Содержание

Тема 1. Теоретические основы экономического анализа

Тема 2. Анализ в системе маркетинга

Тема 3. Анализ и управление объемом производства и продаж

Тема 4. Анализ технико-организационного уровня производства

Тема 5. Анализ использования основных средств

Тема 6. Анализ и управление затратами и себестоимостью продукции

Тема 7. Анализ использования материальных ресурсов

Тема 8. Анализ использования трудовых ресурсов

Тема 9. Финансовые результаты коммерческой организации и методы их анализа

Тема 10. Анализ эффективности капитальных и финансовых вложений (инвестиционный анализ)

Тема 11. Финансовое состояние организации и методы его анализа

Тема 12. Методы комплексного анализа и оценки бизнеса

6. Рекомендуемая литература

7. Тесты

9. Вопросы для проверки качества освоения курса

10. Глоссарий

Тема 1. Теоретические основы экономического анализа

1. Понятие экономического анализа. Роль комплексного анализа в управлении. Перспективы развития экономического анализа в условиях рыночной экономики.
2. Предмет и задачи экономического анализа.
3. Виды экономического анализа.
4. Структура комплексного бизнес-плана и роль анализа в разработке и мониторинге основных плановых показателей.
5. Метод и приемы экономического анализа.
6. Способы (приемы) факторного анализа.
7. Информационное обеспечение анализа хозяйственной деятельности.
8. Факторы, резервы повышения эффективности производства.

1. Понятие экономического анализа. Роль комплексного анализа в управлении. Перспективы развития экономического анализа в условиях рыночной экономики.

Анализ – это способ познания предметов и явлений окружающей среды, основанный на разделении целого на составные части и изучение их во всем многообразии связей и зависимостей. Анализ выступает в единстве с понятием синтез – соединение ранее расчлененных частей изучаемого объекта в единое целое с целью получения знания о целом. Помимо анализа и синтеза среди методов научного исследования выделяют индукцию, дедукцию, моделирование, эксперимент и др.

В науке применяются различные виды анализа: физический, химический, математический, статистический, экономический и др.

Экономический анализ как наука представляет собой систему специальных знаний о методах и приемах исследования, применяемых для обработки и анализа экономической информации о деятельности предприятий. Экономический анализ как практика – это вид управленческой деятельности, предшествующий принятию управленческих решений и сводящийся к обоснованию этих решений на базе имеющейся информации. Макроэкономический анализ изучает экономические явления и процессы на уровне мировой и национальной экономики, отраслей производства. Микроэкономический анализ изучает эти процессы и явления на уровне отдельных субъектов хозяйствования.

Наряду с планированием, учетом и контролем анализ является базовой функцией управления. Именно с него начинается и заканчивается оценка деятельности и принятие управленческих решений.

Выработка управленческого решения составляет одну из главных задач процесса управления. Экономический анализ представляет бухгалтерскую и иную информацию в пригодную для принятия решения. Экономический анализ выполняет обслуживающую функцию в процессе принятия решения. Без каче-

ственного анализа нельзя добиться эффективности системы управления предприятием. Анализ:

- позволяет установить основные закономерности развития предприятия, выявить внешние и внутренние факторы, является инструментом обоснованного планирования;
- способствует лучшему использованию ресурсов, выявляя неиспользованные возможности, резервы и пути их реализации;
- воздействует на совершенствование системы управления, вскрывая ее недостатки, указывая пути улучшения организации управления.

Перспективы развития эконом. анализа. С переходом к рыночным отношениям у эконом. анализа появляются новые задачи. Это было обусловлено появлением конкурентной борьбы. Одним из способов ведения конкурентной борьбы является маркетинг. Поэтому в ходе анализа изучается состояние внешней среды. В пользование эконом анализа поступили приемы маркетингового анализа, например ситуационный анализ.

Одним из основных задач эконом. анализа является исследование коммерческого риска и средства анализа должны быть направлены на снижение уровня риска.

Все большее значение в условиях компьютерной обработки данных и в условиях острой конкурентной борьбы приобретает оперативный анализ. Современное развитие техники обработки информации позволяют делать анализ не по истечении отчетного периода, а по мере его необходимости.

2. Предмет и задачи экономического анализа

Цель экономического анализа – правильная оценка деятельности предприятия, выявление и использование резервов повышения эффективности производства.

Предметом экономического анализа являются причинно-следственные связи экономических явлений и процессов. Объектом экономического анализа выступают экономические результаты хозяйственной деятельности, а именно производство, продажи, себестоимость, прибыль и т.д.

Функции анализа:

- установление тенденций экономических явлений и процессов;
- научное обоснование текущих и перспективных планов;
- контроль за выполнением планов и управленческих решений;
- поиск резервов повышения эффективности производства (главная);
- оценка результатов деятельности.

Основные принципы анализа:

- государственный подход – при оценке результатов необходимо учитывать требования законодательства, соблюдать требования экономической, социальной, экологической политики;
- научность – носит научный характер;
- комплексность – охват всех сторон деятельности и всестороннее изучение,
- системность – изучаемый объект рассматривается как система элементов, определенным образом связанных между собой;

- объективность, конкретность, точность – базируется на достоверной информации, точных расчетах;

- действенность, оперативность;

- эффективность – результат должен оправдывать затраты.

Задачи эконом. анализа:

- объективное и всестороннее исследование хоз. деятельности организации, ее результатов;

- оценка эффективности использования производственных ресурсов и производственных мощностей;

- нахождение ошибок деятельности и разработка направлений их устранения;

- поиск резервов повышения эффективности производства;

- повышение научного уровня анализа.

3. Виды экономического анализа

1. По признаку времени:

1) предварительный анализ (перспективный, прогнозный) – анализ результатов хозяйственной деятельности с целью определения их возможных значений в будущем; его цель – обоснование плановых заданий;

2) оперативный (ситуационный) – проводится в ходе совершения хозяйственной операции или изменения ситуации за короткие отрезки времени; его цель – оперативно выявлять недостатки и воздействовать на хозяйственный процесс;

3) последующий (ретроспективный) – проводится после совершения хозяйственной операции; его цель – контроль за выполнением плана.

2. По пространственному признаку – внутрихозяйственный и межхозяйственный.

3. По субъектам-пользователям – внешний (финансовый) и внутренний (управленческий).

4. По охвату – сплошной и выборочный.

5. По содержанию – комплексный и тематический.

