Министерство образования и науки Республики Казахстан

Костанайский государственный университет им.А.Байтурсынова

Институт экономики и права

Кафедра экономики и финансов

А.К. Курмангалиева, З.Ж. Досмухамедова

Технико-экономический анализ предприятия

Учебное пособие

Костанай, 2019

УДК 658.1(075.8)
ББК 65.053(5каз)я73
К 63

Авторы:
Курмангалиева А.К. к.э.н., доцент кафедры экономики и финансов,
Досмухамедова З.Ж. преподаватель кафедры экономики и финансов

Рецензенты:
Тобылов К.Т., к.э.н., ассоциированный профессор кафедры общественных дисциплин, основ права и экономики, КГПУ им. У. Султангазина.
Жиентаев С.М, д.э.н., профессор, Костанайский государственный университет им. А. Байтурсынова.
Кенжебекова Д.С., к.э.н., доцент, зав.кафедрой экономики и финансов, Костанайский государственный университет им. А. Байтурсынова.

Технико-экономический анализ предприятия: Учебное пособие. / Курмангалиева А.К., Досмухамедова З.Ж.– Костанай: Костанайский государственный университет им.А.Байтурсынова, 2019. – 107 с.

ISBN 978-601-7597-62-7

В учебном пособии изложены основные подходы к анализу хозяйственной деятельности производственного предприятия. Приводятся наиболее важные экономические показатели и методы их анализа, используемые как в управленческом (внутрифирменном), так и во внешнем (финансовом) анализе. Учебное пособие предназначено для экономистов, студентов, преподавателей.
Учебное пособие составлено в соответствии с требованиями ГОСО и типовым программам экономических специальностей.

ББК 65.053(5каз)я73

Утвержден учебно-методическим советом КГУ им. А. Байтурсынова, протокол № ____ от _____._____._____ г.

© Костанайский государственный университет им. А. байтурсынова,
© Курмангалиева А.К.
© Досмухамбетова З.Ж., 2019

Содержание

Введение..... 4
Тема 1. Основы экономического анализа. Предмет, задачи и виды экономического анализа…… 5
Тема 2. Анализ производства и реализации продукции……. 26
Тема 3. Анализ производственного потенциала предприятия и его использования……. 38
Тема 4. Анализ себестоимости продукции……. 55
Тема 5. Анализ финансовых результатов…… 64
Тема 6. Анализ финансового состояния предприятия…… 78
Список использованных источников…….. 96
Глоссарий…… 97

Введение

Под предметом экономического анализа понимаются хозяйственные процессы предприятий, объединений, ассоциаций, социально-экономическая эффективность и конечные финансовые результаты их деятельности, складывающиеся под воздействием объективных и субъективных факторов, получающие отражение через систему экономической информации.

В учебном пособии изложены основные подходы к анализу хозяйственной деятельности производственного предприятия. Приводятся наиболее важные экономические показатели и методы их анализа, используемые как в управленческом (внутрифирменном), так и во внешнем (финансовом) анализе.

Важную роль в обеспечении повышения эффективности производства играет экономический анализ производственно-хозяйственной деятельности предприятия, являющийся составной частью экономических методов управления. Анализ является базой планирования, средством оценки качества планирования и выполнения плана.

Анализом хозяйственной деятельности называется научно разработанная система методов и приемов, посредством которых изучается экономика предприятия, выявляются резервы производства на основе учетных и отчетных данных, разрабатываются пути их наиболее эффективного использования.

Предметом экономического анализа являются хозяйственные процессы и конечные результаты, складывающиеся в результате воздействия субъективных (внутренних) факторов. Их влиянию на хозяйственную деятельность в ходе анализа уделяется самое пристальное внимание.

Содержанием экономического анализа является комплексное изучение производственно-хозяйственной деятельности предприятия с целью объективной оценки достигнутых результатов и разработки мероприятий по дальнейшему повышению эффективности хозяйствования.

Технико-экономический анализ деятельности предприятия включает:

- анализ объема и реализации продукции;
- анализ трудовых показателей;
- анализ себестоимости продукции;
- анализ прибыли;
- а также комплексную оценку фактической интенсификации производства против планового уровня и сводный анализ производственно-хозяйственной деятельности цеха.

Тема 1. Основы экономического анализа. Предмет, задачи и виды экономического анализа

Цель: Дать понятие предмета, метода, объекта, задач и принципов экономического анализа. Познакомить с историей развития анализа. Изучить виды, методику, инструментарий и систему показателей экономического анализа.

План:

1. Предмет и задачи дисциплины
2. Виды экономического анализа
3. Основные элементы дисциплины
4. Система отчетности предприятия
5. Показатели хозяйственной деятельности и факторы, определяющие их уровень
6. Методы анализа хозяйственной деятельности

1. Предмет и задачи дисциплины

Технико-экономический анализ предприятия (ТЭАП) - комплексное изучение производственно - хозяйственной деятельности предприятия с целью объективной оценки ее результатов и дальнейшего ее развития и совершенствования.

Предметом ТЭАП являются хозяйственные процессы, протекающие на предприятии, их социально- экономическая эффективность, конечные производственные и финансовые результаты деятельности, складывающиеся под воздействием объективных и субъективных факторов и получающие отражение в отчетности предприятия.

К важнейшим задачам ТЭАП относятся:

- обеспечение научно-экономической обоснованности планов деятельности предприятия. В настоящее время система внутрипроизводственного планирования многих предприятий нарушена, отсутствует единое понятие плана деятельности предприятия. Однако ТЭАП является научной базой составления бизнес - плана, плана финансового оздоровления, плана производственно - хозяйственной деятельности;
- объективное и всестороннее исследование качества выполнения планов предприятия;
-определение экономической эффективности использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов;
- контроль на соответствие деятельности предприятия принципам самоокупаемости, самофинансирования;
- выявление и оценка внутренних производственных резервов повышения эффективности деятельности предприятия;
- оценка состоятельности предприятия с целью диагностики и предотвращения его банкротства.

Потребителями информации, являющейся результатом ТЭАП, выступают, как правило, собственники предприятия, его администрация и потенциальные инвесторы.

Процедура анализа может выполнятся специализированным подразделением предприятия или отдельным специалистом из состава экономической службы. Иногда этим занимаются специализированные организации.

Основной характеристикой ТЭАП является его системность и комплексность.

Системность заключается в исследовании объекта как части системы более высокого уровня. Сам объект также исследуется как система отдельных элементов.

Комплексность заключается во всесторонней и взаимосвязанной оценке элементов, анализе многих характеристик деятельности предприятия, отражаемых системой аналитических и оценочных показателей.

2. Виды экономического анализа

По направленности, масштабам, используемым методам и информационному обеспечению, различают следующие виды экономического анализа:

1) в зависимости от уровня - *макро и микроэкономический* анализ. Макроэкономический анализ исследует явления на уровне народного хозяйства, его отраслей, народнохозяйственных региональных комплексов. Объектом микроэкономического анализа является отдельное предприятие или его подразделение;

2) в зависимости от используемой методологии -анализ может быть *теоретическим (политэкономическим) и конкретно - экономическим.* Первый ограничивается качественным анализом процессов и обычно сводится к анализу тенденций, поиску признаков, позволяющих определить, классифицировать процесс. Как правило, точные математические методы при этом обычно не используются. Это является как недостатком, так и сильной стороной теоретического анализа. Становится возможным оценить многие важные процессы, количественная оценка которых затруднена.

Конкретно экономический анализ, как правило, использует точные математические методы. Его объектами являются показатели хозяйственной деятельности, представляемые в виде функций, аргументами которых являются показатели-факторы;

3) в зависимости от объекта микроэкономического анализа следует выделить

а) анализ *деятельности организационно-производственных систем,*

б) *анализ технических систем,*

в) *анализ тенденций товарных и финансовых рынков.*

Первый из них исследует деятельность организаций. Объектом второго являются экономические аспекты технических систем. Примером такого

анализа является функционально-стоимостной анализ технических систем (ФСА ТС). Этот вид анализа обычно используется при создании новой техники, например, в НИОКР. Анализ тенденций товарных и финансовых рынков является относительно новым разделом науки. Объектом его исследования является поведение цен товаров, ценных бумаг, валюты. Его основная задача - предсказать тенденцию этих цен с тем, чтобы своевременно осуществить покупку или продажу товара или финансового инструмента;

4) в зависимости от периода протекания экономических процессов выделяют перспективный, оперативный и текущий (ретроспективный) анализ;

5) в зависимости от полноты обследования объекта анализ может быть частным, направленным на исследование отдельных процессов, и комплексным, предполагающим всестороннее изучение объекта;

6) в зависимости от назначения результатов анализа он может быть внутренним (управленческим) или внешним (финансовым). Внутренний анализ призван обеспечивать информацией администрацию предприятия. Его целью, как правило, является оценка эффективности использования ресурсов, качества выполнения плана, поиск производственных резервов. Исходной информацией для внутреннего анализа являются оперативные данные бухгалтерского учета, статистические обследования, данные экономических, плановых служб и другая внутризаводская информация. Внешний (финансовый) анализ, как правило, строится на официальной внешней периодической отчетности. Потребителями его результатов являются собственники, государственные учреждения (например, налоговая службы), внешние инвесторы.

Практика ориентирована на управленческий анализ. Взаимосвязь его разделов представлена на рисунке 1.

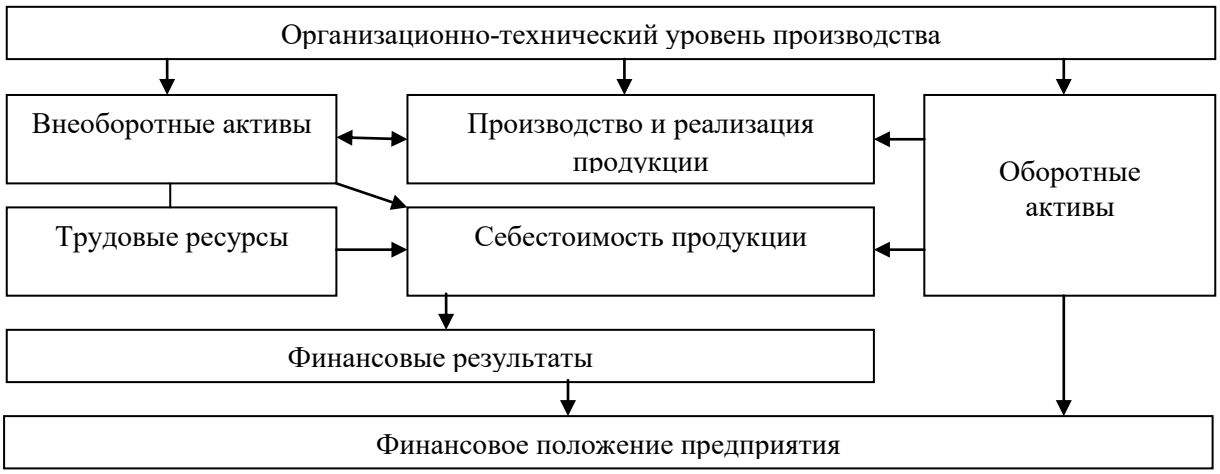

Рисунок 1 - Схема взаимосвязи разделов ТЭАХД.

С учетом рассмотренной классификации, основными характеристиками ТЭАП являются:

- микроуровень;
- преобладание конкретно-экономических методов;
- комплексность;

- в основном ретроспективность исследуемых процессов;

- объект ТЭАП - производственное предприятие, т. е. организационно - производственная система;

- решение задач как управленческого, так и финансового типа.

Однако переход к рынку поставил на повестку дня применение новых для нашей страны, но широко ис-пользуемых в рыночной экономике методов финансового анализа.

3. Основные элементы дисциплины

К основным элементам технико-экономического анализа деятельности предприятия относятся:

- план производственно-хозяйственной деятельности предприятия;

- система отчетности предприятия;

- показатели хозяйственной деятельности и факторы, определяющие уровень этих показателей;

- методы анализа.

План производственно-хозяйственной деятельности предприятия является его программой работы на определенный период.

В недалеком прошлом в стране действовала целостная система планирования, пронизывающая все элементы народного хозяйства. Основным плановым документом для предприятия являлся план работы на год - техпромфин-план. Такое название он носил потому, что в нем отражались все стороны деятельности: производство и реализация продукции, материально-техническое обеспечение, труд и заработная плата, себестоимость и прибыль.

В настоящее время старая система планирования полностью разрушена. На предприятиях исчезли соответствующие функциональные службы. Тяжелое экономическое положение многих российских предприятий в значительной степени связано с исчезновением планирования

Однако организация, как и любая сложная система, должна действовать по заранее заданной программе, содержащей определенные цели, пути их достижения, необходимые для этого ресурсы. Все должно быть согласованно как по стоимости, так по времени. Если такого плана нет -неизбежны ошибки и потери, которые в конце концов должны разрушить организацию.

В настоящее время в промышленности начинается реставрация системы внутрифирменного планирования. Каждая организация занимается этой работой самостоятельно. В большинстве случаев в основе планирования лежит среднесрочный (месячный, квартальный или годовой) финансовый план. Но все более очевидно, что внутри фирмы должна действовать система взаимосвязанных планов, включающая следующие разделы:

1) план производства и реализации продукции, где задается, привязанный к датам и потребителям, график выпуска изделий;

2) план обеспечения производства сырьем, материалами, топливом, энергией;

3) план использования внеоборотных активов;

4) план обеспечения трудовыми ресурсами;

5) финансовый план, в котором прогнозируются текущие и капитальные затраты, источники финансирования производства.

Сопоставление фактического уровня экономических показателей с плановым и выявление причин отклонений -важнейший метод анализа хозяйственной деятельности.

4. Система отчетности предприятия

Система отчетности предприятия является информационной основой технико-экономического анализа его хозяйственной деятельности. Опыт свидетельствует: качественный, объективный анализ, обеспечивающий убедительный результат, может строиться лишь на основе документально оформленной исходной информации.

Наиболее полная информационная система предприятия, фиксирующая практически все хозяйственные операции - система бухгалтерского учета. Она включает:

1) оперативную бухгалтерскую отчетность: ведомости, регистры, журналы-ордера и т.п., в которых ведется первичный бухгалтерский учет. Сюда также можно отнести различные сводки (обобщения) информации, которые, как правило, используются внутри предприятия и не выходят за его пределы.

2) квартальную и годовую бухгалтерскую отчетность;

2.1. Квартальная бухгалтерская отчетность включает следующие важнейшие документы:

- «Бухгалтерский баланс» (форма 1);
- «Отчет о прибылях и убытках» (форма 2);
- «Отчет о движении денежных средств» (форма 4).

2.2.Годовая бухгалтерская отчетность организации, кроме перечисленных выше документов, включает:

«Отчет о движении капитала» (форма 3);

Приложение к бухгалтерскому балансу» (форма 5);

3) периодическую (квартальную) отчетность по налогам и отчислениям во внебюджетные фонды. Она включает сводки, в которых содержатся расчеты по каждому виду налогов и отчислений - начисленных, уплаченных и причитающихся к уплате сумм;

4) периодическую (квартальную и годовую) отчетность органам государственной статистики.

Перечисленные документы являются основой для многих разделов ТЭАП. Особенно следует выделить «Бухгалтерский баланс» и «Отчет о прибылях и убытках», которые являются основой финансового анализа.

Традиционно важное значение придает ТЭАП периодической статистической отчетности, которая содержит основные технико-экономические показатели деятельности предприятия: показатели объемов производства продукции и ее состав, численность персонала, себестоимость товарной продукции и т. д.

К сожалению, в настоящее время ТЭАП не использует значительные объемы чрезвычайно важной и ценной информации, имеющейся в годовой бухгалтерской отчетности. Причиной этого является, во-первых, частое изменение формы этих документов, во-вторых, низкая оперативность содержащейся в них информации. Действительно, эта информация может использоваться только для проведения анализа по итогам года, что совершенно недостаточно для оперативного управления предприятием.

В настоящее время недостаточно используется в ТЭАП информация о налогах и отчислениях во внебюджетные фонды.

Мало внимания уделяется отечественными теоретиками анализу оперативной бухгалтерской отчетности, например, исследованию бухгалтерских журналов-ордеров, оборотных ведомостей и т.п. А для предприятий наиболее ценным может быть именно такой анализ. Он обеспечивает менеджеров оперативными данными, позволяет работать «в режиме реального времени».

Использование в целях анализа бухгалтерского баланса и отчета о прибылях и убытках позволяет оценить структуру имущества, источники его финансирования и финансовые результаты. При этом обеспечивается сопоставимость аналитической информации по отраслям, предприятиям и периодам. Кроме того эти документы обязательны для публикации.

Однако традиционный анализ, опирающийся только на бухгалтерский баланс, в условиях нестабильной экономики может привести к значительным ошибкам в управлении предприятием. К основными недостатками «Бухгалтерского баланса», «Отчета о прибылях и убытках» как источников аналитической информации для оперативного управления следует отнести:

1) недостаточную оперативность содержащейся в них информации. По действующему положению эти документы появляются только раз в квартал, что явно недостаточно для оперативного управления предприятием;

2) значительная зависимость информации баланса от действия случайных факторов. В бухгалтерском балансе отражены сальдо по счетам на конкретную дату. Это - мо-ментные величины, во многом сформировавшиеся под воздействием случайных факторов. Поэтому они не могут с высокой точностью отражать реальное состояние предприятия. Особенно в условиях экономического кризиса. Если в стабильной экономике хозяйственные процессы сглажены и изменение сальдо счетов характеризует тенденцию этих процессов, то в условиях нестабильности значение сальдо меняется столь динамично, что уловить тенденцию становится невозможным. В условиях кризисов гораздо полезнее для ТЭАП информация о финансовых потоках за период, так как потоки (обороты по счетам) более инертны, а потому и более надежны в оценке тенденций, чем остатки по счетам. Такую информацию содержит «Отчет о прибылях и убытках», однако наиболее полно она представлена в оборотном балансе предприятия, являющемся оперативным бухгалтерским документом и не предназначенном для публикации;

3) несоответствие реальной и балансовой стоимости имущества предприятия. В бухгалтерском балансе приведена учетная, а не рыночная стоимость имущества. Не учтена его реальная ликвидность;

4) недостаточная дифференциация обязательств предприятия по срокам их погашения. Например, из баланса не виден объем просроченных кредиторских обязательств;

5) неполнота отражения обязательств. По различным причинам предприятия стараются отражать (и имеют для этого возможность) в бухгалтерском балансе не все свои обязательства;

6) невозможность определения состояния некоторых важных видов активов. Из бухгалтерского баланса начиная с 1996г. исключены данные об амортизации активов. Поэтому невозможно оценить, например, процент износа основных фондов - важнейшую характеристику предприятия;

7) сокрытие информации о результатах деятельности, связанной с производством продукции, работ, услуг. Данные об основной производственной деятельности смешаны с данными об иной, в частности, торговой деятельности. Например, сальдо по запасам готовой продукции указано вместе с сальдо товаров на складе, что не позволяет отслеживать запасы готовой продукции;

8) завышение по сравнению с обычным уровнем суммы обязательств предприятия. Баланс составляется на начало квартала, когда зарплата, налоги и платежи во вне-бюджетные фонды начислены, но срок их выплаты еще не наступил. Обычно в течение первого месяца квартала эта задолженность опускается до своего обычного уровня, но в балансе это отражения не найдет.

5. Показатели хозяйственной деятельности и факторы, определяющие их уровень

Для изучения деятельности предприятия используются различные экономические показатели.

Так производство и сбыт продукции характеризуются объемом товарной, валовой, реализованной продукции, номенклатурой, выполнением договорных обязательств и другими показателями.

Затраты на производство характеризуются себестоимостью продукции, затратами на 1 тенге продукции, величиной постоянных и переменных расходов.

Финансовый результат - показателями прибыли и рентабельности.

Финансовое состояние - обеспеченностью собственными средствами, показателями ликвидности и др.

Для комплексного анализа производственно-хозяйственной деятельности, как правило, используется группа показателей. Однако часто эти показатели изменяются по-разному. На основе такой динамики показателей невозможно сделать однозначные заключения о состоянии организации.

Устранение этого недостатка достигается:

а) присвоением одному из группы показателей статуса «критерия», т.е. основного. Остальным показателям присваивается статус "дополнительных". Они расширяют представление о состоянии предприятия. Однако задача выделения критерия из множества показателей в настоя-щий момент однозначно не решена. Чаще всего в виде критерия используются различные показатели рентабельности;

б) созданием комплексного показателя, объединяющего несколько частных. Общим недостатком комплексных показателей является искусственность их конструкции.

В процессе анализа следует установить факторы, влияющие на экономический показатель, и степень влияния динамики каждого из факторов на динамику показателя. Факторы - это либо условия, необходимые для совершения хозяйственных процессов, либо причины, оказывающие влияние на результаты этих процессов. Факторы делятся на первичные и вторичные.

Первичные факторы - это объективные условия совершения хозяйственных процессов. Они, как правило, не имеют количественного выражения в виде определенных экономических показателей.

Вторичные факторы - это результаты действия первичных факторов. Они могут быть количественно выражены в виде определенных экономических показателей.

Анализ влияния факторов на результаты деятельности организации является основой для определения резервов производства. В ТЭАП под резервами понимают еще не использованные возможности улучшения показателей деятельности предприятия. Обычно резервы измеряются разрывом между достигнутым и возможным уровнем этих показателей, исходя из накопленного производственного потенциала. Под производственным потенциалом понимают максимальный возможный производственный результат при наиболее эффективном использовании средств производства и труда, передовых форм организации производства, при имеющемся уровне техники и технологии.

В ТЭАП факторы часто рассматриваются как аргументы показателя хозяйственной деятельности. Факторный анализ заключается в оценке влияния изменения от-дельных факторов на величину изменения результирующего показателя. Математически задача, как правило, сводится к изучению влияния динамики факторов-аргументов на динамику показателя-функции.

Сами факторы обычно также являются экономическими показателями, имеющими составную структуру.

6. Методы анализа хозяйственной деятельности

Метод - это подход к изучению реальной действительности, *способ исследования* природы и общества. Методы позволяют вскрыть причинно следственные взаимосвязи и взаимозависимости между отдельными показателями; установить конкретные факторы, оказывающие влияние на те или иные показатели; наиболее точно измерить степень влияния каждого

фактора; выявить имеющиеся резервы, использование которых повышает уровень эффективности деятельности организаций.

К основным методам ТЭАП относятся:

а) общенаучные:

- методы диалектики (анализ, синтез, индукция, дедукция);
- методы статистики (группировка, индексы, ряды динамики, теория корреляции и др.),

б) специальные:

- сравнение;
- цепные подстановки;
- дифференцирование;
- интегрирование;
- логарифмический метод.

Метод сравнения

Сравнение - важнейший метод анализа, позволяющий оценивать ход и результаты деятельности организации. Применение метода сравнения является первым этапом всякого аналитического исследования. В процессе анализа фактические результаты деятельности организации в анализируемом периоде сравниваются с аналогичными показателями по различным направлениям.

Основными направлениями сравнения являются:

- сравнение с запланированными показателями, в результате которого определяют степень выполнения плана по определенным показателям, причины отклонений от плановых заданий;
- сравнение с показателями предшествующих периодов дает представление о тенденциях изменения показателей, характеризует эти изменения в динамике за ряд периодов;
- сравнение показателей работы организации с показателями деятельности родственных организаций позволяет определить ее конкурентоспособность.

Необходимым условием правильности выводов, получаемых на основе сравнения показателей, является обеспечение их сопоставимости, т. е. их однородности, однока-чественности. Сопоставимость показателей может быть достигнута:

- применением сопоставимых оценок факторов при сравнении объемных (количественных) показателей. Например, при сравнении объемов выпуска продукции за отдельные годы, их выражают в одних и тех же сопоставимых ценах;
- исключением влияния количественного фактора при сравнении качественных показателей, т.е. пересчетом сравниваемых качественных показателей на одинаковое

количество. Так, определяя выполнение плана по себестоимости товарной продукции, сравнивают фактическую и плановую себестоимость одного и того же фактического объема выпущенной товарной продукции;

- применением единой методики расчета сравниваемых показателей;

- приведением сравниваемых показателей к однородному составу. Так, сопоставление себестоимости отдельных видов продукции по годам можно проводить только в том случае, если она рассчитана по одним и тем же элементам и статьям расходов;

- применением относительных показателей, т.е. показателей динамики (темпов роста, темпов прироста и т. д.).

Для того, чтобы объективно оценить результаты, достигнутые организацией, относительные величины необходимо использовать в сочетании с абсолютными. Числено одинаковые относительные показатели могут иметь разное значение в зависимости от различий в абсолютных показателях, на основе которых получены эти относительные величины. Поэтому в процессе анализа определяют абсолютное значение одного процента прироста, разделив абсолютный прирост показателя на темп прироста. В процессе сравнения определяется:

а) абсолютный прирост показателя

$$\Delta П = П_1 - П_0 \quad (1)$$

где $П_1$,$П_0$ – текущее и базовое значение показателя П;

б) относительный прирост показателя

$$\delta П = (\Delta П / По)*100\%; \quad (2)$$

в) индекс показателя:

$$I = П_1 / П_0 \quad (3)$$

г) абсолютное значение одного процента прироста показателя

$$П_{\%} = \Delta П / \delta П \quad (4)$$

Например, если объем продукции одной организации в отчетном году составил 11,0 млн.тенге, а в предшествующем году 10,5 млн. тенге, а в другой организации эти объемы соответственно равны 35,0 млн.тенге и 33,4 млн. тенге, то темпы роста объема продукции и в первой, и во второй организациях одинаковы - 104,8% (11,0/10,5*100 и 35,0/33,4*100). Однако абсолютный прирост объема продукции в первой организации составил 0,5 млн.тенге (11,0 - 10,5), а во второй - 1,6 млн.тенге (35,0-33,4), поэтому абсолютное значение одного процента прироста в первой организации равно 104,2 т. тенге (500:4,8), а во второй 333,3 т.тенге (1600:4,8). Таким образом, значимость (весомость) одного процента прироста продукции у второй организации в 3,2 раза выше, чем у первой. Следовательно, изолировано взятый абсолютный или относительный показатель может очень односторонне отразить изучаемый

процесс, в то время как рассмотрение относительных и абсолютных показателей в их единстве устраняет такую односторонность.

Индексный метод

Индекс - это показатель, характеризующий относительные изменение какого-либо показателя хозяйственной деятельности по сравнению с уровнем, принятым за базу. Он рассчитывается по выражению:

$$J = \frac{П^1}{П^0} \qquad (5)$$

где $П^1$, $П^0$ - текущее и базисное значения показателя П.

В качестве базы обычно выступает:

- уровень другой организации;
- уровень иного периода (динамический индекс);
- нормативный уровень (индекс выполнения плана или норм)

Если показатель П является произведением нескольких факторов: $П = x_1 * x_2 * \ldots * x_n$, то индекс этого показателя будет определяться отношением

$$J = \frac{П^1}{П^0} = \frac{x_{11} * x_{12} * \ldots * x_{1n}}{x_{01} * x_{02} * \ldots * x_{0n}} = J_{x1} * J_{x2} * \ldots * J_{xn} \qquad (6)$$

где x_{1i} , x_{0i} $(i = 1, n)$ - текущее и базисное значения фактора i,

$J_{xi.}$ - индекс фактора *i* (субиндекс):

Субиндекс характеризует влияние динамики фактора x_i на динамику показателя.

