи и источники информации анализа финансовых результатов

В условиях рынка каждый хозяйствующий субъект выступает как обособленный товаропроизводитель, который экономически и юридически самостоятелен, самостоятелен в сфере бизнеса, формировании товарного ассортимента, определяет затраты, формирует цену, учитывает выручку от реализации, а следовательно, выявляет прибыль или убыток по результатам деятельности. Получение прибыли является посредственной целью производства хозяйствующего субъекта в условиях рынка. Реализация этой цели возможна только в том случае, если субъект хозяйствования производит продукцию (работы, услуги), которые по своим потребительским свойствам соответствуют потребностям общества. Для выявления финансового результата необходимо выручку сопоставить с затратами на производство. *Прибыль* отражает положительный финансовый результат. Стремление к получению прибыли ориентирует товаропроизводителей на увеличение объема производства продукции, снижение затрат. Прибыль сигнализирует, где можно добиться наибольшего прироста стоимости, создает стимул для инвестирования в эти сферы деятельности. Прибыль является основной формой чистого дохода (наряду с дивидендами и НДС). Она отражает экономический эффект, полученный в результате деятельности субъекта хозяйствования. Рост прибыли создает финансовую базу для самофинансирования, расширенного воспроизводства, решения проблем социального и материального характера трудового коллектива. За счет прибыли выполняются внешние финансовые обязательства перед бюджетом, банками, внебюджетными фондами, другими организациями. Она характеризует степень деловой активности и финансового благополучия. По прибыли определяют уровень отдачи авансированных средств в доходности вложений и активов. В условиях рынка субъект хозяйствования

стремится, если не к максимальной прибыли, то к такой величине прибыли, которая обеспечит динамическое развитие производства в условиях конкуренции, позволит ему удержать позиции на рынке данного товара, обеспечит его выживаемость.

Убытки по результатам деятельности высвечивают ошибки, просчеты в направлениях использования средств, ставят хозяйствующий субъект в критическое финансовое положение, не исключающее банкротство.

Система показателей финансовых результатов включает в себя не только абсолютные (прибыль), но и относительные показатели (рентабельность) эффективности хозяйствования. Чем выше уровень рентабельности, тем выше эффективность хозяйствования.

Основными задачами анализа финансовых результатов деятельности хозяйствующих субъектов являются:

- оценка динамики абсолютных и относительных показателей финансовых результатов (прибыли и рентабельности);
- факторный анализ прибыли от реализации продукции (работ, услуг);
- анализ прочих доходов;
- анализ и оценка использования чистой прибыли;
- выявление и оценка возможных резервов роста прибыли и рентабельности на основе оптимизации объемов производства и издержек производства и обращения.

Основными источниками информации для анализа финансовых результатов являются данные формы № 2 «Отчет о прибылях и убытках», формы № 1 «Бухгалтерский баланс», формы № 3 «Отчет об изменениях капитала» и формы № 4 «Отчет о движении денежных средств». Кроме того, в анализе используются данные финансового плана, аналитического бухгалтерского учета.

1.3. Анализ состава и динамики прибыли до налогообложения

Модель формирования финансовых результатов является единой для всех предприятий независимо от организационно-правовой формы хозяйствования и формы собственности.

Конечный финансовый результат деятельности — это *быль до налогообложения (или убыток)*. Общий финансовый результат отчетного года равен сумме прибыли от реализации продукции (работ, услуг), результата от прочих доходов и расходов.

В состав прочих доходов (расходов) включаются:

- доходы, полученные (расходы, понесенные) от долевого участия в совместных предприятиях;
- от сдачи (получения) имущества в аренду;
- доходы (расходы) по акциям, облигациям и другим ценным бумагам;
- суммы, полученные и уплаченные в виде экономических санкций и в возмещение убытков;
- другие доходы и расходы от операций, непосредственно не связанных с производством и реализацией продукции. При этом платежи, внесенные в бюджет в виде санкций производятся за счет прибыли, остающейся в распоряжении предприятий, и не включаются в состав расходов внереализационных операций;
- проценты, полученные по займам;
- доходы от продажи и прочего выбытия имущества;
- активы, полученные безвозмездно, и др.

Предприятие, исходя из своей финансовой стратегии, может увеличивать или уменьшать величину прибыли до налогообложения за счет выбора того или иного способа:

- оценки имущества;
- порядка его списания;
- установления сроков использования.

Все это должно быть отражено в учетной политике. Вследствие этого бухгалтер должен уметь выбрать и предложить руководителю тот вариант учетной политики, который обеспечит реализацию финансовой стратегии предприятия.

Основными задачами анализа являются:

- оценка динамики показателей прибыли до налогообложения;
- выявление и измерение действия различных видов доходов на величину прибыли;
- оценка возможных резервов дальнейшего роста прибыли до налогообложения.

Анализ прибыли до налогообложения начинается с общей оценки за анализируемый период. Затем необходимо проанализировать прибыль до налогообложения в динамике (за ряд лет).

После этого проанализировать изменение каждого показателя за текущий анализируемый период.

В заключение необходимо проанализировать изменение удельного веса каждого вида дохода в величине прибыли до налогообложения. Для этого необходимо определить удельный вес (долю) каждого вида дохода в прибыли до налогообложения на начало и конец периода, изменения.

Для анализа и оценки уровня и динамики показателей прибыли составляется таблица (табл. 31), в которой используются данные бухгалтерской отчетности хозяйствующего субъекта из формы № 2. Информация, содержащаяся в финансовом плане и данных формы № 2, позволяет проанализировать финансовые результаты, полученные от всех видов деятельности хозяйствующего субъекта.

Анализ абсолютных показателей, приведенных в табл. 31, свидетельствует о том, что хозяйствующий субъект в отчетном

Анализ финансово-хозяйственной деятельности

Таблица
Динамика и выполнение плана по прибыли в отчетном году

Наименование показателей	План на отчетный год, тыс. руб.	Фактически		Отклонение			
		За предыдущий год	За отчетный год	от плана		от предыдущего года	
				Сумма, тыс. руб.	%	Сумма, тыс. руб.	%
1. Прибыль (убыток) от реализации продукции (работ, услуг)	14 500	17 080	18 340	+3840	+26,5	+1260	+7,8
2. Проценты к получению	—	220	400	+400	—	+180	+81,8
3. Проценты к уплате	—	—	100	+100	—	+100	—
4. Доходы от участия в других организациях	—	800	940	+940	—	+140	+17,5
5. Прочие операционные доходы	500	440	640	+140	+28	+200	+40,0
6. Прочие операционные расходы	—	700	600	+600	—	-100	-14,3
7. Прочие внереализационные доходы	—	1260	1020	+1020	—	-240	-19,0
8. Прочие внереализационные расходы	—	400	300	+300	—	-100	-25,0
9. Прибыль (убыток) отчетного периода (1+2-3+4+5-6+7-8)	15 000	18 700	20 340	+5340	+35,6	+1640	+8,9

году добился высоких финансовых результатов в хозяйственной деятельности, как по сравнению с планом, так и по сравнению с фактическими данными предыдущего года. Сверх плана было получено 5340 тыс. руб., что составило 35,6% от плановой величины, по сравнению с прошлым годом прирост составил 1640 тыс. руб. или 8,8%.

Анализ структуры прибыли отчетного года (вертикальный анализ) свидетельствует о том, что основную ее часть составляет прибыль от реализации продукции (работ, услуг) в отчетном году 90,2% ($18340/20340 \times 100\%$), 91,3% в прошлом году ($17\ 080/18\ 700 \times 100\%$). Несмотря на небольшое снижение доли прибыли от основной деятельности — на 1,1% ($90,2\% - 91,3\%$), абсолютный прирост составил 1260 тыс. руб. или 7,4%, а по сравнению с планом абсолютный прирост составил 3840 тыс. руб. или 26,5%.

Предприятием получен положительный результат от финансовой деятельности, что позволило увеличить сумму прибыли отчетного года по сравнению с планом на 1240 тыс.руб. или 8,3% ($1240/15\ 000 \times 100\%$), а по сравнению с прошлым годом на 220 тыс. руб. или 1,2% ($220/18\ 700 \times 100\%$).

По реализации основных фондов и прочего имущества хозяйствующим субъектом получен неудовлетворительный финансовый результат: превышение прочих операционных расходов над доходами уменьшает прибыль отчетного года по сравнению с планом на 460 тыс. руб. ($600 - 140$).

Финансовый результат, полученный от внереализационной деятельности, позволил увеличить прибыль отчетного года по сравнению с планом на 720 тыс. руб. ($1020 - 300$), а по сравнению с прошлым годом прибыль отчетного года уменьшилась на 140 тыс. руб. ($-240 - (-100)$).

Анализ структурной динамики свидетельствует о том, что из общей суммы прироста прибыли по сравнению с прошлым годом на 5340 тыс. руб. 3840 тыс. руб. или 71,9% было получено за счет прироста прибыли от реализации, т. е. основной деятельности.

Величина прибыли до налогообложения зависит от методов регулирования прибыли:

1. Изменение стоимостных границ отнесения имущества к основным средствам, что влечет за собой изменение суммы

- текущих затрат и прибыли в связи с различными способами начисления износа по основным средствам.
2. Использование метода ускоренной амортизации активной части основных средств также приводит к увеличению себестоимости продукции и уменьшению суммы прибыли, следовательно, и налогов на прибыль.
 3. Применение различных методов оценки нематериальных активов и способов начисления амортизации по ним.
 4. Выбор метода оценки потребленных производственных часов.
 5. Изменение порядка списания затрат по ремонту основных средств на себестоимость продукции (по фактическим затратам или равномерными частями за счет созданного ремонтного фонда).
 6. Изменение сроков погашения расходов будущих периодов, сокращение которых ведет к росту себестоимости продукции отчетного года.
 7. Изменение метода определения прибыли от реализации продукции.

Вышеперечисленные методы регулирования прибыли могут кардинально изменить величину прибыли от реализации, прибыль до налогообложения и в целом финансовое состояние действующего субъекта.

1.4. Факторный анализ прибыли от реализации продукции (работ, услуг)

Анализ прибыли до налогообложения показывает, что наибольший удельный вес в составе прибыли до налогообложения занимает прибыль от реализации продукции (работ, услуг).

Размер прибыли от реализации продукции зависит от:

- методов списания безнадежных долгов;

Глава 1. Анализ финансовых результатов деятельности хозяйствующего субъекта

- принятой оценки товарно-материальных ценностей;
- методов начисления амортизации основных фондов и нематериальных активов;
- изменения сроков погашения расходов будущих периодов, сокращение которых ведет к росту себестоимости продукции отчетного периода.

Основными задачами анализа являются:

1. Оценка динамики показателей прибыли, обоснованности образования и распределения их фактической величины.
2. Выявление и измерение действия различных факторов на прибыль.
3. Оценка возможных резервов дальнейшего роста прибыли на основе оптимизации объема производства и издержек.

Прибыль от реализации продукции (работ, услуг) — разница между выручкой от реализации продукции в действующих ценах (без НДС и акцизов) и затратами на производство и реализацию продукции:

$$P_p = V_p - C_p - P_x - P_y,$$

где P_p — прибыль от реализации продукции (работ, услуг);

V_p — выручка от реализации (без НДС и акцизов);

C_p — себестоимость реализации продукции (работ, услуг);

P_x — расходы коммерческие;

P_y — расходы управленческие.

Анализ прибыли от реализации предполагает не только общую оценку динамики выполнения плана по прибыли от реализации, но и оценку различных факторов, воздействующих на величину и динамику прибыли от реализации.

На прибыль от реализации оказывает влияние изменение следующих факторов:

- изменение продажных цен на товары и тарифов на услуги и работы;

- изменение полной себестоимости объектов реализации;
- изменение объема реализации;
- изменение структуры и ассортимента реализованной продукции.

Изменение продажных цен на товары и тарифов на услуги работы прямо пропорционально влияет на изменение прибыли, т. е. с увеличением уровня цен сумма прибыли возрастает, наоборот. Себестоимость продукции находится в обратной зависимости: увеличение себестоимости снижает прибыль, и наоборот.

Объем реализации продукции (работ, услуг) может оказывать различное воздействие на сумму прибыли.

При увеличении объема реализации убыточной продукции сумма прибыли снижается.

Изменение структуры и ассортимента выпускаемой продукции оказывает различное влияние на величину прибыли. С увеличением доли рентабельных изделий в общем объеме ее реализации сумма прибыли возрастает, и наоборот.

Для того чтобы проанализировать прибыль от реализации продукции (работ, услуг), необходимо дать общую оценку изменения прибыли:

$$\pm \text{Пр} = \text{Пр}_1 - \text{Пр}_0,$$

где $\pm \text{Пр}$ — изменение прибыли;

$\text{Пр}_0, \text{Пр}_1$ — прибыль от реализации базисного и отчетного периодов.

Затем необходимо определить количественное влияние изменений факторов.

Расчет влияния на прибыль изменений продажных цен в реализованную продукцию определяется как разница между реализацией в отчетном году в ценах отчетного года и реализацией в отчетном году в ценах базисного года (через выручку от реализации):

$$\pm \text{Пр}_z = \sum q_1 z_1 - \sum q_1 z_0,$$

где $\pm \text{Пр}_z$ — изменение прибыли за счет изменения цены;

$\sum q_1 z_1, \sum q_1 z_0$ — соответственно объем реализации в отчетном и базисном году.

Расчет влияния на прибыль изменений себестоимости (за счет структурных сдвигов в составе продукции) определяется как разница между фактической себестоимостью реализованной продукции отчетного года и себестоимостью реализованной продукции отчетного периода по себестоимости базисного года (через затраты на производство реализованной продукции):

$$\pm \text{Пр}_c = \sum q_{1c_1} - \sum q_{1c_0},$$

где $\pm \text{Пр}_c$ — изменение прибыли за счет изменения себестоимости;

$\sum q_{1c_1}$ — фактическая себестоимость реализованной продукции отчетного года;

$\sum q_{1c_0}$ — себестоимость реализованной продукции отчетного года по себестоимости базисного года.

Расчет влияния на прибыль изменений в объеме и структуре определяется как разница между прибылью от реализации, исчисленной по ценам и себестоимости базисного года на фактический объем реализации, и прибылью базисного года (или плановой величиной):

$$\pm \text{Пр}_{v \text{ и стр}} = \text{Пр}_{q_1 c_0^f} - \text{Пр}_0,$$

где $\pm \text{Пр}_{v \text{ и стр}}$ — изменение прибыли за счет изменения объема и структуры;

$\text{Пр}_{q_1 c_0^f}$ — прибыль от реализации на фактический объем в ценах и себестоимости базисного года;

Пр_0 — прибыль, исчисленная при всех базисных или плановых показателях.

Чтобы найти влияние только объема продаж, необходимо определить влияние объема через коэффициент роста реализации продукции (K_p), т. е. определить процент выполнения плана по реализации продукции в оценке по плановой себестоимости или в натуральном исчислении:

$$\pm \text{Пр}_v = \text{Пр}_o \cdot K_p - \text{Пр}_o = \text{Пр}_o (K_p - 1),$$

$$K_p = q_f / q_{пл},$$

где $\pm \text{Пр}_v$ — изменение прибыли за счет изменения объема реализации;

Пр_o — прибыль от реализации;

K_p — коэффициент роста объема реализованной продукции;

$q_f, q_{пл}$ — фактический плановый выпуск продукции в условно-натуральном выражении.

Расчет влияния на прибыль изменений в структуре продукции будет определяться сальдовым способом:

$$\pm \text{Пр}_{стр} = \pm \text{Пр}_{v, к стр} - (\pm \text{Пр}_v),$$

где $\pm \text{Пр}_{стр}$ — изменение прибыли за счет изменения структуры реализованной продукции.

Расчет количественного влияния на величину прибыли можно определить, используя данные табл. 32, которые берутся из формы № 2 «Отчет о прибылях и убытках».

Прибыль от реализации увеличилась на 1260 тыс. руб. (18 340 - 17 080).

Влияние изменения цен = 108 380 - 107 500 = +880 тыс. руб.

Влияние изменения себестоимости = 90 040 - 90 640 = -600 тыс. руб. Снижение себестоимости увеличивает прибыль от реализации на 600 тыс. руб.

Влияние изменения объема и структуры = 16 860 - 17 080 = -220 тыс. руб.

Общее влияние составит 1260 тыс. руб. (+880 + 600 - 220)

Таблица 32

Анализ динамики объема реализации, себестоимости и прибыли

Показатели	За предыдущий год	По с/с и ценам предыдущего года	По с/с и ценам отчетного года
1. Выручка от реализации продукции (работ, услуг) в оптовых ценах (без НДС и акцизов), тыс. руб.	115 600	107 500	108 380
2. Полная себестоимость реализованной продукции, тыс. руб.	99 320	90 640	90 040
3. Прибыль от реализации продукции (работ, услуг), тыс. руб.	17 080	16 860	18 340

$$K_p = 108\,380 / 115\,600 = 0,937.$$

$\pm \text{Пр}_v = (17\,080 \times 0,937) - 17\,080 = -1076$ тыс.руб. Снижение объема выпуска продукции снизило прибыль на 1076 тыс. руб.

$\pm \text{Пр}_{\text{стр.}} = (-220) - (-1076) = 856$ тыс. руб. Изменение структуры выпуска продукции увеличило величину прибыли на 856 тыс. руб.

Анализ проведенных расчетов показывает, что увеличение прибыли от реализации произошло за счет увеличения цен, что привело к росту прибыли на 880 тыс. руб., и за счет снижения себестоимости на 600 тыс. руб., что, собственно, увеличило прибыль.

Влияние изменения объема и структуры снизило прибыль в целом на 220 тыс. руб., что произошло за счет снижения объема реализации продукции на 1076 тыс. руб. и изменения структуры выпуска на 856 тыс. руб. Таким образом, влияние оказали ценовые факторы и структурные сдвиги в производстве.

1.5. Анализ и оценка использования чистой прибыли

Показатели финансовых результатов характеризуют абсолютную эффективность хозяйствования. Важнейшим финансовым показателем является прибыль. Прибыль характеризует степень деловой активности и финансового благополучия. Прибыль (убыток) отчетного периода распределяется между обществом в лице государства и хозяйствующим субъектом. Принципы распределения прибыли отражены в налоговом кодексе РФ (определяются государством).