Комплексный анализ предполагает изучение всех сторон деятельности организации в их взаимосвязи. Этим он отличается от отдельных видов анализа. Он предусматривает взаимную связь и обусловленность отдельных направлений анализа, комплексное выявление резервов. Основное отличие комплексного анализа – единая цель и всесторонность (системность анализа). На практике отдельные виды анализа встречаются редко. Для принятия управленческих решений необходим всесторонний анализ экономической ситуации.

7. По аспектам исследования:

1) технико-экономический. Цель – изучение взаимосвязей технических и экономических процессов и установление их влияния на результаты деятельности предприятия;

2) финансово-экономический. Цель – анализ финансовых результатов деятельности предприятия;

3) социально-экономический анализ – проводится социологическими лабораториями и статистическими агентствами. Цель – изучение взаимосвязи социальных и экономических процессов, их влияния друг на друга и на результаты деятельности предприятия.

4) маркетинговый – изучение спроса на продукцию, рынков ее сбыта, их емкость, реальных и потенциальных конкурентов, потенциальных покупателей, доступность ресурсов и др.

8. По методике изучения объектов:

1) сравнительный – сопоставление отчетных данных с показателями плана, прошлых лет, среднеотраслевыми, нормативными;

2) факторный анализ – методика исследования влияния факторов на изменение результативного показателя;

3) маржинальный анализ – это метод оценки и обоснования эффективности хозяйственной деятельности на основе взаимосвязи объема производства, прибыли и себестоимости и деления затрат на постоянные и переменные;

4) функционально-стоимостной анализ – один из методов выявления резервов сокращения затрат за счет устранения излишних функций в объекте;

5) экономико-математический – выбор оптимального варианта решения экономической задачи;

6) стахостический - связь между факторными признаками и результативным показателем вероятностная.

Экономический анализ подразделяется на финансовый и управленческий. Цель финансового анализа – оценить финансовое состояние организации на основании выявленных результатов, дать рекомендации по его улучшению. Внутренний финансовый анализ более глубоко исследует причины сложившего финансового состояния, эффективность использования основных и оборотных средств, взаимосвязь показателей объема, себестоимости и прибыли. Для этого в качестве источников информации используются дополнительно данные финансового учета и отчетности, нормативная и плановая информация.

Управленческий анализ может быть только внутренним, использует весь комплекс экономической информации, носит оперативный характер, и его результаты важны для руководства организации. Только такой анализ имеет возможность реально оценить состояние дел в организации, исследовать структуру себестоимости не только всей выпущенной и реализованной продукции, но и себестоимости отдельных ее видов, состав коммерческих и управленческих расходов позволяет с особой тщательностью изучить характер ответственности должностных лиц за соблюдением разделов бизнес-плана.

4. Структура комплексного бизнес-плана и роль анализа в разработке и мониторинге основных плановых показателей

Составление каждого раздела бизнес-плана нуждается в предварительном экономическом обосновании.

Основные разделы бизнес-плана и задачи анализа для их составления

Раздел	Содержание раздела	Задачи анализа
1. Товар (услуга)	Описание товара (услуги), его свойства, прогноз цены и затрат на производство	Анализ товара в конкурентной среде Анализ цен и затрат на производство Оценка потребительских свойств
2. Рынок сбыта	Положение дел в отрасли Потенциальные покупатели	Анализ темпа роста продаж по отрасли Анализ рыночной конъюнктуры Анализ потребителей товара
3. Конкуренция	Потенциальные конкуренты	Сравнительный анализ деятельности конкурентов
4. План маркетинга	Цены Каналы сбыта Реклама	Анализ изменения цен Анализ эффективности рекламы Анализ состояния рынка
5. План производства	Описание производственного процесса, подготовка сырья, оборудование, трудовые ресурсы, затраты на производство	Анализ потребляемого сырья Анализ трудовых ресурсов Анализ использования основных средств Анализ затрат на производство
6. Организационный план	Описание системы управления организацией	Анализ эффективности управления Анализ ритмичности производства
7. Финансовый план	Прогноз объемов продаж, баланс денежных расходов и поступлений, определение безубыточности	Финансовый анализ деятельности организации Анализ безубыточности Анализ денежных доходов Анализ платежеспособности Анализ сроков окупаемости

5. Метод и приемы экономического анализа

Метод экономического анализа – способ системного, комплексного изучения, измерения влияния отдельных факторов на выполнение хозяйственных задач и динамику развития организации.

Методы анализа:

1. Горизонтальный анализ – сравнение показателей с данными прошлых лет. В результате горизонтального анализа определяется изменение абсолютных величин за анализируемый период (абсолютное отклонение и темп роста);

2. Вертикальный анализ – представление информации в виде относительных показателей структуры – удельного веса каждого показателя в его общем итоге;

3. Факторный анализ – метод комплексного изучения и измерения воздействия факторов на величину результативных показателей. Проводится методами цепной подстановки, абсолютных разниц, индексным методом, методом балансового обобщения;

4. Метод финансовых коэффициентов. Финансовые коэффициенты – это относительные показатели, определяются отношением отдельных абсолютных показателей. Финансовые коэффициенты применяются для анализа платежеспособности, устойчивости, рентабельности, деловой активности. Преимущества финансовых коэффициентов по сравнению с абсолютными показателями:

1) устраняется искажающее влияние инфляции;

2) появляется возможность оценить деятельность исследуемой организации относительно других организаций.

5. Трендовый анализ – определение будущего состояния организации на основе устойчивых трендов.

Каждый метод проводится с помощью различных приемов.

Традиционные приемы анализа:

1) наблюдение – запись информации по определенным принципам и с определенными целями. Может быть сплошное и выборочное наблюдение.

2) способ сравнения – это научный метод познания, в процессе которого изучаемые объекты сопоставляются с уже известными, изученными ранее, с целью определения общих черт либо различий между ними.

Направления сравнения:

а) сравнение фактических отчетных данных с плановыми. Результатом сравнения является определение процента выполнения плана;

б) сравнение показателей в динамике – с данными предыдущих периодов. Результат сравнения – абсолютное отклонение и темп роста (в процентах);

в) сравнение показателей анализируемого предприятия со средними значениями по отрасли;

г) сравнение показателей деятельности изучаемого предприятия с соответствующими показателями конкурентов;

д) сравнение с зарубежными результатами;

е) сравнение результатов деятельности до и после принятия управленческих решений с целью оценки их эффективности;

ж) сравнение с нормативными значениями. Результат сравнения – определение отклонения от норм.