Пример 1. Выручка, полученная организацией от производства и реализации продукции, может рассчитываться как

$$B_{рп} = Ц * M, \qquad (7)$$

где *M* - физический объем продукции, ед., *Ц* - цена единицы продукции, тенге

В первом квартале реализовано 12 тыс. единиц продукции при средней цене 2400 тенге Показатели второго квартала - 11 тыс. единиц при цене 2500 тенге

Выручка 1кв. $В_{рп} = 12 * 2400 = 28800$ тыс.тенге;

Выручка 2кв. $В_{рп} = 11 * 2500 = 27500$ тыс.тенге

Индекс выручки $J_e = 27500 / 28800 = 0{,}955$ может быть представлен в виде

$J_B = Ji ** J_M = 11/12 * 2500/2400 = 0{,}917 * 1{,}041$;

$J_М = 0{,}917$; $J_Ц = 1{,}041$.

Вывод: вследствие сокращения физического объёма производства и реализации на 8,3% и увеличения цены на 4,1% выручка сократилась на 4,5%.

Часто показатели в формуле индекса имеют более сложную структуру, например, $П = \sum a_i x_i$

Пример 2. Предприятие выпускает два вида продукции – «А» и «Б», имеющие разные цены. Индекс выручки в этом случае будет иметь вид:

$$J_B = \frac{(Ц_Б^1 * M_Б^1) + (Ц_A^1 * M_A^1)}{(Ц_Б^0 * M_Б^0) + (Ц_A^0 * M_A^0)} \quad (8)$$

Такой индекс нельзя представить в виде произведения субиндексов (индексов факторов), как это было сделано ранее. В этом случае поступают иным образом:

$$J_n = \frac{\sum a^1 x^1}{\sum a^0 x^0} = \frac{\sum a^1 x^1}{\sum a^0 x^1} * \frac{\sum a^0 x^1}{\sum a^0 x^0} = J_a * J_x \quad (9)$$

Субиндекс $J_a = \frac{\sum a^1 x^1}{\sum a^0 x^1}$ характеризует влияние фактора *a*.

Субиндекс $J_x = \frac{\sum a^0 x^1}{\sum a^0 x^0}$ характеризует влияние фактора X.

Индекс J_n может быть представлен также в несколько ином виде

$$J_n = \frac{\sum a^1 x^1}{\sum a^1 x^0} * \frac{\sum a^1 x^0}{\sum a^0 x^0} = J_a * J_x \quad (10)$$

Возникает вопрос: какой из вариантов правильно отражает влияние факторов?

Объективного ответа на этот вопрос нет. Применяется следующий подход. Если экономический показатель является произведением качественного и количественного факторов, то

а) при определении влияния количественного фактора качественный фактор фиксируется на базисном уровне;

б) при определении влияния качественного фактора количественный фактор фиксируется на новом уровне.

Если показатель является функцией двух факторов, то качественным считается тот, который является характеристикой единицы совокупности, а количественным тот, который является характеристикой всей совокупности.

Пример 3. Цена - характеристика единицы продукции, следовательно это качественный показатель. Объем продукции - характеристика всей совокупности. Следовательно это количественный показатель.

Тогда правильной будет следующая подстановка:

$$J_B = \frac{\sum Ц^1 M^1 Ц_Б^1 * M_Б^1) + (Ц_A^1 * M_A^1)}{\sum Ц_Б^0 * M_Б^0 Ц_Б^0 * M_Б^0) + (Ц_A^0 * M_A^0)} \qquad (11)$$

Таблица 1

Вид продукции	I кв.		II кв.	
	$Ц^0$	$М^0$	$Ц^1$	$М^1$
«А»	1800	10	2000	8
«Б»	2800	2	3000	3

$$J_Ц = \frac{2000*8+3000*3}{1800*8+2800*3} = \frac{25000}{22800} = 1{,}096$$

$$J_M = \frac{1800*8+2800*3}{1800*10+2800*2} = \frac{22800}{23600} = 1{,}996$$

$$J_{B_{РП}} = \frac{2000*8+3000*3}{1800*10+2800*2} = \frac{25000}{23600} = 1{,}059$$

Таблица 2

Показатель	Обозначение	1 квартал	2 квартал
1.Выручка от реализации продукции, тыс. тенге	*Врп*	28800	27500
2.Физический объем продукции, тыс. ед.	*М*	12	11
3.Цена, тенге	*Ц*	2400	2500

Влияние изменения физического объема продукции на изменение выручки:

$\Delta B_{РПм}$ = ($М^1$ - $М^0$)* $Ц^0$ = (11 - 12) * 2400 = - 2400 тыс. тенге

Влияние изменения цены на изменение выручки:

$\Delta B_{РПц}$ = ($Ц^1$ - $Ц^0$)* $М^1$ = (2500 - 2400)* 11 = 1100 тыс. тенге

Общее изменение выручки: 1100 + (-2400) = - 1300 тыс. тенге

Вывод: Снижение физического объема продукции на 1 тыс. единиц привело к уменьшению выручки на 2400 тыс. тенге или на 8,3%. Однако, повышение цены на 100 тенге увеличило выручку на 1100 тыс. тенге или на 4,2%. Поэтому общее снижение выручки составило всего 1300 тыс. тенге или 4,5%.

Результаты влияния отдельных факторов, полученные при использовании метода цепных подстановок, неоднозначны, поскольку зависят от последовательности подстановок.

Метод дифференцирования

Из математического анализа известно, что прирост функции $y = y(x_1, x_2, ...,x_n)$ при переходе из точки $A(x_{01},x_{02},.....,x_{0n})$ в точку $B(x_{11},x_{12},.....,x_{1n})$ определяется как

$$\Delta y = dy + E, \qquad (12)$$

где dy - дифференциал функции в точке A, E - ошибка разложения.

Если точки A и B близки, E является очень малой величиной, значением которой можно пренебречь. Тогда можно записать, что $\Delta y = dy$.

Дифференциал - главная линейная часть приращения функции относительно приращения аргументов определяется как

$$dy = \frac{dy}{dx_1}\Delta X_1 + \frac{dy}{dx_2}\Delta X_2 + K + \frac{dy}{dx_n}\Delta X_n = \sum_{i=1}^{n}\frac{dy}{dx_i}\Delta X_i \qquad (13)$$

Здесь $\frac{dy}{dx_i}$ - частная производственная функция у по переменной xi, вычисленная в точке А, то есть при $x_1 = x_{01}, x_2=x_{02}, ..., x_n = x_{0n}$.

Δx_i- приращение переменной xi при переходе функции из точки A в точку B.

$\Delta x_1 = x_{11} - x_{01}, Ax_2=x_{12} - x_{02},.....,\Delta x_n = x_{1n} - x_{0n}$.

Итак, если $\Delta x_i \longrightarrow 0$ (то есть $B \longrightarrow A$), то $E \longrightarrow 0$ и $dy = \sum_{i=1}^{n}\frac{dy}{dx_i}\Delta X_i$ (14)

Влияние изменения фактора xi на изменение показателя y определяется величиной

$$dy_i = \frac{dy}{dx_i}\Delta X_i \qquad (15)$$

<u>Пример 4.</u> Выручка предприятия составила $B=Ц*M$.

Прирост выручки $\Delta B = M* \Delta Ц + Ц * \Delta M$

Точка A здесь I квартал, её координаты $A(Ц^0, M^0)$.

Точка B - 2 квартал, $B(Ц^1, M^1)$.

С учетом данных примера 1, получим $A(2400; 12), B(2500;11)$

$\Delta Bpn = Ц^0*\Delta M + M^0*\Delta Ц$= 2400(11-12) + 12 (2500-2400) = -2400+1200 = -1200.

Итак общее изменение выручки $\Delta Bp_П$ = - 1200 тыс.тенге, в том числе: за счет изменения цены $\Delta B_{РПц}$= +1200 тыс.тенге, за счет изменения физического объема $\Delta B_{РПм}$= - 2400 тыс.тенге

Если в примере 3. определить прирост показателя $B_{РП}$ точно, то получим $\Delta B_{РП} = Ц^1M^1 - Ц^0M^0$ = 11*2500 - 12 2400 = 27500 – 28800 = -1300 тыс.тенге

Видно, что при использовании метода дифференцирования произошла ошибка на 100 тыс.тенге Это именно та Е, о которой говорилось ранее.

В экономических расчетах, где динамика факторов может быть существенной, значение ошибки может быть большим. Поэтому её нужно учитывать. При этом возникает две задачи:

а) как рассчитать величину этой ошибки?

б) как распределить её между отдельными факторами?

Расчет величины ошибки достаточно прост:

$$E = \Delta y - dy, \qquad (16)$$

где $\Delta y = y(x_{11}, x_{12}, ..., x_{1n}) - y(x_{01}, x_{02}, ..., x_{0n})$, а значение dy рассчитывается по формуле (16).

Задача распределения величины ошибки ("неразложимого остатка") между отдельными факторами решается с применением различных методов. Рассмотрим основные из них.

Метод простого прибавления неразложимого остатка

Метод простого прибавления неразложимого остатка заключается в прибавлении величины ошибки E к приращению показателя, обусловленному динамикой одного из факторов. Наиболее часто для этой цели используется качественный фактор. В этом случае метод дифференцирования обеспечивает такой же результат, как метод цепных подстановок.

Пример 5. В примере 3, величина ошибки составила E= -100 тыс. тенге Качественным фактором является цена.

Тогда $\Delta ВрПц$ = 1200 – 100 = 1100 тыс.тенге

Итак: общее изменение выручки $\Delta ВрП$ = - 1300 тыс. тенге, в том числе:

за счет изменения цены $\Delta ВрПц$ = +1100 тыс. тенге

за счет изменения физического объема продукции $\Delta В_{РПм}$ = -2400 тыс.тенге

Метод деления неразложимого остатка

Метод деления неразложимого остатка заключается в равном делении величины ошибки E между всеми факторами.

Пример 6. В примере 3, на показатель влияют два фактора. Каждый из них скорректируем на $E/2$= -50 тыс. тенге Тогда результат анализа будет выглядеть:

Общее изменение выручки $\Delta В_{РП}$= -1300 тыс. тенге, в том числе:

за счет изменения цены $\Delta В_{РПц}$= +1150 тыс. тенге за счет изменения физического объема продукции $\Delta ВРПМ$= -2450 тыс. тенге.

Метод долевого участия

Метод долевого участия заключается в следующей последовательности вычислений:

1. Рассчитывается предварительное относительное влияние фактора на обобщающий показатель i_j:

$$i_j = \frac{x_j^1}{x_j^0} * 100\%, \quad (17)$$

где x_j^1, x_j^0 - соответственно фактическое и базисное значения j-го фактора.

2. Рассчитывается предварительное абсолютное влияние фактора на обобщающий показатель $\Delta y_j'$:

$$\Delta y_j^1 = \frac{i_j - 100}{100} * y_1^0 \quad (18)$$

где y_1^0 – значение обобщающего показателя в периоде, принятом за базу.

3. Рассчитывается суммарное влияние факторов на обобщающий показатель $\Delta y'$:

$$\Delta y' = \sum_{j=1}^{n} \Delta y_j^1, \quad (19)$$

где n - количество рассматриваемых факторов.

4. Рассчитывается поправка к абсолютному влиянию фактора на обобщающий показатель

$$\varepsilon_o = (\Delta y - \Delta y') \frac{\Delta y_j^1}{\Delta y^1} \quad (20)$$

$$\Delta y = y^1 - y^0 \quad (21)$$

где y^1 - значение обобщающего показателя в анализируемом периоде.

5. Рассчитывается фактическое влияние фактора на обобщающий показатель $\Delta y_j = \Delta y^1_j + \varepsilon_j$

Пример расчета влияния факторов методом долевого участия (на основе данных примера 1) приведен в таблице 3.

Таблица 3

Показатели (факторы)	x_j^0	x_j^1	i_j ,%	$\Delta y_j'$	ε_j	Δy_j
$x_1 = M$	12	11	91,7	-2390,4	-241,3	-2631,7
$x_2 = Ц$	2400	2500	104,2	1209,6	122,1	1331,7
Обобщающий показатель У = Врп	B^0= 28800	B^1= 27500		$\Delta y'$=-1180,8	-119,2	-1300,0

$\Delta y'_1 = \frac{91,7-100}{100} * 28800 = -2390,4;$

$\Delta y'_2 = \frac{104,2-100}{100} * 28800 = 1209,6;$

$\varepsilon_1 = (-1300 - (-1180,8)) * \frac{-2390,4}{-1180,8} = -241,3;$

$\varepsilon_2 = [-1300 - (-1180,8)] * \frac{-1209,6}{-1180,8} = 122,1;$

$\Delta y_1 = -2390,4 + (-241,3) = -2631,7$

$\Delta y_2 = 1209,6 + 122,1 = 1331,7$

Таким образом, вследствие сокращения физического объема продукции выручка предприятия уменьшилась на 2631,7 тыс. тенге Повышение цены привело к увеличению выручки на 1331,7 тыс. тенге Общее снижение выручки составило 1300 тыс. тенге/

Метод дробления приращений факторов

Суть метода в дроблении общего приращения фактора Δx_i на m (обычно равных) частей. В этом случае

$$\Delta x_i = \sum_{j=1}^{m} \Delta x_{ji} \qquad (22)$$

Общее приращение показателя Δy в этом случае также окажется суммой частных приращений

$$\Delta y = \sum_{j=1}^{m} \Delta y_j \qquad (23)$$

где $\Delta y_j = \sum_{i=1}^{n} \frac{dy}{dx_i} \Delta x_{ji}$ определяется в некоторых промежуточных точках *Cj (j=1,...,m-1)* между *A* и *B* .

Вследствие того, что *Δxji = Δxi/m — 0* при *m* —°° значение ошибки *Ej* для каждого Δy_j мало. И сумма этих ошибок меньше, чем при использовании, например, метода дифференцирования:

$$\sum_{j=1}^{m} \Delta E_j << E \qquad (24)$$

Недостатком этого метода является высокая трудоемкость расчетов.

Метод интегрирования

Метод интегрирования является предельным случаем метода дробления приращений факторов при бесконечном увеличении *m*.

В этом случае

$$\Delta y_j = \lim_{\Delta x_{ji} \to 0} \sum_{i=0}^{n} \frac{dy}{dx_i} * \Delta x_{ji} = \int \frac{\partial y}{\partial x_i} * dx_i \qquad (25)$$

Ошибка разложения при этом отсутствует. Этот метод применяется крайне редко в силу высокой трудоемкости процесса интегрирования.

Логарифмический метод

Этот метод используется для показателей, представленных мультипликативными функциями. Рассмотрим его на примере двухфакторной модели *П = a*x*. Прологарифмируем её (по любому основанию):

$$\lg П = \lg a + \lg x. \qquad (26)$$

Если значение показателя изменяется с П0 до П1, то разность соответствующих логарифмов можно представить как

$$\lg П1 - \lg П0 = (\lg a1 - \lg a0) + (\lg x1 - \lg x0) \text{ или}$$

$$\lg П1/П0 = \lg(a1/a0) + \lg(x1/x0) \text{ или}$$

$$1 = \frac{\lg(a_1 / a_0)}{\lg(П_1 / П_0)} + \frac{\lg(x_1 / x_0)}{\lg(П_1 / П_0)} \qquad (27)$$

Умножив на $\Delta П = П_1 - П_0$ правую и левую части последнего тождества получим:

$$\Delta П = \Delta П \frac{\lg(a_1 / a_0)}{\lg(П_1 / П_0)} + \Delta П \frac{\lg(x_1 / x_0)}{\lg(П_1 / П_0)} = \frac{\Delta П \lg(Y_a)}{\lg(Y_n)} + \frac{\Delta П \lg(Y_x)}{\lg(Y_n)} \qquad (28)$$

где *Yn, Ya, Yx* - индексы показателя и факторов.

Здесь первое слагаемое в правой части определяет влияние фактора *a* на приращение показателя П, а второе -влияние фактора *x*.

Соответствующие модели могут быть разработаны для любого количества факторов.

Пример 7. С учетом данных примера 1, получим

$$\Delta B_{РП} = \frac{\Delta B \lg Y_Ц}{\lg Y_B} + \frac{\Delta B \lg Y_M}{\lg Y_B} \qquad (29)$$

ΔBpn = 2500*11 – 2400 * 12 = - 1300
$\lg Y_B = \lg 0{,}955 = -0{,}02$
$\lg Y_M = \lg 0{,}917 = -0{,}0375$
$\lg Y_Ц = \lg 0{,}041 = +0{,}0175$
((-1300)*0,0175)/(-0,02) = -2438 + 1138

Итак: общее изменение выручки ΔBpn = -1300 тыс.тенге, в том числе:
за счет изменения цены $\Delta Bpn_ц$= +1138 тыс.тенге;
за счет изменения физического объема продукции $\Delta Bpn_м$= -2438 тыс.тенге

Учитывая, что $Yn=Ya*Yx$ формулу приращения показателя также можно представить в виде:

$$\Delta П = \frac{\Delta П \lg Y_a}{\lg Y_a + \lg Y_X} + \frac{\Delta П \lg Y_a}{\lg Y_a + \lg Y_X} \qquad (30)$$

Графическая интерпретация результатов факторного анализа

Для более наглядного представления результатов анализа рекомендуется представлять их в графической форме. Для этого используются круговые и векторные диаграммы.

Круговая диаграмма позволяет ответить на вопрос: какова доля влияния отдельных факторов на показатель? Ответ на такой вопрос может быть получен только в случае, когда действия всех факторов однонаправленны, то есть все факторы одновременно или увеличивают, или уменьшают показатель. Влияние каждого из них изображается в виде сектора круга. Сумма всех секторов (площадь круга) - совместное влияние всех факторов на изменение показателя. Доля площади сектора в площади круга характеризует удельный вес влияния изменения фактора на изменения показателя.

Пример 8. Изменение цен увеличило выручку от реализации продукции на 1600 тыс. тенге, а изменение физического объема реализации увеличило выручку на 6400 тыс. тенге. Определим процентное влияние факторов и изобразим его в виде диаграммы.

Общее изменение выручки 1600 + 6400 = 8000 тыс.тенге

Доля влияния цен 1600/8000 * 100% = 20%.

Доля влияния объемов 6400/8000 *100% = 80%.

Соответствующая диаграмма представлена на следующем рисунке.

Однако в случае разнонаправленного влияния факторов на динамику показателя решить задачу способом, указанным выше, не удается. Не удается определить процентное участие динамики фактора в динамике показателя. Невозможно построить и круговую диаграмму.

Наиболее удачным способом графического изображения влияния динамики факторов на динамику показателя в общем случае является векторная диаграмма. Она строится на плоскости ХОУ. На оси ОХ откладываются

отрезки (произвольной длины) для каждого фактора и результирующего показателя. На оси OY указывается масштаб изменения факторов и показателя.

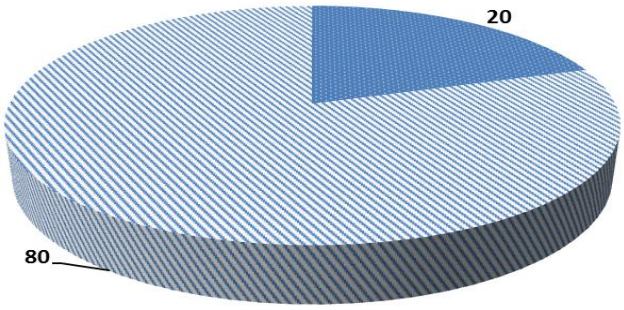

Рисунок 2 – Масштаб изменения факторов

Величина изменения результирующего показателя под воздействием изменения конкретного фактора указывается в виде вектора. Длина вектора равна величине изменения результирующего показателя. Направление - вверх, если изменение положительно, или вниз если изменение отрицательно.

Построение диаграммы может начинаться с изображения влияния любого фактора. Порядок их следования безразличен. Каждый последующий вектор откладывается от конца предыдущего вверх или вниз в зависимости от знака. Начало первого вектора лежит на оси OX.

Вектор, соединяющий ось OX с концом вектора, относящегося к последнему фактору, и будет характеризовать изменение показателя под воздействием всех факторов. Если он направлен вверх изменение показателя положительно, если вниз - отрицательно. Модуль (длина) этого вектора равен суммарной величине изменения результирующего показателя.

Пример 9. Показатель является абстрактной функцией трех факторов $y = x1 * x2 * x3$. Данные о динамике факторов представлены в таблице 4.

Таблица 4

Фактор	Базисное значение	Отчетное значение
X1	3	2
X2	5	7
X3	4	3

Факторный анализ приращения показателя выполним с использованием, например, метода дифференцирования:

$\Delta y = \Delta x1 * x2 * x3 + x1 * \Delta x2 * x3 + x1 * x2 * \Delta x3 = (2 - 3)*5*4 + 3*(7 - 5)*4 + 3*5*(3 - 4) = -20 + 24 - 15 = - 11.$

Построение векторной диаграммы начнем, например, со второго фактора. Результат построения изображен на рисунке 3.

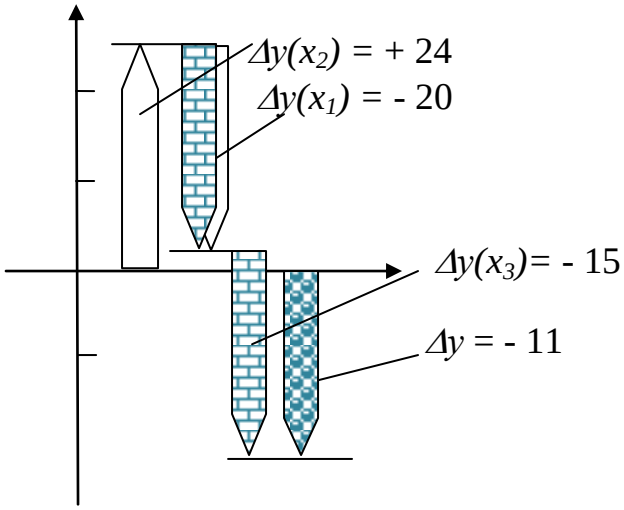

Рисунок 3- Векторная диаграмма

Таким образом, изменение показателя вследствие динамики отдельных факторов составит:

- первого фактора $\Delta y(x_1) = -20$,
- второго фактора $\Delta y(x_2) = +24$,
- третьего фактора $\Delta y(x_3) = -15$,
- совместное влияние всех факторов $\Delta y = -11$.

Контрольные вопросы:

1. Определение термина «Анализ» и его виды.
2. Значение и роль экономического анализа хозяйственной деятельности.
3. Что является предметом и объектом экономического анализа?
4. Метод науки. Характерные черты метода АХД.
5. Перечислить и раскрыть основные задачи экономического анализа.
6. На каких основных принципах должен базироваться экономический анализ? Раскрыть каждый принцип.
7. Краткое описание истории развития анализа.
8. Назовите классификацию АХД. Охарактеризовать каждое.
9. Определение понятия методики анализа и его виды.
10. Перечислите основные элементы методики анализа.
11. Назовите этапы методики комплексного анализа.
12. Что представляет собой инструментарий экономического анализа?
13. По каким признакам производится систематизация аналитических показателей?

Тема 2. Анализ производства и реализации продукции

Цель: Дать понятие анализу достижения запланированного уровня по объему продукции. Изучить оценку влияния факторов на изменение показателей производства продукции, оценку комплектности и ритмичности производства, выявление резервов производства и реализации продукции.

План:

1. Анализ достижения запланированного уровня по объему продукции.
2. Оценка факторов, влияющих на объем производства продукции.
3. Анализ состава и структуры выпускаемой продукции.
4. Анализ комплектности.
5. Анализ ритмичности производства.
6. Анализ реализации продукции

1. Анализ достижения запланированного уровня по объему продукции

Основой анализа является сопоставление объемных показателей, заданных планом предприятия, с фактическими.

При внутрифирменном анализе исследуется уровень валовой и товарной продукции.

Применяется метод сравнения с расчетом:

- абсолютного прироста объема продукции;
- относительного прироста объема продукции;
- индекса объема продукции.

Расчеты проводятся для объемов валовой и товарной продукции, выраженных в стоимостном и трудовом выра-жении. Это объясняется следующим. Соответствующие стоимостные показатели используются в дальнейшем в различных разделах ТЭАП. Поэтому их расчет необходим для решения многих задач анализа. В то же время на них существенное влияние оказывают факторы внешние по отношению к организации. Они находятся под воздействием инфляционных процессов. Трудовые показатели не имеют инфляционной составляющей. Они зависят лишь от динамики процессов внутри организации.

В стоимостном выражении расчет ведется в отпускных ценах и по себестоимости. В бухгалтерском учете валовая и товарная продукция учитываются только по себестоимости. Для перехода к ценам, необходимо рассчитать физический объем продукции и перевести его в отпускные цены.

Сопоставление достигнутого уровня следует провести с:

а) запланированным уровнем;

б) уровнем предыдущего периода.

В первом случае мы получим информацию о качестве работы предприятия, во втором - о его развитии. На основе анализа можно сделать выводы:

1.Об уровне выполнения плана по объему валовой и товарной продукции;

2. О наличии структурных сдвигов. На них указывает расхождение индексов объемов продукции в стоимостном и трудовом выражении;

3. О динамике запасов незавершенного производства. На рост запасов указывает выполнение неравенства

$$J_{вп} > J_{тп}. \quad (31)$$

Если $J_{вп} < J_{тп}$ - запасы незавершенного производства сокращаются.

Если $j_{нчас} > J_c$, это свидетельствует о структурных сдвигах в пользу более трудоемкой (менее материалоемкой продукции). Здесь $J_{нчас}$ - индекс объема продукции, выраженного в трудовом измерении (нормочасах); J_c - индекс объема продукции по себестоимости.

Соотношение $J_{нчас} < J_c$ свидетельствует об обратной тенденции.

Сопоставление относительных показателей объема продукции, выраженного в отпускных ценах и по себестоимости, позволяет выявить структурные сдвиги в пользу разнорентабельной продукции. Если $J_ц > J_c$ это свидетельствует о структурных сдвигах в пользу более рентабельной продукции. Соотношение $J_ц < J_c$ - о структурных сдвигах в пользу менее рентабельной продукции.

Здесь $J_ц$ - индекс объема продукции, выраженного в отпускных ценах.

2. Оценка факторов, влияющих на объем производства продукции

При внутризаводском анализе показатели объема производства продукции обычно рассматриваются в следующих аспектах:

а) как результат использования основных средств предприятия;

б) как результат деятельности персонала.

Анализ может производиться по показателям валовой и товарной продукции (однако далее мы будем использовать только показатель валовой продукции).

Объем производства как результат использования основных средств выражается следующей моделью:

$$ВП = О_ф * Ф, \quad (32)$$

где $Ф$ - стоимость основных средств предприятия, тенге;

$Оф$ - фондоотдача производственных фондов.

Применяя метод индексов, получим:

$$J_{вп} = J_{оф} * J_{ф'} \quad (33)$$

где $J_{вп}$, $J_{оф}$, $J_ф$ - индексы объема продукции, фондоотдачи и стоимости фондов.

Применяя метод дифференцирования получим:

$$\Delta ВП = Оф * \Delta Ф + Ф * \Delta Оф \ , \qquad (34)$$

где $\Delta Ф$, $\Delta О_ф$ - прирост стоимости основных средств и фондоотдачи.

Значение $О_ф$ и $Ф$ в этой формуле принимаются на базисном уровне.

Фондоотдача - качественный фактор. Определяющее влияние фондоотдачи на объем выпуска рассматривается как позитивная тенденция.