В соответствии с действующим положением прибыль отчетного года распределяется в следующем порядке. Определенная прибыль, облагаемая налогом, — прибыль отчетного года уменьшается на суммы:

- доходов в виде дивидендов, процентов, полученных по акциям, облигациям и другим ценным бумагам;
- доходов, полученных от долевого участия в деятельности другого предприятия (кроме доходов, полученных за пределами РФ);
- доходов игорного бизнеса и видеосалонов;
- прибыли от посреднических операций, страховой деятельности, отдельных банковских операций (если ставка налога отличается от ставки по основному виду деятельности);
- прибыли от реализации сельскохозяйственной продукции собственного производства;
- льгот, предоставленных в соответствии с действующим законодательством.

Налогооблагаемая прибыль облагается налогом по ставке 20%

- сумма налога, исчисленная по ставке в размере 2%, зачисляется в федеральный бюджет;
- сумма налога, исчисленная по ставке в размере 18%, зачисляется в бюджет субъектов РФ.

Ставки налогов для отдельных видов плательщиков дифференцированы.

Чистая прибыль количественно представляет собой разность между общей суммой прибыли и суммой, внесенных в бюджет, налогов из прибыли, экономических санкций и других обязательных платежей предприятия, покрываемых за счет прибыли. Ее величина зависит от факторов изменения общей суммы прибыли и факторов, определяющих удельный вес чистой прибыли в общей сумме прибыли, а именно: доли налогов, экономических санкций и др. Чистая прибыль является основой развития экономики хозяйствующего субъекта. Направления использования прибыли и принципы распределения определяются хозяйствующим субъектом самостоятельно и отражаются в учетной политике. Хозяйствующий субъект при определении принципов распределения и направлений использования исходит из масштабов прибыли, конкретных направлений деятельности и перспектив развития экономики. Исходя из этого, отдельные направления использования прибыли могут меняться в зависимости от конкретной ситуации.

Необходимая информация для анализа отражается в формах № 2 и № 3 (в расчете отчислений в фонды). В соответствии с законодательством и учредительными документами хозяйствующий субъект распределяет чистую прибыль по следующим направлениям использования:

- отчисления в резервный фонд, в том числе резервы, образованные в соответствии с законодательством; резервы, образованные в соответствии с учредительными документами;
- на гуманитарные и иные цели;
- в акционерных обществах — выплата дивидендов.

В течение года хозяйствующий субъект направляет на текущие нужды прибыль в соответствии с их назначением, т. е. расходует прибыль прошлых лет.

Часть прибыли может быть нераспределенной — это дополнительный финансовый резерв, который может быть использован для пополнения фондов и увеличения уставного капитала.

При анализе чистой прибыли необходимо составить аналитическую таблицу, в которой отражаются направления использования чистой прибыли (фактическое распределение прибыли).

На основании данных, отраженных в таблице, необходимо найти абсолютное отклонение, выявить причины отклонения, определить процент к прибыли по плану, по факту, найти относительное отклонение. По результатам проведенных расчетов сделать выводы. Особое внимание следует обратить на формирование и использование фонда накопления и величину нераспределенной прибыли, т. е. реинвестированную прибыль.

В акционерных обществах распределение прибыли — это вопрос дивидендной политики хозяйствующего субъекта. Данная проблема решается по-разному хозяйствующими субъектами.

Капитализация чистой прибыли позволяет расширить производство за счет собственных средств. Это снижает величину расходов на обслуживание внешних источников финансирования (кредитов, займов). Размеры капитализации чистой прибыли позволяют оценить не только темпы роста капитала хозяйствующего субъекта, но и оценить запас финансовой прочности (рентабельности продаж, оборачиваемости всех активов). Темпы увеличения собственного капитала является важным ограничителем темпов роста предприятия. Темпы роста производства зависят не только от спроса рынков сбыта, мощностей предприятия, но и от структуры капитала.

Темпы роста собственного капитала характеризуют потенциальные возможности хозяйствующего субъекта по расширению производства. Темпы устойчивого роста на перспективу зависят от текущей деятельности, определяющей величину прибыли. Величина текущих активов подвижна и зависит от масштабов бизнеса:

- отраслевой принадлежности;
- темпов реализации продукции;
- структуры оборотных средств;
- инфляции;
- учетной политики;
- системы расчетов.

Индикатором финансового благополучия является стабильность дивидендных выплат. Стабильность дивидендных выплат снижает уровень риска для инвесторов, а следовательно, ведет к увеличению спроса на акции данного хозяйствующего субъекта и росту цен на акции.

1.6. Рентабельность как обобщающий показатель эффективной деятельности хозяйствующего субъекта

Рынок предъявляет определенные требования к субъектам хозяйствования в плане организации и реализации того или иного вида бизнеса.

Динамичность рыночных отношений обуславливает принятие неординарных решений, связанных с финансовыми результатами деятельности. Для оценки уровня эффективности работы получаемый результат — прибыль — сопоставляется с затратами или используемыми ресурсами.

Рентабельность есть относительный показатель, который обладает свойством сравнимости, может быть использован при сравнении деятельности разных хозяйствующих субъектов. Рентабельность характеризует степень доходности, выгодности, прибыльности.

Показатели рентабельности позволяют оценить, какую прибыль имеет субъект хозяйствования с каждого рубля средств, вложенных в активы.

Вся предпринимательская деятельность в условиях рыночных отношений делится на три вида:

- операционную (основную);
- инвестиционную (вложения средств в акции, другие ценные бумаги, капитальные вложения);
- финансовую (получение и уплата дивидендов, процентов и т. п.).

В соответствии с этим в анализе финансовых показателей используются следующие группы показателей относительно доходности:

- рентабельность продукции, работ, услуг;
- рентабельность производственных фондов;
- рентабельность всего имущества (всех активов);
- рентабельность вложений (инвестиций) и ценных бумаг.

Доходность продукции (работ, услуг) характеризуется показателями:

- рентабельность реализации (оборота, продаж);
- рентабельность выпущенной продукции;
- рентабельность отдельных изделий.

Рентабельность реализации (оборота, продаж) ($R_{\text{продаж(оборот)}}$) определяется отношением прибыли от реализации продукции (работ, услуг) (Π_p) или чистой прибыли к величине выручки от реализации продукции (работ, услуг) без НДС и акцизов (V_p), выраженным в процентах:

$$R_{\text{продаж(оборот)}} = (\Pi_p / V_p) \times 100\%.$$

Данный показатель характеризует эффективность предпринимательской деятельности: сколько прибыли имеет хозяйствующий субъект с рубля продаж, выполненных работ, оказания услуг.

Рентабельность товарного выпуска и отдельных видов продукции ($R_{тв}$) определяется отношением прибыли от выпуска продукции или изделия определенного вида ($\Pi_{г}$) к себестоимости товарного выпуска продукции ($C_{тв}$):

$$R_{тв} = (\Pi_{г}/C_{тв}) \times 100\%.$$

Данный показатель характеризует абсолютную сумму (в копейках) или уровень (в процентах) прибыли на один рубль затраченных средств.

Источниками информации для анализа показателей рентабельности продукции, работ, услуг являются данные формы № 2 бухгалтерской отчетности, учетные регистры хозяйствующего субъекта.

На основе данных таблицы «Анализ динамики объема реализации, себестоимости и прибыли» можно рассчитать рентабельность реализации (оборота). За прошлый год она составила 14,78% ($17\ 080/115\ 600 \times 100\%$), по плану на отчетный год — 15,68% ($16\ 860/107\ 500 \times 100\%$), по отчету — 16,92% ($18\ 340/108\ 380 \times 100\%$).

Отсюда следует, что по сравнению с прошлым годом уровень рентабельности повысился на 2,14% ($16,92\% - 14,78\%$), а по сравнению с планом — на 1,24 ($16,92\% - 15,68\%$). Увеличение рентабельности оборота означает повышение спроса на продукцию, работы, услуги.

Изменения в уровне рентабельности реализации (оборота) происходят под влиянием изменений в структуре реализованной продукции и изменения рентабельности отдельных видов изделий.

Рентабельность отдельных видов изделий зависит от:

- уровня продажных цен;
- уровня себестоимости продукции.

Анализ осуществляется в такой последовательности.

Определяют уровень рентабельности реализации по плану фактически за отчетный год, за предыдущий год. Затем определяют объект анализа: из фактического уровня рентабельности за отчетный год вычтуть плановый уровень рентабельности отчетный год.

На изменение уровня рентабельности реализованных видов продукции, работ, услуг оказали влияние следующие факторы:

1. Изменение структуры и ассортимента продукции привело к увеличению рентабельности реализованной продукции (работ, услуг). Для этого необходимо определить:

- рентабельность реализации за предыдущий год. Величину прибыли рассчитывают, исходя из объема, структуры цен и себестоимости предыдущего года.

$$R_{\text{продаж(оборота) пред.года}} = 17\,080/115\,600 \times 100\% = 14,78\%;$$

- рентабельность реализации, рассчитанную при величине прибыли, которую рассчитывают, исходя из объема, структуры отчетного года, но себестоимости и цены предыдущего года:

$$R_{\text{продаж(оборота) ф.спред. Z.пред.}} = 16\,860/107\,500 \times 100\% = 15,68\%;$$

В результате изменения структуры и ассортимента продукции рентабельность увеличилась на 0,9% (15,68%—14,78%).

2. Изменение себестоимости. Для этого необходимо определить рентабельность, исходя из себестоимости отчетного предыдущего года, т. е. берутся объем и структура реализованной продукции отчетного года, себестоимость отчетного года, а цены предыдущего года, чтобы исключить влияние изменения цен:

$$R_{\text{продаж(оборота)/с}} = (108\,380 - 90\,640)/108\,380 \cdot 100\% = 16,37\%.$$

ГЛАВА I. АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА

В результате изменения себестоимости рентабельность реализованной продукции повысилась на 0,69 % (16,37% - 15,68%).

3. Изменение уровня цен. Уровень рентабельности определяется при прибыли, исчисленной при объеме, структуре, себестоимости и ценах отчетного года:

$$R_{\text{продаж(оборот)}}^z = 18\,340/108\,380 \times 100\% = 16,92\%.$$

В результате изменения (увеличения) цены рентабельность увеличилась на 0,81 % (16,92% - 16,11%).

Совокупное влияние факторов составило 2,14% (0,9% + 0,69% + 0,55%).

Полученные результаты свидетельствуют о том, что план по уровню рентабельности перевыполнен вследствие роста среднего уровня цен и удельного веса более рентабельных видов продукции в общем объеме реализации.

Затем необходимо сделать факторный анализ рентабельности по каждому виду продукции.

Анализ рентабельности выпуска отдельных видов продукции осуществляется на основе данных плановых и отчетных калькуляций. Уровень рентабельности отдельных видов продукции зависит от среднереализационных цен и себестоимости единицы продукции.

Расчет влияния этих факторов на изменение уровня рентабельности осуществляется способом цепных подстановок по каждому виду продукции.

Для анализа используем аналитическую табл. 33.

Рентабельность выпуска отдельных видов продукции колеблется вследствие различий материальных и трудовых затрат по изготовлению. По всем видам изделий рентабельность возросла. В процессе анализа необходимо выяснить количественное влияние факторов цен и себестоимости на низкий уровень рен-

Таблица

Анализ факторов на уровень рентабельности

Виды продукции	Выпуск продукции, тыс. руб.					Рентабельность в процентах к стоимости	
	Выручка в оптовых ценах без НДС и акцизов	Себестоимость		Прибыль		План	Факт
		План	Факт	План	Факт		
А	32 400	28 700	28 240	3700	4160	11,42	12,8
Б	13 800	12 900	12 800	900	1000	6,52	7,25
В	46 600	35 240	34 480	11 360	12 120	24,38	26,0
Г	15 600	14 400	14 200	1200	1400	7,69	8,97

рентабельности по изделиям Б и Г и определить пути снижения роста рентабельности.

Для выявления количественного влияния факторов цены себестоимости по каждому изделию необходимо исчислить условный показатель рентабельности при отчетной цене и плановой (базисной) себестоимости.

Для оценки динамики уровней рентабельности товарного выпуска отдельных видов продукции необходимо по видам продукции фактические показатели отчетного года сопоставить с фактическими показателями за ряд предшествующих лет, что позволит определить тенденцию рентабельности изделий, а следовательно, и фазу жизненного цикла продукции.

В заключение необходимо дать общую оценку по уровню рентабельности отдельных изделий.

1.7. Анализ уровня и динамики рентабельности хозяйствующего субъекта. Резервы увеличения финансовых результатов

Эффективность использования потребленных средств (затрат) характеризует показатель рентабельности производственных фондов. Данный показатель наряду с показателем рентабельности продаж (оборота) является оценочным при исследовании спроса на продукцию.

Рентабельность производственных фондов можно определить как по прибыли до налогообложения, так и по чистой прибыли (остающейся в распоряжении хозяйствующего субъекта).

Рентабельность производственных фондов характеризует отношение прибыли отчетного года (чистой прибыли) к средней стоимости основных производственных фондов и материальных оборотных средств.

На изменение уровня рентабельности производственных фондов ($R_{\text{эф}}$) оказывают влияние следующие факторы:

- изменение уровня фондоотдачи (Φ_0);
- изменение уровня оборачиваемости (K_0);
- изменение рентабельности (доходности) объема реализованной продукции.

Для определения количественного влияния вышеуказанных факторов на изменение уровня рентабельности производственных фондов используется следующая формула:

$$R_{\text{эф}} = \Pi_{\text{д.н}\%} / ((1/\Phi_0) + (1/K_0));$$

где $\Pi_{\text{д.н}\%}$ — величина прибыли до налогообложения в проценте к выручке от реализации продукции.

Основными задачами анализа рентабельности производственных фондов являются:

- оценка показателя рентабельности в динамике;
- выявление и измерение действия различных факторов на уровень рентабельности;
- определение мероприятий, возможных резервов дальнейшего роста рентабельности.

Анализ рентабельности производственных фондов осуществляется по данным формы бухгалтерской отчетности № 1 и формы № 11 статистической отчетности.

Анализ начинается с определения изменений в уровне рентабельности (фактическая рентабельность — плановая), дается общая оценка изменения уровня рентабельности.

Затем определяют количественное влияние факторов на изменение уровня рентабельности (используя метод цепных подстановок).

По результатам проведенных расчетов дается оценка по каждому фактору и в целом по использованию всей совокупности факторов.

Исходные данные для расчета и анализа показателя рентабельности производственных фондов отражены в табл. 34.

Рентабельность (доходность) реализации составляет 18,77% по факту, по плану — 16,18%.

Используя формулу для расчета по факторам и способ цепных подстановок, определяем количественное влияние факторов (табл. 35).

Рентабельность производственных фондов снизилась на 0,35% с 19,9% до 19,55%.

$$17,29\% - 19,9\% = -2,61\%$$

$$16,85\% - 17,29\% = -0,44\%$$

$$19,55\% - 16,85\% = +2,7\%$$

Снижение фондоотдачи на 0,363 рубля привело к снижению рентабельности производственных фондов на 2,61%.

Таблица 34

Анализ рентабельности производственных фондов

Показатели	За предыдущий год	За отчетный год	Отклонения
1. Прибыль отчетного года, тыс. руб.	18 700	20 340	+1640
2. Объем реализации продукции, работ, услуг, тыс. руб.	115 600	108 380	-7220
3. Среднегодовая стоимость основных производственных фондов, тыс. руб.	60 500	70 000	+9500
4. Среднегодовая стоимость материальных оборотных средств, тыс. руб.	33 500	34 000	+500
5. Рентабельность реализации (оборота), % $(1/2 \cdot 100\%)$	16,18	18,77	+2,59
6. Коэффициент фондоотдачи, руб. $(2/3)$	1,911	1,548	-0,363
7. Коэффициент оборачиваемости материальных оборотных средств, раз $(2/4)$	3,451	3,188	-0,263
8. Коэффициент общей рентабельности производственных фондов, % $(1/(3+4) \cdot 100\%)$	19,9	19,55	-0,35

Таблица 35

Факторный анализ рентабельности производственных фондов

Ф	К	П	Р
1,911	3,451	16,18	19,9
1,584	3,451	16,18	17,29
1,548	3,187	16,18	16,85
1,548	3,187	18,77	19,55

Уменьшение коэффициента оборачиваемости материальных оборотных средств на 0,263 рубля привело к снижению уровня рентабельности на 0,44 %.

Увеличение доли прибыли на 1 рубль реализации на 2,59 привело к росту уровня рентабельности на 2,7%.

Общее снижение рентабельности составляет -0,35% (-2,61% - 0,44% + 2,7%), что соответствует общему изменению рентабельности по сравнению с прошлым годом.

Показатели рентабельности характеризуют доходность с разных позиций и группируются в соответствии с интересами участников экономического процесса. При анализе производственных показателей рентабельности используются как инструмент инвестиционной политики и ценообразования. Одна из групп показателей рентабельности — это показатели рентабельности капитала (активов). На основе данных показателей определяют доходность и эффективность использования имущества.

Данная группа показателей определяется отношением прибыли к различным показателям авансированных средств: вложений в активы; инвестированного капитала (собственные средства плюс долгосрочные обязательства); собственного капитала.

Рентабельность активов (имущества) ($R_{\text{им}}$) определяется путем деления прибыли отчетного года (прибыли от реализации или чистой прибыли) на среднюю величину активов (среднегодовой итог баланса):

$$R_{\text{им}} = \frac{\Pi_{\text{отч}}}{\bar{A}} \times 100\%,$$

где $\Pi_{\text{отч}}$ — прибыль отчетного года;

\bar{A} — среднегодовой итог баланса или средняя величина активов.

Сопоставление со среднегодовой суммой баланса различных видов прибыли позволяет определить влияние различных факторов.

Сравнивая рентабельность активов, исчисленную по чистой прибыли, с рентабельностью активов, исчисленной по прибыли до налогообложения, можно определить влияние на доходность налоговых отчислений.