Обязательным условием сравнительного анализа является сопоставимость сравниваемых показателей: одинаковые единицы измерения, а также учет инфляции, например, с помощью индекса-дефлятора (ИД):

А0 = А1 / ИД, где А0,1 – значение показателей в отчетном (1) и прошлом (0) периодах;

3) способ группировки информации. Группировка – деление массы изучаемой совокупности объектов на качественно однородные группы по соответствующим признакам. Результатом группировки являются аналитические таблицы;

3) графический способ связан с геометрическим изображением функциональной зависимости при помощи линий на плоскости. График позволяет зрительно заметить закономерности, которые содержит числовая информация. Основные виды графиков, используемые в анализе: столбиковые диаграммы, линейные графики, секторные диаграммы;

4) прием детализации – разбиение общих показателей на более частные. Чем более детально разбиты общие показатели, тем лучше и быстрее можно определить причины изменений;

5) выборка – оценка большой совокупности объектов путем изучения свойств отдельных объектов из этих совокупностей.

Экономико-математические приемы анализа:

1) абсолютные, относительные величины.

Абсолютные показатели характеризуют численность, объем, размер изучаемого процесса в денежном или натуральном измерении. Натуральные показатели могут быть и сложными, например, чел-дн., тонн-км. Абсолютные показатели получают или непосредственным подсчетом собранных данных, или расчетным путем:

Абсолютное отклонение ΔП = П1-П0, где П1,0 – значение показателя в отчетном (1) и базисном (0) периоде.

Абсолютные показатели зачастую не дают реального представления о достигнутых результатах и происходящих внутренних изменениях предприятия, поэтому для характеристики результатов деятельности в анализе применяются относительные показатели – отношение абсолютных показателей.

Относительные показатели могут быть представлены:

а) коэффициентом (индексом)) = П1 / П0;

б) выражаться в процентах и показывают, во сколько раз или на сколько процентов сравниваемый показатель больше (меньше) базисного.

Темп роста (в %) = П1 *100 / П0.

Темп прироста: темп роста – 100%.

Темп снижения: 100% – темп роста.

Базисный темп роста: Пi / П0.

Цепной темп роста: Пi / Пi-1, где i – значение показателя за любой период.

в) относительная величина структуры – доля отдельной части в общем объеме (итоге). Ее называют удельный вес.

Удельный вес = Пi * 100 / П общ.

2) средние величины. Виды средних величин: арифметическая простая, арифметическая взвешенная, хронологическая, геометрическая. В эконом. анализе чаще всего используется простая средне арифметическая величина:

Пср = (П0 + П1) / 2.

В экономическом анализе средние величины используются при исчислении средней зарплаты, средней численности работников, среднего возраста оборудования и т.д.

Математические методы экономического анализа:

1) программирование. Методы линейного программирования применяются для решения многих экстремальных задач, основаны на решении системы линейных уравнений, когда зависимость между изучаемыми явлениями строго функциональна; отличаются альтернативностью решения и определенными ограничивающими условиями (т.е. из всех вариантов нужно выбрать лучший). Методы динамического программирования – применяются при решении оптимизационных задач, в которых целевая функция нелинейна (например, затраты растут с увеличением объема производства, но меньшими темпами; зависимость удельного расхода бензина на 1 км пути от скорости автомобиля и др.).

2) теория массового обслуживания представляет собой прикладную область теории случайных процессов. Используется для минимизации издержек в сфере обслуживания, в производстве, торговле. Учитывается 3 фактора: 1) ритм изменения числа клиентов, заявок; 2) вероятностные соображения; 3) способ определения издержек ожидания и улучшения обслуживания.

3) математическая теория игр – исследует оптимальные ситуации в условиях игрового характера. Различные хозяйственные ситуации (создание рациональных запасов сырья, оптимизация качества продукции) формализуются математически как игра нескольких игроков, каждый из которых преследует цель максимизации выгоды за счет другого. Решение таких задач заключается в установлении правил игры, возможных стратегий игроков, возможных выигрышей. Если выигрыш одной стороны неизбежно приводит к проигрышу другой, то говорят об антагонистических играх. Если набор стратегий ограничен, то игра называется матричной.

4) Исследование операций – это методология применения математических количественных методов для обоснования решений задач во всех областях целенаправленной человеческой деятельности. Методы и модели исследования операций позволяют получить решения, наилучшим образом отвечающие целям организации. Основной постулат исследования операций состоит в следующем: оптимальным решением (управлением) является такой набор значений переменных, при котором достигается оптимальное (максимальное или минимальное) значение критерия эффективности (целевой функции) операции и соблюдаются заданные ограничения.

6. Способы (приемы) факторного анализа

Факторный анализ – это методика изучения и измерения воздействия факторов на величину результативного показателя:

Факторная модель У = В*С + А,

где А – результативный показатель

В,С,А - факторы

Взаимосвязь факторов с результативным показателем в факторных моделях может быть:

- детерминированной – влияние факторов на результативный показатель носит линейный характер;

• стохастической – связь факторов с результативным является вероятностно-корреляционной (не линейной).

Типы детерминированных факторных моделей:

• аддитивные. Здесь результативный показатель представляет собой алгебраическую сумму нескольких факторов:

$$У = \sum Xi = X1 + X2 + \ldots + Xn.$$

• мультипликативные. Здесь результативный показатель – результат произведения факторов:

$$У = \sum Пi = X1 * X2 * \ldots * Xn.$$

• кратные. Результативный показатель – частное от деления одного фактора на другой.

$$У = \frac{X1}{X2}$$

• смешанные (комбинированные):

$$У = \frac{а + в}{С}; \quad У = \frac{а}{в + с}; \quad У = \frac{а * в}{с}; \quad У = (а + в) * с \text{ и т.д.}$$

Факторный анализ проводится следующими методами (приемами):

- способ цепных подстановок;
- способ разниц абсолютных величин;
- балансовый метод;
- индексный метод;
- интегральный метод.

1) Метод цепных подстановок используется во всех типах детерминированных факторных моделей. Состоит в последовательной замене плановой величины одного из факторов фактической его величиной, все остальные показатели при этом остаются неизменными. Каждая замена связана с отдельным расчетом. В первом расчете все показатели плановые (иди данные прошлого периода), в последнем расчете – фактические за отчетный период. Влияние каждого фактора на результативный показатель определяется как разность между получившимся значением расчетов: из второго расчета вычитается первый, из третьего – второй и т.д. При использовании метода цепных подстановок важно обеспечить строгую последовательность факторов в факторной модели, т.к. ее произвольное использование может привести к неправильным результатам. В первую очередь в факторной модели используются количественные показатели, а потом – качественные.

Факторная модель У = А * В * С

Расчеты:

1) У1 = А0 * В0 * С0;
2) У2 = А1 * В0 * С0;

3) У3 = А1 * В1 * С0;
4) У4 = А1 * В1 * С1.