Пример 10. Оценить влияние фондоотдачи и стоимости основных средств на объём продукции по следующим исходным данным:

Таблица 5

Показатель	Базисный уровень	Новый уровень
$О_ф$	0,575	0,976
$Ф$	8000	8200

$Jo_ф$ = 0,976/0,575 = 1,696;
Jф = 8200/8000 = 1,025;
$J_{вп}$= 1,696*1,025 = 1,738.
ΔВП = 0,575*(8200 - 8000) + 8200*(0,976-0,575) = 3403,2

Итак, объем валовой продукции вырос на 3403,2 тыс.тенге, в том числе за счет роста среднегодовой стоимости основных средств на 115 тыс. тенге, за счет роста фондоотдачи - на 3288,2 тыс.тенге.

Объем производства как результат использования персонала определяется как

$$ВП = В * Q \qquad (35)$$

где Q - среднесписочная численность работающих, чел;

$В$ - среднегодовая производительность труда (выработка) одного работающего, тенге/чел.

В приведенной модели выработка - качественный фактор, численность - количественный. Для анализа используются традиционные методы ТЭАП (индексный, цепных подстановок).

При оценке динамики объема продукции необходимо установить влияние изменения:

а) физического объема;

б) стоимостного фактора (себестоимости или цены).

Для этой цели можно использовать метод индексов или цепных подстановок. При этом фактический физический объем производства пересчитывается в плановых отпускных ценах или по плановой себестоимости.

Например, при использовании метода индексов для оценки динамики объема товарной продукции.

$$J_{ТП} = (\sum Ц_1 * N_1 / \sum Ц_0 * N_1) * (\sum Ц_0 * N_1 / \sum Ц_0 * N_0) \quad (36)$$

где $Ц_1$, $Ц_0$ - текущие и базисные цены, тенге;

N_1, N_0 - текущий и базисный объем готовой продукции в натуральном измерении, ед.

Первый субиндекс характеризует влияние динамики цен, второй - физических объемов производства.

Примеры 3 и 4 иллюстрируют применение этого метода (для реализованной продукции).

Кроме того в процессе анализа часто рассчитываются дополнительные показатели:

1. Доля прироста продукции за счет повышения производительности труда

$$d\Delta ВП_В = 100 - \frac{J_Q - 100}{J_{ВП} - 100} * 100 \quad (37)$$

где J_Q, $J_{вп}$ - индексы численности производственных рабочих и валовой продукции.

Формула применяется при условии $J_{вп} > J_Q > 100\%$;

2. Условное высвобождение работающих (экономия рабочей силы):

$$E_Q = Q_1 - \frac{ВП^1}{B^0} = \frac{ВП^1}{B^1} - \frac{ВП^1}{B^0} \quad (38)$$

где Q_1- численность работающих в отчетном периоде, чел;

B^1, B^0 - выработка работающих в отчетном и базисном периодах, тенге /чел.;

$ВП^1$ - объем валовой продукции в отчетном периоде, тенге.

Пример 11.

Проанализировать влияние динамики выработки и численности на изменение объема валовой продукции.

Таблица 6

Показатель	Базисный уровень	Новый уровень
В,тыс. тенге /чел. *Q*, чел.	8,250 160	8,340 168

Индексы $J_В = 8{,}340/8{,}250 = 1{,}011$; $JQ = 168/160 = 1{,}05$; $Jen = JB * JQ = 1{,}062$

Метод цепных подстановок:

$\Delta ВП_Q = (Q_1 - Q_o) * В^0 = (168 - 160) * 8{,}250 = 66$ тыс. тенге;

$\Delta ВП_e = (B^1 - B^0) * Q_1 = (8{,}34 - 8{,}25) * 168 = 15{,}1$ тыс. тенге;

$\Delta ВП = \Delta ВП_Q + \Delta ВП_в = 81{,}1$ тыс. тенге.

$d\Delta ВП_B = 100 - (105 - 100) / (106{,}2 - 100) * 100 = 19{,}4\%$ - доля прироста продукции за счет роста производительности труда.

$EQ = 168 - 168 * 8{,}34 / 8{,}25 = -2$ чел.

Таким образом, увеличение объема валовой продукции на 81,1 тыс. тенге объясняется влиянием трудовых факторов.

За счет роста численности на 5% или на 8 человек, объем продукции увеличился на 66 тыс. тенге.

За счет роста выработки на 0,09 тыс. тенге /чел. или на 1,1%, объем продукции увеличился на 15,1 тыс. тенге.

Условное высвобождение работающих составило 2 человека.

3. Анализ состава и структуры выпускаемой продукции

При анализе состава выпускаемой продукции определяют:

1) удельный вес продукции, выпускаемой по государственному или муниципальному заказу;

2) состав товарной продукции по следующим группам:

- основная продукция;
- работы промышленного характера;
- товары народного потребления;
- прочая продукция.

3) показатели выполнения плана по отдельным видам продукции.

Структура продукции отражает удельный вес отдельных видов продукции в общем объеме. Сохранение пропорций между отдельными видами продукции характеризует устойчивое состояние производства. Снижение удельного веса основных видов продукции является индикатором спада производства.

Причинами структурных сдвигов являются:

а) изменение потребности в продукции;

б) изменение условий поставок: сырья, материалов и т. п.

в) сбои в производстве;

г) разновыгодность продукции для ее изготовителей и др.

Для исчисления обобщающего показателя, характеризующего выполнение плана по структуре, необходимо плановый выпуск продукции по отдельным изделиям умножить на показатель выполнения плана по общему объему продукции. Полученные таким путем показатели сопоставляют с отчетными данными и в счет выполнения плана по структуре продукции засчитывают фактические показатели, не превышающие пересчитанные плановые показатели.

Уровень выполнения плана по структуре определяют отношением суммы продукции, засчитываемой в выполнение плана по структуре, к фактическому выпуску товарной продукции, т.е.

$$J_{ВП}^{СТР} = \frac{ТП_{СТТ}}{ТП^{Ф}} * 100 \quad (39)$$

где $ТП_{СТР}$ - объем продукции засчитываемый в счет выполнения плана по структуре.

Пример 12. Определить выполнение плана по структуре на основе следующих исходных данных:

Таблица 7

Изделие	План т. тенге	Факт т. тенге	%	Фактический выпуск в план. структ.	В счет запланированной структуры
А	20	25	125	20*1,1 = 22	22
Б	30	30	100	30*1,1=33	30
Итого	50	55	110	55	52

$$J_{ВП}^{СТР} = \frac{52}{55} * 100 = 94{,}5\%$$

В процессе внутрифирменного анализа структурные сдвиги можно выявить сравнением индексов валовой продукции, выраженной в тенге – $J_{вп\ [р]}$ и нормо-часах – $J_{вп\ [н\text{-}ч]}$

Расхождение этих показа-телей указывает на наличие таких сдвигов.

Иногда, подразделения предприятия предпочитают увеличивать выпуск более дорогой, но менее трудоемкой продукции. Поэтому выполнение плана в стоимостном выражении может сопровождаться его невыполнением в трудовом выражении. Ситуация $J_{вп[н\text{-}ч]} < J_{вп[р]}$ обычно свидетельствует именно об этом.

Анализ влияния структурных сдвигов на производственные затраты осуществляется по динамике себестоимости валовой продукции:

$$С_{вп} = С_{н\text{-}ч} * ВП_{н\text{-}ч} \quad (40)$$

где $ВП_{н\text{-}ч}$ - объем валовой продукции, н-ч; $С_{нч}$ - стоимость 1 н-ч, тенге/н-ч.

Влияние структурных сдвигов в составе продукции на динамику себестоимости определяется методом цепных подстановок:

$$\Delta С_{\text{вп.стр}} = (С_{н\text{-}ч}{}^{Ф} - С_{н\text{-}ч}{}^{ПЛ}) * ВП_{Н\text{-}Ч}{}^{Ф} \quad (41)$$

где $С_{н\text{-}ч}{}^{ф}$, $С_{н\text{-}ч}{}^{пл}$ - стоимость нормо-часа работ фактическая и плановая, тенге/н-ч;

При этом качественным показателем является стоимость нормо-часа.

Пример 13. Оценить влияние структурных сдвигов на динамику валовой продукции методом цепных подстановок.

Таблица 8

Показатель	Базисный период	Отчетный период
$С_{ВП}$ [тыс.тенге] ВП[н-ч]	800 340	920 360

$С_{н\text{-}ч}^{ПЛ} = 800 / 340 = 2{,}353$ тыс.тенге;

$С_{н\text{-}ч}^{Ф} = 920 / 360 = 2{,}556$ тыс. тенге;

$\Delta С_{вп\ стр} = (С_{н\text{-}ч}^{Ф} - С_{н\text{-}ч}^{ПЛ}) * ВП_{Н\text{-}ч}^{Ф} = (2{,}556 - 2{,}353) * 360 = 73$ тенге;

т. е. в результате структурных сдвигов - увеличения удельного веса более дорогой продукции, себестоимость валовой продукции возросла на 73 т.тенге.

Анализ запасов незавершенного производства

В процессе анализа незавершенного производства определяют не только выполнение плана по созданию его необходимых запасов, но и выявляют насколько остатки незавершенного производства на конец анализируемого периода обеспечивают ритмичную работу в последующем периоде.

Для этого по отдельным видам продукции определяют запас незавершенного производства в днях:

$$H_{П} = \frac{H_{ПКН}}{N * t * K_{Т}} \quad \text{или} \quad H_{П} = \frac{H_{ПКР}}{N * C * K_{Н}} \qquad (42)$$

где $H_{ПКН}$, $H_{ПКР}$ – остатки незавершенного производства на конец периода, соответственно в нормо-часах и тенге;

N – среднедневной выпуск продукции в натуральном выражении, шт/день;

t – трудоемкость изготовления изделия, нормо-часы;

$К_{Т}$ – средний коэффициент технической готовности продукции;

$С$ – себестоимость изделия, тенге;

$КН$ – средний коэффициент нарастания затрат в производстве.

Период потребления запаса сравнивается с длительностью производственного цикла – $Т_{ц}$. Если $НП < Т_{ц}$, то запасов незавершенного производства недостает для ритмичной работы.

Пример 14. По данным бухгалтерского баланса остатки незавершенного производства на конец квартала составили 5600 тыс. тенге. Себестоимость изделия составляет 8 тыс. тенге, среднедневной выпуск – 200 шт., коэффициент нарастания затрат – 0,73. Определить достаточен ли запас незавершенного

производства для бесперебойной работы организации, если длительность производственного цикла 12 дней?

Решение.

Период потребления запаса

НП = 5600 / (200 * 8 * 0,73) =4,79 = 5дн. НП = 5 < 12.

Запас незавершенного производства недостаточен.

Анализ выполнения плана по номенклатуре

Номенклатура – это перечень продукции, выпускаемой предприятием с учетом объемов выпуска. План по номенклатуре формируется на основе договоров, заключаемых с заказчиками. Невыполнение плана по номенклатуре равносильно невыполнению этих договоров. Поэтому индекс выполнения плана по номенклатуре характеризует договорную систему предприятия.

Индекс выполнения планового задания по номенклатуре рассчитывается по реализованной или товарной продукции следующим образом:

$$J_{НОМ} = \frac{ТР_з}{ТР^{ПЛ}} \qquad (43)$$

где $ТП^{пл}$ - плановый объем товарной продукции, тенге;

$ТП_З$ - объем товарной продукции, зачитываемой при анализе выполнения плана по номенклатуре, тенге. Определяется как

$$ТП_З = ТП^{пл}, \text{ если } ТП^{ф} > ТП^{пл}; \qquad (44)$$

где $ТП^{Ф}$ – фактический объем товарной продукции, тенге.

Объем продукции учитывается в отпускных ценах.

Пример 15 Определить выполнение плана по номенклатуре.

Таблица 9

Вид продукции	План, млн.тенге	Факт, млн. тенге
А	200	150
Б	800	1000

$$J_{НОМ} = \frac{150 + 800}{200 + 800} = 0{,}95$$

План недовыполнен на 5% вследствие того, что не выпущено на 50 млн. тенге изделия «А».

4. Анализ комплектности

Под комплектностью изделия понимают полное соответствие его состава установленным требованиям, включая оснащение запасными частями и упаковкой.

В процессе анализа эксперт должен решить две проблемы:

а) оценить выполнение плана по комплектности продукции;

б) оценить объем выпуска продукции, необходимый для доукомплектования созданного задела.

Оценка выполнения плана по комплектности осуществляется следующим образом:

1.По каждой номенклатурной позиции, входящей в изделие, рассчитывается число комплектов. Расчет производится делением количества выпущенных деталей, узлов на их применяемость. Применяемость - это количество де-талей данного вида, необходимое для изготовления одного изделия.

2. Определяется минимальное из этих чисел, оно и будет характеризовать фактическое количество полностью изготовленных комплектов.

3.Определяется индекс выполнения плана по комплектности и абсолютный прирост по сравнению с планом. При этом фактическое количество комплектов сравнивается с плановым.

Пример 16. Данные о производстве деталей, входящих в комплект изделия "А", приведены в таблице. Определить вы-полнение плана по комплектности продукции.

Таблица 10

Деталь	Применяемость	Кол-во комплектов (план.)	Кол-во изготовленных деталей (факт.)
А1	4	50	223
А2	3	50	181
А3	2	50	102

Решение

Деталь	Количество изготовленных комплектов
А1	55 + 3дет.
А2	60 + 1дет.
А3	51

Итак, минимальное число комплектов произведено по позиции А3. Именно такое число комплектов можно собрать из изготовленных деталей.

Выполнение плана по комплектности:

$$J = 51/50*100 = 102\%;$$

Цель доукомплектования - осуществить выпуск деталей и узлов изделия так, чтобы был использован весь ранее созданный задел.

Оценка объема выпуска продукции, необходимого для доукомплектования созданного задела осуществляется следующим образом:

1. Определяется наибольшее число комплектов, которое может быть произведено из созданных деталей.

2. Определяется число деталей, которое нужно для производства этого числа комплектов по каждой номенклатурной позиции.

3. Определяется разность потребного и фактически выпущенного числа деталей.

Пример 17. Проведем доукомплектование задела по данным предыдущего примера. Максимальное число комплектов по позиции А2. Чтобы по этой позиции не осталось задела, должен быть произведен 61 комплект.

Таблица 11

Деталь	Произведено комплектов	Дополнительный выпуск деталей, ед.
А1	55+3дет.	61*4-223=21
А2	60+1дет.	61*3-181=2
А3	51	61*2-102=20

5. Анализ ритмичности производства

Под ритмичностью понимается равномерный выпуск продукции в анализируемом временном интервале. Особенно актуальна проблема ритмичности для массового и крупносерийного производства. Сбои в ритме приводят к дополнительным затратам.

Оценка ритмичности осуществляется следующим образом:

1) по данным отчетного периода составляется график фактического выпуска продукции. На каждый рабочий день этого периода рассчитывается фактический объем выпущенной продукции в процентах от всего объема;

2) рассчитывается среднедневной плановый выпуск продукции в процентах от всего объема:

$$N_{ПР} = \frac{100\%}{n_{раб}} \qquad (45)$$

где $n_{раб}$ - число рабочих дней в исследуемом периоде.

3) на каждый рабочий день фактический объем выпущенной продукции в процентах от всего объема сравнивается с плановым. Если фактический меньше планового, то в зачет выполнения плана по ритмичности на этот день принимается фактический объем. В противном случае -плановый.

4) определяется сумма объемов продукции, принятых в зачет плана по ритмичности. Она и характеризует процент выполнения этого плана.

Исследования проводятся как в целом по предприятию, так и по отдельным видам продукции. В выводах указывается уровень выполнения

плана по предприятию, изделиям, виновники невыполнения. Дальнейший анализ проводится с целью выявления причин неритмичной работы.

Пример 18. Массовое производство в течение 5 дней должно выпустить продукции на 200 т. тенге. По отчету динамика выпуска выглядела следующим образом

День	1	2	3	4	5	Итого
Объем, т. тенге	-	20	30	80	70	200

Оценим ритмичность производства. Решение (см. ниже)

Таблица 12

Показатель	1	2	3	4	5	Итого
Объем, факт,т.тенге	-	20	30	80	70	200
Объем, факт,%.	-	10	15	40	35	100
Выпуск при ритмичной работе, т.тенге	40	40	40	40	40	200
Выпуск при ритмичной работе,%	20	20	20	20	20	100
Принимается взачет плана по ритмичности,%		10	15	20	20	65

Выполнение плана по ритмичности: $J_{ритм}$ = 65%.

6. Анализ реализации продукции

Основные задачи:

1. Определение уровня выполнения плана по реализации продукции.
2. Выявление и измерение факторов, влияющих на изменение объема реализации.
3. Оценка выполнения договорных обязательств.

Анализ выполнения плана по реализации продукции осуществляется медом сравнения. Оценивается влияние цен и физического объема реализации на динамику выручки от реализации (примеры 3 и 4).

При анализе факторов, влияющих на изменение объема реализации исследуется структура реализованной продукции. Определяется удельный вес основной (профильной) продукции предприятия, продукции непромышленных хозяйств. Если доля основной продукции невысока, это свидетельствует о необходимости перехода на выпуск новой продукции, перепрофилирования предприятия.

Оценка влияния факторов на изменение объема реализации по сравнению с планом или с иным периодом осуществляется с использованием метода балансовой увязки. При этом прирост реализованной продукции представляется в виде функции следующих факторов:

$$\Delta РП = \Delta ТП + (\Delta ГПн - \Delta ГПк) + (\Delta ТОн - \Delta ТОк), \quad (46)$$

где *ΔТП* - изменение производства товарной продукции, тенге;

ΔГПн,к- изменение остатков готовой продукции на складе соответственно на начало и конец анализируемого периода, тенге;

ΔТОн,к - изменение остатков продукции отгруженной, но неоплаченной (дебиторской задолженности) соответственно на начало и конец анализируемого периода, тенге;

Для сопоставления все факторы модели пересчиты-ваются в отпускных ценах. Так как в бухгалтерском учете готовая (товарная) и отгруженная продукция, показываются по себестоимости, для их перевода в базовые цены используется коэффициент пересчета - *КПЕР,* рассчитываемый как отношение выручки от реализации продукции в отпускных ценах к себестоимости реализованной продукции.

После определения приращения вышеперечисленных факторов эксперт должен определить причины, вызвавшие динамику этих факторов. При этом следует рассмотреть, по крайней мере три группы причин:

а) связанные с производством (определяют *ΔТП);*

б) связанные со сбытом (определяют *ΔГП);*

в) связанные с платежеспособным спросом (определяют *ΔТО).*

Оценка выполнения договорных обязательств осуществляется посредством расчета индекса выполнения планового задания по номенклатуре. Для расчета используется объем реализованной продукции в отпускных ценах.

Причины невыполнения договорных обязательств классифицируются на:

- зависящие от предприятия (несоответствие объема выпуска объему поставок, низкая ритмичность производства и т. д.)

- не зависящие от предприятия (срыв поставок материально-технических ресурсов, сбои в транспортом обеспечении и т. д.)

Тема 3. Анализ производственного потенциала предприятия и его использования

Цель: Изучить анализ производственного потенциала и обеспеченности предприятия трудовыми ресурсами, анализ использования фонда рабочего времени, анализ производительности труда, анализ эффективности использования трудовых ресурсов.

План:

1 Анализ обеспеченности предприятия трудовыми ресурсами.
2 Анализ использования фонда рабочего времени
3 Анализ производительности труда
4 Анализ эффективности использования трудовых ресурсов

1 Анализ обеспеченности предприятия трудовыми ресурсами

Под производственным потенциалом понимают максимально возможный производственный результат, который может быть получен при наиболее эффективном использовании производственных ресурсов, при имеющемся уровне техники и технологий, передовых формах организации производства.

Анализ производственного потенциала включает оценку соответствия потребляемых ресурсов объемам выпускаемой продукции.

В составе производственных ресурсов учитываются:

- персонал;
- внеоборотные активы;
- оборотные активы.

К трудовым ресурсам относится та часть населения, которая обладает необходимыми физическими данными, знаниями и навыками труда в соответствующей отрасли. От обеспеченности предприятия трудовыми ресурсами и эффективности их использования зависят объем и своевременность выполнения всех работ, эффективность использования оборудования, машин, механизмов и как результат объем производства продукции, ее себестоимость, прибыль и ряд других экономических показателей.

Основными задачами анализа являются:

1. Изучение и оценка обеспеченности предприятия и его структурных подразделений трудовыми ресурсами в целом, а также по категориям и профессиям;

2. Определение и изучение показателей текучести кадров;

3. Выявление резервов трудовых ресурсов, более полного и эффективного их использования.

Источниками информации для анализа служат план по труду, статистическая отчетность "Отчет по труду", данные табельного учета и отдела кадров.

Анализ обеспеченности трудовыми ресурсами включает:

- анализ динамики численности и структуры персонала;
- изучение движения рабочей силы и использования рабочего времени;
- оценку уровня производительности труда, а также темпов ее изменения.
- факторный анализ производительности труда;
- анализ заработной платы.

Анализ численности и состава работающих осуществляется с использованием метода сравнения. Рассчитываются относительные и абсолютные показатели, характеризующие динамику численности как всего персонала, так и отдельных категорий работающих. Особое внимание уделяется динамике численности основных производственных рабочих.

В процессе анализа определяют условное высвобождение (привлечение) рабочих с учетом изменения объема производства продукции:

$$\Delta Q_p = Q^1_p - Q^0_p . * J^{ВП} \quad (47)$$

где Q_p, Q_p. - соответственно численность рабочих фактическая и базисная, чел.

Анализ состава персонала осуществляется на основе изучения структуры работающих по категориям:

- рабочие - лица, непосредственно занятые производством материальных ценностей;
- служащие, среди которых выделяются:
  - руководители - лица, занятые управлением организацией (и ее структурными подразделениями), главные специалисты;
  - специалисты - лица, занятые инженерно-техническими и иными работами;
  - другие работники, относящиеся к служащим.

Для последующего анализа себестоимости продукции важное значение имеет дифференциация персонала по сферам деятельности. При этом изучается изменение численности работающих:

- занятых в основной деятельности, затраты на оплату труда которых относятся на себестоимость продукции;
- занятых в неосновной деятельности - работников коммунальных, оздоровительных, учебных подразделений, жилищного хозяйства и т.д. Затраты на содержание этих работников относятся на прибыль.

При анализе состава и структуры персонала определяются соотношения численности каждой категории работающих к численности рабочих. Фактические соотношения сравниваются с плановыми, с показателями предшествующих периодов, а также с оптимальными соотношениями.

Стабильность состава персонала является существенной предпосылкой роста производительности труда и эффективности производства. Поэтому дальнейшим развитием анализа является изучение движения рабочей силы и ее динамики.

Обеспеченность предприятия трудовыми ресурсами определяется сравнением фактического количества работников по категориям и профессиям с плановой потребностью. Особое внимание уделяется анализу обеспеченности предприятия кадрами наиболее важных профессий. (см. Таблицу 13) Необходимо анализировать и качественный состав трудовых ресурсов по квалификации. Квалификационный уровень работников во многом зависит от их возраста, стажа работы, образования и т.д. Поэтому в процессе анализа изучают изменения в составе рабочих по этим признакам.

Административно-управленческий персонал необходимо проверить на соответствие фактического уровня образования каждого работника занимаемой должности и изучить вопросы, связанные с подбором кадров, их подготовкой и повышением квалификации.

Таблица 13 – Обеспеченность предприятия трудовыми ресурсами

Категория работников	Численность		% обеспеченности
	план	факт	
Среднесписочная численность производственного персонала	300	300	100
В том числе рабочие	250	255	102,0
Из них: Мотористы	90	93	103,3
Слесари	80	85	106,3
Вспомогательные рабочие	40	39	97,5
Инженерно-технические работники	40	38	95,0

Анализ движения рабочей силы и использования рабочего времени.

Движение трудовых ресурсов характеризуется следующими показателями:

1) Коэффициент оборота по приему:

$$К_{об.пр.} = Q_{прин} / Q \quad (48)$$

где $Q_{прин}$ - количество принятых работников за анализируемый период, чел.,

Q - среднесписочная численность персонала, чел.

2) Коэффициент оборота по выбытию:

$$К_{об.выб.} = Q_{выб.} / Q \quad (49)$$

где $Q_{выб}$ - количество выбывших работников за анализируемый период, чел.

3) Коэффициент текучести:

$$К_{тек} = Q_{неув}../ Q, \quad (50)$$

где $Q_{неув}$. - количество работников, выбывших по неуважительным причинам (по собственному желанию, за нарушения трудовой дисциплины), чел.

В процессе анализа устанавливаются причины текучести персонала, к которым относятся: неудовлетворительный уровень организации труда и заработной платы (снижение заработной платы, задолженность по выплате заработной платы, неблагоприятные условия и режим труда); недостаточный уровень социально-бытового обеспечения работников, неудовлетворенность профессией, использование работников не по специальности и другие причины.

Наряду с показателями движения рабочей силы анализируются показатели использования рабочего времени, к которым относятся:

- структура календарного и максимально возможного фондов рабочего времени;

- средняя продолжительность рабочего месяца (квартала, года) - $T_м$:

$$T_м = Ч_{дн} / Q_1 \qquad (51)$$

где $Ч_{дн}$ - число человеко-дней, отработанных рабочими за анализируемый период (месяц, квартал, год).

- средняя продолжительность рабочего дня $Т_{дн}$:

$$T_{дн} = Ч_{час} / Ч_{дн} \qquad (52)$$

где $Ч_{час}$ - число отработанных человеко-часов за анализируемый период.

При анализе использования рабочего времени изучаются целодневные простои и внутрисменные потери рабочего времени. Для выяснения причин целодневных и внутрисменных потерь анализируют баланс рабочего времени. Но в балансе отражаются только учтенные потери рабочего времени.

Поэтому для выявления неучтенных потерь применяются методы - фотография и самофотография рабочего дня, метод моментных наблюдений.

Целодневные и внутрисменные потери рабочего времени классифицируются на:

- предусмотренные законодательством (отпуска, болезни) и не предусмотренные законодательством (отгулы с разрешения администрации, прогулы);

- возникшие по инициативе администрации (отпуска без сохранения или с частичным сохранением заработной платы) и возникшие из-за нарушения трудовой дисциплины.

Потери рабочего времени отражают резерв времени и оказывают влияние на уровень производительности труда, а значит, и на объем выпускаемой продукции.

Ответственным этапом в анализе является изучение *движения рабочей силы.* Анализ осуществляется в динамике за ряд лет на основе различных коэффициентов (см. Таблицу 14).

Таблица 14 - Показатели движения рабочей силы

Название показателя	Формула расчета показателя	Экономическое содержание показателя
Коэффициент оборота по приему ($К_п$)	$К_п = \frac{Ч_п}{ССЧ}$	Характеризует удельный вес принятых работников за период
Коэффициент оборота по выбытию ($К_в$)	$К_в = \frac{Ч_в}{ССЧ}$	Характеризует удельный вес выбывших за период работников
Коэффициент текучести кадров ($К_т$)	$К_т = \frac{Ч_{собств.} + Ч_{наруш.дисц.}}{ССЧ}$	Характеризует уровень увольнения работников по отрицательным
Коэффициент постоянства кадров ($К_{пост}$)	$К_т = \frac{Ч_Г}{ССЧ}$	Характеризует уровень работающих на данном предприятии постоянно в анализируемом периоде (году,
Коэффициент замещения ($К_з$)	$К_п = \frac{Ч_п - Ч_в}{ССЧ}$	Характеризует удельный вес замещенных работников за период

Примечание. ССЧ - среднесписочная численность работников.

$Ч_п$- количество принятых в отчетном периоде работников.

$Ч_в$ - количество выбывших в отчетном периоде работников.

$Ч_{собств}$ - количество уволенных по собственному желанию.

$Ч_{наруш.дисц.}$- количество уволенных за нарушение корпоративной дисциплины.