Сравнивая рентабельность активов, исчисленную по прибыли от реализации, с рентабельностью, исчисленной по прибыли отчетного года, можно оценить влияние на рентабельность операций, не имеющих непосредственного отношения к производству и реализации продукции (выплата и поступление дивидендов, арендные платежи и поступления и т. д.).

Данный показатель характеризует величину прибыли, полученную на единицу стоимости активов независимо от источников привлечения средств.

Более реально характеризует рентабельность вложений показатель рентабельности вложений, исчисленный по прибыли от реализации продукции, работ, услуг, к функционирующим средствам.

Функционирующие средства определяются следующим образом: из всех активов вычитают финансовые вложения и среднегодовую сумму незавершенных капитальных вложений.

Данный показатель имеет определяющее значение, так как учитывается прибыль только от основной деятельности и средства, непосредственно занятые в основной деятельности.

Рентабельность собственных средств ($R_{с.с.}$) позволяет оценить эффективность использования инвестированных собственником средств, а следовательно, дает возможность сравнить ее с возможным получением дохода от вложения этих средств в другие ценные бумаги.

Данный показатель характеризует величину прибыли на 1 рубль собственных средств. Данный показатель рассчитывается как отношение чистой прибыли к среднегодовой стоимости собственных средств:

$$R_{с.с.} = \frac{П_ч}{\bar{И}_{с.с.}} \times 100\%,$$

где $П_ч$ — чистая прибыль;

$\bar{И}_{с.с.}$ — среднегодовая стоимость собственных средств.

Сравнение показателей рентабельности имущества (активов) с рентабельностью собственных средств, исчисленных чистой прибылью, дает возможность оценить привлечение заемных средств. Если заемные средства приносят больше прибыли, чем уплата процентов на этот заемный капитал, то рентабельность имущества может быть использована для повышения отдачи собственных средств. Однако если рентабельность всех средств меньше, чем проценты, уплачиваемые за заемный капитал, то влияние привлеченных средств следует оценить отрицательно, так как это означает возможное банкротство.

Рентабельность финансовых вложений показывает, какой размер доходов (дивидендов, процентов) получил хозяйствующий субъект на каждый рубль вложений в ценные бумаги других предприятий и от долевого участия.

Рентабельность финансовых вложений определяется отношением доходов от ценных бумаг и вложений к среднегодовой сумме финансовых вложений:

$$R_{\text{фв}} = \frac{\text{Сумма доходов по ценным бумагам и вложений}}{\text{Среднегодовая сумма вложений}}$$

Показатели рентабельности вложений рассчитываются за периоды (за отчетный год, предыдущий год). Определяется абсолютное отклонение, в процентах.

На основании проведенных расчетов необходимо дать оценку и сделать выводы. Все вышеперечисленные показатели рентабельности характеризуют влияние внешних факторов на уровень рентабельности вложений. Целесообразно выявить и определить размеры влияния внутренних факторов.

На уменьшение уровня рентабельности вложений ($R_{\text{фв}}$) оказывают влияние:

- изменение рентабельности реализованной продукции;
- изменение оборачиваемости активов.

Взаимосвязь показателей может отражаться формулой:

$$R_{\text{вл}} = (\Pi_v / B_p) \times (B_p / \bar{A}),$$

где B_p — выручка от реализации (объем продаж).

На уровень рентабельности собственных вложений ($R_{\text{с.в}}$) оказывают влияние:

- изменение уровня рентабельности продукции;
- изменение скорости оборота совокупного капитала;
- изменение соотношения собственного и заемного капитала.

$$R_{\text{с.в}} = (\Pi_v / B_p) \times (B_p / \bar{A}) \times (\bar{A} / K_c),$$

где Π_v — чистая прибыль;

B_p — выручка от реализации (объем продаж);

\bar{A} — совокупный капитал;

K_c — акционерный капитал (собственный).

Используя способ абсолютных разниц или цепных подстановок, можно определить влияние факторов на рентабельность вложений.

Важным этапом аналитической работы является выявление резервов увеличения прибыли и рентабельности. Основными источниками увеличения прибыли и рентабельности являются:

- увеличение объема реализованной продукции;
- повышение цен;
- снижение себестоимости;
- повышение качества.

Для определения резервов роста прибыли за счет роста объема реализации необходимо выявить резерв роста объема производства продукции, умножить его на фактическую прибыль в расчете на единицу продукции соответствующего вида.

Для определения резервов увеличения прибыли за счет снижения себестоимости продукции, работ и услуг необходимо

резерв снижения себестоимости каждого вида продукции умножить на возможный объем реализации продукции (с учетом резервов его роста).

Для определения резервов роста прибыли за счет повышения качества необходимо изменение удельного веса каждого сорта (категории) умножить на отпускную цену соответствующего сорта. Результаты просуммировать. Полученное изменение средней цены умножается на возможный объем реализации продукции. Выявленные резервы роста прибыли необходимо обобщить.

В заключение анализа финансовых результатов необходимо определить конкретные мероприятия по освоению выявленных резервов.

Освоение резервов роста прибыли без увеличения производственной мощности (без дополнительных капиталовложений) увеличивает не только рентабельность работы, но и запасы его финансовой прочности. Запас финансовой прочности (зона безопасности) ($Z_{ф.у}$) определяется по формуле

$$Z_{ф.у} = (B_в - V_б) / B_в, B_в = B_ф + \text{выявленный резерв роста}$$

где $B_в$ — возможный объем продаж (реализации) с учетом резервов его роста;

$V_б$ — безубыточный объем продаж;

$B_ф$ — выручка по факту (объем продаж).

АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА

.....

- 2.1. Анализ финансового состояния: роль, значение и задачи финансового состояния.
- 2.2. Экономическая характеристика бухгалтерского баланса как главного источника информации анализа финансового состояния.
- 2.3. Экспресс-анализ финансового состояния. Этапы экспресс-анализа.
- 2.4. Сравнительный аналитический баланс-нетто и методика его формирования.
- 2.5. Анализ имущества хозяйствующего субъекта и источников его формирования.
- 2.6. Анализ структуры актива и пассива баланса.
- 2.7. Оценка и анализ показателей финансовой устойчивости. Классификация типов финансовой устойчивости.
- 2.8. Система показателей ликвидности. Анализ ликвидности баланса.
- 2.9. Анализ дебиторской и кредиторской задолженности.
- 2.10. Критерии оценки деловой активности хозяйствующего субъекта.
- 2.11. Методы диагностики вероятности банкротства и пути финансового оздоровления.

2.1. Анализ финансового состояния: роль, значение и задачи финансового состояния

Развитие рыночных отношений поставило хозяйствующие субъекты различных организационно-правовых форм в такие жесткие экономические условия, которые объективно обусловливают проведение ими сбалансированной заинтересованной политики по поддержанию и укреплению финансового состояния, его платежеспособности и финансовой устойчивости. Оценка финансового состояния является частью финансового анализа. Она характеризуется определенной совокупностью показателей, отраженных в балансе по состоянию на определенную дату. Финансовое состояние характеризует в самом общем виде изменения в размещении средств и источников их покрытия.

Финансовое состояние является результатом взаимодействия всех производственно-хозяйственных факторов.

Финансовое состояние проявляется в платежеспособности хозяйствующего субъекта, в способности вовремя удовлетворять платежные требования поставщиков в соответствии с хозяйственными договорами, возвращать кредиты, выплачивать зарплату, вносить платежи в бюджет.

Основная цель анализа финансового состояния заключается в том, чтобы на основе объективной оценки использования финансовых ресурсов выявить внутрихозяйственные резервы улучшения финансового положения и повышения платежеспособности.

Цель анализа финансового состояния определяет задачи анализа финансового состояния. Основными задачами анализа финансового состояния являются:

- оценка динамики, состава и структуры активов, их состояния и движения;
- оценка динамики, состава и структуры источников собственного и заемного капитала, их состояния и движения;

Глава 2. Анализ финансового состояния хозяйствующего субъекта

- анализ абсолютных и относительных показателей финансовой устойчивости предприятия и оценка изменения ее уровня;
- анализ платежеспособности хозяйствующего субъекта и ликвидности активов его баланса.

Основными источниками информации для анализа финансового состояния хозяйствующего субъекта являются:

- информация о технической подготовке производства;
- нормативная информация;
- плановая информация (бизнес-план);
- хозяйственный (экономический) учет (оперативный (оперативно-технический) учет, бухгалтерский учет, статистический учет);
- отчетность (публичная финансовая бухгалтерская отчетность (годовая), квартальная отчетность (непубличная, представляющая собой коммерческую тайну), выборочная статистическая и финансовая отчетность (коммерческая отчетность, производимая по специальным указаниям), обязательная статистическая отчетность);
- прочая информация (публикации в прессе, опросы руководителя, экспертная информация).

В составе годового бухгалтерского отчета предприятия представляются следующие формы:

- форма № 1 «Бухгалтерский баланс». В нем фиксируется стоимость (денежное выражение) остатков внеоборотных и оборотных активов капитала, фондов, прибыли, кредитов и займов, кредиторской задолженности и прочих пассивов. Баланс содержит обобщенную информацию о состоянии хозяйственных средств предприятия, входящих в актив, и источников их образования, составляющих пассив. Эта информация представляется «На начало года» и «На конец года», что и дает возможность анализа, сопос-

тавления показателей, выявления их роста или снижения. Однако отражение в балансе только остатков не дает возможности ответить на все вопросы собственников и других заинтересованных служб. Нужны дополнительные подробные сведения не только об остатках, но и о движении хозяйственных средств и их источников. Это достигается подготовкой следующих форм отчетности:

- форма № 2 «Отчет о прибылях и убытках»;
- форма № 3 «Отчет об изменениях капитала»;
- форма № 4 «Отчет о движении денежных средств»;
- форма № 5 «Приложение к бухгалтерскому балансу»;
- «Пояснительная записка» с изложением основных факторов, повлиявших в отчетном году на итоговые результаты деятельности предприятия, с оценкой его финансового состояния.

2.2. Экономическая характеристика бухгалтерского баланса как главного источника информации анализа финансового состояния

Основным источником информации для проведения финансового анализа является бухгалтерский баланс. Он является наиболее информативной формой для анализа и оценки финансового состояния. Баланс отражает состояние имущества, собственного капитала и обязательств хозяйствующего субъекта на определенную дату.

В отличие от балансов, используемых в планировании и анализе, бухгалтерский баланс представляет собой систему моментальных показателей, характеризующих состояние средств на определенную дату.

Баланс выделяют в самостоятельную отчетную единицу, дополнением которой является отчет, который расшифровывает данные, содержащиеся в балансе.

Баланс — это стержень, вокруг которого группируются остальные формы бухгалтерской отчетности, составляющие в совокупности бухгалтерский отчет.

Бухгалтерский баланс классифицируется по следующим признакам:

1. По времени составления:

- вступительный (на момент возникновения предприятия);
- текущий (на начало и конец анализируемого периода);
- ликвидационный (при ликвидации предприятия);
- разделительный (на момент разделения предприятия на несколько предприятий);
- объединительный (на момент объединения предприятий в одно).

2. По источникам составления:

- инвентарный (на основе инвентарной описи);
- книжный (на основе книжных записей текущего учета);
- генеральный (на основании данных книжных записей и инвентаризации).

3. По объему информации:

- единичный (деятельность только одного предприятия);
- сводный (путем сложения сумм, числящихся на статьях нескольких единичных балансов).

4. По характеру деятельности:

- основной деятельности;
- неосновной деятельности.

5. По формам собственности:

- государственные;
- коллективные;

- частные;
 - смешанные.
6. По объекту отражения:
- самостоятельные;
 - структурных подразделений.
7. По способу очистки:

- *баланс-брутто* — это баланс, включающий в себя регулирующие статьи. Регулирующими статьями называются статьи, суммы по которым при определении фактической себестоимости (или остаточной стоимости) средств вычитаются из сумм других статей;
- *баланс-нетто* — это баланс, из которого исключены регулирующие статьи. Исключение из баланса регулирующих статей называется *очисткой*. Баланс-нетто обычно составляется при анализе финансового положения предприятия для упрощения расчета.

Виды средств в балансе отражены не с позиций качества, а со стоимостной стороны. Информация в балансе дается в одном измерителе — денежном.

Группировка и обобщение информации в балансе осуществляется с целью контроля и управления финансовой деятельностью.

Отсюда следует, что бухгалтерский баланс есть способ экономическая группировка и обобщенного отражения состояния средств по видам и источникам их образования на определенный момент времени в денежном измерителе.

Общий итог баланса называется валютой баланса и характеризует размер средств хозяйствующего субъекта.

Одним из показателей финансового положения предприятия является ликвидность средств, т. е. скорость превращения средств в реальные деньги. Поэтому доминирующим признаком при характеристике активов является их ликвидность. В современном

российских балансах отдается предпочтение признаку возрастающей ликвидности. Актив начинается с характеристики внеоборотных, а затем оборотных активов. Внеоборотные активы приобретаются предприятием не для продажи, они не предназначены для быстрого превращения в реальные деньги; они имеют либо длительный срок использования, либо длительный срок окупаемости, а также к ним относятся активы, способные приносить доход длительный период. Они представлены нематериальными активами, основными средствами, незавершенным строительством, доходными вложениями и долгосрочными финансовыми вложениями.

Оборотные активы предназначены для реализации или потребления. Они расположены по возрастающей ликвидности, т. е. в порядке возрастания скорости превращения этих активов в денежную форму. Оборотные активы включают следующие группы: запасы, дебиторскую задолженность, краткосрочные финансовые вложения и денежные средства, прочие оборотные активы.

Пассив используется для характеристики состава и состояния источников формирования средств и их назначения.

Информация об источниках группируется:

- по характеру закрепления;
- по сроку использования.

По характеру закрепления источники средств делятся на собственные и заемные. По срокам использования — на долгосрочные и краткосрочные.

Основной состав источников средств отражен в разделе 3 «Капитал и резервы». Это источник долгосрочного использования. Первое место занимает уставный капитал, который является наиболее постоянной частью источников имущества.

Наряду с источником долгосрочного использования у предприятия имеются собственные источники краткосрочного периода формирования и использования: «Задолженность участниками

по выплате доходов», «Доходы будущих периодов», «Резерв предстоящих расходов и платежей».

Долгосрочные пассивы относятся к источникам долгосрочного использования, но это заемные средства.

Краткосрочные пассивы дают информацию о заемных краткосрочных кредитах и займах и кредиторской задолженности подлежащих погашению в течение года.

Таким образом, активы дают определенное представление об экономических ресурсах или потенциале хозяйствующего субъекта по осуществлению будущих затрат.

Обязательства (пассивы) показывают объем средств, полученных хозяйствующим субъектом, и их источники, а активы — как хозяйствующий субъект использовал полученные средства.

В балансе помимо средств, используемых в кругообороте, дается информация о средствах, которые могут «выпадать» из оборота в результате их неэффективного использования, — убытки.

Баланс позволяет оценить эффективность размещения капитала, его достаточность для текущей и будущей хозяйственной деятельности, оценить размер и структуру заемных источников и эффективность их привлечения.

На основе изучения баланса внешние пользователи принимают решения о целесообразности и условиях ведения дел с данным хозяйствующим субъектом; оценивают кредитоспособность хозяйствующего субъекта как заемщика; оценивают возможные риски своих вложений, целесообразность приобретения акций.

В полном объеме финансовой информацией может воспользоваться только руководство хозяйствующего субъекта, которое анализирует финансовое состояние с целью повышения доходности капитала и обеспечения стабильности положения хозяйствующего субъекта. На основе этой информации принимаются управленческие решения в области производства, сбыта финансов, инвестиций, нововведений.

2.3. Экспресс-анализ финансового состояния. Этапы экспресс-анализа

Важнейшим направлением аналитической работы является анализ финансового состояния, на основе которого дается оценка полученных результатов, формируется финансовая стратегия, вырабатываются меры ее реализации. Анализ финансового состояния особенно важен в условиях рынка, так как каждый хозяйствующий субъект сталкивается с необходимостью всестороннего изучения своих партнеров (их надежности) — по данным публичной отчетности, а также собственного финансового положения.

Исходя из поставленных задач и имеющейся информационной базы, различают предварительный анализ (экспресс-анализ), основанный преимущественно на данных бухгалтерской отчетности, и углубленный анализ, осуществляемый с привлечением данных управленческого учета.

Основная цель экспресс-анализа — общая оценка имущественного состояния хозяйствующего субъекта, объема и структуры привлекаемых им средств, его ликвидности и платежеспособности, выявления основных тенденций их изменения.

В ходе углубленного анализа осуществляют:

- исследование источников его средств (оценку динамики их состояния и структуры, рациональность привлечения заемных средств);
- оценку целесообразности размещения привлеченных средств и скорости их оборота;
- анализ доходности и эффективности использования имущества;
- анализ денежных потоков.

Следует отметить, что предварительный анализ осуществляется по данным публичной отчетности, а следовательно, ориентирован в основном на внешних пользователей (покупателей, кредиторов, инвесторов, акционеров, поставщиков).

Углубленный анализ, осуществляемый с привлечением данных управленческого учета, рассчитан прежде всего на лиц, принимающих управленческие решения, вырабатывающих финансовую стратегию хозяйствующего субъекта (менеджеры, руководители отделов, служб, структурных подразделений).

Предварительный анализ осуществляется в несколько этапов.

На первом этапе проводят проверку показателей бухгалтерской отчетности по формальным и качественным признакам (соответствие итогов, взаимную увязку показателей различных форм отчетности).

На втором этапе устанавливается характер изменений, произошедших место в анализируемом периоде, в составе средств и источников притока и их источниках.

На третьем этапе осуществляется расчет и оценка динамики ряда относительных показателей (коэффициенты), характеризующих финансовое положение хозяйствующего субъекта.