Влияние факторов:

ΔУ(ΔА) = У2 – У1;

ΔУ(ΔВ) = У3 – У2;

ΔУ(ΔС) = У4 – У3.

Общее изменение результативного показателя:

ΔУ = У1 – У0 = ΔУ(ΔА) + ΔУ(ΔВ) + ΔУ(ΔС) .

2) Метод разниц абсолютных величин. Используется в мультипликативных и смешанной моделях. По каждому фактору определяют абсолютное отклонение и затем для установления влияния каждого фактора, последовательно базисное (плановое) значение фактора заменяют на его абсолютное отклонение. При этом факторы, находящиеся слева от суммы абсолютных отклонений принимаются по факту, а справа – принимаются по базисному (плановому) уровню.

Факторная модель У = А * В * С.

Абсолютные отклонения факторов: ΔА = А1 – А0;

ΔВ = В1 – В0;

ΔС = С1 – С0;

Изменение результативного показателя за счет каждого фактора:

ΔУ(ΔА) = ΔА * В0 * С0;

ΔУ(ΔВ) = А1 * ΔВ * С0;

ΔУ(ΔС) = А1 * В1 * ΔС.

Общее изменение результативного показателя:

ΔУ = У1 – У0 = ΔУ(ΔА) + ΔУ(ΔВ) + ΔУ(ΔС) .

3) Балансовый метод факторного анализа применяется там, где имеет место строго функциональная зависимость (аддитивная модель). Влияние факторов на результативный показатель определяется их абсолютным отклонением.

Факторная модель У = А + В + С.

Абсолютные отклонения факторов: ΔА = А1 – А0;

ΔВ = В1 – В0;

ΔС = С1 – С0.

Влияние факторов:

ΔУ(ΔА) = ΔА;

ΔУ(ΔВ) = ΔВ;

ΔУ(ΔС) = ΔС.

Общее изменение результативного показателя:

ΔУ = У1 – У0 = ΔА + ΔВ + ΔС .

7. Информационное обеспечение анализа хозяйственной деятельности

Состав, содержание и качество информации, используемой в анализе, играют определяющую роль в его объективности. Для анализа используется не только экономическая, но и техническая, технологическая и другие виды информации. Все источники данных делятся на плановые, учетные и внеучетные.

К плановым источникам относятся все типы планов, которые разрабатываются на предприятии (перспективные, текущие, оперативные, бизнес-планы, бюджеты), а также нормативные материалы, сметы, ценники, проектные задания и т.п.

Информация учетного характера – данные, которые содержат документы бухгалтерского, статистического и оперативного учета, а также все виды отчетности. Ведущая роль в информационном обеспечении анализа принадлежит бух. учету.

Внеучетные источники информации – документы, регулирующие хозяйственную деятельность:

- устав, приказы, распоряжения. Акты ревизий, проверок;
- хозяйственно-правовые документы: договоры, соглашения, решения судебных органов, решения собраний коллектива, акционеров;
- техническая и технологическая документация.

Принципы экономической информации – полезность, объективность, единство, оперативность.

8. Факторы, резервы повышения эффективности производства

В экономике различают два разных понятия резервов:

1) резервные запасы (например, сырья, материалов), они необходимы для бесперебойной работы организации; резервный фонд, резервы предстоящих расходов;

2) резервы как еще не использованные возможности роста производства, улучшения показателей деятельности организации. Такие резервы выявляются посредством экономического анализа и оценки деятельности предприятия.

Экономическая сущность резервов состоит в наиболее полном использовании потенциала и возможностей организации.

Направления использования резервов:

1) устранение нерациональных затрат и потерь в использовании ресурсов (материальных, трудовых, финансовых);

2) использование возможностей научно-технического прогресса.

Классификация резервов:

1. По пространственному признаку: внутрихозяйственные, отраслевые, региональные, общегосударственные резервы.

Внутрихозяйственные – резервы, которые выявляются и могут быть использованы только на исследуемом предприятии.

Отраслевые – выявляются только на уровне отрасли, например, выведение новых пород животных, разработка новых машин, технологий, улучшение конструкции строительных изделий.

Региональные резервы могут быть выявлены и использованы в пределах географического района (использование местного сырья и топлива, Экономических ресурсов).

Общегосударственные резервы – мероприятия на общегосударственном уровне: снижение налоговых ставок, ликвидация диспропорций в развитии разных отраслей экономики.

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

Неиспользованные – это упущенные возможности повышения эффективности производства.

Текущие резервы – возможности улучшения результатов деятельности, которые могут быть реализованы в ближайшее время – месяц, квартал, год.

Перспективные резервы рассчитаны на длительное время – внедрение новейших достижение НТП, сменой технологии производства.

3. По стадиям жизненного цикла изделия – резервы на стадиях предпроизводственной, производственной, эксплуатационной и утилизации изделия.

На предпроизводственной стадии изучается потребность в изделии. Резервами здесь являются – улучшение конструкции изделия, совершенствование технологии производства, применение более дешевого сырья.

На производственной стадии происходит освоение новых изделий и из массовое производство. Резервами здесь являются улучшение организации труда, повышение его интенсивности, сокращение простоев оборудования, рациональное использование сырья.

Эксплуатационная стадия – резервами являются снижение затрат (электроэнергии, топлива, запасных частей), улучшение качества выполненных работ.

4. По стадиям воспроизводства – сфера обращения и сфера производства. В сфере производства – улучшение организации труда и производства. В сфере обращения – предотвращение потерь продукции на пути от производителя к потребителю, уменьшение затрат, связанных с хранением, перевозкой, продажей продукции.

5. По характеру воздействия на результаты производств и труда резервы делятся на экстенсивные и интенсивные. К экстенсивным относятся резервы, которые связаны с использованием в производстве дополнительных ресурсов (материальных, трудовых, земельных). Интенсивные резервы связаны с наиболее полным и рациональным использованием имеющегося производственного потенциала: совершенствование организации труда, технологий, совершенствование средств и предметов труда.

6. По способам выявления резервы делятся на явные и скрытые. К явным относятся резервы, которые легко выявить по данным бухгалтерского учета – недопущение потерь сырья, рабочего времени, недостача материалов и продукции на складах, производственный брак, выплаченные штрафы. Такие потери являются результатом бесхозяйственности. Чтобы предотвратить такие потери, необходимо навести порядок в хранении и перевозке товаров, материалов, строго выполнять финансовую и расчетную дисциплину.

Скрытые резервы связаны с внедрением достижений НТП и передового опыта.