$Ч_г$- количество работников, проработавших весь год

Пример. Анализ движения рабочей силы.

Показатель	Прошлый год	Отчетный год
Численность ППП на начало года	160	190
Приняты на работу	60	90
Выбыли	30	50
В том числе: по собственному желанию	15	30
уволены за нарушение дисциплины	5	8
Численность персонала на конец года	190	230
Среднесписочная численность персонала	175	205
Коэффициент оборота по приему работников	0,34	0,44
Коэффициент оборота по выбытию работников	0,17	0,24
Коэффициент текучести кадров	0,11	0,19
Коэффициент постоянства кадров	0,74	0,68
Коэффициент замещения	0,17	0,2

Необходимо изучить причины увольнения работников (по собственному желанию, сокращению кадров, из-за нарушений трудовой дисциплины и др.).

Напряжение в обеспечении предприятия трудовыми ресурсами может быть несколько снято за счет более полного использования имеющейся рабочей силы, роста производительности труда, интенсификации производства, комплексной механизации и автоматизации производственных процессов, внедрения новой более производительной техники, усовершенствования технологии и организации производства. В процессе анализа должны быть

выявлены резервы сокращения потребности в трудовых ресурсах в результате проведения вышеперечисленных мероприятий.

2 Анализ использования фонда рабочего времени

Полноту использования трудовых ресурсов можно оценить по количеству отработанных дней и часов одним работником за анализируемый период времени, а также по степени использования фонда рабочего времени. Такой анализ проводится по каждой категории работников, по каждому производственному подразделению и в целом по предприятию (см. Таблицу 15)

Фонд рабочего времени *(ФРВ)* зависит от численности рабочих *(ЧР),* количества отработанных дней одним рабочим в среднем за год *(Д)* и средней продолжительности рабочего дня (П): $ФРВ = ЧР \times Д \times П$

На анализируемом предприятии фактический фонд рабочего времени меньше планового на 14959,8 ч.

Как видно из приведенных данных, имеющиеся трудовые ресурсы предприятие использует недостаточно полно. В среднем одним рабочим отработано по 213 дней вместо 223, в связи с чем сверхплановые целодневные потери рабочего времени составили на одного рабочего 10 дней, а на всех — 1540 дней, или 12166ч (1540 х 7,9).

Таблица 15 – Использование трудовых ресурсов предприятия

Показатель	Прошлый год	Отчетный год		Отклонение	
		план	факт	от прошлого года	от плана
Среднегодовая численность рабочих (ЧР)	150	150	154	+4	+4
Отработано дней одним рабочим за год (Д)	223	223	213	-10	-10
Отработано часов одним рабочим за год (Ч)	1739,4	1761,7	1618,8	-120,6	-142,9
Средняя продолжительность рабочего дня (П), ч	7,8	7,9	7,6	-0,2	-0,3
Общий фонд рабочего времени (ФРВ), чел-ч.	260910	264255	249295,2	-11614,8	-14959,8

Существенны и внутрисменные потери рабочего времени: за один день они составили 0,3 ч. Общие потери рабочего времени – 22006,6 ч (1618,8-1761,7)*154 или 8,4% (22006,6/249295,2)

Для выявления причин целодневных и внутрисменных потерь рабочего времени сопоставляют данные фактического и планового баланса рабочего времени. Они могут быть вызваны разными объективными и субъективными обстоятельствами, не предусмотренными планом: дополнительными отпусками с разрешения администрации, заболеваниями рабочих с временной потерей трудоспособности, прогулами, простоями из-за неисправности оборудования,

машин, механизмов, из-за отсутствия работы, сырья, материалов, электроэнергии, топлива и т.д. Каждый вид потерь анализируется подробнее, особенно те, которые зависят от предприятия. Уменьшение потерь рабочего времени по причинам, зависящим от трудового коллектива, является резервом увеличения производства продукции, который не требует дополнительных капитальных вложений и позволяет быстро получить отдачу.

3 Анализ производительности труда

В процессе анализа производительности труда осуществляется:

- оценка выполнения плана и динамики уровня производительности труда;
- определение прироста продукции за счет повышения производительности труда;
- расчет высвобождения (привлечения) работающих за счет повышения производительности труда;
- расчет влияния факторов на изменение уровня производительности труда и возможное повышение производительности за счет выявленных резервов.
- оценка соотношения темпов изменения производительности труда и средней заработной платы.

Для оценки уровня производительности труда используется показатель выработки - объем продукции (как правило, валовой), выпускаемой одним работником в единицу времени - год, день, час.

Годовая выработка:

$$B = \frac{ВП}{Q} \tag{53}$$

где $ВП$ - годовой объем валовой продукции, тенге; Q - среднесписочная численность работающих, чел.

Анализ выполнения плана и динамики по уровню производительности труда начинается с определения и абсолютного, и относительного изменения показателя:

$$J^B = (B^1 / B^0) * 100\%, \tag{54}$$

где B, B - фактический и базисный (плановый, предшествующего периода) уровень производительности труда, тенге/чел.

$$\Delta B = B^1 - B^0, \tag{55}$$

где ΔB - абсолютное изменение выработки. При анализе выполнения плана (динамики) по уровню выработки рассчитываются показатели:

- прирост объема продукции за счет изменения выработки:

$$\Delta ВП_{в} = (B^{1} - B^{00}) * Q^{1}, \quad (56)$$

где B^{1}, B^{0} – фактический и базисный уровень выработки, тенге/чел.;

Q^{1} – фактическая численность работающих;

- доля прироста валовой продукции за счет изменения выработки, %:

$$D\Delta вп_{в} = 100 - ((J^{Q} - 100) / (f^{17} - 100)) * 100 , \quad (57)$$

где J^{Q} - индекс изменения численности, %;

$J^{ВП}$ - индекс изменения объема валовой продукции, %.

Расчет производится при условии:

$$J^{ВП} > J^{Q} > 100\%; \quad (58)$$

- экономия (дополнительное привлечение) численности работающих за счет изменения производительности труда:

$$Э_{Q} = Q^{1} - ВП^{1} / B^{0}, \quad (59)$$

где B^{0} - базисный уровень выработки, тенге/чел.;

Q^{1} - фактическая численность работающих.

Пример 19. Рассчитать долю прироста валовой продукции и условное высвобождение численности на основе следующих исходных данных:

Показатели	План	Факт	Изменение	
			Абсолютное	%
Численность работающих, чел	100	98	-2	-2
Средняя выработка работающих, т.тенге/чел.	840	920	+80	+9,5
Валовая продукция т.тенге	84000	90160	+6160	+7,3

$d_{\Delta ВПв}$ = 100%, так как численность работающих снижается, весь прирост продукции 6160 т.тенге получен за счет роста выработки.

$Э_{Q}$ = 98 - 90160/840 = 98 -107 = - 9 чел.

Условное высвобождение численности за счет роста выработки составило 9 человек.

Наиболее обобщающим показателем производительности труда является *среднегодовая выработка продукции одним работающим (ТВ),* определяемая как частное от деления всего объема товарной продукции на среднесписочную численность работающих (см. Рисунок 4).

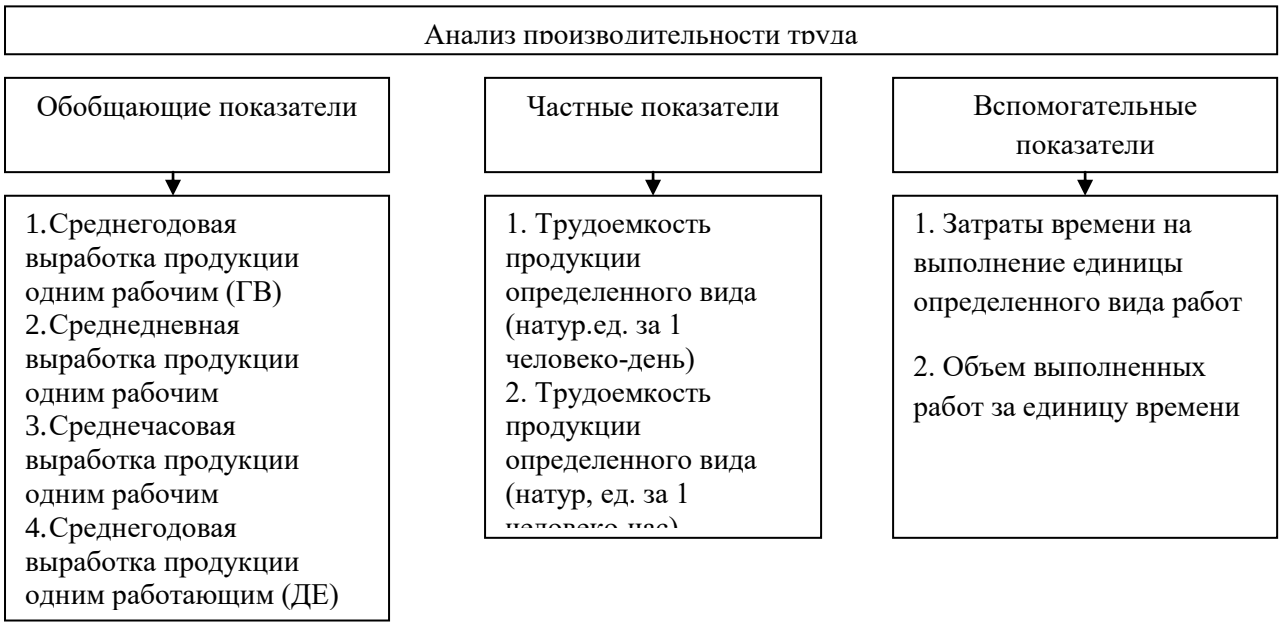

Рисунок 4- Система показателей анализа производительности труда

На годовую выработку влияют несколько факторов.

Рассмотрим *четырехфакторную мультипликативную модель анализа:*

$$ГВ = Д \times t \times Д_р \times СВ \quad (60)$$

Для оценки уровня производительности труда применяется система обобщающих, частных и вспомогательных показателей.

Таким образом, рассматривается зависимость годовой выработки одного работающего от следующих факторов:

- количество отработанных одним рабочим дней (Д) - количественный;
- средняя продолжительность рабочего дня (t) - количественный;
- доля рабочих в общей численности персонала ($Д_р$) - структурный;
- среднечасовая выработка продукции одним рабочим (СВ) - качественный.

По результатам анализа представленной модели изучается влияние на выпуск продукции:

- использования фонда рабочего времени (факторы Д и t)
- структуры персонала (фактор $Д_р$);
- производительности труда рабочих (фактор СВ).

Трудоемкость - затраты рабочего времени на единицу или весь объем изготовленной продукции

$$ТЕ_i = \frac{ФРВ_i}{x_i} \quad (61)$$

где $ФРВ_i$ — фонд рабочего времени на изготовление i-го вида изделий;

x_i — количество изделий одного наименования в натуральном выражении.

Данный показатель является обратным среднечасовой выработке продукции.

Снижение трудоемкости продукции — важнейший фактор повышения производительности труда. Рост производительности труда происходит в первую очередь за счет снижения трудоемкости продукции. Достигнуть это возможно за счет внедрения мероприятий НТП, механизации и автоматизации производства и труда, а также увеличения объема кооперированных поставок, пересмотра норм выработки и т. д.

В процессе анализа изучают динамику трудоемкости, выполнение плана по ее уровню, причины ее изменения и влияние на уровень производительности труда. Если возможно, следует сравнить удельную трудоемкость продукции по другим предприятиям отрасли, что позволит выявить передовой опыт и разработать мероприятия по его внедрению на анализируемом предприятии.

Пример. Анализа трудоемкости производства продукции.

Производственные данные ТОО «Алгоритм-плюс».

Показатели	Базисный год	Отчетный год		Рост уровня показателя, %		
		план	факт	план к прошлому году	факт к прошлому году	факт к плану
Товарная продукция, тыс. ДЕ	80 200	81600	81640	101,7456	101,7955	100,0490
Отработано всеми рабочими человеко-часов	2 986120	2 896 000	2765 400	96,9820	92,6085	95,4903
Удельная трудоемкость на 1 ДЕ, ч	37,23	35,48	33,87	95,2995	90,9750	95,4622
Среднечасовая наработка, ДЕ	26,86	28,18	29,52	104,9144	109,9032	104,7551

Перед менеджерами стоит задача проанализировать выполнение плана по уровню трудоемкости продукции.

Решение

1. Плановый прирост производительности труда (часовой выработки) за счет снижения трудоемкости продукции:

$$\Delta CC_0 = \frac{\Delta TT \times 100\%}{100\% - \Delta TT} = \frac{(100{,}0000 - 95{,}2995) \times 100\%}{100\% - (100{,}0000 - 95{,}2995)} = \frac{4{,}7005 \times 100\%}{95{,}2995} = 4{,}9324$$

2. Фактический рост производительности труда за счет снижения трудоемкости к уровню прошлого года:

$$\Delta CC_1 = \frac{(100{,}0000 - 90{,}9750) \times 100\%}{100{,}0000 - (100{,}0000 - 90{,}9750)} = \frac{9{,}025 \times 100\%}{90{,}9750} = 9{,}9203\,.$$

План по снижению трудоемкости перевыполнен на 4,3245% (95,2995%-90,9750%), в результате чего среднечасовая выработка продукции возросла на 4,9879% (9,9203 - 4,9324).

3. Зная, как изменилась среднечасовая выработка, можно определить изменение трудоемкости продукции: $\Delta TE\% = \frac{\Delta CC\% \times 100}{100 + \Delta CC}$

$$\Delta TE\%_0 = \frac{4{,}9324 \times 100}{100 + 4{,}9324} = 4{,}7005\%.$$

$$\Delta TE\%_1 = \frac{9{,}9203 \times 100}{100 + 9{,}9203} = 9{,}0250\%.$$

Вывод. Между трудоемкостью продукции и уровнем производительности труда существует обратно пропорциональная зависимость. Поэтому общая удельная трудоемкость продукции зависит от тех же факторов, что и среднечасовая выработка рабочих.

В процессе последующего анализа изучают показатели удельной трудоемкости по видам продукции. Изменение среднего уровня удельной трудоемкости может произойти за счет изменения ее уровня по отдельным видам продукции ($ТЕ_i$) и структуры производства ($Д_{x1}$).

В заключение анализа определяют *резервы снижения удельной трудоемкости* продукции по отдельным изделиям и в целом по предприятию.

Факторный анализ производительности труда.

Важнейшим этапом анализа уровня производительности труда является оценка влияния факторов на его изменение

По традиции исследуется влияние следующих факторов:

а) структурных сдвигов:

- в составе продукции;
- в составе подразделений предприятия;

б) уровня кооперирования;

в) удельного веса рабочих в общей численности работающих;

г) действительного фонда времени и часовой производительности труда рабочих.

На стоимостный показатель производительности труда оказывает влияние изменение структуры продукции. Влияние структурных сдвигов оценивается путем сопоставления индексов производительности труда, рассчитанных по стоимостному и трудовому показателям выработки:

Различия в индексах характеризует изменение структуры выпускаемой продукции.

На изменение уровня производительности труда организации оказывает влияние изменение производительности труда отдельных структурных подразделений, а также изменение удельного веса этих структурных подразделений по численности работающих с различным уровнем производительности труда работающих.

Для оценки влияния этого структурного фактора определяют индекс производительности труда переменного, постоянного состава, и структурных сдвигов.

Объем валовой продукции можно рассчитать как

$$ВП = \sum B_i * Q_i, \quad (62)$$

где B_i - производительность труда работающего в i-м подразделении, тенге/чел.;

Q_i - численность работающих в i-м подразделении, чел.

Средняя производительность по предприятию:

$$B = ВП/Q = \sum B_i * Q_i / \sum Q_i = \sum B_i * d_i, \quad (63)$$

где Q - численность работающих на предприятии, чел.;

d_i - удельный вес i-го подразделения в численности работающих предприятия.

Индекс производительности труда переменного состава:

$$J_B = B_1/B_O = \sum Bi*di/\sum Bo*do = (\sum Bi*di/\sum Bo*di)*(\sum Bo*di/\sum Bo*do) = J_{пост} * J_{стр}$$

где $J_{пост}$ - индекс производительности постоянного состава. Характеризует влияние динамики выработки одного работающего без учета структурных сдвигов:

$$J_{пост} = \sum Bi*di/\sum Bo*di \quad (64)$$

$J_{стр}$ - индекс производительности, отражающий влияние структурных сдвигов:

$$J_{стр} = \sum Bo*di/\sum Bo*do \quad (65)$$

Пример 20.

Определить влияние структурных сдвигов по численности работающих подразделений организации на изменение производительности труда.

Таблица 16

Подразделения	Базисный период				Отчетный период				I_B %
	$ВП^0$,т. тенге	Q^0		B^0 р/чел	$ВП^1$ т. тенге	Q^1		B^1р/чел	
		чел	d_Q %			Чел	$d_Q{}^1$%		
№i	8i0	200	50	4050	1260	240	37,5	5250	129,6
№2	2000	200	50	10000	5240	400	62,5	13100	131
В целом	2810	400	100	7025	6500	640	100	10156	144,6

1. Рассчитаем индекс производительности труда переменного состава:

$J_B = B_1/B_o = (10156/7025)* 100\% = 144,6\%$.

2. Определим индекс производительности труда постоянного состава:

J_{nocm} =(10156/(4050.0,375+10000.0,625)) *100°%o =130,5%.

3. Индекс производительности труда, отражающий влияние структурных сдвигов:

J_{cmp} = ((4050.0,375+10000.0,625)/7025)*100% = 110,8%.

Уровень производительности труда увеличился в среднем по организации на 30,5% при неизменной структуре работающих подразделений. Изменение структуры работающих по подразделениям организации повлияло на увеличение уровня выработки на 10,8%.

На стоимостный показатель производительности труда оказывает влияние изменение уровня кооперирования.

Уровень кооперирования - удельный вес продукции, получаемой со стороны в общем объеме продукции. Для оценки влияния данного фактора определяют уровень производительности труда без учета продукции, получаемой от сторонних организаций.

Рассмотрим влияние изменения кооперирования на изменение выработки.

Выработка по всему объему валовой продукции, включающей кооперированные поставки:

Соответствующий индекс рассчитывается как:

$$B' = ВП^1 * Q^{0\,B} = ВВ \sim ВП * Q^1 \qquad (66)$$

Выработка за вычетом кооперированных поставок:

$$ВП(1 - d_k) \qquad (67)$$

где *dk* - удельный вес продукции, получаемой со стороны в общем объеме (коэффициент кооперирования).

$$\text{Соответствующий индекс } ВП(1 - 4) * Q^0 \qquad (68)$$

Индекс уровня кооперирования определяется как:

Схема анализа выглядит следующим образом:

1. Рассчитывается *B* и J_B;
2. Рассчитывается d_k и $J_K oo_n$;
3. Рассчитывается $J_{BK}=J_B*J_K$

Пример 21. Оценить влияние уровня кооперирования на изменение производительности труда по следующим исходным данным:

Таблица 17

Показатель	Базисный период	Отчетный Период
Производительность труда	4,0	4,5
Коэффициент кооперированности	0,2	0,25

Определим индекс выработки: $J_B = (B^1 / B°)*100\% = (4,5/4)* 100\% = 112,5\%$.

Индекс кооперирования

$J_{KOOn} = 0,75 / 0,8 = 0,93$.

Тогда, индекс выработки без учета продукции, получаемой со стороны:

$J_B- = 1,125x0,93 = 1,055$.

Таким образом, увеличение производительности труда в отчетном периоде на 12,5% или 0,5 тенге. во многом определяется ростом кооперирования поставок. Увеличение уровня кооперирования привело к росту производительности труда на 7% (112,5% - 105,5% = 7%) или на 4*0,07=0,28 тенге.

На изменение уровня производительности труда работающего оказывают влияние удельный вес рабочих в общей численности *(d^)* и производительность труда рабочего *(Bпр.)*.

Влияние данных факторов определяют методом цепных подстановок на основе следующей взаимосвязи:

$$B=d * B \quad (69)$$

Сопоставление индексов изменения производительности труда работающих (J_B) и рабочих ($J_{B\ пр}$) позволяет определить изменение структуры персонала.

Если $J_B < J_{B\ пр}$, то это свидетельствует о снижении доли производственных рабочих в общей численности.

Уровень производительности труда производственных рабочих за период зависит от действительного фонда рабочего времени *(F)* и часовой производительности труда *(В час)*:

Часовая производительность труда определяется как:

$$ВЧАС=ВП / (QP*FMP), \quad (70)$$

где *Qp* - среднесписочная численность производственных рабочих, чел;

$БД_Р$ - действительный фонд времени одного производственного рабочего, час.

Сопоставление индексов часовой выработки и производительности за период позволяет оценить влияние использования рабочего времени на эффективность работы рабочих.

Неравенство $J_{B\ час} > J_{B\ пр}$, свидетельствует о наличии потерь рабочего времени.

Часовая производительность труда рабочего зависит от организационно-технического уровня производства, который определяется уровнем фондовооруженности, энерговооруженности производства, степенью автоматизации и механизации труда, уровнем кооперирования и т. д., а также от качественного состава рабочих (квалификации, стажа работы, возраста и т.д.). Влияние этих факторов на часовую выработку определяется с помощью методов корреляционного анализа.

Анализ заработной платы

Для проведения анализа заработной платы рассчитываются следующие показатели:

а) средняя заработная плата персонала:

$$ЗП = ФЗП/Q, \quad (71)$$

где *ФЗП* - фонд заработной платы организации; *Q* - общая численность работающих.

б) средняя заработная плата работников основной деятельности:

$$ЗП = ФЗПосн/)осн\ , \quad (72)$$

где $ФЗП_{осн}$ - фонд заработной платы работников основной деятельности, руб;

Qtrcii - среднесписочная численность работников основной деятельности, чел.

в) уровень задолженности по заработной плате:

$$^{К}зад = {}^{(ФЗП}начисл - {}^{ФЗП}выпл^{)/ФЗП}начисл \quad (73)$$

где $К_{зад}$ - уровень задолженности перед работниками по выплате заработной платы;

ФЗПвыпл - фактически выплаченная заработная плата, тенге;

ФЗПначисл - начисленная к выплате заработная плата работников списочного и несписочного состава (за вычетом подоходного налога и отчислений во внебюджетные фонды из заработной платы), тенге.

Приведенные показатели оцениваются в динамике. При этом необходимо провести сравнение средней заработной платы работников с уровнем прожиточного минимума, со среднеотраслевой заработной платой (если существует статистическая информация). Уровень задолженности по заработной плате является индикатором социальной напряженности в организации. Чем ближе значение этого показателя к 1, тем ближе находится организация к предбанкротному состоянию. В процессе анализа сопоставляют индекс изменения производительности труда с индексом изменения средней заработной платы, т.е. Jв^J^. Опережение темпов роста производительности труда по сравнению с

темпами роста заработной платы ведет к экономии себестоимости продукции и, соответственно, к повышению финансовых результатов.

4 Анализ эффективности использования трудовых ресурсов

Большое значение для оценки эффективности использования трудовых ресурсов на предприятии имеет показатель рентабельности персонала (отношение прибыли к среднесписочной численности персонала)

$$R_{ППП} = \frac{Прибыль\,от\,реализации\,продукции\,и\,услуг}{Среднесписочная\,численность\,персонала} \cdot 100 \qquad (74)$$

Факторную модель данного показателя можно представить следующим образом:

$$R_{ППП} = \frac{П}{ЧПП} = \frac{П}{В} \cdot \frac{В}{ВП} \cdot \frac{ВП}{ЧПП} = R_{об} \cdot Д_{РП} \cdot ГВ \qquad (75)$$

$R_П$ – рентабельность персонала;
П – прибыль от реализации продукции;
ЧПП – среднесписочная численность производственного персонала;
В – выручка от реализации продукции;
ВП – стоимость выпуска продукции в текущих ценах;
$R_{об}$ – рентабельность оборота;
$Д_{РП}$ – доля реализованной продукции в общем объеме ее выпуска;
ГВ – среднегодовая выработка продукции одним работником в текущих ценах.

Данная модель позволяет установить, насколько изменилась прибыль на одного работника за счет уровня рентабельности продаж, удельного веса выручки в общем объеме произведенной продукции и производительности труда (см. Таблицу 18)

Таблица 18 Факторный анализ рентабельности персонала

Показатель	Значение показателя		Изменение, +/-
	t_0	t_1	
Прибыль от реализации продукции, ДЕ	16555	19498	+2943
Валовой объем производства продукции в текущих ценах отчетного года, ДЕ	90000	110420	+20420
Выручка от реализации продукции, ДЕ	93414	107120	+13706
Среднесписочная численность работников, чел	210	210	-
Рентабельность продаж, %	17,72	18,2	+0,48
Удельный вес продаж в стоимости произведенной продукции	1,038	0,97	-0,068
Среднегодовая выработка продукции одним работником в текущих ценах, ДЕ	428,6	525,8	+97,2
Прибыль на одного работника, ДЕ	78,83	92,85	+14,02

Данные таблицы свидетельствуют о том, что прибыль на одного работника увеличилась на 14,02 ДЕ, в том числе за счет изменения:

а) производительности труда

$\Delta R_П = \Delta ГВ \cdot Д_{РП(0)} \cdot R_{об(0)} = 97{,}2 \cdot 1{,}038 \cdot 17{,}72/100 = 17{,}88$ ДЕ;

б) удельного веса реализованной продукции в общем объеме ее выпуска

$\Delta R_П = ГВ_1 \cdot \Delta Д_{РП} \cdot R_{об(0)} = 525{,}8 \cdot (-0{,}068) \cdot 17{,}72/100 = -6{,}34$ ДЕ;

в) рентабельности продаж

$\Delta R_П = ГВ_1 \cdot Д_{РП(1)} \cdot R_{об} = 525{,}8 \cdot 0{,}97 \cdot (+0{,}48)/100 = +2{,}45$ ДЕ;

Данная модель удобна еще тем, что позволяет увязать факторы роста производительности труда с темпами роста рентабельности персонала.

Контрольные вопросы:

1. Раскрыть понятие трудовых ресурсов. Основные задачи анализа трудовых ресурсов.
2. Каким образом определяется обеспеченность трудовыми ресурсами предприятия?
3. Какова важность изучения движения рабочей силы. Привести показатели.
4. Что представляет собой анализ использования фонда рабочего времени?
5. Какие виды показателей необходимы для анализа производительности труда? Способы их расчета.
6. Что является важнейшим фактором повышения производительности труда?
7. В чем заключается роль анализа эффективности использования трудовых ресурсов?
8. Привести факторную модель показателя рентабельности персонала.

Тема 4. Анализ себестоимости продукции

Цель: Изучить анализ общей суммы затрат на производство продукции, анализ затрат на тенге товарной продукции, анализ себестоимости важнейших изделий, анализ прямых материальных и трудовых затрат, анализ косвенных затрат.

План:

1 Анализ общей суммы затрат на производство продукции
2 Анализ затрат на тенге товарной продукции
3 Анализ себестоимости важнейших изделий
4 Анализ прямых материальных и трудовых затрат
5 Анализ косвенных затрат

1. Анализ общей суммы затрат на производство продукции

Затраты - важнейший фактор эффективного хозяйствования. К затратам относят начисления и расходы, списанные в отчетном периоде с целью выявления конечного финансового результата.

Отражаются затраты через показатели себестоимости продукции, характеризующие в денежном выражении все материальные затраты и затраты на оплату труда, необходимые для производства и продаж.