3.1

2.4. Сравнительный аналитический баланс-нетто и методика его формирования

В балансе хозяйствующего субъекта средства размещены по составу и источникам формирования средств. Размещение средств и использование средств отражено в активе, источники формирования (собственный капитал и обязательства) отражены в пассиве. Бухгалтерский баланс, используемый для проведения финансового анализа, не обладает в достаточной степени свойствами, необходимыми для анализа, вследствие чего возникает необходимость в формировании аналитического баланса. Уплотненный аналитический баланс-нетто формируют путем агрегирования однородных по своему составу элементов балансовых статей в необходимых аналитических разрезах. Аналитический баланс характеризуется тем, что сводит воедино и систематизирует те

Глава 2. Анализ финансового состояния хозяйствующего субъекта

четы и прикидки, которые осуществляет аналитик при первоначальном знакомстве с балансом.

Сравнительный аналитический баланс включает показатели горизонтального и вертикального анализа. В ходе *горизонтального анализа* определяется изменение разных статей баланса за анализируемый период (абсолютное и относительное отклонение). В ходе *вертикального анализа* определяется удельный вес статей баланса.

Для общей оценки динамики финансового состояния необходимо сгруппировать статьи баланса в отдельные группы: по признаку ликвидности — статьи актива и по срочности обязательств — статьи пассива.

Аналитическая группировка статей актива представлена в табл. 36.

Таблица 36

Аналитическая группировка статей актива

Группировка статей актива баланса	Наличие средств			Структура имущества, %		
	На начало периода	На конец периода	Изменение	На начало периода	На конец периода	Изменение в %
1. Имущество предприятия (валюта баланса)	63 380	397 440	+334 060	100	100	—
1.1. Имобилизованные средства (внеоборотные активы)	20 876	159 768	+138 892	32,9	40,2	+7,3
1.2. Мобильные (оборотные, текущие активы) средства	42 504	237 672	+195 168	67,1	59,8	-7,3
1.2.1. Запасы и затраты	16 604	124 056	+107 452	26,2	31,2	5
1.2.2. Дебиторская задолженность	22 816	81 144	+58 328	36,0	20,4	-15,6
2. Денежные средства и краткосрочные ценные бумаги	3084	32 472	+29 388	4,9	8,2	3,3

АНАЛИЗ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Аналитическая группировка статей пассива отражена в таблице

Таблица

Аналитическая группировка статей пассива

Группировки статей пассива баланса	Наличие источников			Структура источников финансирования, %		
	На начало периода	На конец периода	Изменение	На начало периода	На конец периода	Изменение
1. Источники формирования имущества	63 380	397 440	+334 060	100	100	—
1.1. Собственный капитал	30 480	254 840	+224 360	48,1	64,1	+10
1.2. Заемный капитал	32 900	142 600	+109 700	51,9	35,9	-16
1.2.1. Долгосрочные пассивы (кредиты и займы)	15 112	12 392	-2720	23,8	3,1	-20
1.2.2. Краткосрочные пассивы (кредиты и займы)	14 400	44 000	+29 600	22,7	11,1	-11
1.2.3. Кредиторская задолженность	3388	86 208	+82 820	5,7	21,7	+16

Аналитическая группировка актива баланса. Общая стоимость имущества равна валюте (итогу) баланса — сумме строк 190 «Итог по разделу 1» и 290 «Итог по разделу 2» — строка «Баланс».

Стоимость внеоборотных (иммобилизованных) активов на итогу раздела 1 актива баланса — строка 190.

Стоимость оборотных (мобильных, текущих) активов на итогу раздела 2 — строка 290.

Стоимость материальных оборотных (мобильных) средств, запасы и затраты — равна сумме строк 210 «Запасы», 220 «На добавленную стоимость по приобретенным ценностям».

Величина дебиторской задолженности (включая авансы) равна сумме строк 230 «Долгосрочная дебиторская задолженность», 240 «Краткосрочная дебиторская задолженность», 270 «Прочие оборотные активы».

Величина денежных средств и краткосрочных финансовых вложений равна сумме строк 250 «Краткосрочные финансовые вложения», 260 «Денежные средства».

Аналитическая группировка пассива баланса. Стоимость собственного капитала (капитал и резервы) равна разделу 3 пассива баланса и строки 640 «Доходы будущих периодов».

Величина заемного капитала равна сумме разделов 4 «Долгосрочные обязательства» и 5 «Краткосрочные обязательства» пассива за минусом строки 640.

Величина долгосрочных обязательств (пассивов) — кредиты и займы, предназначенные для формирования внеоборотных активов (как правило), — равна разделу 4 (стр.510 «Займы и кредиты», 520 «Прочие долгосрочные обязательства»).

Величина краткосрочных кредитов и займов, предназначенных, в основном, для формирования оборотных активов, равняется строке 610 «Займы и кредиты» раздела 5 «Краткосрочные обязательства».

Величина кредиторской задолженности равна строкам 620 «Кредиторская задолженность», 630 «Задолженность участникам по выплате доходов», 650 «Резерв предстоящих расходов», 660 «Прочие краткосрочные обязательства».

Непокрытый убыток отражается в разделе «Капитал и резервы» со знаком «-», вычитается из общей суммы собственного капитала. При наличии убытков необходимо общую сумму капитала (валюта баланса) уменьшить на величину убытков, одновременно на ту же сумму в пассиве уменьшить «Собственный капитал» или валюту баланса.

2.5. Анализ имущества хозяйствующего субъекта и источников его формирования

Анализ финансового состояния следует начинать с оценки структуры средств хозяйствующего субъекта и источников их формирования, изменения ее на конец года в сравнении с началом по данным баланса. Для анализа используются методы структурно-динамического анализа. Расчеты представлены в аналитической табл. 37.

Данные таблицы показывают, что оборот хозяйственных средств (валюта баланса) возросла в 6,3 раза (397 440/63 380) в сравнении с началом года. Увеличение оборота хозяйственных средств произошло за счет увеличения оборотных активов в 8,4 раза (237 672/28 104) и внеоборотных активов в 7,7 раза (159 768/20 876).

Кроме того, возросли и источники формирования имущества хозяйствующего субъекта, в частности произошло увеличение источников собственных средств (капитал и резервы) в 8,4 раза (254 840/30 480) и заемного капитала в 4,3 раза (142 620/32 900).

При рассмотрении структуры активов следует обратить внимание на то, что доля оборотных средств в составе имущества снизилась с 67,1 до 59,8%, а доля внеоборотных активов возросла с 32,9 до 40,2%. Это означает, что в отчетном году хозяйствующий субъект не смог изыскать возможности для сохранения доли оборотных средств в составе имущества хозяйствующего субъекта. При этом следует помнить, что соотношение оборотных и внеоборотных активов сохраняется оптимальным.

Изменилась и структура источников пополнения активов хозяйствующего субъекта. Увеличилась доля собственных средств с 48,1 до 64,1%. Доля заемных средств уменьшилась соответственно с 51,9 до 35,9%.

Таким образом, в пополнении своих активов хозяйствующий субъект обходится преимущественно собственными средствами.

После общей оценки динамики состава и структуры актива и пассива баланса следует углубить анализ подробным изучением отдельных элементов имущества и источников его формирования, выявить изменения к концу года во внеоборотных активах (недвижимости) и оборотных источниках собственных и заемных средств.

Данные аналитической таблицы свидетельствуют, что возросла доля недвижимости и сохранилась доля оборотных активов.

Анализ состава и структуры оборотных активов показал, что их снижение произошло за счет снижения дебиторской задолженности. Сложившаяся ситуация вызывает необходимость проведения в дальнейшем углубленного анализа состава и структуры внеоборотных активов, доля которых возросла на 7,3 пункта. Возрастание доли внеоборотных активов произошло за счет увеличения доли основных средств с 24,5 до 33,2% на 8,7 пункта.

Данные таблицы свидетельствуют о том, что произошли изменения и в структуре источников формирования имущества. Доля источников собственных средств (капитала и резервов) в пассиве баланса превалирует на конец года, их удельный вес увеличился на 16 пунктов и составил 64,1%. Соответственно произошло уменьшение на ту же величину доли заемного капитала в виде долгосрочных пассивов на 20,7% и краткосрочных кредитов и займов на 11,6%. Доля кредиторской задолженности к концу года возросла с 5,7 до 21,7% на 16 пунктов, что свидетельствует о том, что снизилась платежеспособность хозяйствующего субъекта.

Используя приведенные расчеты, можно сделать вывод о том, что уменьшение дебиторской задолженности было направлено не на удовлетворение текущих обязательств хозяйствующего

щего субъекта (погашение кредиторской задолженности), а также приобретение основных средств.

Темп роста внеоборотных активов (в 1,3 раза) определяет тенденцию к замедлению оборачиваемости всех совокупных активов и создает неблагоприятные условия для финансовой деятельности хозяйствующего субъекта.

Увеличение доли собственного капитала свидетельствует о повышении независимости и самостоятельности хозяйствующего субъекта.

Вновь привлеченные финансовые ресурсы были вложены в менее ликвидные активы, что ослабит финансовую устойчивость.

Важнейшим оценочным показателем финансового состояния хозяйствующего субъекта является сопоставление темпов роста реализации объема продаж с темпами роста совокупных активов. Если темпы роста объема продаж выше, чем темпы роста активов, то можно делать вывод о том, что хозяйствующий субъект рационально регулирует активы. Если темпы роста активов выше темпов роста продаж, то это свидетельствует о неумелом их регулировании, росте дебиторской задолженности, скоплении ненужных запасов товарно-материальных ценностей.

2.6. Анализ структуры актива и пассива баланса

Изменение активов хозяйствующего субъекта всегда проводится в сопоставлении с изменением финансовых результатов.

Активы хозяйствующего субъекта состоят из внеоборотных и оборотных средств.

Общую структуру активов характеризует коэффициент отношения оборотных и внеоборотных активов ($K_{об/вн}$):

$$K_{об/вн} = \frac{\text{Оборотные активы}}{\text{Внеоборотные активы}}$$

Значение данного коэффициента определяется прежде всего отраслевыми особенностями кругооборота средств хозяйствующего субъекта. В ходе внутреннего анализа структуры активов выясняются причины изменения коэффициента за отчетный период. Анализ долгосрочных (внеоборотных) активов начинают с их оценки на начало и конец периода в целом.

В ходе анализа выявляются статьи активов, по которым произошел наибольший вклад в прирост общей величины внеоборотных активов и активов хозяйствующего субъекта в целом. На основе анализа выявляется тип стратегии хозяйствующего субъекта в отношении долгосрочных вложений. Высокий удельный вес нематериальных активов в составе внеоборотных активов и высокая доля прироста нематериальных активов в изменении общей величины внеоборотных активов за отчетный период свидетельствуют об инновационном характере стратегии хозяйствующего субъекта, т. е. ориентации вложений в интеллектуальную собственность.

Высокий удельный вес долгосрочных финансовых вложений и высокая доля прироста их в изменении общей величины внеоборотных активов за отчетный период свидетельствуют о финансово-инвестиционной стратегии развития хозяйствующего субъекта.

Ситуация, при которой наибольший удельный вес занимают основные средства и незавершенное строительство в общей величине внеоборотных активов за отчетный период, характеризует ориентацию на создание материальных условий расширения основной деятельности хозяйствующего субъекта. Для анализа используется аналитическая табл. 38.

На основе проведенных расчетов можно сделать вывод о том, что деятельность хозяйствующего субъекта ориентирована на создание материальных условий расширения основной деятельности, так как большая часть внеоборотных активов сконцентрирована в основных средствах и незавершенном строительстве. Их доля на начало года составляла 78,68% (74,34 + 4,34), а на

Анализ структуры и динамики оборотных активов

Показатели	Абсолютные величины		Удельный вес в общей величине внеоборотных активов, %		Изменение в абсолютных выражениях
	На начало периода	На конец периода	На начало периода	На конец периода	
Нематериальные активы	—	—	—	—	—
Основные средства	15 520	132 164	74,34	82,72	116 644
Незавершенное строительство	908	9416	4,34	5,89	8508
Долгосрочные финансовые вложения	4448	18 068	21,3	11,3	13 619
Прочие внеоборотные активы	—	—	—	—	—
ИТОГО внеоборотных активов	20 876	159648	100	100	138 772

конец года 88,61%, возрастание составило 9,93%. Доля срочных финансовых вложений сократилась с 21,3 до 11,3%.

В составе внеоборотных активов отсутствуют нематериальные активы.

Анализ качества текущих (оборотных) активов осуществляется на основе внутренних учетных данных. Прежде всего необходимо определить удельный вес тех активов, возмездная реализация которых представляется маловероятной. К ним относятся залежалые запасы материалов, продукцию, не пользующуюся спросом, сомнительную дебиторскую задолженность, незавершенное производство. От того, насколько велик удельный вес этой группы в составе имущества хозяйствующего субъекта, зависит ликвидность.

Глава 2. Анализ финансового состояния хозяйствующего субъекта

Затем необходимо проанализировать отношение труднореализуемых активов к легко реализуемым. Легко реализуемые активы определяются как разность между общей величиной текущих активов и труднореализуемыми активами. Увеличение их отношения к легко реализуемым активам свидетельствует о снижении ликвидности оборотных активов. В условиях нестабильности экономики для большинства российских предприятий стало выгодно вкладывать денежные средства в производственные запасы и другие товарно-материальные ценности.

Деление оборотных активов на труднореализуемые и легко реализуемые меняется с изменением конкретных экономических условий.

В заключение анализа структуры оборотных активов целесообразно все оборотные активы сгруппировать по категориям (степени) риска (табл. 39).

Таблица 39

Динамика состояния текущих активов и их классификация по категориям риска

Степень риска	Группы текущих активов	Доля группы в общем объеме текущих активов		Отклонение (+/-)
		На начало периода	На конец периода	
Минимальная	Наличные денежные средства и краткосрочные финансовые вложения	7,26	13,66	+6,4
Малая	Дебиторская задолженность (до года), запасы, готовая продукция	79,76	71,42	-8,34
Средняя	Незавершенное производство, расходы будущих периодов	11,62	14,92	+3,3
Высокая	Дебиторская задолженность (более года), залежалые запасы, готовая продукция, не пользующаяся спросом	—	—	—

Анализ данных, приведенных в таблице, свидетельствует о том, что удельный вес активов с минимальной и средней степенью риска возрос, а удельный вес малой степени риска снизился.

Активов с высокой степенью риска нет. Качество текущих активов снизилось незначительно за счет снижения доли активов с малой степенью риска.

Важную характеристику структуры средств дает коэффициент имущества производственного назначения ($K_{п.п.н}$):

$$K_{п.п.н} = (ОФ + НЗС + ЗП + НЗП)/А,$$

где ОФ — основные фонды;

НЗС — незавершенное строительство;

ЗП — запасы;

НЗП — незавершенное производство;

А — активы.

Нормальным считается следующее ограничение показателя — $K_{п.п.н} > 0,5$.

Данный показатель определяется по периодам, затем определяется отклонение. Рассчитанный коэффициент сравнивается с «пороговым» значением.

В случае снижения показателя ниже критической границы целесообразно пополнение собственного капитала (путем увеличения уставного) или привлечение долгосрочных заемных средств для увеличения имущества хозяйствующего субъекта.

Анализ структуры пассивов. Причины увеличения и уменьшения имущества хозяйствующего субъекта устанавливаются в ходе анализа происшедших изменений в составе источников его образования.

Поступление, приобретение и создание имущества осуществляется за счет собственных и заемных средств, характеристика соотношения которых раскрывает существо финансового положения.

Оценка динамики состава и структуры источников собственных и заемных средств осуществляется по данным форм № 1.

Анализ предполагает оценку состава, структуры и динамики изменения собственных и заемных средств в целом в

точниках имущества. Затем необходимо отдельно проанализировать состав и динамику элементов собственного и заемного капитала.

Собственный капитал включает разные по своему экономическому содержанию, принципам формирования и использования источники: уставный, добавочный, резервный капитал, а также нераспределенную прибыль.

Анализ осуществляется с определением абсолютного изменения элементов источников собственного капитала, затем определяется удельный вес каждого элемента источника собственного капитала в общей величине собственного капитала (капитал и резервы) и в валюте баланса. На основе отклонений по удельному весу необходимо дать оценку изменению источников имущества.

Особое внимание при оценке источников собственного капитала необходимо обратить на наиболее устойчивую часть собственного капитала — уставный капитал (принципы формирования, изменения и т. д.). Его величина может быть изменена в течение года при условии сохранения формы собственности путем выпуска (или выкупа) акций, либо повышения (или снижения) номинальной стоимости акций. Непременным условием изменения величины *уставного капитала* является внесение соответствующих изменений в учредительные документы.

Добавочный капитал — это эмиссионный доход. Он включает суммы от дооценки внеоборотных активов, средства ассигнований из бюджета, использованные на финансирование долгосрочных вложений, а также другие поступления в собственный капитал.

Резервный капитал включает ту часть собственного капитала, которая предназначается для покрытия непредвиденных потерь (убытков), для выплаты доходов инвесторам, когда прибыли на эти цели недостаточно. Основным источником его образования является прибыль.

Анализ финансово-хозяйственной деятельности

Нераспределенная прибыль является источником финансирования определенных направлений текущей деятельности хозяйствующего субъекта. Наличие нераспределенной прибыли можно рассматривать как источник пополнения оборотных активов. Снижение доли нераспределенной прибыли является свидетельством снижения деловой активности предприятия.

Увеличение доли собственных средств за счет увеличения прибыли и резервного капитала свидетельствует о повышении эффективности деятельности предприятия и способствует усилению финансовой устойчивости хозяйствующего субъекта.

Для анализа необходимо составить аналитическую таблицу по данным которой сделать вывод об изменении величины собственного капитала за счет тех или иных источников (табл. 4).

Таблица

Движение собственного капитала

Источник средств	Остаток на начало года		Поступило за год		Использовано в отчетном году		Остаток на конец года		Изменения за отчетный год	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%

Собственные средства пополняются как за счет внутренних (прибыли), так и за счет внешних (выпущенные и реализованные акции — привлекаются средства извне) поступлений.

Заемные средства привлекаются за счет внешних источников. Методика анализа основана на сопоставлении отчетных показателей с базисными (на начало года) по каждому виду источника средств, исчисленных отклонений, которые характеризуют прирост или снижение того или иного источника средств.

Глава 2. Анализ финансового состояния хозяйствующего субъекта

Движение источников заемных средств осуществляется по данным форм № 1, 5. Анализируется динамика их состава и структуры. Для анализа целесообразно составить аналитическую таблицу (табл. 41).