Методы подсчета резервов:

1) Метод прямого счета – для выявления резервов экстенсивного характера, когда известна величина дополнительного привлечения ресурсов.

Например, резерв увеличения выпуска продукции за счет создания дополнительных рабочих мест: $\Delta ВП = \Delta ЧР * Вр$, где $\Delta ВП$ - резерв увеличения вы-

пуска продукции, ΔЧР - резерв увеличения количества рабочих мест, Вр – среднегодовая выработка одного рабочего.

2) Способ сравнения – при отклонении фактических показателей от плановых

3) Функционально-стоимостной анализ.

4) Методы факторного анализа.

Вопросы для самоконтроля по теме 1:

1) Что является предметом экономического анализа?

2) Какие задачи решает экономический анализ?

3) Какие источники информации используются для экономического анализа?

4) Какое место занимает экономический анализ в хозяйственной деятельности организации?

5) Какова цель экономического анализа?

6) Какие приемы и методы применяются в экономическом анализе?

7) Что представляет собой комплексная оценка хозяйственной деятельности предприятия?

8) Какова цель факторного анализа?

9) Какими методами (способами) можно провести факторный анализ?

10) В каких случаях целесообразно применение математических методов в анализе?

11) Чем управленческий анализ отличается от финансового анализа?

12) Что представляют собой резервы?

13) Назовите классификацию резервов и методику их подсчета.

Практические задания:

Задание 1. По данным таблиц 1.1 и 1.2 провести горизонтальный и вертикальный анализ выпуска изделий. Проанализируйте исчисленные показатели.

Таблица 1.1

Горизонтальный анализ выпуска изделий (тыс. руб.)

Изделия	Прошлый период	Текущий период		Отклонения текущего периода			
		план	факт	По сравнению с планом		По сравнению с прошлым периодом	
				Тыс. руб.	% выполнения плана	Тыс. руб.	Темп роста, %
1	2	3	4	5 = 4-3	6 = 4:3	7 = 4-2	8 = 4:2
А	3200	3500	2490				
Б	6591	7000	8453				
В	1908	2300	3210				
Г	8300	8100	8903				
Итого							

Таблица 1.2

Вертикальный анализ выпуска изделий (тыс. руб.)

Изделия	Прошлый период		Текущий период		Отклонение в структуре
	тыс. руб.	уд. вес, %	тыс. руб.	уд. вес, %	
1	2	3	4	5	6 = 5-3
А	3200		2490		
Б	6591		8453		
В	1908		3210		
Г	8300		8903		
Итого		100		100	

Задание 2. По данным таблицы 1.3 рассчитать цепные и базисные темпы роста объемов производства

Таблица 1.3

Анализ темпов роста объемов производства

Показатели	1 год	2 год	3 год	4 год	5 год
1. Товарная продукция, млн. руб.	128,1	139,2	155,3	169,3	192,2
2. В % к выпуску базисного периода	100				
3. В % к предыдущему периоду	-				

Задание 3. По данным таблицы 1.4 рассчитать влияние факторов на изменение объема производства деталей методами цепных подстановок и абсолютных разниц.

Таблица 1.4

Анализ изготовления деталей

Показатели	Прошлый период	Текущий период	Изменение (+,-)
1. Число станков, шт.	50	48	
2. Продолжительность работы 1 станка, часов в месяц	375	364	
3. Производительность одного станка, шт/час	16	18	
4. Изготовлено деталей за месяц, штук (стр.4 = стр.1*стр.2*стр.3)			

Тесты:

1. Слово «анализ» обозначает:

а) разложение, разделение изучаемого объекта на части;

б) соединение различных частей изучаемого объекта;

в) разделение и соединение.

2. Предметом экономического анализа являются:
а) явления природы;
б) кругооборот капитала;
в) хозяйственные процессы и их конечные результаты.

3. Оценка динамики основных показателей деятельности - это
а) предмет анализа;
б) задача анализа;
в) метод анализа.

4. К учетно-отчетным источникам информации относятся:
а) бизнес-планы;
б) бухгалтерская и статистическая отчетность;
в) материалы ревизий.

5. Теория игр относится к методам:
а) экономической кибернетики и математики;
б) исследования операций и принятия решений;
в) статистическим.

6. По субъектам различают анализ:
а) внешний и внутренний;
б) отраслевой и межотраслевой;
в) оперативный и ретроспективный.

7. По охвату изучаемых объектов анализ подразделяется на:
а) вертикальный и горизонтальный;
б) комплексный и тематический;
в) сплошной и выборочный.

8. Сравнение фактических показателей с плановыми является сущностью анализа:
а) вертикального;
б) горизонтального;
в) трендового.

9. Функционально-стоимостной анализ – это метод
а) поиска более дешевых способов выполнения главных функций;
б) линейного программирования;
в) максимизации затрат.

Литература к теме 1:

[6] глава 1, параграф 1.1; 1.2
[10] глава 1,2,3
[12] глава 1,2,3,4

[14] глава 1.

Тема 2. Анализ в системе маркетинга

1. Понятие маркетингового анализа, его содержание, цель и задачи;
2. Анализ рынков сбыта продукции;
3. Анализ ценовой политики организации;
4. Анализ товаров и товарной политики.

1. Понятие маркетингового анализа, его содержание, цель и задачи

Маркетинговый анализ – это комплексная система изучения ситуаций, процессов, субъектов на товарных рынках и рыночной деятельности организации. Такой анализ необходим, чтобы снизить риск деятельности предприятия, повысить эффективность управленческих решений, увеличить сбыт товаров и услуг. Результаты анализа необходимы для разработки планов.

Цель маркетингового анализа – дать оценку нынешнего состояния рынка и перспектив его изменения, оценка сбытовой политики организации и поиск резервов увеличения производства и продаж.

Задачи анализа:

- изучение и установление потенциала рынка или продукта о возможном объеме его продаж, условиях продаж, уровнях цен;
- исследование поведения конкурентов, направления их действий, потенциальных возможностей;
- исследование сбыта с определением территории, являющейся наилучшей с точки зрения продаж.

Маркетинговый анализ проводят в двух направлениях:

1) анализ внешней среды;
2) анализ маркетинга на предприятии.

К анализу внешней среды относится изучение покупателей, конкурентов, поставщиков, а также процессов в экономике. Политике, демографии и т.д. Анализ маркетинга на предприятии включает рассмотрение товарной, ценовой, сбытовой политики предприятия.

Предметом маркетингового анализа является деятельность отдельных субъектов, ситуации, процессы и явления на рынке и в обществе, рассматриваемые в динамике.