По отношению к объектам калькуляции	(1) Прямые (связаны с производством отдельных видов продукции – сырье, материалы, зарплаты производственных рабочих) непосредственно относятся на объект калькуляции (2) Косвенные (связны с производством нескольких видов продукции – общепроизводственные расходы, затраты на содержание оборудования) относятся на объект калькуляции путем распределения пропорционально соответствующей базе (основной и дополнительной зарплате основных рабочих или прямым затратам или производственной площади.
В зависимости от отражения в учете и отчетности	(1) Явные (отражаются в бухгалтерской отчетности) – это прямые платежи поставщикам факторов производства (2) Неявные (не отражаются в бухгалтерской отчетности) учитываются при оценке вариантов управленческого решения. Это альтернативное издержки использования ресурсов.
В зависимости от проведения затрат при изменении объема производства.	(1) Постоянные (стабильные при изменении объемов производства – амортизация, арендная плата, повременная зарплата рабочих, проценты за пользование заемными средствами) (2) Переменные (изменяются при изменении объемов производства- затраты на сырье, материалы, сдельная зарплата производственных рабочих)

Рисунок 5 - Классификация затрат на производство и реализацию продукции

Важным показателем, характеризующим работу предприятий, является себестоимость продукции, работ и услуг. От ее уровня зависят

финансовые результаты деятельности предприятий, темпы расширенного воспроизводства, финансовое состояние субъектов хозяйствования.

Анализ себестоимости продукции, работ и услуг имеет очень важное значение. Он позволяет выяснить тенденции изменения данного показателя, выполнения плана по его уровню, определить влияние факторов на его прирост, установить резервы и дать оценку работы предприятия по использованию возможностей снижения себестоимости продукции.

Себестоимость продукции (работ, услуг) — стоимостная оценка используемых в процессе производства продукции (работ, услуг) природных ресурсов, сырья, материалов, топлива, энергии, основных фондов, трудовых ресурсов, а также других затрат на ее производство и продажу.

Анализ себестоимости продукции, работ и услуг позволяет выявить тенденции изменения данного показателя, выполнения плана по его уровню, определить влияние факторов на его прирост и на этой основе дать оценку работы предприятия по использованию возможностей и установить резервы снижения себестоимости продукции.

В основе анализа производственных затрат лежит их классификация по тому или иному признаку или нескольким признакам одновременно (см. Рисунок 5).

Планирование и учет затрат на предприятиях ведут по элементам затрат и калькуляционным статьям расходов (см. Рисунок 6).

Элементы затрат	Статьи затрат
1.Материальные затраты (МЗ) 2. Затраты на оплату труда (Т) 3.Отчисления на социальные нужды (Осоц) 4. Амортизация основных средств (А) 5.Прочие затраты (износ НМА, арендная плата, обязательные страховые платежи, проценты, налоги)	(1) Сырье и материалы (2) Покупные изделия и полуфабрикаты (3) Топливо и энергия на технологические цели (4) Оплата труда производственных рабочих (5) Расходы на содержание машин и оборудование (6) Общепроизводственные и общехозяйственные расходы (7) Потери от брака (8) Прочие производственные расходы (9) Коммерческие расходы

Рисунок 6 - Группировка затрат по элементам и статьям

Объектами анализа себестоимости продукции являются следующие показатели:

-полная себестоимость товарной продукции в целом и по элементам затрат;

-затраты на тенге товарной продукции;

-себестоимость отдельных изделий;

-отдельные статьи затрат.

Источники информации: "Отчет о затратах на производство и реализацию продукции (работ, услуг) предприятия (организации)", плановые и отчетные калькуляции себестоимости продукции, данные синтетического и аналитического учета затрат по основным и вспомогательным производствам и т.д.

Как видно из таблицы 19, фактические затраты предприятия выше плановых на 6216 ДЕ, или на 8 %. Перерасход произошел по всем видам и особенно по материальным затратам. Увеличилась сумма как переменных, так и постоянных расходов.

Таблица 19 – Затраты на производство продукции

Элементы затрат	Сумма, ДЕ			Структура затрат, %		
	план	факт	+,-	план	факт	+,-
Материальные затраты	29168	32746	+3578	35,9	37,5	+1,6
Заработная плата	21500	22465	+956	26,5	25,7	-0,8
Отчисления в фонд социальной защиты	6250	6540	+290	7,7	7,5	-0,2
Амортизация основных средств	3250	3600	+350	4,0	4,1	+0,1
Прочие расходы	20984	22017	+1033	25,9	25,2	-0,7
Полная себестоимость	81152	87368	+6216	100,0	100,0	-
В том числе: переменные расходы	55567	60338	+4771	68,5	69,1	+0,6
постоянные расходы	25585	27030	+1445	31,5	30,9	-0,6

Затраты на производство продукции – это расходы по обычным видам деятельности, которые связаны с производством продукции, выполнением работ, оказанием услуг. В совокупности с расходами на продажу они формируют затраты на производство и реализацию продукцию. Подробнее о применяемых для их учета счетах, а также вопросах анализа расходов расскажем в нашей консультации.

Изменилась несколько и структура затрат: увеличилась доля материальных затрат и амортизации основных средств в связи с инфляцией, а доля зарплаты уменьшилась (см. Рисунок 7).

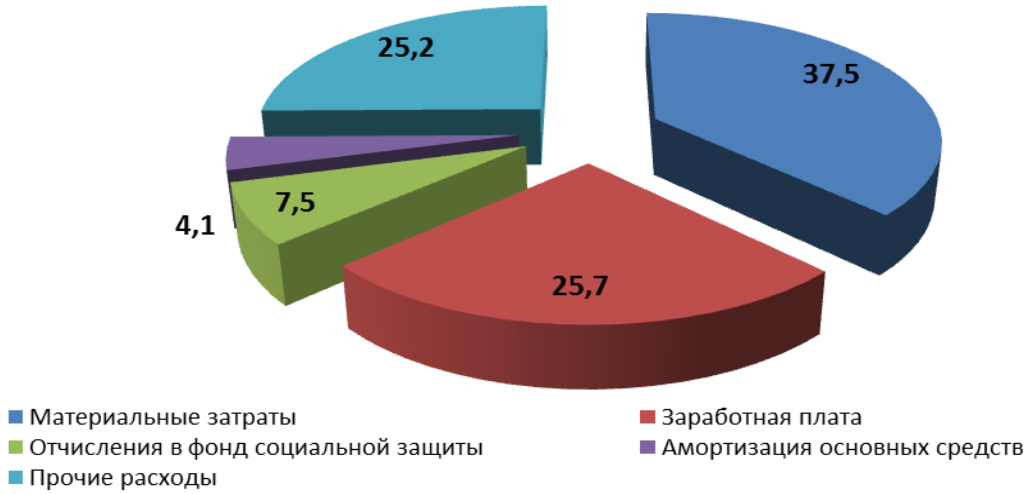

Рисунок 7 - Фактическая структура затрат на производство продукции за отчетный период

2 Анализ затрат на тенге товарной продукции

Наиболее обобщающим показателем себестоимости продукции, выражающим её прямую связь с прибылью, является уровень затрат на 1 тенге товарной продукции:

$$Затраты\,на\,1\,тенге\,ТП = \frac{Общая\,сумма\,затрат\,на\,производство}{Товарная\,продукция} \quad (76)$$

В процессе анализа следует изучить также динамику затрат на тенге товарной продукции и провести межхозяйственные сравнения по этому показателю.

Из таблицы 20 видно, что за пять лет предприятие добилось определенных успехов в снижении затрат на тенге товарной продукции. За этот период уровень данного показателя на анализируемом предприятии снизился на 3,3 %, в среднем по отрасли - на 4 %, а у предприятия-конкурента - на 5,9 %.

Таблица 20 – Динамика затрат на 1 тенге товарной продукции

Год	Анализируемое предприятие		Предприятие-конкурент		В среднем по отрасли	
	Уровень показателя, %	Темп роста, %	Уровень показателя, %	Темп роста, %	Уровень показателя, %	Темп роста, %
ххх1	83,4	100	85,0	100	85,4	100
ххх2	82,5	98,9	83,4	98,1	84,2	98,6
ххх3	80,0	95,9	82,0	96,5	83,5	97,8
ххх4	81,2	97,3	81,8	96,2	84,0	98,4
ххх5	80,7	96,7	80,0	94,1	82,0	96,0

Следовательно, по темпам снижения затрат на тенге продукции данное предприятие отстает от других предприятий отрасли, хотя в начале пятилетнего периода имело лучшие исходные условия.

Следующий этап анализа - изучение выполнения плана и определение влияния факторов на изменение уровня данного показателя.

Непосредственное влияние на изменение уровня затрат на 1 тенге товарной продукции оказывают факторы, которые находятся с ним в прямой функциональной связи: изменение объёма выпущенной продукции, её структуры, изменение уровня цен на продукцию, изменение уровня удельных переменных затрат, изменение суммы постоянных затрат. Схема факторной системы затрат на 1 тенге товарной продукции представлена на рисунке 8.

Рисунок 8 - Взаимосвязь факторов, определяющих уровень затрат на тенге товарной продукции

Влияние факторов первого уровня на изменение затрат на тенге товарной продукции рассчитывается способом цепной подстановки.

Товарная продукция	Формулы	ДЕ
по плану	$\Sigma(VBП_{i_{пл}} \times Ц_{i_{пл}})$	96000
фактически при плановой структуре и плановых ценах	$\Sigma(VBП_{i_{ф}} \times Ц_{i_{пл}}) \pm \Delta ТП_{стр}$	98500
фактически по ценам плана	$\Sigma(VBП_{i_{ф}} \times Ц_{i_{пл}})$	100800
фактически по фактическим ценам	$\Sigma(VBП_{i_{ф}} \times Ц_{i_{ф}})$	104300

Таблица 21 – Расчет факторов на изменение суммы затрат на 1 ДЕ товарной продукции

Затраты на 1 ДЕ товарной продукции, ДЕ	Фактор				
	Объем производства	Структура производства	Уровень удельных переменных затрат	Сумма постоянных затрат	Отпускные цены на продукцию
План = 77952 : 96000 = 81,20	План	План	План	План	План
Усл.1 = 79372 : 98500 = 80,58	Факт	План	План	План	План
Усл.2 = 80640 : 100800 = 80,00	Факт	Факт	План	План	План
Усл.3 = 82723 : 100800 = 82,06	Факт	Факт	Факт	План	План
Усл.4 = 84168 : 100800 = 83,50	Факт	Факт	Факт	Факт	План
Факт = 84168 : 104300 = 80,70	Факт	Факт	Факт	Факт	Факт
Δобщ. = 80,7 – 81,2 = -0,5 ДЕ	-0,62	-0,58	+2,06	+1,44	-2,80

Аналитические расчеты (см. Таблицу 21) показывают, что предприятие уменьшило затраты на 1 ДЕ товарной продукции на 0,5 ДЕ (80,7—81,2), в том числе за счет:

- увеличения объема производства продукции на 0,62 ДЕ (80,58-81,20);
- изменения структуры производства на 0,58 ДЕ (80,0 - 80,58);
- повышения оптовых цен на продукцию на 2,8 ДЕ (80,70 - 83,5).

Остальные факторы (уровень удельных переменных затрат на единицу продукции, увеличение суммы постоянных расходов) вызвали повышение этого показателя соответственно на 2,06 и 1,44 ДЕ

3 Анализ себестоимости важнейших изделий

Для более глубокого изучения причин изменения себестоимости анализируют отчётные калькуляции по отдельным изделиям, сравнивают фактический уровень затрат на единицу продукции с плановым и данными прошлых лет в целом и по статьям затрат.

Анализ проводят методом цепных подстановок на основе формулы себестоимости единицы продукции:

$$З_{пл} = \frac{A_{пл}}{VBП_{пл}} + B_{пл}; \quad (77)$$

$$З_{усл1} = \frac{A_{пл}}{VBП_{ф}} + B_{пл}; \quad (78)$$

$$З_{усл2} = \frac{A_{ф}}{VBП_{ф}} + B_{пл}; \quad (79)$$

$$З_{ф} = \frac{A_{ф}}{VBП_{ф}} + B_{ф}; \quad (80)$$

А – сумма постоянных расходов;
В – сумма переменных расходов
VВП – объем производства продукции

Общее изменение себестоимости единицы продукции:
$\Delta З_{общ} = З_{ф} - З_{пл}$, в том числе за счёт изменения:

а) объёма производства продукции $\Delta З_{VBП} = З_{усл2} - З_{усл1}$;

б) суммы постоянных затрат $\Delta З_{A} = З_{усл2} - З_{усл1}$;

в) суммы удельных переменных затрат $\Delta З_{B} = З_{ф} - З_{усл2}$.

Затем более детально изучают себестоимость товарной продукции по каждой статье затрат, для чего фактические данные сравнивают с плановыми и данными за прошлые периоды.

4 Анализ прямых материальных и трудовых затрат

Как правило, наибольший удельный вес в себестоимости промышленной продукции занимают затраты на сырье и материалы. Общая сумма затрат по этой статье (см. Рисунок 9) зависит от объема производства продукции *(УВП),* ее структуры (*УДi*) и изменения удельных затрат на отдельные изделия (УМЗ,). Последние в свою очередь зависят от количества (массы) расходованных материалов на единицу продукции (УР) и средней цены единицы материалов (Z).

Рисунок 9 - Блок-схема факторной системы прямых материальных затрат

Влияние факторов на изменение общей суммы материальных затрат определяется способом цепной подстановки, для чего необходимо иметь следующие данные:

$$МЗ = \sum (VВП_i \cdot УД_i \cdot УР_i \cdot ЦМ_i)$$

Затраты материалов на производство продукции		ДЕ
а) по плану	$\Sigma(VВП_{i_{пл}} \times УР_{i_{пл}} \times Ц_{i_{пл}})$	22968
б) по плану, пересчитанному на фактический выпуск продукции при плановой ее структуре	$\Sigma(VВП_{i_{пл}} \times УР_{i_{пл}} \times Ц_{i_{пл}}) \times K_{тп}$	23565
а) по плановым нормам и плановым ценам на фактический выпуск продукции при фактической ее структуре	$\Sigma(VВП_{i_{ф}} \times УР_{i_{пл}} \times Ц_{i_{пл}})$	24695
г) фактически по плановым ценам	$\Sigma(VВП_{i_{ф}} \times УР_{i_{ф}} \times Ц_{i_{пл}})$	25185
д) фактически	$\Sigma(VВП_{i_{ф}} \times УР_{i_{ф}} \times Ц_{i_{ф}})$	26246

Согласно этим данным, расход материалов на производство продукции увеличился на 3278 ДЕ, в том числе за счет изменения:

объема производства продукции	23565 – 22968 = +597
структуры производства продукции	24695 – 23565 = +1130
удельного расхода материалов	25185 – 24695 = +490
цен на сырье и материалы	26246 – 25185 = 1061
	Итого +3278

5. Анализ косвенных затрат

Косвенные затраты в себестоимости продукции представлены следующими комплексными статьями: расходы на содержание и эксплуатацию оборудования, общепроизводственные и общехозяйственные расходы, коммерческие расходы. Анализ этих расходов производится путём сравнения фактической их величины на 1 тенге товарной продукции в динамике за 5-10 лет, а так же с плановым уровнем отчётного периода. Такое сопоставление показывает, как изменилась их доля в стоимости товарной продукции в динамике и по сравнению с планом, и какая наблюдается тенденция – роста или снижения. В процессе последующего анализа выясняют причины, вызвавшие абсолютное и относительное изменение затрат. По своему составу это комплексные статьи, состоящие из нескольких элементов.

Для пересчёта плановых затрат на фактический выпуск продукции можно использовать формулу:

$$З_{ск} = З_{пл}(100 \pm \Delta ТП\% \cdot К_{з}) \div 100; \qquad (81)$$

где $З_{ск}$ – затраты скорректированные на фактический выпуск продукции;

$З_{пл}$ – плановая сумма затрат по статье;

$\Delta ТП\ \%$ - перевыполнение (недовыполнение) плана по выпуску товарной продукции %;

$К_{з}$ – коэффициент зависимости затрат от объёма производства продукции.

В ходе дальнейшего анализа выясняют причины относительного перерасхода или экономии средств по каждой статье затрат.

Анализ *цеховых и общехозяйственных расходов* имеет большое значение, т.к. они занимают большой удельный вес в себестоимости продукции. Эти расходы так же разделяют на условно-постоянные и условно-переменные, а последние корректируют на процент выполнения плана по производству товарной продукции. Фактические данные сравнивают с плановой величиной накладных расходов.

Таблица 22 - Факторы изменения общепроизводственных и общехозяйственных расходов

Статья расходов	**Фактор изменения затрат**	**Формула расчёта**
Заработная плата работников аппарата управления	Численность персонала *(Ч)*, Средняя заработная плата одного работника *(ОТ)*	$ЗП = Ч \cdot ОТ$
Содержание основных фондов: амортизация расходы на освещение, отопление, водоснабжение и пр.	Первоначальная стоимость основных фондов *(ОС)*, норма амортизации *(N_a)* Норма потребления ресурса *(Н)* тариф на услугу *($Ц_1$)*	$А = ОС \cdot N_a$ $МЗ = Н \cdot Ц_1$
Затраты на текущий ремонт, испытания	Объём работ *(V)*; средняя стоимость единицы работы *($Ц_2$)*	$З_Р = V \cdot Ц_2$
Содержание легкового транспорта	Количество машин *(К)* Средние затраты на содержание одной машины (З)	$З_{лт} = К \cdot З$
Расходы по командировкам	Количество командировок *($К_1$)* средняя продолжительность *(Д)*, средняя стоимость одного дня командировки *($Ц_3$)*	$З_к = К_1 \cdot Д \cdot Ц_3$
Оплата простоев	Количество человеко-дней простоя *(К)* уровень оплаты за один день простоя *($ОТ_1$)*	$З_П = К \cdot ОТ_1$
Налоги и сборы, относимые на себестоимость.	Налогооблагаемая база *(Б)*, процентная ставка налога *(С)*	$З_Н = Б \cdot С$
Расходы на охрану труда	Объём намеченных мероприятий *(V)* средняя стоимость мероприятия *($Ц_4$)*	$З_О = V \cdot Ц_4$

Контрольные вопросы:

1. Что представляют собой затраты? Себестоимость продукции.
2. Классификация затрат на производство и реализацию продукции.
3. Каким образом ведется планирование и учет затрат на предприятиях?
4. Назовите объекты анализа себестоимости продукции. Источники информации.
5. Какой показатель считается наиболее обобщающим, выражающий ее прямую связь с прибылью?
6. Приведите взаимосвязь факторов, определяющих уровень затрат на тенге товарной продукции.
7. Раскройте сущность анализа себестоимости важнейших изделий.
8. Роль затрат на сырье и материалов в анализе себестоимости продукции.
9. Чем представлены косвенные затраты в себестоимости продукции? Формула пересчета плановых затрат на фактический выпуск продукции.
10. Какое значение имеет анализ целевых и общехозяйственных расходов? Какие существуют факторы изменения общепроизводственных и общехозяйственных расходов? Способы расчета показателей.

Тема 5. Анализ финансовых результатов

Цель: Изучить задачи анализа финансовых результатов, анализ состава и динамики балансовой прибыли, анализ финансовых результатов от реализации продукции, работ и услуг, анализ уровня среднереализационных цен, анализ рентабельности предприятия

План

1 Задачи анализа финансовых результатов.

2 Анализ состава и динамики балансовой прибыли.

3 Анализ финансовых результатов от реализации продукции, работ и услуг.

4 Анализ уровня среднереализационных цен.

5 Анализ рентабельности предприятия.

1 Задачи анализа финансовых результатов

Финансовые результаты деятельности предприятия характеризуются суммой полученной прибыли и уровнем рентабельности. Прибыль предприятия получают главным образом от реализации продукции, а также от других видов деятельности (сдача в аренду основных фондов, коммерческая деятельность на финансовых и валютных биржах и т.д.).

Прибыль - это часть чистого дохода, который непосредственно получают субъекты хозяйствования после реализации продукции. Только после продажи продукции чистый доход принимает форму прибыли. Количественно она представляет собой разность между чистой выручкой (после уплаты налога на добавленную стоимость, акцизного налога и других отчислений из выручки в бюджетные и небюджетные фонды) и полной себестоимостью реализованной продукции. Значит, чем больше предприятие реализует рентабельной продукции, тем больше получит прибыли, тем лучше его финансовое состояние.

Объем реализации и величина прибыли, уровень рентабельности зависят от производственной, снабженческой, маркетинговой и финансовой деятельности предприятия, иначе говоря, эти показатели характеризуют все стороны хозяйствования.

Основными задачами анализа финансовых результатов деятельности являются: .

1. Систематический контроль за выполнением планов реализации продукции и получением прибыли;

2. Определение влияния как объективных, так субъективных факторов на финансовые результаты;

3. Выявление резервов увеличения суммы прибыли и рентабельности;

4. Оценка работы предприятия по использованию возможностей увеличения прибыли и рентабельности;

5. Разработка мероприятий по использованию выявленных резервов.

Основными источниками информации при анализе финансовых результатов прибыли служат накладные на отгрузку продукции, данные аналитического бухгалтерского учета, финансовой отчетности ф.2 «Отчет о прибылях и убытках», а также соответствующие таблицы бизнес-плана предприятия.

2. Анализ состава и динамики балансовой прибыли

В процессе анализа хозяйственной деятельности используются следующие показатели прибыли: балансовая прибыль, прибыль от реализации продукции, работ и услуг, прибыль от прочей реализации, финансовые результаты от внереализационных операций, налогооблагаемая прибыль, чистая прибыль.

Балансовая прибыль включает в себя финансовые результаты от реализации продукции, работ и услуг, от прочей реализации, доходы и расходы от внереализационных операций (см. Рисунок 10).

Налогооблагаемая прибыль - это разность между балансовой прибылью и суммой прибыли, облагаемой налогом на доход (по ценным бумагам и от долевого участия в совместных предприятиях), а также суммы льгот по налогу на прибыль в соответствии с налоговым законодательством, которое периодически изменяется.

Рисунок 10- Блок-схема факторного анализа балансовой прибыли

Чистая прибыль - это та прибыль, которая остается в распоряжении предприятия после уплаты всех налогов, экономических санкций и отчислений в благотворительные фонды.

Необходимо проанализировать состав балансовой прибыли, ее структуру, динамику и выполнение плана за отчетный год.

Как видно из таблицы 23, план по балансовой прибыли перевыполнен на 11,73 %. Темп ее прироста к прошлому году в сопоставимых ценах составляет 6,66%. Наибольшую долю в балансовой прибыли занимает прибыль от реализации продукции (96,48%), удельный вес внереализационных финансовых результатов составляет всего 3,52 %, но с развитием рыночных отношений он может быть значительно большим.

Величина балансовой, налогооблагаемой и чистой прибыли зависит от многочисленных факторов (рис. 8.1).

Таблица 23 – Анализ состава, динамики и выполнение плана балансовой прибыли за отчетный год

Состав балансовой прибыли	Прошлый год		Отчетный год			
			план		факт	
	Сумма, млн. тенге	Структура	Сумма, млн. тенге	структура	Сумма, млн. тенге	структура
Балансовая прибыль	15000	100	18500	100	20000	16000
Прибыль от реализации продукции	14500	96,66	17900	96,8	19296	96,48
Прибыль от прочей реализации	-	-	-	-	-	-
Внереализационные финансовые результаты	500	3,34	600	3,2	704	3,52

Действующие нормативные акты допускают *следующие методы регулирования прибыли субъектом хозяйствования.*

1.Изменение стоимостных границ отнесения имущества к основным средствам или к малоценным и быстроизнашивающимся предметам, что влечет за собой изменение суммы текущих затрат и прибыли в связи с различными способами начисления износа по основным средствам и по МБП.

2.Изменение метода начисления износа по малоценным и быстороизнашивающимся предметам.

3.Использование метода ускоренной амортизации по активной части основных средств также приводит к увеличению себестоимости продукции и уменьшению суммы прибыли, а следовательно, и налогов на прибыль.

4.Применение различных методов оценки нематериальных активов и способов начисления амортизации по ним.

5. Выбор метода оценки потребленных производственных запасов (NIFO, FIFO, LIFO).

6.Изменение порядка списания затрат по ремонту основных средств на себестоимость продукции (по фактическим затратам или равномерными частями за счет созданного ремонтного фонда).

7.Изменение сроков погашения расходов будущих периодов, сокращение которых ведет к росту себестоимости продукции отчетного периода.

8.Изменение метода определения прибыли от реализации продукции (по моменту отгрузки продукции или моменту ее оплаты).

Учетная политика, формируемая администрацией, открывает большой простор для выбора методологических приемов, способных радикально менять всю картину финансовых результатов и финансового состояния предприятия.

3. Анализ финансовых результатов от реализации продукции, работ и услуг

Основную часть прибыли предприятия получают от реализации продукции и услуг. В процессе анализа изучаются динамика, выполнение плана прибыли от реализации продукции и определяются факторы изменения ее суммы.

Прибыль от реализации продукции в целом по предприятию зависит от четырех факторов первого уровня соподчиненности: объема реализации продукции *(VРП);* ее структуры (*УДi*); себестоимости (*Сi*) и уровня среднереализационных цен (*Цi*).

Объем реализации продукции может оказывать положительное и отрицательное влияние на сумму прибыли. Увеличение объема продаж рентабельной продукции приводит к пропорциональному увеличению прибыли. Если же продукция является убыточной, то при увеличении объема реализации происходит уменьшение суммы прибыли.

Структура товарной продукции может оказывать как положительное, так и отрицательное влияние на сумму прибыли. Если увеличится доля более рентабельных видов продукции в общем объеме ее реализации, то сумма прибыли возрастет и, наоборот, при увеличении удельного веса низкорентабельной или убыточной продукции общая сумма прибыли уменьшится.

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

Изменение уровня среднереализационных цен и величина прибыли находятся в прямо пропорциональной зависимости: при увеличении уровня цен сумма прибыли возрастает, и наоборот.

Расчет влияния этих факторов на сумму прибыли можно определить, используя данные таблицы 24.

План по сумме прибыли от реализации продукции в отчетном году перевыполнен на 1396 ДЕ (19 296-17 900), или на 7,8 %.

Если сравнить сумму прибыли плановую и условную, исчисленную исходя из фактического объема и ассортимента продукции, но при плановых ценах и плановой себестоимости продукции, узнаем, насколько она изменилась *за счет объема и структуры реализованной продукции:*

$\Delta П(vрп,уд) = 18\ 278 - 17\ 900 = +378$ ДЕ

Таблица 24 – Исходные данные для факторного анализа прибыли от реализации продукции, ДЕ

Показатель	План	План пересчета на фактический объем продаж	Факт
Выручка от реализации продукции за вычетом НДС, акцизного налога и других отчислений из выручки (В)	95250	96600	99935
Полная себестоимость реализованной продукции (З)	77350	78322	80639
Прибыль от реализации продукции (П)	17900	18278	19296

Чтобы найти влияние только объема продаж, необходимо плановую прибыль умножить на процент перевыполнения (недовыполнения) плана по реализации продукции в оценке по плановой себестоимости или в натурально-условном исчислении (15 760/15 900 х 100 - 100 = -0,88 %) и результат разделить на 100: $\Delta П_{vpn} = 17900 * (-0,88) / 100 = -158$ ДЕ

Затем можно определить *влияние структурного фактора* (из первого результата нужно вычесть второй): $\Delta П_{уд} = 378 – (-158) = +536$ ДЕ

Влияние изменения полной себестоимости на сумму прибыли устанавливается сравнением фактической суммы затрат с плановой, пересчитанной на фактический объем продаж: $\Delta П_{с} = 78355 – 80639 = -2317$ ДЕ

Изменение суммы прибыли за счет отпускных цен на продукцию определяется сопоставлением фактической выручки с условной, которую бы предприятие получило за фактический объем реализации продукции при плановых ценах: $\Delta П_{ц} = 99935 – 96600 = +3335$ ДЕ

Эти же результаты можно получить и способом цепной подстановки, последовательно заменяя плановую величину каждого факторного показателя фактической (см. Таблицу 25).