Таблица 41

Движение источников заемных средств

Источники средств	Остаток на начало года		Поступило за год		Использовано в отчетном году		Остаток на конец года		Изменения за отчетный год	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
Долгосрочные кредиты,	395	73,28	—	—	2720	53,13	123	21,85	-2720	-68,86
в том числе не погашенные в срок	—	—	—	—	—	—	17	3,02	+17	4,3
Краткосрочные кредиты,	144	26,72	536	100	240	46,87	440	78,15	+296	+205,6%
в том числе не погашенные в срок	120	22,26	—	—	—	—	18	3,19	+102	+85
Кредиты банков для работников,	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
в том числе не погашенные в срок	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Прочие краткосрочные займы,	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
в том числе не погашенные в срок	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
ИТОГО	539	100	536	100	5120	100	5639	100	24	4,45

В отчетном году были привлечены заемные средства (долгосрочные и краткосрочные кредиты и займы), которые составили 89,7% всего объема заемных средств. Следует обратить внимание, что на начало года у хозяйствующего субъекта по кратко-

срочным кредитам имелись обязательства, не погашенные в срок, которые возросли на конец года вследствие ухудшения финансового состояния, так как хозяйствующий субъект не имел возможность и своевременно их погасить.

На соотношение собственных и заемных средств оказывают влияние факторы, обусловленные внутренними и внешними условиями работы хозяйствующего субъекта и выбранной им финансовой стратегией:

- Различие величины процентных ставок за кредит и ставок на дивиденды. Если процентные ставки меньше ставок на дивиденды, то следует повысить долю заемных средств и наоборот.
- Расширение или сокращение деятельности хозяйствующего субъекта, в связи с этим снижается или увеличивается потребность привлечения заемных средств.
- Накопление излишних или малоиспользуемых запасов, устаревшего оборудования, материалов.
- Отвлечение средств в образование сомнительной дебиторской задолженности, что влечет привлечение дополнительных заемных средств.

2.7. Оценка и анализ показателей финансовой устойчивости. Классификация типов финансовой устойчивости

Общая оценка финансового состояния позволяет перейти к исследованию финансовой устойчивости.

От того, насколько оптимально соотношение собственного и заемного капитала, во многом зависит финансовое положение хозяйствующего субъекта.

Изменения, которые происходят в структуре капитала с позиций инвесторов и предприятия могут быть оценены по-разному. Для банков и прочих кредиторов предпочтительной является ситуация, когда доля собственного капитала у клиентов более высокая — это исключает финансовый риск. Предприятия, как правило, заинтересованы в привлечении заемных средств по двум причинам:

- проценты по обслуживанию заемного капитала рассматриваются как расходы и не включаются в налогооблагаемую прибыль;
- расходы на выплату процентов обычно ниже прибыли, полученной от использования заемных средств в обороте предприятия, в результате чего повышается рентабельность собственного капитала.

В условиях рынка большая и все увеличивающаяся доля собственного капитала вовсе не означает улучшение положения предприятия, возможности быстрого реагирования на изменение делового климата. Напротив, использование заемных средств свидетельствует о гибкости предприятия, его способности находить кредиты и возвращать их, т. е. о доверии к нему в деловом мире.

Способность предприятия своевременно выполнять свои внутренние и внешние обязательства, финансировать деятельность на расширенной основе и поддерживать свою платежеспособность в любых обстоятельствах свидетельствует о его устойчивом финансовом положении. Финансовая устойчивость означает превышение доходов над расходами, высокую деловую активность и свободное маневрирование денежными средствами.

Финансовая устойчивость характеризуется системой абсолютных и относительных показателей.

Соотношение стоимости материальных оборотных средств (запасов и затрат) и величин собственных и заемных источни-

ков их формирования определяет финансовую устойчивость. Обеспечение запасов и затрат источникам их формирования является сущностью финансовой устойчивости, платежеспособность выступает ее внешним проявлением.

Обобщающим абсолютным показателем финансовой устойчивости является излишек или недостаток источников средств формирования запасов и затрат, получаемый в виде разницы между величиной источников средств и величиной запасов и затрат. При этом имеется в виду обеспеченность запасов и затрат такими источниками, как собственные оборотные средства, долгосрочные и краткосрочные кредиты и займы, кредиторская задолженность только в части задолженности поставщикам, зачетная банком при кредитовании.

Для характеристики источников формирования запасов и затрат применяются несколько показателей, отражающих различную степень охвата разных видов источников:

1. Наличие собственных оборотных средств. Определить эту величину можно как разность между величиной источников собственных средств и стоимостью основных средств и вкладов:

$$E_c = I_{c.c} - A_{внеоб.},$$

где E_c — наличие собственных оборотных средств;

$I_{c.c}$ — источники собственных средств;

$A_{внеоб.}$ — внеоборотные активы (1 раздел актива баланса).

2. Наличие собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов и затрат определяется как разность между оборотными активами и краткосрочной задолженностью (чистые мобильные активы):

$$E_{зд} = (I_{c.c} + КД) - A_{внеоб.},$$

где $E_{зд}$ — наличие собственных оборотных и долгосрочных заемных источников средств;

КД — долгосрочные кредиты и займы.

3. Показатель общей величины основных источников формирования запасов и затрат равен сумме собственных оборотных средств, долгосрочных и краткосрочных кредитов и займов:

$$\sum E = (I_{c.c.} + КД + КК') - A_{\text{вноб.}}$$

где $\sum E$ — общая сумма источников средств для формирования запасов и затрат;

КК' — краткосрочные кредиты и займы (кроме ссуд, не погашенных в срок).

Трем показателям наличия источников формирования запасов и затрат соответствуют три показателя обеспеченности запасов и затрат источниками их формирования:

- 1) (+) излишек или (-) недостаток собственных оборотных средств:

$$\pm E_c = I_{c.c.} - Зз,$$

где Зз — запасы и затраты;

- 2) (+) излишек или (-) недостаток собственных оборотных средств и долгосрочных заемных средств:

$$\pm E_{\text{зд}} = (I_{c.c.} + КД) - Зз;$$

- 3) (+) излишек или (-) недостаток общей величины основных источников для формирования запасов и затрат:

$$\sum \pm E_{\text{общ.}} = (I_{c.c.} + КД + КК') - Зз.$$

Обеспеченность запасов и затрат источниками их формирования позволяет классифицировать финансовые ситуации по степени их устойчивости. Возможно выделение четырех типов финансовой устойчивости.

1. *Абсолютная устойчивость финансового состояния* характеризуется тем, что запасы и затраты хозяйствующего субъекта меньше суммы собственных оборотных средств и кредитов банка под товарно-материальные ценности. Она встре-

чается редко и представляет собой крайний тип финансового устойчивости:

$$Зз \leq I_{с.с} + K_{б(тмп)},$$

где $K_{б(тмп)}$ — кредиты банка под товарно-материальные ценности;

2. *Нормальная устойчивость финансового состояния*, при которой гарантируется платежеспособность хозяйствующего субъекта. Запасы и затраты хозяйствующего субъекта равны сумме собственных оборотных средств и кредитов банка под товарно-материальные ценности:

$$Зз = I_{с.с} + K_{б(тмп)}.$$

3. *Неустойчивое (предкризисное) финансовое состояние*, когда запасы и затраты равны сумме собственных оборотных средств, кредитов банка под товарно-материальные ценности и временно свободных источников средств (резервного фонда, фонда социальной сферы и т. д.). При этом финансовая устойчивость является допустимой, если соблюдаются следующие условия:

а) производственные запасы ($З_{п}$) плюс готовая продукция ($\Gamma П$) равны или превышают сумму краткосрочных кредитов и заемных средств, участвующих в формировании запасов:

$$З_{п} + \Gamma П \geq \Sigma КК'',$$

где $\Sigma КК''$ — часть краткосрочных кредитов и займов, участвующих в формировании запасов и затрат;

б) незавершенное производство (НЗП) плюс расходы будущих периодов (РБП) меньше или равны сумме собственного оборотного капитала:

$$НЗП + РБП \leq E_c.$$

Неустойчивое финансовое состояние характеризуется тем, что сохраняется возможность восстановления платежеспособности.

4. *Кризисное финансовое состояние* (хозяйствующий субъект находится на грани банкротства), когда равновесие платежного баланса обеспечивается за счет краткосрочных платежей по оплате труда, ссудам банка, поставщикам, бюджету и т. д., т. е. в данной ситуации денежные средства, краткосрочные ценные бумаги и дебиторская задолженность не покрывают даже его кредиторской задолженности и просроченных ссуд.

$$E_c + ДЗ \leq KЗ + C_c,$$

где ДЗ — дебиторская задолженность;

КЗ — кредиторская задолженность;

C_c — просроченные ссуды банков.

Финансовая устойчивость может быть восстановлена как путем увеличения кредитов, займов, так и путем обоснованного снижения уровня запасов и затрат.

Неустойчивое финансовое состояние характеризуется наличием нарушений финансовой дисциплины, перебоями в поступлении денежных средств на расчетный счет, снижением доходности деятельности.

Кризисное финансовое состояние характеризуется, кроме вышеуказанных признаков неустойчивого финансового положения, наличием регулярных неплатежей (просроченные ссуды банков, просроченные задолженности поставщикам, наличие недоимок в бюджет).

Абсолютная и нормальная устойчивость финансового состояния характеризуется высоким уровнем доходности и отсутствием нарушений платежной дисциплины.

В ходе анализа необходимо определить степень финансовой устойчивости на начало и конец периода, оценить изменение финансовой устойчивости за отчетный период, определить причины изменений.

АНАЛИЗ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Для анализа финансовой устойчивости привлекаются данные формы № 5 и учетных регистров.

Для характеристики финансовой устойчивости используется аналитическая табл. 42.

Таблица

Анализ абсолютных показателей финансовой устойчивости

Показатели	На начало года	На конец года	Отклонения
1. Источники собственных средств	29 360	207 756	+178 396
2. Внеоборотные активы	20 876	159 768	+138 892
3. Наличие собственных оборотных средств (1-2)	8484	47 988	39 504
4. Долгосрочные кредиты и заемные средства	15 112	12 392	-2720
5. Наличие собственных и долгосрочных заемных источников средств для формирования запасов и затрат (чистый оборотный капитал) (3+4)	23 596	60 380	+36 784
6. Краткосрочные кредиты и займы	14 400	44 000	+29 600
7. Общая сумма основных источников средств для формирования запасов и затрат (5+6)	37 996	104 380	+66 384
8. Общая величина запасов и затрат	16 604	124 056	+107 452
9. Излишек (-) / Недостаток (+) собственных оборотных средств (3-8)	-8120	-76 068	-67 948
10. +/- собственных оборотных и долгосрочных заемных источников средств для формирования запасов и затрат (5-8)	+6992	-63 676	-56 684
11. +/- общей величины основных источников средств для формирования запасов и затрат (7-8)	+21 392	-19 676	+1716

Данные таблицы показывают, что хозяйствующий субъект на начало и конец года находился в кризисном финансовом состоянии. Это обусловлено тем, что значительная доля источников собственных средств направляется на приобретение внеоборотных активов: на начало года — 71,1%, на конец года — 76,9%, увеличение составило 5,8%. На пополнение оборотных средств направляется 28,9%, на конец года — 23,1% собственных средств. Если исходить из того, что эти средства полностью направляются на формирование запасов и затрат, то в этом случае они покрываются лишь на 51,1% на начало года и на 38,7% на конец года. За счет источников собственных и заемных средств покрывается на начало года 43,7%, на конец года — 84,14%.

Для стабилизации финансового состояния необходимо:

- увеличить кредиты и займы;
- обоснованно снизить остатки товарно-материальных ценностей;
- увеличить долю источников собственных средств в оборотных активах за счет рационализации структуры имущества.

Затем необходимо выяснить причины увеличения материальных оборотных средств: производственных запасов, незавершенного производства, готовой продукции.

В условиях экономической самостоятельности хозяйствующих субъектов важное значение приобретает финансовая независимость от внешних заемных средств. Запас собственных средств — это запас финансовой устойчивости, при условии того, что его собственные средства превышают заемные.

Устойчивость финансового состояния в рыночных условиях наряду с абсолютными величинами характеризуется системой финансовых коэффициентов.

Они рассчитываются в виде соотношения абсолютных показателей актива и пассива баланса. Анализ финансовых коэффициентов заключается в сравнении их значений с базисными

АНАЛИЗ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

величинами, изучении их динамики за отчетный период и ряд лет.

Кроме того, для оценки финансового состояния необходимо использовать экспертные оценки величин, характеризующих оптимальные или критические (пороговые), с точки зрения устойчивости финансового состояния, значения показателей. Отследить изменения этих коэффициентов за истекший период, сделать вывод о том, как изменились отдельные характеристики финансового состояния за отчетный год.

Для оценки используется система финансовых показателей (коэффициентов):

1. Одним из важнейших показателей, характеризующих финансовую устойчивость предприятия, является коэффициент автономии (минимальное, пороговое значение 0,5):

$$K_1 = \frac{\text{Общая сумма собственных источников финансирования}}{\text{Общий итог баланса}}$$

2. Коэффициент соотношения собственных и заемных средств (нормальное значение меньше 0,5):

$$K_{z/c} = \frac{\text{Общая сумма заемных средств}}{\text{Общая сумма собственных источников}}$$

3. Коэффициент маневренности (оптимальное значение больше 0,5):

$$K_m = \frac{\text{Собственные оборотные средства предприятия}}{\text{Сумма собственных и долгосрочных заемных средств}}$$

4. Коэффициент мобильности всех средств предприятия:

$$K_{м.с.} = \frac{\text{Сумма оборотных средств}}{\text{Стоимость всего имущества}}$$

5. Коэффициент мобильности оборотных средств предприятия:

$$K_{\text{м.о.с}} = \frac{\text{Величина денежных средств и краткосрочных финансовых вложений}}{\text{Стоимость оборотных средств}}$$

6. Коэффициент обеспеченности запасов и затрат собственными источниками средств для их формирования (нормальное значение более 0,6-0,8):

$$K_{\text{з.з}} = \frac{\text{Стоимость собственных и долгосрочных заемных средств}}{\text{Стоимость запасов и затрат}}$$

7. Коэффициент имущества производственного назначения (нормальное значение более 0,5):

$$K_{\text{и.п.п}} = \frac{\text{Сумма основных средств, капитальных вложений, незавершенного производства, запасов, оборудования}}{\text{Стоимость всего имущества предприятия}}$$

8. Коэффициент материальных оборотных средств:

$$K_{\text{м.о.с}} = \frac{\text{Стоимость запасов и затрат}}{\text{Итог баланса}}$$

9. Коэффициент долгосрочного привлечения заемных средств:

$$K_{\text{д.л.з}} = \frac{\text{Сумма долгосрочных кредитов и заемных средств}}{\text{Сумма долгосрочных займов и собственных средств}}$$

10. Коэффициент краткосрочной задолженности:

$$K_{\text{к.з}} = \frac{\text{Сумма краткосрочных обязательств}}{\text{Сумма внешних обязательств}}$$

11. Коэффициент кредиторской задолженности:

$$K_{\text{кр.з}} = \frac{\text{Сумма кредиторской задолженности}}{\text{Общая сумма внешних обязательств}}$$

12. Коэффициент автономии источников формирования запасов и затрат:

$$K_{\text{а.з.з}} = \frac{\text{Собственные оборотные средства}}{\text{Сумма основных источников формирования запасов и затрат}}$$

От того, насколько оптимально соотношение собственному и заемного капитала, во многом зависит финансовое положение хозяйствующего субъекта. Для точной и полной характеристики финансового состояния и тенденции его изменения достаточно сравнительно небольшое количество финансовых коэффициентов.

Основными показателями, характеризующими финансовую устойчивость, являются:

- коэффициент финансовой автономии. Он определяется как отношение общей суммы собственных источников финансирования к общему итогу баланса (%);
- коэффициент финансовой зависимости. Он определяется как отношение заемного капитала к общему итогу баланса (%);
- коэффициент финансового риска, который определяется как отношение общей суммы заемных средств к общей сумме собственных источников;
- коэффициент текущей задолженности — отношение краткосрочных финансовых обязательств к итогу баланса;
- коэффициент долгосрочной финансовой независимости — отношение собственного и долгосрочного заемного капитала к итогу баланса;
- коэффициент покрытия долгов собственным капиталом (коэффициент платежеспособности) — отношение собственного капитала к заемному.

Чем выше уровень первого показателя и ниже второго и третьего показателей, тем устойчивее финансовое состояние хозяйствующего субъекта, меньше степень финансового риска (табл. 43).

Таблица 43

Анализ относительных показателей финансовой устойчивости

Показатель	Уровень показателя		
	На начало отчетного периода	На конец отчетного периода	Изменение
1. Коэффициент автономии предприятия, %	$30480/63380 \cdot 100\% = 48,09$	$254840/397440 \cdot 100\% = 64,12$	+16,03
2. Коэффициент финансовой зависимости, %	$32900/63380 \cdot 100\% = 51,91$	$142600/397440 \cdot 100\% = 35,88$	-16,03
3. Коэффициент финансового риска, %	$32900/30480 \cdot 100\% = 1,08$	$142600/254840 \cdot 100\% = 0,56$	-0,52

На основе данных таблицы можно сделать вывод о том, что доля собственного капитала возросла с 48,09 на начало года до 64,12% на конец года на 16,03 пункта.

Доля заемного капитала за этот период сократилась с 51,91 до 35,88%.

Коэффициент финансового риска снизился на 0,52 пункта. Это свидетельствует о том, что финансовая зависимость предприятия от внешних источников снизилась.

Величина финансового риска зависит от доли заемного капитала в общей сумме активов, доли основного капитала в общей сумме активов, соотношения оборотного и основного капитала, доли собственного оборотного капитала в общей сумме собственного капитала и доли собственного оборотного капитала в формировании текущих активов.

Расчет влияния факторов определяют способом цепных подстановок.

Оценка капитала может быть разной в зависимости от пользователей информации.

Для кредиторов более надежна ситуация, при которой доля собственного капитала у клиента высокая. Это исключает финансовый риск.