2. Анализ рынков сбыта продукции

Группы факторов сбыта:

- Факторы товара, влияющие на сбыт продукции: отличие данного товара от других, его заменяемость другими товарами, польза товара для покупателя, уровень платежеспособного спроса на товар.
- Факторы предложения данного товара, влияющие на сбыт продукции: положение данного предприятия на рынке, давление конкуренции, номенклатура производимой продукции, гибкость производственной и сбытовой программы предприятия.

- Факторы рынка, влияющие на сбыт продукции: общая емкость рынка, соотношение сил предприятия и конкурентов, эластичность спроса, распределение рынка между конкурентами.

Исследование рынка охватывает анализ всех условий, имеющих значение для успешной реализации товара. При этом анализируется не только способ производства, потребления продукции, срок службы, правила пользования, дизайн изделия, но и такие аспекты. Как объем производства, прибыль от продажи, конкурентоспособность, скорость реализации. Исследование рынка включает также всесторонний анализ потребителя, его потребностей, сезонных колебаний спроса, рекламы, деятельности конкурентов. Предприятию важно выяснить, какие зоны рынка открыты, закрыты и выработать стратегию проникновения на тот или иной рынок.

Изучение рынка позволит проверить правильность выбора вида деятельности предприятия и ее масштабы. Также позволит оценить перспективы предприятия, уточнить размеры торгового оборота.

3. Анализ ценовой политики организации

Ценовая политика организации – это принципы и порядок установления цен, принятые на предприятии. От ценовой политики организации зависят перспективы роста торгового оборота, финансовые результаты и рентабельность деятельности.

Ценовая политика включает методы определения цен, механизм предоставления скидок покупателям. Целью ценовой политики должно быть получение наибольшей прибыли для предприятия за счет выгодной для предприятия цен на товары.

В процессе анализа ценовой политики организации выясняется обоснованность применяемых цен, ее динамика, изыскиваются резервы ее снижения (увеличения).

Решения организации в отношении цен зависят от внешних и внутренних обстоятельств. Внутренними факторами, которые влияют на ценообразование, являются издержки (затраты) предприятия; внешними - покупатели, конкурентная среда, государство. Поэтому прежде чем назначать цены на товары, необходимо выявить эти факторы и механизм их влияния.

Затраты предприятия на производство и реализацию образуют нижнюю границу установления цены, так как ниже этой цены предприятие будет убыточным. В ходе анализа необходимо выяснить:

- в каком сегменте рынка оно работает: «нижнем», рассчитанном для покупателей, предпочитающих низкие цены (в этом случае предприятие будет болезненно реагировать на рост издержек) или «верхнем» (где покупатели предпочитают качество товара, а не его дешевизну). Такое предприятие менее чувствительно к росту издержек;

- насколько оно при ценообразовании привязано к затратам, как цена реагирует на изменение затрат;

- какие существуют возможности для снижения себестоимости товаров.

Покупатели влияют на цену тем, что устанавливают для предприятия верхнюю и нижнюю границы цен. Низкая цена может ассоциироваться у них с низким качеством, поэтому покупатели не станут приобретать товар ниже определенного уровня, полагая, что за такую цену ничего хорошего не продадут. Определить границы цен можно с помощью опроса.

Свобода предприятия в установлении цены может ограничиваться действиями конкурентов. Поэтому для правильного формирования ценовой политики необходимо выяснить, насколько предприятие зависит от действий других фирм и как, в свою очередь, другие фирмы могут прореагировать на изменение цен данной фирмой.

Результаты сравнительного анализа цен на товары можно оформить в виде таблицы.

Сравнительный анализ цен на товары на рынке города

Наименование товара	Цены конкурентов				Максимальная цена конкурентов	Минимальная цена конкурентов	Цена предприятия
	1	2	3	4			
А	50,0	40,0	36,0	37,0	50,0	36,0	45,7
Б	17,0	15,0	15,0	13,9	17,0	13,9	15,1
В	70,0	49,0	48,0	44,0	70,0	44,0	52,6

Выявление основных конкурентов позволяет определить положение фирмы на рассматриваемом товарном ранке города.

4. Анализ товаров и товарной политики

Товарная политика – это система действий предприятия, связанная с разработкой товаров. Наличие у предприятия продуманной товарной политики позволяет правильно сформировать ассортимент, поддерживать удачные товары и устранять нежелательные, своевременно и с пользой внедрять новые товары. Основная цель товарной политики состоит в том, чтобы товары, выпускаемые предприятием, оптимально соответствовали с одной стороны рыночному спросу по количеству и качеству, с другой стороны – ресурсами предприятия.

Товарная политика предприятия влияет на его прибыль и конкурентоспособность. Поэтому необходимо анализировать не только сами товары, но и оценить в целом работу предприятия.

В ходе анализа проводится анализ выпускаемых товаров, определяется, на какой стадии жизненного цикла находятся его товары, анализируется порядок формирования ассортимента и внедрения новых товаров. Далее необходимо сделать обобщающий вывод об эффективности проводимой на предприятии товарной политики и указать возможные направления ее совершенствования. Результаты анализа товарной политики можно представить в виде таблицы:

Состояние товарной политики

Характеристика товарной политики	Фактическое положение дел	Желательное положение или необходимые меры
Целевая направленность товарной политики		Точное установление целевых сегментов
Характеристики выпускаемых товаров		Использование специальных методик оценки товаров
Порядок внедрения новых товаров		Установление точного порядка
Учет потребностей и спроса при разработке товаров		Организация тестирования новых товаров
Слежение за жалобами покупателей		Организация работы с жалобами
Использование упаковки		Использование упаковки для дополнительного стимулирования покупателей
Использование марочных обозначений		Использование индивидуальных марок для разных товаров
Ассортиментная политика		Расширение числа ассортиментных групп

Успешный товар должен удовлетворять потребность покупателей, быть способным продаваться в условиях конкуренции, приносить прибыль предприятию. В ходе анализа выясняется, насколько товары, выпускаемые предприятием или планируемые к выпуску, соответствуют этим условиям. На основе проведенного анализа можно выделить сильные и слабые стороны этого товара. Результаты анализа можно оформить в таблице:

Сильные и слабые стороны товара

Достоинства	Недостатки товара
Товар произведен в соответствии с потребностями покупателей	При производстве товара не учитывались требования покупателей
Товар нацелен на конкретный сегмент	Товар не нацелен на конкретный сегмент, ориентирован на «среднего» покупателя
Товар находится на стадии «рост»	Рынок товара находится на стадии спад
Функциональные характеристики товара лучше, чем у аналогов	Товар отстает по некоторым функциональным характеристикам от аналогов
Более высокая надежность	Товар плохо совместим с новыми системами
Товар позиционирован на рынке как товар с особым качеством	Упаковка имеет непривлекательный вид
Товар защищен от незаконного копирования	
Товар имеет популярную торговую марку	
Упаковку товара можно использовать в быту для других целей	

Степень коммерческого успеха товара на рынке определяется конкурентоспособностью товара. Поэтому при анализе товара проводится оценка их конкурентоспособности. Оценка конкурентоспособности товара включает:

- выявление характеристик товара, определяющих его конкурентоспособность;
- выявление требований покупателей к этим характеристикам;
- оценка этих характеристик у товаров конкурентов.