Таблица 25 – Расчет влияния факторов первого уровня на изменение суммы прибыли от реализации продукции

Показатель	Условие расчета				Порядок расчета	Сумма прибыли, ДЕ
	объем реализации	Структура товарной продукции	цена	себестоимость		
План	План	План	План	План	$В_{пл} - З_{пл}$	17900
Усл. 1	Факт	План	План	План	$П_{пл} * К_{рп}$	17742
Усл. 2	Факт	Факт	План	План	$В_{усл} - З_{усл}$	18278
Усл. 3	Факт	Факт	Факт	План	$В_{ф} - З_{усл}$	21613
Факт	Факт	Факт	Факт	Факт	$В_{ф} - З_{ф}$	19296

Сначала нужно найти сумму прибыли при фактическом объеме продаж и плановой величине остальных факторов. Для этого следует рассчитать коэффициент выполнения плана по реализации продукции *($К_{рп}$)*, а затем плановую сумму прибыли скорректировать на этот коэффициент.

Выполнение плана по реализации рассчитывают сопоставлением фактического объема реализации с плановым в натуральном (если продукция

однородная), условно-натуральном (в данном примере тысячи условных банок) и стоимостном выражении (если продукция неоднородна по своему составу), для чего желательно использовать базовый (плановый) уровень себестоимости отдельных изделий, так как себестоимость меньше подвержена влиянию структурного фактора, чем выручка. На данном предприятии выполнение плана по реализации составляет:

$$K_{рп} = \frac{\sum VPП_{i_ф}}{\sum VPП_{i_{пл}}} = \frac{15760}{15900} = 0{,}9912$$

Если бы не изменилась величина остальных факторов, сумма прибыли должна была бы уменьшиться на 0,88 % и составить 17 742 ДЕ (17 900 х 0,9912).

Затем следует определить сумму прибыли при фактическом объеме и структуре реализованной продукции, но при плановой себестоимости и плановых ценах. Для этого необходимо от условной выручки вычесть условную сумму затрат: $\sum(VPПіф \times Ціпл) - \sum(VPПіф \times Сіпл)$. Прибыль при таких условиях составит 18 278 ДЕ (96 600 - 78 322).

Нужно подсчитать также, сколько прибыли предприятие могло бы получить при фактическом объеме реализации, структуре и ценах, но при плановой себестоимости продукции. Для этого от фактической суммы выручки следует вычесть условную сумму затрат: $\sum(VPПіф \times Ціф) - \sum(VPПіф \times Спл)$. Сумма прибыли в данном случае составит 21 613 ДЕ (99 935 - 78 322).

По данным таблицы 25 можно установить, как изменилась сумма прибыли за счет каждого фактора.

Изменение суммы прибыли за счет:

объема реализации продукции

$$\Delta П_{vрр} = П_{усл1} - П_{пл} = 17742 - 17900 = -158 ДЕ$$

структуры товарной продукции

$$\Delta П_{стр} = П_{усл2} - П_{усл1} = 18278 - 17742 = +536 ДЕ$$

средних цен реализации

$$\Delta П_{цен} = П_{усл3} - П_{усл2} = 21613 - 18278 = +3335 ДЕ$$

себестоимости реализованной продукции

$$\Delta П_{с} = П_{ф} - П_{усл3} = 19296 - 21613 = -2317 ДЕ$$

В том числе за счет:

Роста цен на ресурсы -2317*91,4%/100% = - 2118 ДЕ

Изменения ресурсоемкости -2317*8,6%/100% = - 199 ДЕ

Итого +1396 ДЕ

Результаты расчетов показывают, что план прибыли перевыполнен в основном за счет увеличения среднереализационных цен. В связи с

повышением себестоимости продукции сумма прибыли уменьшилась на 2317 ДЕ, в том числе за счет роста цен на ресурсы на 2118 ДЕ и повышения ресурсоемкости продукции - на 199 ДЕ

Из приведенных выше данных можно сделать вывод, что темпы роста цен на продукцию предприятия выше темпов роста цен на потребленные ресурсы. Соотношение индекса роста цен на продукцию и индекса роста цен на ресурсы обычно называют дефлятором цены, который характеризует финансовую производительность, т.е. меру возмещения роста цен на ресурсы в цене реализуемой продукции. На данном предприятии индекс цен на продукцию состаляет 1,034524 (99 935/96 600), а на ресурсы - 1,02704 (80 639 - 199)/78 322). Значит, дефлятор цены положительный. Его величина составляет 1,007285 (1,035/ /1,027). Это способствовало увеличению прибыли на 1217 ДЕ (3335 - 2118).

Следует проанализировать также ***выполнение плана и динамику прибыли от реализации отдельных видов продукции,*** величина которой зависит от трех факторов первого порядка: объема продажи продукции (*VPПi*), себестоимости *(Сi)* и среднереализационных цен *(Цi).* Факторная модель прибыли от реализации отдельных видов продукции имеет вид

$$П_i = VPП_i \times (Ц_i - C_i) \qquad (82)$$

Расчет влияния факторов на изменение суммы прибыли по отдельным видам продукции произведем *способом цепной подстановки:*

$$П_{пл} = VPП_{пл}(Ц_{пл} - C_{пл}) = 5700(5000 - 4000) = 5700\ ДЕ$$
$$П_{усл1} = VPП_{ф}(Ц_{пл} - C_{пл}) = 4850(5000 - 4000) = 4850\ ДЕ$$
$$П_{усл2} = VPП_{ф}(Ц_{ф} - C_{пл}) = 4850(5200 - 4000) = 5820\ ДЕ$$

$$П_{ф} = VPП_{ф}(Ц_{ф} - C_{ф}) = 4850(5200 - 4500) = 3395\ ДЕ$$
$$\Delta П_{общ} = П_{ф} - П_{пл} = 3395 - 5700 = -2305\ ДЕ$$
$$\Delta П_{vpp} = П_{усл1} - П_{пл} = 4850 - 5700 = -850\ ДЕ$$
$$\Delta П_{ц} = П_{усл2} - П_{усл1} = 5820 - 4850 = +970\ ДЕ$$
$$\Delta П_{с} = П_{ф} - П_{усл2} = 3395 - 5820 = -2425\ ДЕ$$

Методика расчета влияния факторов *способом абсолютных разниц:*

$$\Delta П_{vpp} = (VPП_{ф} - VPP_{пл})(Ц_{пл} - C_{пл}) = (4850 - 5700)(5000 - 4000) = -850\ ДЕ$$
$$\Delta П_{ц} = (Ц_{ф} - Ц_{пл})VPП_{ф} = (5200 - 5000) * 4850 = +970\ ДЕ$$
$$\Delta П_{с} = -(C_{ф} - C_{пл})VPП_{ф} = -(4500 - 4000) * 4850 = -2425\ ДЕ$$

Аналогичные расчеты проводятся по каждому виду продукции.

Таблица 26 – Факторный анализ прибыли от реализации отдельных видов продукции

Вид продукции	Количество реализованной продукции, ДЕ		Средняя цена реализации, ДЕ		Себестоимость 1 ДЕ продукции, ДЕ		Сумма прибыли от реализации продукции, ДЕ		Отклонение от плановой прибыли, ДЕ			
										В том числе за счет		
	план	факт	план	факт	план	факт	план	факт	общее	Объема реализации	Цены	Себестоимости
A	5700	4850	5000	5200	4000	4500	5700	3395	-2305	-850	+970	-2425
B	5600	5300	6000	6100	5000	5120	5600	5194	-406	-300	+530	-636
C	2700	3050	7000	7350	5700	5560	3510	5459	+1949	+455	+1067	+427
D	1900	2560	7500	7800	5874	5750	3090	5248	+2158	+1073	+768	+317
Итого	15900	15760	-	-	-	-	17900	19296	+1396	+378	+3335	-2317

Данные, приведенные в таблице 26, показывают, по каким видам продукции план по сумме прибыли перевыполнен, а по каким недовыполнен и какие факторы оказали положительное влияние, а какие - отрицательное и в какой степени. Затем необходимо детально изучить причины изменения объема продаж, цены и себестоимости по каждому виду продукции.

4. Анализ уровня среднереализационных цен

Среднереализационная цена единицы продукции - отношение выручки от реализации соответствующего вида продукции к объему его продаж. На изменение ее уровня оказывают влияние такие факторы, как качество реализуемой продукции, рынки ее сбыта, конъюнктура рынка, инфляционные процессы.

Качество товарной продукции - один из основных факторов, от которого зависит уровень средней цены реализации. За более высокое качество продукции устанавливают более высокие цены, и наоборот.

Изменение среднего уровня цены изделия за счет его качества ($\Delta\overline{Ц_{кач}}$) можно определить по формуле:

$$\Delta\overline{Ц}_{кач} = \frac{(Ц_н - Ц_п)VРП_н}{VРП_{общ}} \qquad (83)$$

где $Ц_н$ и $Ц_п$ - соответственно цена изделия нового и прежнего качества;

$VРП_н$ — объем реализации продукции нового качества;

$VРП_{общ}$ — общий объем реализованной продукции *i*-го вида за отчетный период.

Расчет влияния сортности продукции на изменение средней цены можно выполнить двумя способами.

В основу первого способа положен принцип цепной подстановки: сравнивается сумма выручки за общий объем фактически реализованной продукции при ее фактическом и плановом сортовом составе (см. Таблицу 27). Если полученную разность разделить на общее количество фактически реализованной продукции, узнаем, как изменилась средняя цена за счет ее качества. Алгоритм этого расчета можно записать так:

$$B_{усл1} = \sum(VРП_{общ.ф} * УД_{i_ф}) * Ц_{i_{пл}} \quad (84)$$

$$B_{усл2} = \sum(VРП_{общ.ф} * УД_{i_{пл}}) * Ц_{i_{пл}} \quad (85)$$

$$\Delta\overline{Ц} = \frac{B_{усл1} - B_{усл2}}{VРП_{общ.ф}} = \frac{22531875 - 22417500}{3050} = +37{,}5\ ДЕ \quad (86)$$

Таблица 27 – Расчет влияния качества изделия С на его среднюю цену реализации

Сорт продукции	Цена за туб, ДЕ	Объем реализации		Удельный вес сортов, %			Фактический объем продаж при плановой сортности, туб	Выручка от продаж, ДЕ	
		план	факт	план	факт	+,-		При фактической сортности	При плановой сортности
I	7500	2160	2592,5	80	85	+5	2440	19443750	18300000
II	6750	540	457,5	20	15	-5	610	3088125	4117500
Итого	-	2700	3050	100	100	-	3050	22531875	22417500

В основу второго способа расчета положен прием абсолютных разниц: отклонение фактического удельного веса от планового по каждому сорту умножаем на плановую цену единицы продукции соответствующего сорта, результаты суммируем и делим на 100:

$$\Delta\overline{Ц} = \frac{\sum(УД_{i_{пл}} - УД_{i_{gk}}) * Ц_{i_{пл}}}{100} = \frac{(+5 * 7500) + (-5 * 6750)}{100} = +37{,}5\ ДЕ$$

Полученные данные свидетельствуют о том, что в результате улучшения качества продукции, т.е. повышения удельного веса продукции I сорта и уменьшения II, выручка от ее реализации увеличилась на 114,375 ДЕ, а средняя цена 1 туб - на 37,5 ДЕ.

По такой же методике рассчитывается *изменение средней цены реализации в зависимости от рынков и каналов сбыта продукции* (см. Таблицу 27). В связи с изменением каналов реализации продукции средний уровень

цены 1 тенге увеличился на 40 ДЕ, а сумма прибыли - на 122 ДЕ (40 ДЕ х 3050 тенге).

Таблица 27 – Влияние рынков сбыта продукции на изменение средней цены единицы продукции по изделию С

Каналы реализации продукции	Цена за туб, ДЕ	Объем реализации, туб		Структура реализации, %			Изменение средней цены, ДЕ
		план	факт	план	факт	+,-	
Госзаказ	6700	1620	1677,5	60	55	-5	-335
По договорным ценам	7500	810	1067,5	30	35	+5	+375
Прочие	7300	270	305	10	10	-	-
Всего	-	2700	3050	100	100	-	+40

Если на протяжении года произошло *изменение отпускных цен на продукцию по сравнению с плановыми в связи с инфляцией,* то изменение цены по каждому виду продукции умножается на объем ее реализации по новым ценам и делится на общее количество реализованной продукции за отчетный период.

Таблица 28 – Факторы изменения среднереализационных цен

Фактор	Изменение средней цены реализации, ДЕ			
	A	B	C	D
Качество продукции	+450	-50	+37,5	+52
Рынки и каналы сбыта	-400	-33	+40,0	+83
Повышение цен в связи с инфляцией	+150	+185	+272,5	+165
Итого	+200	+100	+350,0	+300

В заключение обобщаются результаты анализа по каждому виду продукции (см. Таблицу 28).

5. Анализ рентабельности предприятия

Показатели рентабельности характеризуют эффективность работы предприятия в целом, доходность различных направлений деятельности (производственной, предпринимательской, инвестиционной), окупаемость затрат и т.д. Они более полно, чем прибыль, отражают окончательные результаты хозяйствования, потому что их величина показывает соотношение эффекта с наличными или использованными ресурсами. Их используют для оценки деятельности предприятия и как инструмент в инвестиционной политике и ценообразовании.

Показатели рентабельности можно объединить в несколько групп:

1) показатели, характеризующие окупаемость издержек производства и инвестиционных проектов;

2) показатели, характеризующие прибыльность продаж;

3) показатели, характеризующие доходность капитала и его частей.

Все показатели могут рассчитываться на основе балансовой прибыли, прибыли от реализации продукции и чистой прибыли.

Рентабельность производственной деятельности (окупаемость издержек) — отношение валовой (*Прп*) или чистой прибыли *(ЧП) к* сумме затрат по реализованной продукции *(Зрп):*

$$R_З = \frac{П_{рп}}{З_{рп}}, \quad или \quad R_З = \frac{ЧП}{З_{рп}} \tag{87}$$

Она показывает, сколько предприятие имеет прибыли с каждого тенге, затраченного на производство и реализацию продукции. Может рассчитываться в целом по предприятию, отдельным его подразделениям и видам продукции.

Аналогичным образом определяется окупаемость инвестиционных проектов: полученная или ожидаемая сумма прибыли от проекта относится к сумме инвестиций в данный проект.

Рентабельность продаж (оборота) — отношение прибыли от реализации продукции, работ и услуг или чистой прибыли к сумме полученной выручки *(В):*

$$R_{рп} = \frac{П_{рп}}{В}, \quad или \quad R_{рп} = \frac{ЧП}{В} \tag{88}$$

Характеризует эффективность предпринимательской деятельности: сколько прибыли имеет предприятие с тенге продаж. Широкое применение этот показатель получил в рыночной экономике. Рассчитывается в целом по предприятию и отдельным видам продукции.

Рентабельность (доходность) капитала - отношение балансовой (валовой, чистой) прибыли к среднегодовой стоимости всего инвестированного капитала *(KL)* или отдельных его слагаемых: собственного (акционерного), заемного, перманентного, основного, оборотного, производственного капитала и т.д.:

$$R_к = \frac{БП}{KL}; \quad R_к = \frac{П_{рп}}{KL}; \quad R_к = \frac{ЧП}{KL} \tag{89}$$

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

Уровень рентабельности производственной деятельности (окупаемость затрат), рассчитанный в целом по предприятию, зависит от трех основных факторов первого порядка: изменения структуры реализованной продукции, ее себестоимости и средних цен реализации.

Факторная модель этого показателя имеет вид

$$R = \frac{П\ (при ВРП_{общ.}, УД_i, Ц_i, С_i)}{И\ (при ВРП_{общ.}, УД_i \times С_i)} \quad (90)$$

Расчет влияния факторов первого порядка на изменение уровня рентабельности в целом по предприятию можно выполнить способом цепной подстановки:

$$R_{пл} = \frac{П_{пл}(при ВРП_{общ.пл}, УД_{пл}, Ц_{пл}, С_{пл})}{З_{пл}(при ВРП_{общ.пл}, УД_{пл} * С_{пл})} = \frac{17900}{77350} * 100 = 23{,}14\%$$

$$R_{усл1} = \frac{П_{усл1}(при ВРП_{общ.ф}, УД_{пл}, Ц_{пл}, С_{пл})}{З_{усл}(при ВРП_{общ.ф}, УД_{пл} * С_{пл})} = \frac{17900 * 0{,}9912}{77350 * 0{,}9912} * 100 = 23{,}14\%$$

$$R_{усл2} = \frac{П_{усл2}(при ВРП_{общ.ф}, УД_{ф}, Ц_{пл}, С_{пл})}{З_{усл1}(при ВРП_{общ.ф}, УД_{ф} * С_{пл})} = \frac{18278}{78322} * 100 = 23{,}34\%$$

$$R_{усл3} = \frac{П_{усл3}(при ВРП_{общ.ф}, УД_{ф}, Ц_{ф}, С_{пл})}{З_{усл2}(при ВРП_{общ.ф}, УД_{ф} * С_{пл})} = \frac{21613}{78322} * 100 = 27{,}60\%$$

$$R_{ф} = \frac{П_{ф}(при ВРП_{общ.ф}, УД_{ф}, Ц_{ф}, С_{ф})}{З_{ф}(при ВРП_{общ.ф}, УД_{ф} * С_{ф})} = \frac{19296}{80639} * 100 = 23{,}93\%$$

$$\Delta R_{общ} = R_{ф} - R_{пл} = 23{,}93 - 23{,}14 = +0{,}79\%$$

в том числе:

$$\Delta R_{vpp} = R_{усл1} - R_{пл} = 23{,}14 - 23{,}14 = 0$$

$$\Delta R_{уд} = R_{усл2} - R_{усл1} = 23{,}34 - 23{,}14 = +0{,}20\%$$

$$\Delta R_{ц} = R_{усл3} - R_{усл2} = 27{,}60 - 23{,}34 = +4{,}26\%$$

$$\Delta R_{с} = R_{ф} - R_{усл3} = 23{,}93 - 27{,}60 = -3{,}67\%$$

Полученные результаты свидетельствуют о том, что план по уровню рентабельности перевыполнен в связи с повышением среднего уровня цен и удельного веса более рентабельных видов продукции в общем объеме реализации. Рост себестоимости реализованной продукции на 2317 ДЕ вызвал снижение уровня рентабельности на 3,67%.

Затем необходимо сделать ***факторный анализ рентабельности по каждому виду продукции.*** Уровень рентабельности отдельных видов продукции зависит от изменения среднереализационных цен и себестоимости единицы продукции:

$$R_i = \frac{П_i}{З_i} = \frac{ВРП_i\ (Ц_i - С_i)}{ВРП_i \times С_i)} = \frac{Ц_i - С_i}{С_i} = \frac{Ц_i}{С_i} - 1 \quad (91)$$

Расчет влияния этих факторов на изменение уровня рентабельности изделия А произведем способом цепной подстановки, используя данные табл. 8.4:

$$R_{пл} = \frac{Ц_{пл} - C_{пл}}{C_{пл}} = \frac{5000 - 4000}{4000} \times 100 = 25\%$$

$$R_{усл} = \frac{Ц_{ф} - C_{пл}}{C_{пл}} = \frac{5200 - 4000}{4000} \times 100 = 30\%$$

$$R_{ф} = \frac{Ц_{ф} - C_{ф}}{C_{ф}} = \frac{5200 - 4500}{4500} \times 100 = 15{,}55\%$$

План по уровню рентабельности изделия А недовыполнен в целом на 9,45% (15,55-25). За счет повышения цены он возрос на 5 % (30-20), а за счет повышения себестоимости продукции снизился на 14,45 %(15,55-30). Аналогичные расчеты делаются по каждому виду товарной продукции.

Затем надо установить, *за счет каких факторов изменилась себестоимость единицы продукции и аналогичным образом определить их влияние на уровень рентабельности.* Такие расчеты делаются по каждому виду товарной продукции, что позволяет более точно оценить работу субъекта хозяйствования и полнее выявить внутрихозяйственные резервы роста рентабельности на анализируемом предприятии.

Примерно также производится ***факторный анализ рентабельности продаж. Уровень рентабельности продаж отдельных видов продукции*** зависит от среднего уровня цены и себестоимости изделия:

$$R_{рп} = \frac{П_i}{B_i} = \frac{VРП_i(Ц_i - C_i)}{VРП_i \times Ц_i)} = \frac{Ц_i - C_i}{Ц_i} \qquad (92)$$

Аналогично осуществляется ***факторный анализ рентабельности совокупного капитала***. Балансовая сумма прибыли зависит от объема реализованной продукции (*VРП*), ее структуры *(УДi),* себестоимости (*Ci*), среднего уровня цен *(Цi)* и финансовых результатов от прочих видов деятельности, не связанных с реализацией продукции и услуг *(ВФР).*

Среднегодовая сумма основного и оборотного капитала *(KL)* зависит от объема продаж и коэффициента оборачиваемости капитала *(Коб),* который определяется отношением выручки к среднегодовой сумме основного и оборотного капитала. Чем быстрее оборачивается капитал на предприятии, тем меньше его требуется для обеспечения запланированного объема продаж. И наоборот, замедление оборачиваемости капитала требует дополнительного привлечения средств для обеспечения того же объема производства и реализации продукции. При этом исходят из того, что объем продаж сам по себе не оказывает влияния на уровень рентабельности, так как с его изменением пропорционально увеличиваются или уменьшаются сумма прибыли и сумма основного и оборотного капитала при условии неизменности остальных факторов.

Взаимосвязь названных факторов с уровнем рентабельности капитала можно представить в виде

$$R = \frac{БП = f[VРП_{общ}, УД_i, Ц_i, C_i, ВФР]}{KL = f[VРП_{общ}, УД_i, Коб]} \quad (93)$$

Контрольные вопросы:

1. Дайте определение прибыли.
2. От чего зависит объем реализации и величина прибыли?
3. Перечислите основные задачи анализа финансовых результатов деятельности предприятия.
4. Что является основными источниками информации при анализе финансовых результатов прибыли?
5. Какие показатели прибыли используются в процессе анализа хозяйственной деятельности?
6. Что такое балансовая прибыль?
7. Дайте определение налогооблагаемой прибыли.
8. Что такое чистая прибыль?
9. Приведите блок-схему факторного анализа балансовой прибыли.
10. Какие методы регулирования прибыли субъектом хозяйствования существуют.
11. От каких четырех факторов первого уровня соподчиненности зависит прибыль от реализации продукции в целом по предприятию?
12. Как определить среднереализационную цену единицы продукции?
13. В какие группы можно объединить показатели рентабельности?
14. Как определить рентабельность производственной деятельности (окупаемость издержек)?
15. Как определить рентабельность продаж (оборота)?
16. Как определить рентабельность (доходность) капитала?
17. Что из себя представляет факторная модель уровня рентабельности производственной деятельности (окупаемость затрат)?
18. Что из себя представляет факторный анализ рентабельности по каждому виду продукции?

Тема 6. Анализ финансового состояния предприятия

Цель: Познакомить понятием, значением и задачами анализа финансового состояния предприятия Изучить анализ финансовой структуры баланса, анализ равновесия между активами предприятия и источниками, анализ ликвидности и платежеспособности предприятия, анализ кредитоспособности предприятия, анализ финансовой устойчивости предприятия.

План:

1 Понятие, значение и задачи анализа финансового состояния предприятия

2 Анализ финансовой структуры баланса

3 Анализ равновесия между активами предприятия и источниками

4 Анализ ликвидности и платежеспособности предприятия

5 Анализ кредитоспособности предприятия

6 Анализ финансовой устойчивости предприятия

1. Понятие, значение и задачи анализа финансового состояния предприятия

Финансовое состояние предприятия характеризуется системой показателей, отражающих наличие, размещение и использование его финансовых ресурсов.

Основными источниками информации является внешняя бухгалтерская отчетность, включающая: форму 1 “Бухгалтерский баланс”; форму 2 “Отчет о прибылях и убытках”.

Финансовое состояние предприятия (ФСП) - это экономическая категория, отражающая состояние капитала в процессе его кругооборота и способность субъекта хозяйствования к саморазвитию на фиксированный момент времени.

В процессе снабженческой, производственной, сбытовой и финансовой деятельности происходит непрерывный процесс кругооборота капитала, изменяются структура средств и источников их формирования, наличие и потребность в финансовых ресурсах и как следствие финансовое состояние предприятия, внешним проявлением которого выступает платежеспособность.

Финансовое состояние может быть устойчивым, неустойчивым (предкризисным) и кризисным.

Финансовая устойчивость предприятия - это способность субъекта хозяйствования функционировать и развиваться, сохранять равновесие своих активов и пассивов в изменяющейся внутренней и внешней среде, гарантирующее его постоянную платежеспособность и инвестиционную привлекательность в границах допустимого уровня риска.

Главная цель финансовой деятельности сводится к одной стратегической задаче - увеличению активов предприятия. Для этого оно должно постоянно

поддерживать платежеспособность и рентабельность, а также оптимальную структуру актива и пассива баланса.

Основные задачи анализа.

1. Своевременное выявление и устранение недостатков в финансовой деятельности и поиск резервов улучшения финансового состояния предприятия и его платежеспособности.

2. Прогнозирование возможных финансовых результатов, экономической рентабельности исходя из реальных условий хозяйственной деятельности и наличия собственных и заемных ресурсов, разработка моделей финансового состояния при разнообразных вариантах использования ресурсов.

3. Разработка конкретных мероприятий, направленных на более эффективное использование финансовых ресурсов и укрепление финансового состояния предприятия.

Для оценки ФСП, его устойчивости используется целая система показателей, характеризующих:

а) наличие и размещение капитала, эффективность и интенсивность его использования;

б) оптимальность структуры пассивов предприятия, его финансовую независимость и степень финансового риска;

в) оптимальность структуры активов предприятия и степень производственного риска;

г) оптимальность структуры источников формирования оборотных активов;

д) платежеспособность и инвестиционную привлекательность предприятия;

е) риск банкротства (несостоятельности) субъекта хозяйствования;

ж) запас его финансовой устойчивости (зону безубыточного объема продаж).

Анализ ФСП основывается главным образом на относительных показателях, так как абсолютные показатели баланса в условиях инфляции очень трудно привести в сопоставимый вид. **Относительные показатели анализируемого предприятия можно сравнивать:**

- с общепринятыми "нормами" для оценки степени риска и прогнозирования возможности банкротства;

- с аналогичными данными других предприятий, что позволяет выявить сильные и слабые стороны предприятия и его возможности;

- с аналогичными данными за предыдущие годы для изучения тенденций улучшения или ухудшения ФСП.

Внутренний анализ проводится службами предприятия и его результаты используются для планирования, контроля и прогнозирования ФСП. Его цель - обеспечить планомерное поступление денежных средств и разместить собственные и заемные средства таким образом, чтобы создать условия для нормального функционирования предприятия, получения максимума прибыли и исключения риска банкротства.

Внешний анализ осуществляется инвесторами, поставщиками материальных и финансовых ресурсов, контролирующими органами на основе публикуемой отчетности. Его цель - установить возможность выгодно вложить средства, чтобы обеспечить максимум прибыли и исключить риск потери.

Основными источниками информации для анализа финансового состояния предприятия служат отчетный бухгалтерский баланс, отчеты о прибылях и убытках, о движении капитала, о движении денежных средств и другие формы отчетности, данные первичного и аналитического бухгалтерского учета, которые расшифровывают и детализируют отдельные статьи баланса.