Хозяйствующий субъект заинтересован в привлечении заемных средств, так как:

- расходы на выплату процентов обычно ниже прибыли, полученной от использования заемных средств, что повышает рентабельность предприятия;
- проценты по обслуживанию заемного капитала рассматриваются как расходы и не включаются в налогооблагаемую прибыль.

2.8. Система показателей ликвидности. Анализ ликвидности баланса

В условиях экономической обособленности и самостоятельности хозяйствующие субъекты обязаны в любое время иметь возможность срочно погашать свои внешние обязательства, т. е. быть платежеспособными, или краткосрочные обязательства — т. е. быть ликвидными.

Если финансовая устойчивость — это внутренняя сторона финансового состояния предприятия, обеспечивающая стабильную платежеспособность в перспективе, то текущая платежеспособность — внешнее проявление финансового состояния.

Хозяйствующий субъект считается платежеспособным, если его общие активы больше, чем долгосрочные и краткосрочные обязательства. Хозяйствующий субъект является ликвидным, если его текущие активы больше, чем краткосрочные обязательства.

Потребность в анализе ликвидности баланса возникает в связи с усилением потребности в финансовых ресурсах и необходимостью оценки кредитоспособности хозяйствующего субъекта.

Ликвидность баланса означает степень покрытия обязательств его активами, срок превращения которых в денежную форму соответствует сроку погашения обязательств.

Ликвидность активов — величина, обратная ликвидности баланса по времени превращения активов в денежные средства. Чем меньше требуется времени, чтобы данный вид активов обрел денежную форму, тем выше его ликвидность.

Ликвидность хозяйствующего субъекта — более общее понятие, чем ликвидность баланса. Ликвидность баланса предполагает изыскание платежных средств за счет внутренних источников (реализации активов), но хозяйствующий субъект может привлекать заемные средства при условии его кредитоспособности, высокого уровня инвестиционной привлекательности и соответствующего имиджа.

От степени ликвидности баланса зависит платежеспособность. В то же время ликвидность характеризует как текущее состояние расчетов, так и перспективы.

Ликвидность баланса является основой платежеспособности и ликвидности хозяйствующего субъекта. Ликвидность это способ поддержания платежеспособности.

Для хозяйствующего субъекта более важным является наличие денежных средств, нежели прибыли. Их отсутствие на счетах в банке в силу объективных особенностей кругооборота средств может привести к кризисному финансовому состоянию.

В качестве источника информации для большинства хозяйствующих субъектов выступают годовые и квартальные отчеты по основной деятельности хозяйствующего субъекта (форма № 1).

Активы баланса группируются по их превращению в денежные средства и располагаются в порядке убывания ликвидности. Обязательства по пассиву группируются по срокам их погашения и располагаются в порядке возрастания сроков.

Существуют разные методики разбивки статей актива на группы по степени ликвидности и обязательств пассива баланса на группы по степени срочности предстоящей оплаты. Для группировки статей баланса по группам можно использовать один из предложенных вариантов.

Первый вариант предложен А. Д. Шереметом и Р. С. Сайфулиным.

К первой группе наиболее ликвидных активов (А1) относятся денежные средства и краткосрочные финансовые вложения (ценные бумаги).

Ко второй группе быстро реализуемых активов (А2) относятся дебиторскую задолженность и прочие активы.

К третьей группе медленно реализуемых активов (А3) относятся статьи раздела 2 актива «Запасы и затраты» (за исключением «Расходов будущих периодов»), а также статьи из раздела 1 актива баланса «Долгосрочные финансовые вложения» (уменьшенные на величину вложений в уставные фонды других предприятий) и «Расчеты с поставщиками».

К четвертой группе труднореализуемых активов (А4) относятся статьи раздела 1 актива баланса «Основные средства и иные внеоборотные активы», за исключением статей этого раздела включенных в предыдущую группу. В эту группу входят из статьи «Долгосрочные финансовые вложения» — «вложения в уставные фонды других предприятий».

Пассивы баланса группируются по степени срочности их оплаты. К наиболее срочным обязательствам (П1) относятся кредиторская задолженность (статьи раздела 5 пассива баланса), также ссуды, не погашенные в срок, из справки 2 форма № 5.

К краткосрочным пассивам (П2) относятся краткосрочные кредиты и заемные средства.

К долгосрочным пассивам (П3) относятся долгосрочные кредиты и заемные средства.

К постоянным пассивам (П4) относятся статьи раздела пассива баланса «Источники собственных средств» (капитал-резервы).

Для сохранения баланса актива и пассива итог данной группы уменьшается на величину по статье «Расходы будущих периодов» — строка 216 — и увеличиваются на строки 630—660 баланса.

Для определения ликвидности баланса следует сопоставить итоги приведенных групп по активу и пассиву. Баланс считается абсолютно ликвидным, если имеют место соотношения:

- $A1 \geq P1$;
- $A2 \geq P2$;
- $A3 \geq P3$;
- $A4 \leq P4$.

Сопоставление первых двух групп неравенств позволяет оценить текущую платежеспособность. Сравнение третьей группы характеризует долгосрочную (перспективную) платежеспособность.

Четвертое неравенство носит балансирующий характер, так как выполнение трех первых неравенств влечет выполнение и четвертого неравенства. Выполнение четвертого неравенства свидетельствует о наличии у хозяйствующего субъекта собственных оборотных средств.

Второй вариант проведения аналитических работ по оценке ликвидности баланса предприятия (У.В. Савицкая) предлагает следующую группировку статей актива по степени ликвидности:

1. Наиболее мобильные активы: денежные средства и краткосрочные финансовые вложения.
2. Мобильные активы: готовая продукция, товары отгруженные, дебиторская задолженность.
3. Наименее мобильные активы: производственные запасы, незавершенное производство, расходы будущих периодов.

Соответственно на три группы разбиваются и платежные обязательства предприятия:

1. Задолженность, сроки оплаты которой уже наступили.
2. Задолженность, которую следует погасить в ближайшее время.
3. Долгосрочная задолженность.

Анализ финансово-хозяйственной деятельности

Для оценки изменения степени платежеспособности и ликвидности хозяйствующего субъекта необходимо сравнить показатели балансового отчета по разным группам актива и обязательств (табл. 44).

Таблица 4

Анализ ликвидности баланса

Актив	На начало отчетного года	На конец отчетного года	Пассив	На начало отчетного года	На конец отчетного года	Платежный излишек или недостаток	
						На начало отчетного года	На конец отчетного года
1. Наиболее ликвидные активы	3084	32 472	1. Наиболее срочные обязательства	3388	86 208	-304	-53 736
2. Быстрореализуемые активы	22 816	81 144	2. Краткосрочные пассивы	14 400	44 000	+8416	+37144
3. Медленно реализуемые активы	16 604	124 056	3. Долгосрочные пассивы	15 120	12 392	+1484	+111664
4. Трудно реализуемые активы	20 876	159 768	4. Постоянные пассивы	30 480	254 840	-9604	-95 072
Баланс	63 380	397 440	Баланс	63 380	397 440		

Исходя из расчетов, приведенных в таблице, следует, что хозяйствующего субъекта очень низкая текущая ликвидность т. е. низкая платежеспособность. Данный вывод можно сделать, сравнивая наиболее ликвидные средства и быстрореализуемые активы с наиболее срочными обязательствами и краткосрочными пассивами.

На начало года она составляла 8416 тыс. руб. (соблюдалось соотношение $A_1, A_2 > П_1, П_2$). На конец года она снизилась и составила 16 592 тыс. руб. — неплатежеспособность.

Сравнение медленно реализуемых активов с долгосрочными и среднесрочными пассивами отражает перспективную ликвидность.

На начало и конец года соотношение ликвидности выполняется: активы превышают пассивы на начало года на 1484 тыс. руб., а на конец года — на 111 664 тыс. руб. Это свидетельствует о том, что с учетом будущих поступлений и платежей хозяйствующий субъект сможет обеспечить свою платежеспособность и ликвидность.

Для более точной оценки платежеспособности исчисляется величина чистых активов и анализируется их динамика.

Чистые активы представляют собой превышение активов над пассивами, принимаемыми в расчет.

В активы, принимаемые в расчет, включается имущество, за исключением НДС и задолженности участников (учредителей) по взносам в уставный капитал.

Пассивы, участвующие в расчете, включают часть собственных обязательств (целевые финансирование и поступления), все внешние обязательства, расчеты и резервы предстоящих расходов и платежей и прочие пассивы.

Если хозяйствующий субъект располагает чистыми активами, значит, он платежеспособен. Оценка дается по изменению их удельного веса в активах предприятия.

Одним из показателей уровня ликвидности является показатель чистого оборотного капитала. Он определяется как разность текущих (оборотных) активов и краткосрочных обязательств. Чем больше превышение оборотных активов над краткосрочными обязательствами, тем больше чистый оборотный капитал. Если хозяйствующий субъект не обладает чистым оборотным капиталом, он неликвиден.

Анализируя текущее финансовое положение хозяйствующего субъекта с целью вложения в него инвестиций, используют и относительные показатели платежеспособности и ликвидности.

Относительные финансовые показатели (коэффициенты) используются для оценки перспективной платежеспособности.

Коэффициент абсолютной ликвидности ($K_{ал}$) показывает, какую часть краткосрочной задолженности хозяйствующий

субъект может погасить в ближайшее время. Платежеспособность считается нормальной, если этот показатель выше 0,2-0,3. Он характеризует платежеспособность на дату составления баланса и определяется как отношение наиболее ликвидных активов к сумме наиболее срочных обязательств и краткосрочных пассивов:

$$K_{н.л} = \frac{\text{Денежные средства и краткосрочные ценные бумаги}}{\text{Сумма краткосрочных обязательств (5 раздел пассива)}}$$

Промежуточный коэффициент ликвидности (критический коэффициент ликвидности) ($K_{п.л}$):

$$K_{п.л} = \frac{\text{Денежные средства, краткосрочные ценные бумаги, дебиторская задолженность, прочие активы}}{\text{Сумма краткосрочных обязательств}}$$

Коэффициент промежуточной ликвидности характеризует прогнозируемые платежные возможности, при условии своевременного расчета с дебиторами. Он характеризует ожидаемую платежеспособность на период, равный средней продолжительности одного оборота дебиторской задолженности.

Нормальным считается соотношение 1:1 или $K_{п.л} > 1$, однако если большую долю ликвидных средств составляет дебиторская задолженность, тогда требуется соотношение 1,5:1 или $K_{п.л} > 1,5$.

Наиболее обобщающим показателем платежеспособности является общий коэффициент покрытия или текущей ликвидности ($K_{т.л}$).

Он определяется как отношение всех оборотных (текущих) активов к величине краткосрочных обязательств:

$$K_{т.л} = \frac{\text{Оборотные активы}}{\text{Краткосрочные обязательства}}$$

Нормальное значение данного коэффициента находится в пределах 1,5-2 или $K_{т.л} > 2$.

Он характеризует ожидаемую платежеспособность на период, равный средней продолжительности одного оборота всех оборотных средств.

Коэффициент покрытия зависит от:

- отрасли производства;
- длительности производственного цикла;
- структуры запасов и затрат;
- форм расчета с покупателями.

Данный коэффициент показывает платежные возможности, оцениваемые не только при условии своевременности расчетов с дебиторами, но и продажи в случае необходимости материальных оборотных средств.

Для оценки влияния факторов на изменение уровня текущей платежеспособности может быть использована факторная модель, полученная на основе разложения исходной:

$$K_{\text{т}} = \frac{OA}{KO} = \frac{З + ДЗ + КФВ + ДС + ПОА}{KK + КЗ + ЗУ + ПКО},$$

где OA — оборотные активы;

KO — краткосрочные обязательства;

З — запасы;

ДЗ — дебиторская задолженность;

КФВ — краткосрочные финансовые вложения;

ДС — денежные средства;

ПОА — прочие оборотные активы;

KK — краткосрочные кредиты и займы;

КЗ — кредиторская задолженность;

ЗУ — задолженность учредителям;

ПКО — прочие краткосрочные обязательства.

Способом цепных подстановок определяется количественное влияние каждого из факторов на изменение коэффициента текущей ликвидности.

Следует помнить, что относительные финансовые показатели являются ориентировочными индикаторами финансового положения и платежеспособности хозяйствующего субъекта.

Сигнальным показателем является его платежеспособность, которая характеризуется абсолютными данными. На основе данных аналитических табл. 36 и 37 можно определить показатели ликвидности:

$$K_{\text{а.л.н.г.}} = 3084 / (3388 + 14\,400) = 0,17.$$

$$K_{\text{п.л.н.г.}} = (3084 + 22\,816) / (3388 + 14\,400) = 1,46.$$

$$K_{\text{т.л.н.г.}} = 42\,504 / 17\,788 = 2,39.$$

$$K_{\text{а.л.к.г.}} = 32\,472 / (86\,208 + 44\,000) = 0,25.$$

$$K_{\text{п.л.к.г.}} = (32\,472 + 81\,144) / (86\,208 + 44\,000) = 0,87.$$

$$K_{\text{т.л.к.г.}} = 237\,672 / 130\,208 = 1,83.$$

Коэффициент абсолютной ликвидности на конец года соответствует нормальному значению, т.е. хозяйствующий субъект удовлетворяет все абсолютные срочные требования. Он равен 0,25.

Коэффициент промежуточной ликвидности снизился с 1,46 до 0,87, он ниже допустимой величины.

Коэффициент текущей ликвидности снизился на 0,56 с 2,39 до 1,83.

Следует отметить, что излишек ликвидных средств (как и недостаток) — явление нежелательное. При его наличии оборотные активы используются с меньшим эффектом. Предприятие должно регулировать наличие ликвидных средств в пределах оптимальной потребности в них, которая для каждого конкретного предприятия зависит от следующих факторов:

- размера предприятия и объема его деятельности;
- отрасли промышленности и производства;
- длительности производственного цикла;
- продолжительности оборота;
- сезонности работы предприятия;
- общей экономической конъюнктуры.

2.9. Анализ дебиторской и кредиторской задолженности

Формирование рыночных отношений в Российской Федерации сопровождается для многих хозяйствующих субъектов попаданием в зону хозяйственной неопределенности и повышенного риска. Это требует объективной оценки финансового состояния, платежеспособности и надежности своих партнеров по бизнесу. Состояние дебиторской и кредиторской задолженности, их размеры и качество оказывают сильное влияние на финансовое состояние хозяйствующих субъектов.

Основными задачами анализа дебиторской и кредиторской задолженности являются:

- определение величины задолженности;
- установление причин возникновения задолженности;
- определение мероприятий по укреплению платежной дисциплины.

Чрезмерный рост долговых обязательств является одним из условий возбуждения процедуры банкротства в отношении хозяйствующего субъекта. Многие хозяйствующие субъекты в современных условиях используют натуральный кредит, получая продукцию без предоплаты, превращают ее в деньги, что на время увеличивает их финансовые ресурсы.

Многие хозяйствующие субъекты, являясь должниками перед государством, имеют валютные счета, осуществляют вложения в ценные бумаги, уставные фонды других хозяйствующих субъектов.

Резкое увеличение дебиторской задолженности и ее доли в оборотных активах может свидетельствовать о неосмотрительной кредитной политике предприятия по отношению к покупателям, либо об увеличении объема продаж, либо о неплатежеспособности и банкротстве части покупателей. Сокращение дебиторской задолженности оценивается положительно, если оно происходит за счет сокращения периода ее погашения. Если же дебиторская задолженность уменьшается в связи с уменьшени-

ем отгрузки продукции, то это свидетельствует о снижении деловой активности предприятия.

Дебиторская задолженность означает временное отвлечение средств из оборота хозяйствующего субъекта и использование их в оборотах других хозяйствующих субъектов. Это на время уменьшает финансовые ресурсы и возможности, а следовательно, приводит к затруднению в выполнении своих обязательств. Внешний анализ дебиторской задолженности осуществляется на основе данных форм № 1, 5. Для внутреннего анализа привлекаются данные аналитического учета счетов, которые дают обобщенную информацию о расчетах с дебиторами.

Анализ состояния дебиторской задолженности начинают с общей оценки динамики ее объема в целом и в разрезе статей. Количественный (оценочный) анализ дебиторской задолженности позволяет перейти к анализу качественного состояния дебиторской задолженности.

Качественный анализ дебиторской задолженности позволяет определить динамику абсолютного и относительного размера просроченной кратко- и долгосрочной дебиторской задолженности.

Для обобщения результатов анализа состояние расчетов с покупателями и заказчиками ведут журнал-ордер или ведомость учета расчетов. Ежемесячное ведение ведомости позволяет знать состояние расчетов с покупателями и заказчиками и обращать внимание на просроченную дебиторскую задолженность. Целесообразно для анализа составлять таблицу, в которой дебиторская задолженность классифицируется по срокам образования (табл. 45).

Таблица 45

Анализ дебиторской задолженности по срокам образования

Статья дебиторской задолженности	Всего на конец периода, тыс. руб.	В том числе по срокам образования				
		До 1 месяца	От 1 до 3 месяцев	От 3 до 6 месяцев	От 6 месяцев до 1 года	Более 1 года

Группировка задолженности по срокам образования позволяет менеджеру принимать конкретные управленческие решения.

ния в области дебиторской задолженности (как части активов) и всех расчетных операций.

Работник, занимающийся управлением дебиторской задолженностью, должен сосредоточить внимание на наиболее старых долгах и уделить больше внимания крупным суммам задолженности.

В анализе дебиторской задолженности следует выделять оправданную и неоправданную.

К *оправданной дебиторской задолженности* относится задолженность, срок оплаты которой не наступил либо составляет менее месяца.

Вся остальная *задолженность неоправданная*. Чем больше срок отсрочки, тем выше риск неуплаты по счету. Отвлечение средств в эту задолженность снижает текущую платежеспособность хозяйствующего субъекта.

Особое внимание следует обратить на сомнительную дебиторскую задолженность, т. е. безнадежные долги, часть которых не будет получена (или возвращена). Наличие сомнительной (неоправданной) задолженности является свидетельством того, что у хозяйствующего субъекта имеются проблемы в системе расчетов с покупателями и заказчиками. Тенденция роста (снижения) сомнительной дебиторской задолженности свидетельствует о снижении (повышении) ликвидности баланса, что ухудшает (либо улучшает) финансовое состояние. На изменение финансового состояния оказывает влияние скорость оборота дебиторской задолженности (табл. 46).