Конкурентоспособность товара оценивается путем сопоставления параметров товара анализируемого предприятия с параметрами другого товара, принятого за базу. Образцом может быть товар, имеющий наибольший объем продаж на рынке.

Характеристики товара можно представить в таблице:

Технические и потребительские параметры товара

Параметры товара	Величина товара	
	Анализируемый товар	Товар-образец
Мощность, Вт	360	400
Вес, кг	6	5,5
Цена, руб	160,0	157,0
Внешний вид, баллы	4	5
Соответствие моде		
Качество звучания		
Простота в обращении		
и т.д.		

По результатам сравнения анализируемого товара с образцом или с другим аналогичным товаров делается одно из заключений:
- товар конкурентоспособен;
- товар имеет низкую конкурентоспособность;
- товар неконкурентоспособен.

В соответствии с выводами предлагаются мероприятия по повышению конкурентоспособности товара.

Вопросы для самоконтроля по теме 2:

1) Дайте понятие маркетингового анализа и его содержание.
2) Как проводится анализ рынков сбыта продукции?
3) Назовите направления анализа ценовой политики организации.
4) Какие факторы влияют на ценообразование?
5) Назовите методику анализа товарной политики организации.
6) Как проводится оценка конкурентоспособности товара?

Тесты:

1. Маркетинговый анализ – это:
а) система изучения финансов предприятия;
б) система изучения товарных рынков;
в) система подбора кадров предприятия;
г) система изучения направлений вложения инвестиций.

2. Ценовая политика организаций - это
а) принципы и порядок установления цен;
б) система действий предприятия, связанная со сбытом товаров;
в) принципы и порядок кадров предприятия;

3. Товарная политика предприятия - это
а) Решения предприятия по формированию ассортимента товаров;
б) система действий предприятия, связанная со сбытом товаров;
в) система действий предприятия, связанная с разработкой товаров

4. Совокупность характеристик товара и условий, сопутствующих его продаже – это:
а) конкурентоспособность товара;
б) рентабельность товара;
в) товарная политика организации;
г) ценность товара.

5. Содержание маркетингового анализа:
а) изучение технической и снабженческой политики предприятия;
б) изучение кадровой и социальной политики предприятия;
в) изучение инвестиционной и финансовой политики предприятия;
г) изучение товарной, ценовой и сбытовой политики предприятия.

Литература к теме 2:
[3] глава 1, параграф 1.4;
[12] глава 1, параграф 1.1;
[13] глава 2, глава 6.

Тема 3. Анализ и управление объемом производства и продаж

1. Цель, задачи и источники информации анализа производства и продаж продукции. Показатели произведенной и реализованной продукции, методика их расчета.
2. Анализ динамики и структуры продаж.
3. Анализ ассортимента и структуры выпускаемой продукции.
4. Анализ качества продукции.
5. Анализ выполнения договорных обязательств по поставкам продукции.
6. Анализ ритмичности выпуска продукции.
7. Резервы роста производства и реализации продукции.

1. Цель, задачи и источники информации анализа производства и продаж продукции. Показатели произведенной и реализованной продукции, методика их расчета

Многие показатели, характеризующие доходность предприятия связаны с формированием объема продаж.

Целью анализа выпуска и продажи продукции является поиск путей увеличения объемов продаж продукции, расширение доли рынка при максимальном использовании производственных мощностей и как результат – увеличение прибыли.

Основные задачи:

- оценка степени выполнения плана и динамики производства и продажи;
- определение влияния факторов на изменение величины этих показателей;
- выявление резервов увеличения выпуска и продажи продукции;
- разработка мероприятий по освоению выявленных резервов.

Основные направления анализа:

- оценка динамики производства и продаж;
- анализ производства продукции по номенклатуре и ассортименту;
- анализ влияния факторов на объем продукции;
- анализ влияния структурных сдвигов на объем продукции;
- анализ ритмичности работы предприятия;
- анализ качества продукции.

Объекты анализа: объем производства и продаж продукции в целом и по ассортименту, качество продукции, структура производства и продаж продукции, ритмичность производства и продаж продукции.

Источники информации: Учетная информация: отчетность предприятия о выпуске отдельных видов продукции в ассортименте, отчет о прибылях и убытках, ведомость 16 «Движение готовых изделий, их отгрузка и реализация», выписки банка, данные первичного бухгалтерского учета по счетам 90 «Продажи», 91 «Прочие доходы и расходы». Плановая информация: портфель заказов, конкретные договора, план производства, план отгрузки и реализации, производственная программа, бизнес-план предприятия.

Объем производства промышленной продукции может выражаться в натуральных, условно-натуральных и стоимостных измерителях. Основными показателями объема производства является товарная, валовая и реализованная продукция. Валовая продукция - стоимость всей произведенной продукции и выполненных работ, включая незавершенное производство. Товарная продукция отличается от валовой тем, что в нее не включаются остатки незавершенного производства и внутрихозяйственный оборот. Реализованная продукция – стоимость отгруженной и оплаченной покупателями продукции.

Величина реализации продукции определяется на основе балансовой увязки показателей:

$$РП = ГП_{нач.} + \underbrace{ТП - ГП_{кон.} + ОТГР_{нач.}}_{\text{Отгрузка продукции}} - ОТГР_{кон.} \pm ПП\ (С),$$

где ГП – остаток готовой продукции на начало и конец месяца,

ТП – выпуск товарной продукции за месяц,
ОТГР – остаток товаров отгруженных на начало и конец месяца,
ПП (С) – прочие поступления (списания), кроме выпуска продукции.
Влияние факторов на величину продаж рассчитывается балансовым методом.

2. Анализ динамики и структуры продаж

Анализ динамики производства и продаж продукции проводится с помощью показателей: абсолютные отклонения, базисных темпов роста, цепных темпов роста, среднегодовых темпов роста (прироста). Среднегодовой темп роста можно рассчитать по среднегеометрической.