2. Анализ финансовой структуры баланса

Финансовое состояние субъектов хозяйствования, его устойчивость во многом зависит от оптимальности структуры источников капитала (соотношения собственных и заемных средств) и от оптимальности структуры активов предприятия и в первую очередь от соотношения основного и оборотного капитала.

Необходимость в собственном капитале обусловлена требованиями самофинансирования предприятий. Он является основой их самостоятельности и независимости. Особенность собственного капитала состоит в том, что он инвестируется на долгосрочной основе и подвергается наибольшему риску. Чем выше его доля в общей сумме капитала и меньше доля заемных средств, тем выше буфер, который защищает кредиторов от убытков, а следовательно, меньше риск потери.

В то же время если средства предприятия созданы в основном за счет краткосрочных обязательств, то его финансовое положение будет неустойчивым, так как с капиталами краткосрочного использования необходима постоянная оперативная работа, направленная на контроль за своевременным их возвратом и привлечение в оборот на непродолжительное время других капиталов.

Следовательно, от того, насколько оптимально соотношение собственного и заемного капитала, во многом зависит финансовое положение предприятия. Выработка правильной финансовой стратегии в этом вопросе поможет многим предприятиям повысить эффективность своей деятельности.

В связи с этим ***важными показателями, характеризующими финансовую устойчивость предприятия, являются:***

- коэффициент финансовой автономии (независимости) или удельный вес собственного капитала в его общей сумме;
- коэффициент финансовой зависимости (доля заемного капитала в общей валюте баланса);
- плечо финансового рычага или коэффициент финансового риска (отношение заемного капитала к собственному).

Чем выше уровень первого показателя и ниже второго и третьего, тем устойчивее ФСП. В нашем примере (см. Таблицу 29) доля собственного

капитала имеет тенденцию к понижению. За отчетный год она снизилась на 2,8%, так как темпы прироста собственного капитала ниже темпов прироста заемного. Плечо финансового рычага увеличилось на 10%. Это свидетельствует о том, что финансовая зависимость предприятия от внешних инвесторов значительно повысилась.

Таблица 29 – Структура пассивов (обязательств) предприятия

Показатель	Уровень показателя		
	На начало года	На конец года	изменение
Удельный вес собственного капитала в общей валюте баланса (коэффициент финансовой автономности предприятия), %	54,7	51,9	-2,8
Удельный вес заемного капитала (коэффициент финансовой зависимости)	45,3	48,1	+2,8
В том числе: долгосрочного	11,0	9,4	-1,6
Краткосрочного	34,3	38,7	+4,4
Коэффициент финансового риска (плечо финансового рычага)	0,83	0,93	+0,1

Величина коэффициента финансового риска (плеча финансового рычага) 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 формировании текущих активов, а также от доли собственного оборотного капитала в общей сумме собственного капитала.

Оценка изменений, которые произошли в структуре капитала, может быть разной с позиций инвесторов и предприятия. Для банков и прочих кредиторов более надежна ситуация, если доля собственного капитала у клиентов более высокая. Это исключает финансовый риск. Предприятия же, как правило, заинтересованы в привлечении заемных средств по двум причинам:

1) проценты по обслуживанию заемного капитала рассматриваются как расходы и не включаются в налооблагаемую прибыль;

2) расходы на выплату процентов обычно ниже прибыли, полученной от использования заемных средств в обороте предприятия, в результате чего повышается рентабельность собственного капитала.

Размещение средств предприятия также имеет очень большое значение в финансовой деятельности и повышении ее эффективности. От того, какие инвестиции вложены в основные и оборотные средства, сколько их находится в сфере производства и обращения, в денежной и материальной форме, насколько оптимально их соотношение, во многом зависят результаты производственной и финансовой деятельности, следовательно, и финансовое устойчивость предприятия. Если созданные производственные мощности предприятия используются недостаточно полно из-за отсутствия сырья, материалов, то это отрицательно скажется на финансовых результатах предприятия и его финансовом положении. То же произойдет, если созданы

излишние производственные запасы, которые не могут быть быстро переработаны на имеющихся производственных мощностях. В итоге замораживается капитал, замедляется его оборачиваемость и как следствие ухудшается финансовое состояние субъекта хозяйствования. Даже при хороших финансовых результатах, высоком уровне рентабельности предприятие может испытывать финансовые трудности, если оно нерационально использовало свои финансовые ресурсы, вложив их в сверхнормативные производственные запасы или допустив большую дебиторскую задолженность.

Таблица 30 – Анализ структуры активов предприятия

Показатель	На начало года	На конец года	Изменение
Общая сумма активов, ДЕ	45700	56800	+11000
В том числе: основной капитал	17700	18800	+1100
оборотный капитал	28000	38000	+10000
Удельный вес в общей сумме, %			
основного капитала	38,7	33,1	-5,6
оборотного капитала	61,3	66,9	+5,6
Приходится оборотного капитала на 1 ДЕ основного капитала, ДЕ	1,58	2,02	+0,44

Данные таблицы 30 позволяют сделать вывод, что за отчетный год произошли значительные изменения в размещении капитала: увеличилась доля оборотного капитала на 5,6 %, а основного соответственно уменьшилась. Если в начале года на 1ДЕ основного капитала приходилось 1,58 ДЕ оборотного, то на конец года - 2,02 ДЕ, что будет способствовать ускорению оборачиваемости и более эффективному его использованию.

3. Анализ равновесия между активами предприятия и источниками их формирования. Оценка финансовой устойчивости предприятия

Наиболее полно финансовая устойчивость предприятия может быть раскрыта на основе изучения соотношений между статьями актива и пассива баланса.

Как известно, между статьями актива и пассива баланса существует тесная взаимосвязь. Каждая статья актива баланса имеет свои источники финансирования. *Источником финансирования долгосрочных активов,* как правило, является собственный капитал и долгосрочные заемные средства. Не исключаются случаи формирования долгосрочных активов и за счет краткосрочных кредитов банка.

Оборотные (текущие) активы образуются как за счет собственного капитала, так и за счет краткосрочных заемных средств. Желательно, чтобы они были наполовину сформированы за счет собственного , а наполовину - за счет заемного капитала. Тогда обеспечивается гарантия погашения внешнего долга.

В зависимости от источников формирования общую сумму текущих активов (оборотных средств) принято делить на две части:

а) переменную, которая создана за счет краткосрочных обязательств предприятия;

б)постоянный минимум текущих активов (запасов и затрат), который образуется за счет собственного капитала.

Недостаток собственного оборотного капитала приводит к увеличению переменной и уменьшению постоянной части текущих активов, что также свидетельствует об усилении финансовой зависимости предприятия и неустойчивости его положения.

Схематически взаимосвязь активов и пассивов баланса представлена ниже.

<table>
<tr><td colspan="2">Долгосрочные активы (основной капитал)</td><td>Собственный основной капитал и долгосрочные кредиты</td><td rowspan="2">Перманентный капитал</td></tr>
<tr><td rowspan="2">Текущие активы (рабочий капитал)</td><td>Постоянная часть</td><td>Собственный оборотный капитал</td></tr>
<tr><td>Переменная часть</td><td colspan="2">Краткосрочный заемный капитал</td></tr>
</table>

Собственный капитал в балансе отражается общей суммой в I разделе пассива баланса. ***Чтобы определить, сколько его используется в обороте, необходимо от общей суммы по I и II разделам пассива баланса вычесть сумму долгосрочных (внеоборотных) активов***

Таблица 31 – Активы баланса

Показатели	На начало года	На конец года
Общая сумма текущих активов	28000	38000
Общая сумма краткосрочных долгов предприятия (III раздел пассива)	15700	22000
Сумма собственного оборотного капитала	12300	16000
Доля в сумме текущих активов, %:		
собственного капитала	44	42
заемного капитала	56	58

Приведенные данные показывают, что на начало года текущие активы были на 56 % сформированы за счет заемных средств, а на конец года доля заемных средств в формировании текущих активов составила 58 %, а собственных - 42 %. Это свидетельствует о повышении финансовой зависимости предприятия от внешних инвесторов.

Рассчитывается также структура распределения собственного капитала, а именно доля собственного оборотного капитала и доля собственного основного капитала в общей его сумме. Отношение собственного оборотного капитала к общей его сумме получило название "коэффициент маневренности капитала", который показывает, какая часть собственного капитала находится в обороте, т.е. в той форме, которая позволяет свободно

маневрировать этими средствами. Коэффициент должен быть достаточно высоким, чтобы обеспечить гибкость в использовании собственных средств предприятия.

Таблица 32 - Капитал

	На начало года	На конец года
Сумма собственного оборотного капитала	12300	16000
Общая сумма собственного капитала (I раздел пассива баланса)	25000	29500
Коэффициент маневренности собственного капитала	0,492	0,542

На анализируемом предприятии по состоянию на конец года доля собственного капитала, находящаяся в обороте, возросла на 5 %, что следует оценить положительно.

Как видно из приведенных данных, на анализируемом предприятии материальные оборотные активы на начало года были обеспечены плановыми источниками финансирования на 110 %, а на конец года - 100 %.

Излишек или недостаток источников средств для формирования запасов и затрат (постоянной части текущих активов) является одним из критериев оценки финансовой устойчивости предприятия.

Финансовая устойчивость делится на четыре типа:

1. *Абсолютная устойчивость финансового состояния,* если запасы и затраты (З) меньше суммы плановых источников их формирования *(Ипл):*

З < Ипл, а коэффициент обеспеченности запасов и затрат плановыми источниками средств *(Ко.з)* больше единицы *Ко.з =Ипл/З>1.*

2. *Нормальная устойчивость,* при которой гарантируется платежеспособность предприятия, если *З=Ипл, Ко.з=Ипл/З=1.*

3. *Неустойчивое (предкризисное) финансовое состояние,* при котором нарушается платежный баланс, но сохраняется возможность восстановления равновесия платежных средств и платежных обязательств за счет привлечения временно свободных источников средств *(Ивр)* в оборот предприятия (резервного фонда, фонда накопления и потребления), кредитов банка на временное пополнение оборотных средств, превышения нормальной кредиторской задолженности над дебиторской и др.:

$$З = И_{пл} + И_{вр},$$
$$К_{о.з} = \frac{И_{пл} + И_{вр}}{З} = 1 \quad (94)$$

4. Кризисное финансовое состояние (предприятие находится на грани банкротства), при котором

$$З > И_{пл} + И_{вр},$$

$$К_{о.з} = \frac{И_{пл} + И_{вр}}{З} < 1 \qquad (95)$$

Равновесие платежного баланса в данной ситуации обеспечивается за счет просроченных платежей по оплате труда, ссудам банка, поставщикам, бюджету и т.д.

Устойчивость финансового состояния может быть восстановлена путем:

а) ускорения оборачиваемости капитала в текущих активах, в результате чего произойдет относительное его сокращение на тенге товарооборота;

б) обоснованного уменьшения запасов и затрат (до норматива);

в) пополнения собственного оборотного капитала за счет внутренних и внешних источников.

Поэтому при внутреннем анализе осуществляется углубленное изучение, причин изменения запасов и затрат, оборачиваемости текущих активов, наличия собственного оборотного капитала, а также резервов сокращения долгосрочных и текущих материальных активов, ускорения оборачиваемости средств, увеличения собственного оборотного капитала.

4. Анализ ликвидности и платежеспособности предприятия

Одним из показателей, характеризующих финансовое положение предприятия, является его платежеспособность, т.е. возможность наличными денежными ресурсами своевременно погашать свои платежные обязательства.

Под платежеспособностью хозяйства понимают его способность погасить краткосрочную и долгосрочную задолженность. Различают текущую и ожидаемую платежеспособность.

Текущая платежеспособность определяется на дату составления баланса. Если на эту дату хозяйство не имеет просроченной задолженности поставщикам, по банковским ссудам и другим расчетам, то оно признается платежеспособным

Ожидаемая платежеспособность устанавливается на предстоящую дату путем сопоставления платежных средств с первоочередными обязательствами предприятия на эту же дату. При этом в качестве платежных средств принимаются денежные средства, краткосрочные финансовые вложения, часть дебиторской "задолженности и готовой продукции и товаров, которая легко может быть взыскана и реализована к намеченному сроку. Первоочередными обязательствами, подлежащими погашению к установленному сроку, могут быть краткосрочные кредиты банков, кредиты банков для работников, краткосрочные займы и соответствующие виды кредиторской задолженности.

Низкая платежеспособность бывает как случайной, временной, так и длительной, хронической. На рисунке 11 представлены основные показатели, влияющие на снижение платежеспособности предприятия.

Но в практике финансового анализа для характеристики платежеспособности предприятия используются обычно показатели ликвидности оборотных средств.

Рисунок 11 - Причины возникновения низкой платежеспособности предприятия

Оценка платежеспособности по балансу осуществляется на основе характеристики ликвидности оборотных активов, которая определяется временем, необходимым для превращения их в денежные средства.

Ликвидность баланса - возможность субъекта хозяйствования обратить активы в наличность и погасить свои платежные обязательства, а точнее - это степень покрытия долговых обязательств предприятия его активами, срок превращения которых в денежную наличность соответствует сроку погашения платежных обязательств. Чем меньше требуется времени, чтобы данный вид активов обрел денежную форму, тем выше его ликвидность.

Анализ ликвидности баланса заключается в сравнении средств по активу, сгруппированных по степени убывающей ликвидности, с краткосрочными обязательствами по пассиву, которые группируются по степени срочности их погашения и расположенными в порядке возрастания сроков.

В зависимости от степени ликвидности активы предприятия разделяются на следующие группы:

Первая группа - наиболее ликвидные активы A_1 - включает денежные средства и краткосрочные финансовые вложения.

Вторая группа - быстро реализуемые активы A_2 - включает дебиторскую задолженность, платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты.

Третья группа - медленно реализуемые активы A_3 - включает материальные оборотные средства, налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям, дебиторскую задолженность, платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты, прочие оборотные активы и долгосрочные финансовые вложения.

Четвертая группа - трудно реализуемые активы A_4 - включает внеоборотные активы без долгосрочных финансовых вложений.

Источники пассива подразделяются по нарастанию сроков наступления платежей также на четыре группы.

Первая группа - наиболее срочные обязательства $П_1$ - включает кредиторскую задолженность участникам (учредителям) по выплате доходов, прочие краткосрочные обязательства.

Вторая группа - краткосрочные пассивы $П_2$ - включает краткосрочные займы и кредиты.

Третья группа - долгосрочные пассивы $П_3$ - включает долгосрочные обязательства.

Четвертая группа - постоянные пассивы $П_4$ - включает собственные средства организации, т.е. капитал и резервы, доходы будущих периодов и резервы предстоящих расходов.

На основе такого деления средств и источников их образования (или имущества и обязательств организации) определяются условия ликвидности баланса.

Условия абсолютной ликвидности:

$А_1 \geq П_1$,

$А_2 \geq П_2$,

$А_3 \geq П_3$,

$А4 \leq П_4$

Таблица 33 - Расчет коэффициентов ликвидности

№	Показатель	Норма	Расчетная формула
1	Коэффициент абсолютной ликвидности - $К_{ал}$	$К \geq 0,2$ $К_{ал} \geq 0,2 \div 0,5$	$\frac{Денежные\ средства + краткосрочные\ финансовые\ вложения}{Краткосрочные\ обязательства}$
2	Коэффициент критической ликвидности - $К_{кл}$	$К \geq 0,7 \div 0,8$ $К_{кл} \geq 0,2$	$\frac{Денежные\ средства + Дебиторская\ задолженность + краткосрочные\ финансовые\ вложения}{Краткосрочные\ обязательства}$
3	Коэффициент текущей ликвидности - $К_{тл}$	$К_{тл} > 1$ $К_{тл} \geq 2$	$\frac{Денежные\ средства + Дебиторская\ задолженность + краткосрочные\ финансовые\ вложения + запа}{Краткосрочные\ обязательства}$

Выполнение этих неравенств служит свидетельством о соблюдении минимального условия финансовой устойчивости - наличии у предприятия собственных оборотных средств.

Изучение соотношения этих групп активов и пассивов за несколько периодов позволит установить тенденции изменения в структуре баланса и его ликвидности.

Таблица 34 - Финансовые коэффициенты, применяемые для оценки ликвидности предприятия

Коэффициент	Что показывает	Формула расчета	Комментарий
1. Коэффициент «цены» ликвидации	Определяет, в какой степени будут покрыты все внешние обязательства предприятия в результате его ликвидации и продажи имущества	$К_{цл}$ = (А1+А2+А3+ А4) / (П1+П2+П3) Отношение всех активов предприятия к величине внешних обязательств	$К_{цл} \geq 1$ Низкое значение показателя указывает на недостаточность имеющихся активов для покрытия внешних обязательств анализируемого предприятия
2. Общий коэффициент ликвидности баланса	Применяется для комплексной оценки ликвидности баланса в целом. С помощью данного коэффициента осуществляется оценка изменения финансовой ситуации на предприятии с точки зрения ликвидности; позволяет сравнивать балансы анализируемого предприятия, относящиеся к различным отчетным периодам, а также балансы различных предприятий и выяснить, какой баланс наиболее ликвиден	$К_{олб}$=(А1+0,5А2+0,3А3)/(П1 +0,5П2 +0,3П3) Отношение всех ликвидных средств предприятия к сумме всех платежных обязательств, при условии что различные группы ликвидных средств и платежных обязательств входят в указанные суммы с весовыми категориями	$К_{олб} \geq 1$ Данный коэффициент является обобщающим показателем ликвидности хозяйствующего субъекта и применяется при выборе более надежного партнера из множества потенциальных партнеров на основе отчетности
3. Коэффициент перспективной платежеспособности	Определяет прогноз платежеспособности предприятия на основе сопоставления будущих платежей и предстоящих поступлений, т. с. на сколько производственные запасы покрывают долгосрочные обязательства	$К_{пп}$=П3/А3 Отношение долгосрочных кредитов и заемных средств к величине запасов, НДС, дебиторской задолженности (платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты) и прочих оборотных активов	Рост данного показателя в динамике трудно оценить однозначно
4. Коэффициент задолженности	Показывает сколько долгосрочных обязательств приходится на 1 тенге, вложенный в активы предприятия. Другими словами определяет, какая часть активов предприятия в случае необходимости понадобится для покрытия его долгосрочных обязательств	$К_з$=П3/(А1+А2+А3+А4) Отношение величины долгосрочных обязательств к активам предприятия	$К_з$<0,38 Чем ниже $К_з$, тем меньше надо средств для погашения долгосрочных платежей
5. Коэффициент общей платежеспособности	Устанавливает долю покрытия кредитов и займов за счет материальных и нематериальных активов	$К_{оп}$=(П2+П3)/(А3+А4) Определяет, сколько долгосрочных и краткосрочных кредитов и займов приходится на 1 тенге., вложенный в основные средства и прочие внеоборотные активы, в запасы и затраты.	

При этом следует учитывать риск недостаточной ликвидности, когда недостает высоколиквидных средств для погашения обязательств, и риск излишней ликвидности, когда из-за избытка высоколиквидных активов, которые, как правило, являются низкодоходными, происходит потеря прибыли для предприятия.

Коэффициент абсолютной ликвидности показывает, какая часть текущей задолженности может быть погашена на дату составления баланса (или другую дату), то есть характеризует платежеспособность предприятия на эту дату.

Коэффициент критической ликвидности (иначе – промежуточный коэффициент покрытия) отражает прогнозируемые платежные возможности предприятия при условии своевременного проведения расчетов с дебиторами, он характеризует ожидаемую платежеспособность предприятия на период, равный средней продолжительности одного оборота дебиторской задолженности.

Коэффициент текущей ликвидности (или коэффициент покрытия) показывает платежные способности предприятия, эти возможности оцениваются при условии не только своевременных расчетов с дебиторами и благоприятной реализации готовой продукции, но и продажи в случае нужды прочих элементов материальных оборотных средств. Коэффициент текущей ликвидности характеризует ожидаемую платежеспособность предприятия на период, равный средней продолжительности одного оборота всех оборотных средств.

Для качественной оценки платежеспособности и ликвидности предприятия, кроме анализа ликвидности баланса, необходим расчет коэффициентов ликвидности.

При оценке ликвидности предприятия следует обратить внимание на следующее:

- соотношение активов краткосрочного и долгосрочного характера в составе имущества предприятия;
- соотношение труднореализуемых и легкореализуемых активов в составе оборотных средств;
- соотношение текущих активов и текущих обязательств;
- динамику величины собственного капитала и причины его изменения;
- степень участия собственного капитала в формировании оборотных средств;
- состав текущих обязательств;
- наличие просроченной кредиторской задолженности и изменение ее роли в составе обязательств предприятия.

5. Анализ кредитоспособности предприятия

Платежеспособность предприятия тесно связана с понятием кредитоспособности. Кредитоспособность - это такое финансовое состояние, которое позволяет получать кредит и своевременно его возвращать.

При оценке кредитоспособности учитываются репутация заемщика, размер и состав его имущества, состояние экономической и рыночной конъюнктуры, устойчивость финансового состояния и др.

На **первом этапе** анализа кредитоспособности банк изучает диагностическую информацию о клиенте, в состав которой входят аккуратность оплаты счетов кредиторов и прочих инвесторов, тенденции развития предприятия, мотивы обращения за ссудой, состав и размер долгов предприятия. Если фирма новая,, то изучается бизнес-план. Информация о составе и размере имущества используется при определении суммы кредита, которая может быть выдана клиенту. Изучение состава активов позволит установить долю высоколиквидных средств, которые можно при необходимости быстро превратить в деньги.

Второй этап определения кредитоспособности предусматривает оценку финансового состояния заемщика и его устойчивости. Здесь учитываются не только платежеспособность, но и другие показатели: рентабельность производства, коэффициент оборачиваемости капитала, наличие собственного оборотного капитала, эффект финансового рычага, стабильность выполнения производственных планов, соотношение темпов роста валовой продукции с темпами оста кредитов банка, суммы и сроки просроченной задолженности по кредитам и др.

В зависимости от степени соответствия уровня показателей банки выделяют классы кредитоспособности заемщиков, по которым оцениваются так называемые рейтинги заемщиков, служащие основой для выявления условий предоставления кредита.

Таблица 35 – Классы кредитоспособности заемщиков

Коэффициенты	Классы		
	1	2	3
Абсолютной ликвидности	более 0,2	0,15-0,2	менее 0,15
Быстрой ликвидности	более 0,8	0,5-0,8	менее 0,5
Текущей ликвидности	более 2,0	1,0-2,0	менее 1
Финансовой независимости	более 0,6	0,5-0,6	менее 0,5

По уровню рентабельности к первому классу относятся предприятия с показателем до 25%, ко второму - 25-30%, к третьему - свыше 30%. Подобная дифференциация проводится по каждому показателю. Оценка показателей может осуществляется экспертным путем работниками банков. Расчетное значение степени риска Р для каждого конкретного предприятия может осуществляться по формуле средней арифметической простой: $P = \Sigma Pi /n$.

Минимальное значение показателя степени риска, равное 1. означает. что при выдаче кредита банк очень рискует, а при максимальном значении. равном3, риск почти отсутствует. Этот показатель используется при решении вопроса о выдаче ссуды и о процентной плате за кредит. Если банк очень рискует, то он берет более высокий процент за кредит.

6. Анализ финансовой устойчивости предприятия

Финансовая устойчивость предприятия – одна из важнейших характеристик его финансовой деятельности. На уровень финансовой устойчивости оказывают влияние различные факторы. (см.Рисунок 12)

Рисунок 12 - Факторы, влияющие на финансовую устойчивость

Существует множество возможных вариантов оценки финансовой устойчивости предприятия, выбор исследования которого может зависеть от отраслевой специфики предприятия, от задач, поставленных перед выполнением анализа, финансового аналитика, выполняющего оценку – изнутри для хозяйствующего субъекта или снаружи для внешней организации. Также для оценки финансовой устойчивости на практике могут использоваться комбинации различных приемов и способов, основными из которых является анализ.

Бочаров В.В. и Леонтьев В.Е. предлагают «измерять финансовую устойчивость посредством расчета коэффициентов задолженности, финансирования, финансовой независимости, структуры собственного капитала и коэффициента устойчивого финансового роста».

Савицкая Г.В. считает, что «наиболее полно финансовая устойчивость может быть раскрыта на основе изучения равновесия между статьями актива и пассива баланса»

Дюсембаев К.Ш. предлагает следующий способ оценки финансовой устойчивости:

1) структурный анализ активов и пассивов предприятия,

2) анализ финансовой устойчивости,

3) анализ ликвидности баланса,

4) факторный анализ ликвидности и управление финансовой устойчивостью предприятия.

Финансово-устойчивым является такой хозяйственный субъект, который за счет собственных средств покрывает средства, вложенные в активы, не допускает неоправданной дебиторской и кредиторской задолженности и расплачивается по своим обязательствам.

Выделяют четыре основных типа финансовой устойчивости:

Таблица 36 - Типы финансовой устойчивости

Тип финансовой устойчивости	Трехмерный показатель	Источники покрытия затрат	Краткая характеристика
1. Абсолютная финансовая устойчивость	S = (1; 1; 1)	Собственные оборотные средства	Высокая платежеспособность; нет зависимости от кредитора
2. Нормальная финансовая устойчивость	S = (0; 1; 1)	Собственные оборотные средства и долгосрочные заемные источники	Нормальная платежеспособность; эффективно используются заемные средства; высокая доходность производственной деятельности
3. Неустойчивое финансовое состояние	S = (0; 0; 1)	Общая величина основных источников	Нарушение платежеспособности; необходимость привлечения дополнительных источников; возможность улучшения ситуации
4. Кризисное финансовое состояние	S = (0; 0; 0)	-	Неплатежеспособность предприятия; грань банкротства

Для данного блока анализа имеет решающее значение вопрос о том, какие показатели отражают сущность финансовой устойчивости предприятия. Ответ на него связан с балансовой моделью, по которой делается анализ, эта модель в условиях рынка имеет вид:

$$F+Z+R^{a}=И^{c}+К^{т}+К^{t}+К^{o}+R^{p} \quad (96)$$

где F – основные средства и вложения;

Z – запасы и затраты;

R^a – денежные средства, краткосрочные финансовые вложения, расчеты (дебиторская задолженность) и прочие активы;

$И^c$- источники собственных средств;

$К^т$ – долгосрочные кредиты и займы;

$К^t$ – краткосрочные кредиты и займы;

$К^o$ – ссуды, не погашенные в срок;

R^p – расчеты (кредиторская задолженность) и прочие пассивы.

Финансовая устойчивость предприятия характеризуется состоянием собственных и заемных средств и анализируется с помощью системы финансовых коэффициентов.