Для оценки оборачиваемости дебиторской задолженности используется группа показателей:

1. Оборачиваемость дебиторской задолженности ($K_{o.дз}$):

$$K_{o.дз} = \frac{\text{Выручка от реализации}}{\text{Средняя величина дебиторской задолженности}}, \text{ (обороты) .}$$

Расчет средней величины дебиторской задолженности (ДЗ) осуществляется либо по средней арифметической простой, либо

АНАЛИЗ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

по средней хронологической (если величина выручки от реализации значительно изменялась по месяцам).

2. Период погашения дебиторской задолженности (длительность оборота), в днях ($D_{o.дз}$):

$$D_{o.дз} = T_{пл} / K_{o.дз} \text{ либо } D_{o.дз} = ДЗ / (V_{реал} \times 360),$$

где $T_{пл}$ — плановый период;

$V_{реал}$ — объем реализации.

3. Доля дебиторской задолженности в общем объеме текущих активов ($d_{дз}$):

$$d_{дз} = ДЗ / ТА (ОА),$$

где ТА (ОА) — текущие (оборотные) активы.

4. Доля сомнительной дебиторской задолженности в общем составе дебиторской задолженности ($d_{с.дз}$):

$$d_{с.дз} = \frac{\text{Сомнительная дебиторская задолженность}}{\text{Дебиторская задолженность}}$$

5. Удельный вес дебиторской задолженности в объеме реализации ($d_{дз} / v_{реал}$):

$$d_{дз} / v_{реал} = ДЗ / V_{реал}.$$

Для характеристики качества дебиторской задолженности определяется такой показатель, как доля резерва по сомнительным долгам в общей сумме дебиторской задолженности. Рост уровня данного коэффициента свидетельствует о снижении качества дебиторской задолженности. Эти показатели сопоставляют в динамике, со среднеотраслевыми данными, нормативами. Изучают причины увеличения продолжительности периода нахождения средств в дебиторской задолженности (неэффективная система расчетов, длительный цикл банковского документооборота, финансовые затруднения у покупателей и т. д.).

Таблица 46

Анализ оборачиваемости дебиторской задолженности

Показатели	Прош- лый год	Отчет- ный год	Откло- нения
1. Оборачиваемость дебиторской задолженности, раз Н.г. = $135002 / 22816 = 5,917$, К.г. = $431037 / 81144 = 5,312$	5,917	5,312	-0,605
2. Период погашения дебиторской задолженности, дни	60,48	67,77	+7,29
3. Доля дебиторской задолженности в общем объеме текущих активов, %	53,68	34,14	-19,54
4. Отношение средней величины дебиторской задолженности к выручке от реализации, %	16,9	18,83	+1,93
5. Доля сомнительной дебиторской задолженности в объеме задолженности, %	—	—	—

Анализ дебиторской задолженности необходимо дополнить анализом кредиторской задолженности.

Кредиторская задолженность означает временное привлечение финансовых ресурсов в оборот данного хозяйствующего субъекта, что на время увеличивает финансовые ресурсы хозяйствующего субъекта.

Кредиторская задолженность — это сумма краткосрочных внутренних и внешних обязательств хозяйствующего субъекта, за исключением краткосрочных кредитов и займов.

Ее объем, качественный состав и движение характеризуют состояние платежной дисциплины, а следовательно, и финансовое положение хозяйствующего субъекта.

Движение кредиторской задолженности анализируется по формам № 1, 5, на основе которых составляют аналитическую таблицу (табл. 47).

Анализ состояния расчетов с кредиторами показывает, что оно ухудшилось в отчетном году по сравнению с прошлым годом. Объем кредиторской задолженности увеличился на 82 820 тыс. руб. Это произошло за счет увеличения задолженности по оплате труда на 10 184 тыс. руб., перед бюджетом — на 37 632 тыс. руб., по прочим кредиторам — на 9888 тыс. руб. и по со-

Таблица 4
Анализ движения кредиторской задолженности

Виды кредиторской задолженности	На начало года	Возникло обязательств	Погашено обязательств	На конец года	Изменение
Кредиторская задолженность, всего,	3388	84 820	2000	86 208	+82 820
в том числе	—	21 292	—	21 292	+21 292
За товары, работы, услуги					
По оплате труда	1476	12 320	2136	11 660	+10 884
По социальному страхованию и социальному обеспечению	696	4840	1016	4520	+3824
Перед бюджетом	396	40 300	2668	38 028	+37 632
Прочая кредиторская задолженность	432	11 050	1162	10 320	+9898
В процентах к сумме источников средств	5,35	×	×	21,69	+16,34

циальному страхованию — на 3824 тыс. руб. Возникла задолженность за товары, услуги, работы.

Состояние кредиторской задолженности во многом определяется состоянием дебиторской задолженности. Дебиторская задолженность — величина управляемая. Для этого необходимо реализовывать конкретные меры по управлению процессом изменения дебиторской задолженности:

1. Своевременно выявлять недопустимые виды кредиторской задолженности и дебиторской задолженности (просроченные (неоправданные) задолженности).
2. Контролировать состояние расчетов с покупателями по просроченным (просроченным) задолженностям.
3. По возможности ориентироваться на большее число покупателей с целью уменьшения риска неуплаты одним или несколькими крупными покупателями.
4. Следить за соотношением дебиторской и кредиторской задолженностей: значительное превышение дебиторской задолженности создает угрозу финансовой устойчивости предприятия, делает необходимым привлечение дополнительных (как правило, дорогостоящих) источников финансирования.
5. Использовать способ предоставления скидок при досрочной оплате.

2.10. Критерии оценки деловой активности хозяйствующего субъекта

В современных условиях экономического обособления и самостоятельности хозяйствующего субъекта успех и неуспех фирмы во многом зависят от стратегии развития. Выбор хозяйственной стратегии зависит от множества условий: форм и степени конкурентной борьбы, темпов и характера инфляции, экономической политики правительства, преимуществ национальной экономики на мировом рынке по отдельным направлениям, а также внутренних факторов, связанных с возможностями и особенностями хозяйствующего субъекта.

Платежеспособность, финансовая устойчивость и стабильность финансового положения в немалой степени определяются его деловой активностью.

Критериями деловой активности являются уровень эффективности использования капитала, устойчивость экономического роста, степень выполнения задания по основным показателям деятельности, обеспечение заданных темпов экономического роста.

Основными оценочными показателями хозяйственной деятельности являются объем реализованной продукции (работ, услуг), прибыль, величина активов (авансированного капитала). Данные показатели связаны между собой. Анализ деловой активности начинается с сопоставления темпов изменения прибыли, реализации и активов. Оптимальным является следующее соотношение:

$$T_{\pi} > TQ > TA > 100\%,$$

где T_{π} — темп изменения прибыли;

TQ — темп изменения объема реализации;

TA — темп изменения активов.

Увеличение прибыли более высокими темпами по сравнению с ростом объема продаж, увеличением активов свидетельствует о том, что ресурсы предприятия используются эффективно.

В целом данное соотношение свидетельствует о том, что экономический потенциал возрастает по сравнению с предыдущим годом.

В том случае, если осуществляются вложения в освоение новых технологий производства, переработки, хранения продукции, техническое переоснащение, могут возникнуть отклонения от «золотого правила экономики», так как значительные капитальные вложения могут окупиться и принести выгоду только в перспективе.

Эффективность хозяйственной деятельности измеряется одним из двух способов: *затратным* либо *ресурсным*. Данные показатели характеризуют степень деловой активности хозяйствующего субъекта.

При ресурсном способе степень деловой активности определяется следующим способом:

$$\text{Эффективность} = \frac{\text{Реализованная продукция (стоимость)} \\ \text{или прибыль от реализации} \\ \text{авансированных ресурсов}}{\text{Авансированные ресурсы}}$$

При затратном способе:

$$\text{Эффективность} = \frac{\text{Реализованная продукция (стоимость)} \\ \text{или прибыль от реализации} \\ \text{потребленных ресурсов}}{\text{Потребленные ресурсы (затраты)}}$$

Соотношение между динамикой продукции и динамикой ресурсов (затрат) определяет характер экономического роста. Экономический рост может быть достигнут как на экстенсивной, так и на интенсивной основе. Превышение темпов роста

продукции над темпами роста затрат или ресурсов свидетельствует об интенсивном типе экономического роста. Интенсивный тип экономического роста может осуществляться в двух формах: фондоемкой и фондосберегающей, что требует соответствующего анализа использования ресурсов.

2.11. Методы диагностики вероятности банкротства и пути финансового оздоровления

Банкротство — объективно — один из основных механизмов развитой и нормально функционирующей экономики, причем механизм один из наиболее действенных для поддержания ее эффективности и весьма болезненный.

Банкротство — это неспособность хозяйствующего субъекта платить по своим долговым обязательствам и финансировать текущую деятельность вследствие отсутствия средств.

Определяющим признаком банкротства является неспособность предприятия обеспечить требования кредиторов в течение трех месяцев со дня наступления сроков платежей.

По своему качественному содержанию несостоятельность хозяйствующего субъекта различна, она может быть:

- «ложной» вследствие умышленного сокрытия собственного имущества с целью избежания уплаты долгов кредиторам, что уголовно наказуемо;
- «несчастной» в результате непредвиденных обстоятельств, т. е. военных или стихийных бедствий, общий спад производства, кризис в стране и т. д. Необходимо оказывать финансовую помощь хозяйствующим субъектам со стороны государства;
- «рискованной» (неосторожной) вследствие осуществления рискованных операций, приведших к неэффективным ре-

зультатам. Оно наступает постепенно. Если систематически проводить анализ финансового состояния, его можно предотвратить.

В диагностике банкротства могут быть использованы разные подходы, основанные на применении ограниченного круга показателей, на анализе обширной системы признаков и критериев и интегральных показателей. Всего совокупность признаков банкротства условно можно разделить на 2 группы. В первую группу относят показатели, которые свидетельствуют о возможных финансовых затруднениях и вероятности банкротства в недалеком будущем:

- наличие хронически просроченной дебиторской и кредиторской задолженности;
- дефицит собственного оборотного капитала;
- постоянный рост продолжительности оборота капитала;
- наличие сверхнормативных запасов сырья и готовой продукции;
- падение рыночной стоимости акций предприятия;
- систематическое снижение производственного потенциала;
- низкие значения коэффициентов ликвидности и т. д.

Вторая группа показателей характеризует ситуацию в будущем, т. е. сигнализирует о возможности резкого ухудшения в будущем при условии непринятия действенных мер: недостаточность капитальных вложений, недооценка обновления технической части потенциала предприятия, неритмичная работа, вынужденные простои, зависимость от одного определенного типа оборудования, вида актива, рынка сырья или сбыта.

Хозяйствующий субъект в соответствии с действующими правилами признается неплатежеспособным при наличии одного из нескольких условий:

- коэффициент обеспеченности хозяйствующего субъекта собственными оборотными средствами на конец анализируемого периода ниже нормативного значения для соответствующей отрасли;

Глава 2. Анализ финансового состояния хозяйствующего субъекта

- коэффициент текущей ликвидности на конец анализируемого периода ниже нормативного значения;
- коэффициент восстановления (утраты) платежеспособности меньше 1.

Многообразие показателей финансовой устойчивости, различие в уровне их «пороговых» оценок, сложности в оценке кредитоспособности и риска банкротства требуют реализации интегральной оценки финансовой устойчивости на основе использования скорингового анализа.

Суть данной методики состоит в классификации предприятий по степени риска, исходя из фактического уровня показателей финансовой устойчивости и рейтинга каждого показателя, выраженного в баллах на основе экспертных оценок.

Простая скоринговая модель с тремя балансовыми показателями позволяет оценить степень риска банкротства (табл. 48).

Таблица 48

Группировка на классы по уровню платежеспособности

Покупатель	Границы классов согласно критериям				
	I класс	II класс	III класс	IV класс	V класс
Рентабельность совокупного капитала	30 и выше 50 баллов	29,9–20 = = 49,9–35 баллов	19,9–10 = = 34,9–20 баллов	9,9–1 = = 19,9–5 баллов	Менее 1 = 0 баллов
Коэффициент текущей ликвидности	2,0 и выше 30 баллов	1,99–1,77 = = 29,9–20 баллов	1,69–1,4 = = 19,9–10 баллов	1,39–1,1 = = 9,9–1 баллов	1 и ниже = 0 баллов
Коэффициент финансовой независимости	0,7 и выше 20 баллов	0,69–0,45 = = 19,9–10 баллов	0,44–0,30 = = 9,9–5 бал- лов	0,29–0,2 = = 5–1 бал- лов	Менее 0,2 = = 0 баллов
Границы классов	100 бал- лов и выше	99–64 бал- лов	64–35 бал- лов	34–6 бал- лов	0 баллов

I класс включает предприятия с большим запасом финансовой устойчивости, абсолютно кредитоспособные,

II класс — в данную группу относят предприятия, степень риска по задолженности которых не рассматривается как рискованная,

III класс — предприятия, имеющие множество проблем, связанных с нарушением финансовой дисциплины, снижением уровня доходности,

IV класс включает предприятия с высоким риском банкротства, расстройством финансово-кредитных отношений. Меры по финансовому оздоровлению не дают положительных результатов. Кредиторы рискуют потерять свои средства и проценты.

V класс — предприятия-банкроты, что требует вмешательства арбитражного суда.

К предприятиям, которые признаются банкротами, могут быть применены различные санкции, начиная с мирового соглашения между кредитором и собственником предприятия, заканчивая ликвидацией с распродажей имущества.

Ликвидационные процедуры ведут к прекращению деятельности предприятия, реорганизационные процедуры — предусматривают восстановление платежеспособности должника путем проведения инновационных мероприятий.

С целью финансового оздоровления составляется бизнес-план финансового оздоровления, в котором предусматриваются мероприятия выхода предприятия из «опасной зоны» путем комплексного использования внутренних и внешних резервов. Основным и наиболее важным направлением финансового оздоровления предприятия является поиск внутренних резервов по увеличению прибыльности и достижению безубыточной работы. Факторами повышения прибыльности являются полное использование производственной мощности, повышение качества

Глава 2. Анализ финансового состояния хозяйствующего субъекта

и конкурентоспособности продукции, снижение себестоимости, сокращение непроизводительных потерь, эффективное использование всех видов ресурсов.

Резервы улучшения финансового состояния предприятия выявляются с помощью маркетингового анализа по изучению спроса и предложения, формированию оптимальной ассортиментной политики.

Тест по анализу
финансово-хозяйственной деятельности по части 3

Анализ финансовой деятельности
хозяйствующего субъекта

ТЕСТ 1

1. Какой фактор определяет эффективность использования оборотных активов?
 - а) рост собственных оборотных активов;
 - б) ускорение оборачиваемости оборотных активов;
 - в) оба фактора.
2. Коэффициент промежуточной ликвидности определяется как отношение:
 - а) денежных средств и быстро реализуемых ценных бумаг к краткосрочным обязательствам;
 - б) текущих (оборотных) активов к краткосрочным обязательствам;
 - в) денежных средств, ценных бумаг и дебиторской задолженности к краткосрочным обязательствам.
3. Коэффициент текущей ликвидности должен быть не ниже:
 - а) 0,2;
 - б) 1;
 - в) 2.
4. Какие активы относят к долгосрочным (внеоборотным) активам?
 - а) материальные активы, дебиторскую задолженность и нематериальные активы;
 - б) материальные активы и долгосрочные финансовые вложения;
 - в) материальные активы, нематериальные активы и долгосрочные финансовые вложения.
5. К труднореализуемым активам относятся:
 - а) залежалые запасы материалов, незавершенное производство, готовая продукция;
 - б) залежалые запасы материалов; продукция, не пользующаяся спросом; дебиторская задолженность;
 - в) сомнительная дебиторская задолженность; незавершенное производство; продукция, не пользующаяся спросом; залежалые запасы материалов.

6. Коэффициент финансирования определяется отношением:
 - а) собственных и заемных средств;
 - б) собственных средств и валюты баланса-нетто;
 - в) собственных средств, долгосрочных заемных средств и валюты баланса-нетто.
7. Коэффициент финансовой устойчивости показывает:
 - а) удельный вес тех источников финансирования, которые предприятие использует длительное время;
 - б) удельный вес тех источников финансирования, которые предприятие использует в своей деятельности ограниченное время.
8. Какое значение коэффициента финансирования свидетельствует о высоком финансовом риске?
 - а) менее 1;
 - б) более 1;
 - в) более 2.
9. Промежуточный коэффициент ликвидности должен быть:
 - а) меньше 1;
 - б) равен или больше 1.
10. Минимальный риск у тех предприятий, чья деятельность обеспечивается преимущественно:
 - а) заемными источниками финансирования;
 - б) заемными и собственными источниками финансирования;
 - в) собственными источниками финансирования.
11. К долгосрочным пассивам относят:
 - а) долгосрочные займы;
 - б) долгосрочные кредиты;
 - в) оба вышеупомянутых.
12. Краткосрочные обязательства включают расчеты:
 - а) за товары и услуги, по оплате труда, с бюджетом;
 - б) за товары и услуги, по оплате труда, по внебюджетным фондам, с бюджетом;
 - в) по оплате труда, с бюджетом, внебюджетными фондами, имущественному и личному страхованию, за товары и услуги, с прочими кредиторами.
13. Коэффициент маневренности определяется как отношение:
 - а) оборотного капитала и источников собственных средств;
 - б) оборотного капитала и источников привлеченных средств;

Анализ финансово-хозяйственной деятельности

- в) оборотного капитала и источников собственных и привлеченных средств.
14. Система показателей ликвидности включает коэффициенты:
- а) абсолютной ликвидности, финансовой устойчивости;
 - б) абсолютной ликвидности, промежуточной ликвидности, финансовой устойчивости;
 - в) абсолютной ликвидности, текущей ликвидности, промежуточной ликвидности.
15. Анализ финансового состояния решает задачи:
- а) дает оценку полученных результатов деятельности предприятия и ликвидности баланса;
 - б) дает оценку полученных результатов деятельности, формирует финансовую стратегию и меры ее реализации;
 - в) а и б.

ТЕСТ 2

1. Какой из элементов оборотных активов является наименее ликвидным?
- а) производственные запасы;
 - б) дебиторская задолженность;
 - в) незавершенное производство;
 - г) денежные средства.
2. Что является основным источником формирования привлеченных средств?
- а) ссуды банка и коммерческий кредит;
 - б) ссуды банка, коммерческий кредит, бюджетные средства;
 - в) коммерческий кредит и бюджетные средства.
3. При каком значении коэффициента соотношения собственных и заемных средств предприятие может потерять финансовую независимость от кредиторов?
- а) менее 1;
 - б) более 1;
 - в) более 2.
4. Какие затраты подлежат возмещению из чистой прибыли?
- а) сумма затрат на оплату труда персонала, коммерческие расходы, проценты по просроченным ссудам банка;

Глава 2. Анализ финансового состояния хозяйствующего субъекта

- б) сверхнормативные затраты на рекламу, представительские расходы, расходы на командировку, страховые платежи, штрафные проценты по просроченным кредитам.
5. Что способно радикально повлиять на динамику показателя массы чистой прибыли?
- снижение себестоимости единицы продукции;
 - ускорение оборачиваемости оборотных активов;
 - оба вышеупомянутых.
6. Почему при анализе эффективности используется преимущественно обратный показатель?
- он более понятен;
 - дает четкий ответ на поставленный вопрос;
 - он более аналитичен.
7. Коэффициент независимости характеризует:
- долю привлеченных средств в имуществе предприятия;
 - долю средств, вложенных собственником в общую стоимость имущества;
 - оба вышеупомянутых.
8. Предприятие считается ликвидным, если, реализовав текущие (оборотные активы), погашает свои обязательства:
- по оплате труда, перед бюджетом;
 - по оплате труда, перед бюджетом, внебюджетными фондами;
 - перед поставщиками;
 - все краткосрочные обязательства.
9. Коэффициент абсолютной (срочной) ликвидности должен быть не ниже:
- 2;
 - 1;
 - 0,2.
10. Предприятие имеет оборотный капитал в том случае, если:
- оборотные (текущие) активы меньше краткосрочных обязательств;
 - оборотные активы больше краткосрочных обязательств.
11. В основу выделения баланса-нетто положен признак:
- объект отражения учетных данных;
 - источник составления;
 - способ очистки баланса;
 - время составления.

Анализ финансово-хозяйственной деятельности

12. В активе баланса отражаются хозяйственные средства:
 - а) по источникам формирования;
 - б) по составу;
 - в) оба вышеупомянутых.
13. Финансовую устойчивость определяют исходя из:
 - а) собственных средств и оборотных активов;
 - б) заемных средств и оборотных активов;
 - в) собственных и заемных средств.
14. Какой элемент оборотных активов обладает абсолютной ликвидностью?
 - а) ценные бумаги, краткосрочные финансовые вложения и денежные средства;
 - б) дебиторская задолженность;
 - в) готовая продукция,
 - г) легко реализуемые материальные запасы.
15. Обязательства предприятия группируются:
 - а) по степени ликвидности;
 - б) по степени срочности.

..... ПРИЛОЖЕНИЕ

Курсовая работа по дисциплине «Анализ финансово-хозяйственной деятельности» является одной из форм контроля знаний студентов, выполняется студентами на заключительном этапе изучения дисциплины.

Цель курсовой работы:

1. Научить студентов, пользуясь исходными данными, литературным и справочным материалом, делать основные экономические расчеты, анализировать их, делать выводы и предложения.
2. Закрепить у студентов знания основных экономических показателей и навыков их расчета по основным темам курса «Анализа финансово-хозяйственной деятельности».
3. Развить навыки самостоятельной работы.

В курсовой работе необходимо показать умение студентов применять знания, полученные в результате изучения данного курса.

Структура курсовой работы:

- Титульный лист.
- Задание на курсовую работу.
- Содержание работы (план).
- Введение.
- Основная часть.
- *Теоретическая часть.*
 1. Характеристика предприятия (фирмы).
 2. Задачи и источники экономической информации.

- *Аналитическая часть.*
 1. Анализ и оценка имущества предприятия (фирмы) и источников его образования.
 2. Анализ основных показателей (по избранной теме).
- Заключение.
- Литература.
- Приложение.

Содержание курсовой работы

Содержание курсовой работы должно соответствовать вопросам плана и излагаться в логической последовательности.

Курсовая работа должна быть написана на основе конкретного реального материала. Исходные данные конкретного предприятия (фирмы) — бухгалтерский баланс и приложение к балансу.

Во введении необходимо отобразить роль и значение экономического анализа в современных условиях, основные виды и направления экономического анализа, направление аналитической работы в современных условиях.

В теоретической части курсовой работы необходимо дать краткую экономическую характеристику предприятия (фирмы): форма собственности, вид деятельности, главное направление деятельности, организационную структуру производства, номенклатуру и ассортимент выпускаемой продукции (работ, услуг). Необходимо определить состояние данного вида анализа, его актуальность в современных условиях; определить источники экономической информации, применяемые в данном виде анализа. Нужно дать характеристику и описать основные бухгалтерские, статистические и иные документы, используемые в анализе, четко сформулировать задачи анализа.

Аналитическую часть целесообразно начинать с анализа и оценки имущества предприятия (фирмы) и источников его образования. Отдельно проанализировать по общей схеме актив и пассив баланса. По результатам анализа сделать выводы, как в целом по балансу, так и отдельно по активу и пассиву. Для проведения данного анализа необходимо построить аналитический баланс-нетто путем агрегирования однородных по своему составу элементов балансовых статей.

ПРИЛОЖЕНИЕ

Особое место занимает анализ основных показателей по избранной теме. Необходимо проанализировать динамику основных показателей работы предприятия (фирмы) по избранной теме. Дать общую оценку и по факторам, сформулировать выводы и предложения по улучшению работы предприятия. Данные результатов целесообразно отразить в таблице.

В заключении необходимо отразить выводы по результатам изученных тем в курсе анализа: проблемы, недостатки, особенности и достоинства; отразить роль курсовой работы в формировании комплекса знаний по специальности.

Перечень используемой литературы

Необходимо привести полный перечень специальной литературы, используемой при написании курсовой работы.

Приложение

В приложении должны быть представлены бухгалтерский баланс, приложение к бухгалтерскому балансу и иные первичные документы.

Применяемая тематика курсовых работ

1. Анализ оборачиваемости и эффективности использования основных средств:
 - а) анализ структуры и динамики основных средств;
 - б) анализ фондоотдачи и фондоемкости основных средств;
 - в) выводы и предложения по улучшению работы.
2. Анализ оборачиваемости и эффективности использования оборотных активов:
 - а) анализ структуры и динамики оборотных активов;
 - б) анализ оборачиваемости оборотных активов;
 - в) анализ состояния дебиторской и кредиторской задолженности;
 - г) выводы и предложения.

Анализ финансово-хозяйственной деятельности

3. Анализ спроса, реализации и их влияния на финансовые результаты деятельности предприятия:
 - а) анализ влияния цены и спроса на финансовые результаты;
 - б) анализ прибыли и рентабельности и влияние на них спроса на продукцию;
 - в) выводы и предложения.
4. Анализ финансовых результатов прибыли и рентабельности:
 - а) общая оценка доходов по годам;
 - б) анализ факторов, влияющих на прибыль и рентабельность;
 - в) выводы и предложения.
5. Анализ финансового состояния предприятия:
 - а) анализ ликвидности предприятия;
 - б) анализ финансовой устойчивости;
 - в) выводы и предложения.
6. Анализ взаимосвязи прибыли, движения оборотного капитала и потока денежных средств:
 - а) анализ движения денежных средств;
 - б) анализ движения оборотного капитала (текущих активов) предприятия;
 - в) выводы и предложения.
7. Анализ платежеспособности предприятия:
 - а) анализ использования материалов, динамика и пути уменьшения материальных затрат;
 - б) анализ дебиторской и кредиторской задолженности;
 - в) оценка общего показателя платежеспособности;
 - г) выводы и предложения.
8. Анализ оборачиваемости и эффективности использования нематериальных активов:
 - а) анализ объема и динамики нематериальных активов;
 - б) анализ эффективности нематериальных активов;
 - в) выводы и предложения.

Приложения

9. Анализ затрат на производство и реализацию продукции (работ, услуг):
 - а) анализ структуры и динамики затрат;
 - б) анализ факторов, влияющих на снижение затрат;
 - в) выводы и предложения.
10. Анализ показателей деловой активности и эффективности деятельности предприятия:
 - а) анализ показателей рентабельности;
 - б) анализ показателей деловой активности;
 - в) выводы и предложения.
11. Анализ поведения затрат и взаимосвязи объема производства (оборота), себестоимости и прибыли:
 - а) анализ поведения затрат в исследуемом периоде;
 - б) анализ взаимосвязи себестоимости, объема производства и прибыли;
 - в) выводы и предложения.

Литература

1. *Баканов М.И., Шеремет А.Д.* Теория экономического анализа. М.: Финансы и статистика, 2002.
2. *Балабанов И.Т.* Основы финансового менеджмента. Как управлять капиталом. М.: Финансы и статистика, 2001.
3. *Балабанов Н.П., Степанов В.Н.* Анализ расчетов рентабельности предприятий // Бухгалтерский учет. 1999. № 3.
4. *Богдановская Л.А., Виноградов Г.Г., Мизун О.Ф.* [и др.]. Анализ хозяйственной деятельности в промышленности». М.: Высшая школа, 1995.
5. *Герикова И.Н.* Финансовый менеджмент. — М.: Консалт-банкпир, 1996.
6. *Ефимова О.В.* Как анализировать финансовое положение предприятия. М.: Бухгалтерский учет, 2003.
7. *Ефимова О.В., Мельник М.В.* Анализ финансовой отчетности. М.: Омега-Л, 2004.
8. *Ильенкова Н.Д.* Спрос: анализ и управление. М.: Финансы и статистика, 2003.
9. *Ковалев В.В.* Финансовый анализ: методы и процедуры. М.: Финансы и статистика, 2001.
10. *Ковалев В.В.* Финансовый анализ: управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности. М.: Финансы и статистика, 2000.
11. *Ковалев А.И., Привалов В.П.* Анализ финансового состояния предприятия. М.: Центр экономики и маркетинга, 2000.
12. *Маркаръян Э.А., Герасименко Г.П.* Экономический анализ хозяйственной деятельности. Ростов н/Д: Феникс, 2005.

ЛИТЕРАТУРА

13. *Маркарьян Э.А., Герасименко Г.П., Маркарьян С.Э.* Финансовый анализ. Ростов в/Д, 2003.
14. *Меляков Д.С.* Финансы отраслей народного хозяйства. М.: ФИС, 1996.
15. *Павлова Л.Н.* Финансовый менеджмент в кредитных и коммерческих организациях. М.: Финансы и статистика, 1993.
16. *Пожидаева Т.А.* Анализ финансовой отчетности: учебное пособие. М.: Кнорус, 2008.
17. *Родионова В.М., Федотова М.А.* Финансовая устойчивость предприятия в условиях инфляции. М.: Перспектива, 1995.
18. *Савицкая Г.В.* Анализ хозяйственной деятельности предприятия. Минск: ООО «Новое знание», 2002.
19. *Савицкая Г.В.* Экономический анализ. Минск: Новое знание, 2004.
20. Финансовый анализ деятельности фирмы. М.: АО «Ист-Сервис», 1994.
21. *Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С.* Методика финансового анализа. М.: ИНФРА-М, 2000.
22. *Шеремет А.Д., Негашев Е.В.* Методика финансового анализа. М.: ИНФРА-М, 2000.
23. *Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С., Негашев Е.В.* Методика финансового анализа. М.: ИНФРА-М, 2000.

ОГЛАВЛЕНИЕ

<i>Предисловие</i>	3
--------------------------	---

Часть 1

АНАЛИЗ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КАК ВАЖНЕЙШАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА

<i>Глава 1</i> . ПРЕДМЕТ, ЗАДАЧИ И МЕТОД АНАЛИЗА ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА	8
1.1. Место экономического анализа в системе экономических наук. Понятие экономического анализа	9
1.2. Роль анализа финансово-хозяйственной деятельности в повышении эффективности производства	13
1.3. Хозяйствующий субъект как объект изучения на микроуровне. Предмет экономического анализа	16
1.4. Содержание и задачи экономического анализа	20
1.5. Метод анализа финансово-хозяйственной деятельности, его особенности	24
1.6. Приемы экономического анализа и их классификация	27

Оглавление

Глава 2. ВИДЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА И ЕГО ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ	40
2.1. Классификация видов экономического анализа	41
2.2. Принципиальные особенности в содержании и организации управленческого и финансового анализа	44
2.3. Организация и методика проведения оперативного, текущего и перспективного анализа	49
2.4. Особенности организации и методики внутрихозяйственного и отраслевого экономического анализа	53
2.5. Организация и последовательность проведения анализа на предприятии. Основные этапы аналитической работы	57
2.6. Система экономической информации. Виды источников информации	62
2.7. Система показателей в экономическом анализе	66
2.8. Системный подход к анализу финансово-хозяйственной деятельности как фактор повышения эффективности производства	71
2.9. Классификация факторов и резервов роста производства	75

Часть 2

АНАЛИЗ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ФАКТОРОВ ПРОИЗВОДСТВА И ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ЕГО ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Глава 1. АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОСНОВНЫХ ФОНДОВ И ОРГАНИЗАЦИОННО-ТЕХНИЧЕСКОГО УРОВНЯ ПРОИЗВОДСТВА	90
1.1. Цели, задачи и источники анализа основных фондов	91
1.2. Анализ обеспеченности основными фондами хозяйствующих субъектов. Анализ объема, структуры и динамики основных фондов	93

Анализ финансово-хозяйственной деятельности

1.3. Анализ качественного состояния основных фондов	98
1.4. Анализ фондоотдачи основных средств	105
1.5. Анализ обеспеченности хозяйствующего субъекта производственным оборудованием и эффективности его использования	111
1.6. Анализ использования производственной мощности	119
1.7. Резервы увеличения выпуска продукции и фондоотдачи	125
Глава 2. АНАЛИЗ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ	130
2.1. Значение фактора трудовых ресурсов в производственной деятельности. Задачи и источники анализа	131
2.2. Анализ численности, состава и движения рабочей силы	132
2.3. Анализ использования фонда рабочего времени	139
2.4. Анализ производительности труда	146
2.5. Анализ трудоемкости продукции	150
2.6. Анализ влияния численности рабочих, использования рабочего времени и среднечасовой выработки на рост объема выпуска продукции	155
Глава 3. АНАЛИЗ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МАТЕРИАЛЬНЫХ РЕСУРСОВ	160
3.1. Задачи и источники анализа материальных ресурсов	161
3.2. Анализ обеспеченности хозяйствующего субъекта материальными ресурсами	163
3.3. Анализ использования материальных ресурсов в производстве. Соблюдение норм расхода материалов	168

ОГЛАВЛЕНИЕ

3.4. Показатели эффективного использования материальных ресурсов: материалоемкость и материалоотдача	170
3.5. Анализ использования отходов производства	176
Глава 4. АНАЛИЗ ОБЪЕМА ПРОИЗВОДСТВА И РЕАЛИЗАЦИИ ПРОДУКЦИИ (РАБОТ, УСЛУГ)	178
4.1. Задачи и источники анализа производства и реализации продукции (работ, услуг)	179
4.2. Общая характеристика динамики и выполнения плана производства продукции	181
4.3. Анализ ассортимента и структуры продукции	187
4.4. Анализ качества продукции	192
4.5. Анализ потерь от брака	200
4.6. Анализ ритмичности производства	202
4.7. Анализ факторов и резервов увеличения выпуска и реализации продукции	206
Глава 5. АНАЛИЗ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ (РАБОТ, УСЛУГ)	212
5.1. Задачи и источники анализа затрат на производство. Анализ общей суммы затрат на производство. Оценка темпов роста себестоимости в динамике	213
5.2. Анализ затрат на 1 рубль товарной продукции	215
5.3. Анализ себестоимости по экономическим элементам и статьям расхода	219
5.4. Анализ комплексных расходов	223
5.5. Анализ прямых материальных затрат	228
5.6. Анализ прямых трудовых затрат	230
5.7. Определение резервов снижения себестоимости	232

Часть 3
**АНАЛИЗ ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА**

Глава 1. АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА	240
1.1. Цели, методы и содержание финансового анализа	241
1.2. Задачи и источники информации анализа финансовых результатов	244
1.3. Анализ состава и динамики прибыли до налогообложения	246
1.4. Факторный анализ прибыли от реализации продукции (работ, услуг)	250
1.5. Анализ и оценка использования чистой прибыли	256
1.6. Рентабельность как обобщающий показатель эффективной деятельности хозяйствующего субъекта ...	259
1.7. Анализ уровня и динамики рентабельности хозяйствующего субъекта. Резервы увеличения финансовых результатов	265
Глава 2. АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА	273
2.1. Анализ финансового состояния: роль, значение и задачи финансового состояния	274
2.2. Экономическая характеристика бухгалтерского баланса как главного источника информации анализа финансового состояния	276
2.3. Экспресс-анализ финансового состояния. Этапы экспресс-анализа	281
2.4. Сравнительный аналитический баланс-нетто и методика его формирования	282
2.5. Анализ имущества хозяйствующего субъекта и источников его формирования	286

ОГЛАВЛЕНИЕ

2.6. Анализ структуры актива и пассива баланса	288
2.7. Оценка и анализ показателей финансовой устойчивости. Классификация типов финансовой устойчивости	296
2.8. Система показателей ликвидности. Анализ ликвидности баланса	308
2.9. Анализ дебиторской и кредиторской задолженности	317
2.10. Критерии оценки деловой активности хозяйствующего субъекта	323
2.11. Методы диагностики вероятности банкротства и пути финансового оздоровления	325
<i>Приложение</i>	335
<i>Литература</i>	340