Все относительные показатели финансовой устойчивости можно разделить на три группы:

I группа – показатели, определяющие состояние оборотных средств:

1. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами

$$К_о = \frac{собственные\ оборотные\ средства}{общая\ величина\ оборотных\ средств} \quad (97)$$

2. Коэффициент обеспеченности материальных запасов собственными средствами

$$К_{омз} = \frac{собственные\ оборотные\ средства}{величина\ запасов\ и\ затрат} \quad (98)$$

3. Коэффициент маневренности собственного капитала

$$К_м = \frac{собственные\ оборотные\ средства}{общая\ величина\ источников\ собственных\ средств} \quad (99)$$

II группа – показатели, определяющие состояние основных средств:

4. Индекс постоянного актива

$$К_п = \frac{основные\ средства}{общая\ величина\ источников\ собственных\ средств} \quad (100)$$

5. Коэффициент долгосрочного привлечения заемных средств

$$К_{дпа} = \frac{сумма\ долгосрочных\ кредитов\ и\ займов}{общая\ величина\ источников\ собственных\ средств + долгосрочные\ кредиты\ и\ займы} \quad (101)$$

6. Коэффициент реальной стоимости имущества

$$К_{рси} = \frac{основные\ средства + материалы + незавершенное\ производство + МБП}{валюта\ баланса} \quad (102)$$

7. Коэффициент производственного назначения

$$К_{п.им.} = \frac{сумма\ внеоборотных\ активов + производственные\ запасы}{валюта\ баланса} \quad (103)$$

III группа – показатели, определяющие степень финансовой независимости предприятия:

8. Коэффициент автономии

$$К_{а} = \frac{общая\ сумма\ собственных\ средств}{валюта\ баланса} \quad (104)$$

9. Коэффициент соотношения заемных и собственных средств

$$К_{з/с} = \frac{сумма\ всех\ обязательств}{собственные\ средства} \quad (105)$$

10. Коэффициент соотношения мобильных и иммобилизованных средств

$$К_{м/и} = \frac{оборотные\ средства}{внеоборотные\ активы} \quad (106)$$

11. Коэффициент прогноза банкротства

$$К_{пб} = \frac{оборотные\ средства - краткосрочные\ пассивы}{валюта\ баланса} \quad (107)$$

Все приведенные коэффициенты имеют самостоятельный смысл, вместе с тем они связаны между собой как показатели, характеризующие финансовую устойчивость организации, причем их уровни зависят от конкретных условий и характера деятельности и могут быть несопоставимы по разным предприятиям.

Контрольные вопросы:

1. Дайте определение финансовой устойчивости предприятия.
2. Перечислите основные задачи анализа финансового состояния предприятия.
3. Перечислите систему показателей оценки финансового состояния предприятия.
4. Кем проводится внутренний анализ предприятия?

5. Кем проводится внешний анализ предприятия?

6. Что служит основными источниками информации для анализа финансового состояния предприятия.

7. Какие существуют важные показатели, характеризующие финансовую устойчивость предприятия?

8. По каким причинам предприятия заинтересованы в привлечении заемных средств?

9. Что является источником финансирования долгосрочных активов?

10. За счет чего образуются оборотные (текущие) активы?

11. На какие четыре типа делится финансовая устойчивость?

12. Каким путем может быть восстановлена устойчивость финансового состояния?

13. Перечислите причины возникновения низкой платежеспособности предприятия.

14. В чем заключается анализ ликвидности баланса?

15. На какие группы разделяются активы предприятия в зависимости от степени ликвидности?

16. На какие группы по нарастанию сроков наступления платежей подразделяются источники пассива?

17. Перечислите условия абсолютной ликвидности.

18. Как осуществляется расчет коэффициентов ликвидности?

19. Дайте определение кредитоспособности.

20. Перечислите факторы, влияющие на финансовую устойчивость.

21. Перечислите четыре основных типа финансовой устойчивости.

Список использованных источников

Основная:

1. Зенкина И.В. Теория экономического анализа [Текст]: Учебное пособие.- М.: Наука и прогресс, 2007.- 207 с.
2. Савицкая Г.В. Экономический анализ [Текст]: Учебник. -11-е изд., испр. –М., Новое знание, 2005.- 633 с.
3. Чуев И.Н. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности [Текст]: Учебник.- М.: Дашков и К, 2006.- 367 с.- Гриф МО
4. Шеремет А.Д. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций [Текст]: Учебник. - М.: ИНФРА-М, 2003. - 236 с.

Дополнительная:

5. Данилова Н.Ф. Экономический анализ деятельности предприятия, Курс лекций [Текст]: Учебное пособие. -М.: Экзамен, 2006. -189 с.
6. Зенкина И.В. Экономический анализ в системе финансового менеджмента [Текст]: Учебное пособие.- Ростов н/Д: Феникс, 2007.- 318 с.
7. Любушин Н.П., Бабичева Н.Э. Экономический анализ: контрольно-тестирующий комплекс [Текст]: Учебное пособие.-М.: Юнити, 2007 – 150 с.
8. Налетова И.А. Анализ финансово-хозяйственной деятельности [Текст]: Учебно-методическое пособие.-М.: форум: ИНФРА-М, 2004. - 120 с.
9. Ковалев В.В. Финансовый анализ: Методы и процедуры [Текст]: Учебник. - М.: Финансы и статистика, 2005. -560 с.
10. Климова Н.В. Экономический анализ: теория, задачи, тесты, деловые игры [Текст]: Учебное пособие.-М.: Вузовский учебник, 2008 – 279 с.

Глоссарий

Анализ (от греческого слова***"analisys"*** -"разделяю","расчленяю") является расчленением явления или предмета на составные части (элементы) для их изучения

Анализ SWOT - позволяет интегрировать оценку внутренне организационного потенциала и выявить факторы внешней среды

Анализ хозяйственной деятельности - это система специальных знаний, связанных: а) с исследованием экономических процессов в их взаимосвязи, складывающихся под воздействием объективных экономических законов б) с научными обоснованиями бизн нес-планов, с объективной оценкой их выполнения, в) выявлением положительных и отрицательных факторов и количественным измерением их действия г) с раскрытием тенденций и пропорций хозяйственного развития, с опред ачення неиспользованных внутрихозяйственных резервов; д) с обобщением передового опыта, с принятием управленческих ре.

Ассортимент - перечень видов продукции, которые производятся, с указанием объемов выпуска

Бизнес-процесс - совокупность бизнес-операций, часть внутренних видов деятельности, начинающихся с одного или более входов и заканчиваются созданием продукции, необходимой клиенту (клиент - не обязательно со овнишний отношении предприятия потребитель, это может быть подразделение организации или конкретный работник.

Бухгалтерский баланс представляет собой моментальный снимок финансово-хозяйственного состояния фирмы на определенную дату

Валовая прибыль (убыток) - разница между чистым доходом от реализации продукции (товаров, работ, услуг) и себестоимостью реализованной продукции (товаров, работ, услуг)

Стоимость - это денежный эквивалент ценности объекта, покупатель готов обменять на право собственности на этот объект

Векселя выданные - сумма задолженности, на которую предприятие выдало векселя на обеспечение поставок (работ, услуг) поставщиков, подрядчиков и других кредиторов;

Векселя полученные - задолженность покупателей, заказчиков и других дебиторов за отгруженную продукцию (товары), другие активы, выполненные работы и оказанные услуги, которая обеспечена векселями

Определение эталона (бенчмаркинг) - предполагает оценку определенной деятельности по отношению к эталону в своей или какой-либо другой организации

Производственные запасы - стоимость запасов,. МБП сырья, основных и вспомогательных материалов, топлива, покупных полуфабрикатов и комплектующих изделий, запасных частей, тары, строительных машин атериалом и других материалов, предназначенных для потребления в ходе нормального операционного цикл.

Расходы на товар производства - это сумма стоимости сырья и энергии, затраты на обслуживание и рабочую силу

Отсроченные налоговые обязательства - сумма налогов на прибыль, подлежащие уплате в будущих периодах вследствие временной разницы между учетной и налоговой базами оценки

Собственный капитал - часть в активах предприятия, остающаяся после вычета его обязательств

Собственные оборотные средства (собственный оборотный капитал, рабочий капитал, функционирующий капитал) - это сумма собственного капитала, вложенная в оборотные активы. Рассчитывается двумя способами: 1) разница суммы собственного капитала, долгосрочного оковы обязательств и внеоборотных активов, 2) разница оборотных активов и текущих обязань.

Внутренняя стоимость - это оптовая цена на этой товар внутри страны

Внутренняя норма рентабельности (IRR) (internal rate of return) -

норма дисконта, при которой дисконтированная стоимость поступления чистого денежного потока равна дисконтированной стоимости инвестиций

Внутрихозяйственный анализ - изучает деятельность только исследуемого предприятия и его структурных подразделений

Отраслевой анализ - методика которого учитывает специфику отдельных отраслей экономики (промышленности, сельского хозяйства, строительства, транспорта, торговли и т.д.)

Готовая продукция - запасы изделий на складе, обработка которых закончена и которые прошли испытание, приемку, укомплектованы согласно условиям договоров с заказчиками и соответствуют техническим условиям и стандартам продукции ция, не соответствует этим требованиям (кроме брака), и работы, не принятые заказчиком, показываются в составе незавершенного производствaа.

Денежные средства и их эквиваленты - средства в кассе, на текущих и других счетах в банках, которые могут быть использованы для текущих операций, а также эквиваленты денежных средств

Дебиторская задолженность за товары, работы, услуги - задолженность покупателей или заказчиков за предоставленные им продукцию, товары, работы или услуги (кроме задолженности, обеспеченной векселем)

Детерминированный анализ - изучение прямых связей, когда связь между результативным и факторными показателями функциональный

Диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия - выявления патологических изменений в исследуемой системе и установления диагноза

Диалектический метод - исследование всех явлений в их взаимосвязи и движении, изменении и развитии, при этом развитие понимается как борьбу противоположностей в принципе объективных законов реальной действительности

Долгосрочные обязательства - все обязательства, которые не являются текущими обязательствами

Долгосрочные кредиты банков - сумма задолженности предприятия банкам по полученным от них займам, которая не является текущим обязательством

Дополнительный вложенный капитал - сумма, на которую стоимость реализации выпущенных акций акционерными обществами превышает их номинальную стоимость. Другие предприятия отражают в этой статье сумму капитала, который вложен учредителями по онад уставного капиталу.

Доходный подход основан на ожиданиях владельца относительно будущих выгод от владения бизнесом

Экономическая информация: 1) сведения, данные, значения экономических показателей, являющиеся объектом хранения, обработки, передачи и использования в процессе анализа и выработки экономических решений в управлении 2) один из видов ресурсе ов, что используется в экономических процессах, получение которого требует затрат времени и других видов ресурсов, в связи с чем эти расходы следует включать в расходы производства.

Экономичность (стоимость) использование метода - характеризует затраты ресурсов, израсходованных для этих целей

Эффективность инвестирования определяется тем, насколько быстро вложенные средства оборачиваются в процессе деятельности предприятия

Обеспечение последующих расходов и платежей - начисленные в отчетном периоде будущие расходы и платежи (расходы на оплату будущих отпусков, гарантийные обязательства и т.д.), величина которых на дату составления баланса может быть определена только шл поляком предыдущих (прогнозных) оценок, а также остатки средств целевого финансирования и целевых поступлений, полученных из бюджета и других источником.

Сбалансированность методов - на разных этапах обобщения определяются взаимосвязаны методы

Обычная деятельность - любая основная деятельность предприятия, а также операции, которые ее обеспечивают или возникают в результате ее проведения

Переменные общепроизводственные расходы - расходы на обслуживание и управление производством (цехов, участков), которые изменяются прямо (или почти прямо) пропорционально изменению объема деятельности

Обязательства - задолженность предприятия, возникшая вследствие прошлых событий и погашение которой, как ожидается, приведет к уменьшению ресурсов предприятия, воплощающих в себе экономические выгоды. Обязательства можут во носить долго-и краткосрочный харакр.

Инвестиции представляют собой вложения капитала с целью последующего его увеличения, то есть инвестиции могут рассматриваться как движущая сила самовозрастанию стоимости долевых и, соответственно, дальнейшее шего экономического роста в масштабе государств.

Инвестиционная деятельность - приобретение и реализация тех необоротных активов, а также тех финансовых инвестиций, которые не являются составной частью эквивалентов денежных средств

Индекс доходности представляет собой соотношение между**.** ***НРУ*** и суммой инвестиционных затрат

Информационное обеспечение: 1) информация, необходимая для управления экономическими процессами, и содержащаяся в базах данных информационных систем; 2) создание информационных условий функционирования системы, обеспечение необходимой й информации, включение в систему средств поиска, получения, хранения, накопления, передачи, обработки информации, организация банков даны.

Информация (лат) -"объяснение","изложение","сообщение"

Другой дополнительный капитал - сумма дооценки необоротных активов, стоимость необоротных активов, бесплатно полученных предприятием от других юридических или физических лиц, и другие виды дополнительного капитала

Прочие долгосрочные обязательства - сумма долгосрочных обязательств, которые не могут быть включены в другие статьи раздела"Долгосрочные обязательства"

Прочие долгосрочные финансовые обязательства - сумма долгосрочной задолженности предприятия относительно обязательства по привлечению заемных средств (кроме кредитов банков), на которые начисляются проценты

Капитал - это средства, которыми располагает предприятие для осуществления своей деятельности с целью получения прибыли

Категории экономического анализа - это общие, ключевые понятия данной науки: факторы, резервы, модель, результативный показатель, процент, дисконт, финансовый результат, капитал, обязательства, активы, денежный поток, леверидж и т.д.

Конкурентоспособность - это способность объекта характеризуется степенью реального или потенциального удовлетворения им определенной потребности по сравнению с аналогичными объектами, представленными на данном рынке

Конкурентоспособность товаров и услуг - это наличие преимуществ по сравнению с аналогичными товарами и услугами других производителей по технико-экономическим факторам

Краткосрочные кредиты банков - сумма текущих обязательств предприятия перед банками по полученным от них займы

Кредиторская задолженность за товары, работы, услуги - сумма задолженности поставщикам и подрядчикам за материальные ценности, выполненные работы и полученные услуги (кроме задолженности, обеспеченной векселями)

Имущество - это активы, объектами которых считаются отдельная вещь, совокупность вещей, а также имущественные права и обязанности. Имущество может рассматриваться как понятие, имеющее материальный субстрат, то есть

быть фактически тождественным п понятию"вещи", но может и не иметь такого субстрата (имущественные права и обязанности), то есть отношения, имеющие материальный содержательныельний зміст.

Имущественный подход основан на представлении о предприятии как целостный имущественный комплекс, стоимость которого определяется стоимостью всех его активов, оцененных отдельно, за исключением обязательств

Маржинальная прибыль - это показатель, который характеризует часть выручки, направляемой на замещение условно постоянных затрат и формирование валовой прибыли:

Материалоотдача (Мф) - отношение объема выпущенной продукции к общей сумме материальных затрат

Материалоемкость (Ме) - отношение общей суммы материальных затрат к объему выпущенной продукции

Материально-вещественные элементы - земельные участки, здания, сооружения, машины, оборудование, сырье, полуфабрикаты, готовые изделия, денежные средства

Матричная модель - это прямоугольная таблица, элементы (ячейки) которой отражают взаимосвязь объектов

Метод анализа хозяйственной деятельности - научно обоснованная система теоретико-познавательных категорий, принципов, способов и специальных приемов исследования, позволяющие принимать обоснованные управленческие решения и базируются на диал ектичному метод познания.

Метод морфологического анализа - основан на комбинаторике - систематическом исследовании и обобщении всех теоретически возможных вариантов, выходящих из закономерностей строения (морфологии) анализируемого объекта

Метод сравнения. Применяется для подсчета величины резервов интенсивного характера, когда потери ресурсов или возможная их экономия определяется по сравнению с плановыми нормами или с минимальными затратами на один ницю продукции.

Метод прямого счета. Применяется для подсчета резервов экстенсивного характера, когда известна величина дополнительного привлечения или величина безусловных потерь ресурсов

Методы детерминированного факторного анализа: цепной подстановки, абсолютных разниц, интегральный метод

Методы расширения или удлинения факторной модели - разложение исходных показателей в факторную систему с различной степенью детализации, что задает границы выявления и оценки внутрихозяйственных резервов

Методы обобщения результатов анализа хозяйственной деятельности предприятия - это методы реализации объективных законов, присущих данному процессу (законов мышления, экономических законов в экономической сфере, законов, определяющих взаимосвязи средств труда и

организации деят ности. ОПР с людьми как элементами этой организации с учетом социально-психологических отношений, и тд.).

Методика анализа хозяйственной деятельности - совокупность правил, приемов и способов для целесообразного выполнения аналитической экономической работы

Модель методики оценки инвестиционной привлекательности - позволяет выделить основные информационные, технологические, организационные связи, разработать варианты оптимального направления анализа и экспертной оценки

Чрезвычайное происшествие - событие или операция, которая отличается от обычной деятельности предприятия, и не ожидается, что она будет повторяться периодически или в каждом следующем отчетном периоде

Накладные расходы по экспорту и импорту товаров - это расходы на транспортировку товара, его перегрузки и хранения

Следующий (ретроспективный) экономический анализ - проводится после совершения хозяйственных операций. Он используется для мониторинга реализации экономической стратегии предприятия, выполнения плана, выявления неиспользованных резервов, объективно й оценки результатов деятельности предприв.

Незавершенное производство - затраты на незавершенное производство и незавершенные работы (услуги), а также стоимость полуфабрикатов собственного производства и валовая задолженность заказчиков по строительным контрактам

Нематериальные элементы - название и репутация фирмы, круг постоянных клиентов, используемые товарные знаки, навыки руководства, квалификация персонала, запатентованные способы производства, ноу-хау, авторские права, контракты которые могут быть проданы или передан.

Неоплаченный капитал - сумма задолженности собственников (участников) по взносам в уставный капитал (приводится в скобках и вычитается при определении итога собственного капитала)

Нераспределенная прибыль - прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия после уплаты в бюджет налога на прибыль. Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток) - сумма нераспределенной прибыли или непокрытого убытка (в балансе приводится в скобках и вычитается при определении итога собственного капитала).

Номенклатура выпуска характеризует только количество, разнообразие продукции, которая производится на предприятии

Нормативный прогноз - определение путей и сроков достижения возможных состояний явления, принимаемых целью. Подразумевается прогнозирования достижения желаемых состояний на основе заранее заданных норм, идеалов, стимулов, целей

Объект анализа - основная (обычная) деятельность предприятия и ее экономические результаты

Оборотные активы - денежные средства и их эквиваленты, не ограниченные в использовании, а также другие активы, предназначенные для

реализации или потребления в течение операционного цикла или в течение двенадцати месяцев с даты баланса

Оборачиваемость средств - продолжительность прохождения ими отдельных стадий операционного цикла

Операционная деятельность - основная деятельность предприятия, а также другие виды деятельности, не являющиеся инвестиционной или финансовой деятельностью

Операционный цикл - промежуток времени между приобретением запасов для осуществления деятельности и получением средств (эквивалентов денежных средств) от реализации произведенной из них продукции или товаров и услуг

Оптимизация-процесс предоставления чем-либо выгодных характеристик, соотношений; наилучшего варианта

Основная деятельность - операции, связанные с производством или реализацией продукции (товаров, работ, услуг), является главной целью создания предприятия и обеспечивают основную долю его дохода

Оформление результатов анализа хозяйственной деятельности осуществляется с помощью двух форм: описательной и безтекстовои

Оценка инвестиционной привлекательности предприятия предполагает анализ его операционной деятельности по группам, предусмотренным методикой интегральной оценки инвестиционной привлекательности предприятий и организаций

Паевой капитал - сумма паевых взносов членов союзов и других предприятий, предусмотренная учредительными документами

Переоцененная стоимость активов - стоимость, по которой активы отражаются в передаточном балансе предприятия, составленном на дату оценки, в том числе активы, подлежащих переоценке на основе независимой оценки

Итоговый (заключительный) анализ - проводится за отчетный период времени (месяц, квартал, год)

Платежный баланс - это соотношение платежей страны за границу за определенный период (год, квота, месяц). Он позволяет анализировать взаимоотношения страны с внешним миром

Предварительный анализ хозяйственной деятельности - проводится до осуществления хозяйственных операций. Он необходим для обоснования управленческих решений и плановых заданий, а также для разработки экономической стратегии предприятия

Сравнительный (рыночный) подход основан на том, что аналогичные предприятия должны продаваться за подобными ценами

Сравнительный аналитический баланс позволяет свести вместе и классифицировать расчеты, которые проводит аналитик при ознакомлении с балансом

Постоянные общепроизводственные расходы - расходы на обслуживание и управление производством, которые остаются неизменными (или почти неизменными) при изменении объема деятельности

Потенциал - возможности, имеющиеся силы, запаса, средства, которые могут быть использованы. Синонимом термина"потенциал"является понятие"резерв"

Текущая задолженность по долгосрочным обязательствам - сумма долгосрочных обязательств, подлежащая погашению в течение двенадцати месяцев с даты баланса

Текущие биологические активы - стоимость текущих биологических активов животноводства (взрослые животные на откорме и в нагуле, птица, звери, кролики, взрослые животные, отбракованные из основного стада для реализации, молодняк животных на в выращивании и откорме) в оценке по справедливой или первоначальной стоимости, а также растениеводства (зерновые, технические, овощные и другие культуры) в оценке по справедливой стоимости, учет которых ведется по. П (С). БУ 30"Биологические активытиви".

Текущие обязательства - обязательства, которые будут погашены в течение операционного цикла предприятия или должны быть погашены в течение двенадцати месяцев с даты баланса

Текущие финансовые инвестиции - финансовые инвестиции на срок, не превышающий один год, которые могут быть свободно реализованы в любой момент (кроме инвестиций, являющихся эквивалентами денежных средств)

Начальная стоимость имущества - стоимость, с которой начинается продажа имущества установленными законодательством способами, которые предусматривают конкуренцию покупателей

Поисковый прогноз - определение возможных состояний объекта в будущем

Практическая применимость метода - определяется условиями и возможностями, характеризующие его применения

Предмет анализа хозяйственной деятельности - причинно-следственные связи экономических процессов деятельности предприятий

Предмет прогнозирования - это исследование перспектив развития явлений

Прибыль - это сумма, на которую доходы превышают связанные с ними расходы

Прибыль (убыток) от обычной деятельности до налогообложения - алгебраическая сумма прибыли (убытка) от основной деятельности, финансовых и других доходов (прибылей), финансовых и других расходов (убытков)

Прибыль (убыток) от операционной деятельности - алгебраическая сумма валовой прибыли (убытка), другого операционного дохода, административных расходов, расходов на сбыт и других операционных расходов

Прибыль от обычной деятельности определяется как разница между прибылью от обычной деятельности до налогообложения и суммой налогов на прибыль. Убыток от обычной деятельности равен убытку от обычной деятельности до налогообложения т и сумме налогов на прибыли зак.

Принятие решения - это процесс, который начинается с констатации возникновения проблемной ситуации и завершается выбором решения, то есть выбором действия, которая направлена ??на устранение проблемной ситуации

Прогноз - оценка будущей деятельности

Прогнозирование - это вид предсказания, поскольку его субъекты получают информацию о будущем

Резерв: 1) запасы ресурсов, необходимых для бесперебойной работы предприятия, 2) возможности повышения эффективности хозяйственной деятельности

Резервный капитал - сумма резервов, созданных в соответствии с действующим законодательством или учредительными документами за счет нераспределенной прибыли предприятия

Рейтинг (оценка, отнесение к классу, разряду, категории) - это оценка позиции рассматриваемого объекта по шкале показателей

Рентабельность реализованной продукции - отношение валовой прибыли (или чистой прибыли) к выручке от реализации продукции

Рентабельность: 1) показатель экономической эффективности производства на предприятиях в различных отраслях национальной экономики, 2) уровень доходности, измеряемое в коэффициентах или процентах

Рыночная стоимость - стоимость, за которую возможно отчуждение объекта оценки на рынке подобного имущества на дату оценки по соглашению, заключенному между покупателем и продавцом, после проведения соответствующего маркетинга при условии, что каждая а из сторон действовала со знанием дела, рассудительно и без принуждение.

Ритмичность производства - это четкая, устойчивая и сбалансированная деятельность предприятия, которая дает возможность равномерно выпускать продукцию и выполнять свои обязательства перед потребителями

Равномерность производства - характеризует уровень организации хозяйственной деятельности, эффективность использования оборудования, сырья и рабочей силы

Средняя фондоотдача проекта -определяется делением средней чистой прибыли, накопленного за весь период эксплуатации проекта, на среднюю остаточную стоимость основных средств, приобретенных за счет инвестированных денежных средств

Системный подход - один из специальных способов научного исследования, по которому исследуемый объект расчленяют на элементы, которые рассматриваются в единстве, то есть как систему

Себестоимость товара - это затраты предприятия на производство товара

Уставный капитал - зафиксированная в учредительных документах общая стоимость активов, являющихся взносом собственников (участников) в капитал предприятия. Предприятия, для которых не предусмотрена фиксированная сумма уставного капитала отражают в этой статье сумму фактического взноса собственников в уставный капитал предприятийа.

Стохастический анализ -изучения косвенных связей между результативным и факторными показателями

Срок окупаемости инвестиций - период времени, необходимый для возврата вложенных средств (без дисконтирования), другими словами, это период времени, за который доходы покрывают расходы на реализацию инвестиционных проектов

Структура производства - это соотношение отдельных изделий в общем объеме производства, выраженном чаще в процентах

Субъектами инвестиционной деятельности в Украине являются: инвесторы, исполнители, пользователи объектов инвестиционной деятельности, поставщики товарно-материальных ценностей, оборудования и проектных разработок, юридические лица, граждане Украины, иностранные юры идични или физические лица, государственные и международные организации и и.

Совокупная стоимость целостного имущественного комплекса - сумма стоимости активов предприятия, отражены в его передаточном балансе

Товары - стоимость товаров без суммы торговых наценок, приобретенных предприятиями для последующей продажи

Точка безубыточности - объем реализации продукции, при котором прибыль предприятия равна нулю, то есть выручка от реализации продукции соответствует валовым расходам на ее производство и реализацию

Трудовые ресурсы предприятия - соответствующая численность работников, которым присуща совокупность физических и духовных свойств, что позволяет им работать и удовлетворять потребности предприятия в рабочей силе

Условно переменные затраты - абсолютная величина которых возрастает с увеличением объема выпуска продукции и уменьшается с его снижением

Условно постоянные расходы - это расходы, абсолютная величина которых с увеличением (уменьшением) выпуска продукции существенно не изменяется

Фактор (лат factor - продуцирующий) в процессе анализа хозяйственной деятельности определяется как движущая сила, причина какого-либо процесса, явления, существенные обстоятельства в их определении

Факторный анализ - один из видов комплексного анализа основной деятельности, связанный с поиском и классификацией факторов, влияющих на экономические явления и процессы, с выявлением причинно-следственных связей,. ВПЧ заливают на изменение конкретных показателей основной деятельно.

Финансовая деятельность - деятельность, которая приводит к изменениям размера и состава собственного и заемного капитала предприятия

Финансовая устойчивость предприятия - одна из важнейших характеристик его финансового состояния, определяет стабильность деятельности предприятия в долгосрочной перспективе

Финансовые инвестиции - активы, которые содержатся предприятием с целью увеличения прибыли (процентов, дивидендов и т.п.), рост стоимости капитала или других выгод для инвестора

Фондоотдача (Фв) - показывает, какая сумма выполненного объема работ приходится на 1 грн стоимости основных производственных средств

Фондовооруженность (Фос) - это дополнительный коэффициент, показывающий среднегодовую стоимость основных средств, приходящихся на 1 одного работающего

Фондорентабельнисть (Фр) - коэффициент, который показывает долю прибыли, полученной предприятием на рубль вложенных основных средств

Чистая стоимость целостного имущественного комплекса - совокупная стоимость целостного имущественного комплекса, уменьшенная на сумму обязательств

Чистая текущая стоимость (net present value, NPV) инвестиционного проекта определяется как величина, полученная путем дисконтирования разницы между всеми годовыми оттоками и притоками реальных денег, накапливаемых срока экономической жизни проекта

Чистая прибыль (убыток) рассчитывается как алгебраическая сумма прибыли (убытка) от обычной деятельности и чрезвычайной прибыли, чрезвычайного убытка и налогов с чрезвычайной прибыли