Объем продаж определяется отпускной ценой, не включая НДС. Оценка выполнения плана по производству и реализации проводится сравнением фактических показателей объема продукции с показателями плановых расчетов (рассчитываются абсолютные отклонения от плановых расчетов, уровни выполнения плана в процентах). Однако до проведения сопоставлений следует оценить обоснованность самого плана производства.

Качество плана определяется сопоставлением запланированного объема продукции с производственной мощностью предприятия и объемом выпуска продукции за предшествующий плану год.

Кисп.п.м. = ТП по плану на отчетный год / производств. мощность,
где К исп.п.м. - коэффициент использования производственной мощности;

Производственная мощность – максимально возможный выпуск продукции на имеющемся у предприятия оборудовании.
Коэффициент напряженности плана: К напряж плана = ТП по плану на отчетный год / ТП за предыдущий год

3. Анализ ассортимента и структуры выпускаемой продукции

Ассортимент – перечень наименований изделий с указанием количества по каждому из них.

Номенклатура – систематизированный перечень наименований изделий с указанием кодов и шифров.

Планы выпуска продукции в общем объеме и по ассортименту являются исходной базой для составления плана обеспечения сырьем, материалами, комплектующими изделиями, оснащения оборудованием, составления штатного расписания. При формировании ассортимента и структуры выпуска продукции предприятие должно учитывать спрос на продукцию, эффективное использование трудовых, сырьевых, технических, финансовых и технологических ресурсов.

Анализ выполнения плана по ассортименту проводится с помощью методического приема, именуемого методом наименьшего числа. Сущность его состоит в том, что при оценке из двух сравниваемых величин - фактической и плановой в зачет выполнения плана по ассортименту всегда принимается наименьшая величина.

Коэфф. выполнения плана по ассортименту = ВП, зачтенного в выполнение плана по ассортименту / ВП план, где ВП – выпуск продукции.

Анализ структуры выпуска продукции. Увеличение объема производства (реализации) по одним видам и сокращение по другим видам продукции приводит к изменению ее структуры, то есть соотношения отдельных изделий в общем их выпуске.

Выполнить план по структуре – значит сохранить в фактическом выпуске продукции запланированные соотношения отдельных ее видов. Изменение структуры производства оказывает большое влияние на все экономические показатели: объем выпуска в стоимостной оценке, материалоемкость, себестоимость товарной продукции, прибыль, рентабельность. Если увеличивается удельный вес более дорогой продукции, то объем ее выпуска в стоимостном выражении возрастает, и наоборот.

Для расчета влияния структурных сдвигов и устранения их влияния на экономические показатели используется несколько методов:

1) Метод прямого счета по всем изделиям по изменению удельного веса каждого изделия в общем выпуске:

Факторная модель: ВП = ВП факт структура – ВП план структура.

ВП = Σ (Кф.общ. х УДi х Цi).

Δ ВП (УД) = Σ $V_{ф.общ.}$ * ($УДi_{ф.}$ - $УДi_{пл.}$) * $Цi_{пл.}$

$К_{ф.общ.}$ - общее количество выпущенной продукции,

$УДi_{ф.}$,$УДi_{пл}$ - удельный вес каждого (i-го) наименования,

Цi – цена за единицу.

2) Метод средних цен. Основан на определении средневзвешенных цен при плановой и фактической структуре и умножении разницы полученных величин на фактический выпуск. (Ц1 – Ц0) х К1

4. Анализ качества продукции. Качество продукции – один из основных факторов, способствующих росту продаж продукции. Это основной показатель конкурентоспособности выпускаемой продукции и предприятия. Качество продукции – совокупность свойств продукции, обусловливающих ее пригодность удовлетворять определенные потребности в соответствии с ее назначением.

Обобщающие показатели характеризуют качество всей произведенной продукции независимо от ее вида и назначения, например, удельный вес:

- новой продукции в общем ее выпуске;
- сертифицированной и не сертифицированной продукции;
- продукции, соответствующей мировым стандартам;
- экспортируемой продукции и др.

Индивидуальные (единичные) показатели качества продукции характеризуют одно из ее свойств:

- полезность (например, жирность молока, содержание белка в продукте, содержание железа в руде);
- надежность (долговечность, безотказность в работе);
- технологичность, отражающую эффективность конструкторских и технологических решений (трудоемкость, энергоемкость);
- эстетичность изделий.

Косвенные показатели – это штрафы за некачественную продукцию, объем и удельный вес забракованной продукции, потери от брака и т.д.

По продукции, качество которой характеризуетсяся сортом, рассчитываются:

- доля продукции каждого сорта в общем объеме,
- средний коэффициент сортности (Кс = (Кi х Цi) / (Кi х Ц 1 сорта),
- средневзвешенная цена изделия в сопоставимых условиях.

Показатели качества продукции анализируется путем сравнения фактических данных с данными предыдущих периодов, планом, аналогичными данными других родственных предприятий.

5. Анализ выполнения договорных обязательств по поставкам продукции

В процессе анализа определяется выполнение плана поставок за месяц и нарастающим итогом в целом по предприятию с начала года, в разрезе отдельных потребителей и видов продукции, выясняются причины недовыполнения плана и дается оценка деятельности по выполнению договорных обязательств.

Процент выполнения договорных обязательств рассчитывается:

К вып. дог. обяз. = (О план - Н) / О план,

где: О план – объем отгрузки по договорным обязательствам плановый,

Н – недопоставка продукции.

Недопоставка продукции отрицательно влияет не только на деятельность анализируемого предприятия, но и на работу торговых организаций, предприятий-смежников, транспортных организаций.

6. Анализ ритмичности выпуска продукции

Ритмичность – равномерный выпуск продукции в соответствии с графиком в объеме и ассортименте, предусмотренных планом. Для оценки выполнения плана по ритмичности используются прямые и косвенные показатели. Прямые показатели – коэффициент ритмичности, коэффициент вариации, коэффициент аритмичности, удельный вес производства продукции за каждую декаду (сутки) к месячному выпуску, удельный вес произведенной продукции за каждый месяц к квартальному выпуску, удельный вес выпущенной продукции за каждый квартал к годовому объему производства, удельный вес продукции, выпущенной в первую декаду отчетного месяца, к третьей декаде предыдущего месяца.

Косвенные показатели ритмичности – наличие доплат за сверхурочные работы, оплата простоев по вине хозяйствующего субъекта, потери от брака, уплата штрафов за недопоставку и несвоевременную отгрузку продукции, наличие сверхнормативных остатков незавершенного производства и готовой продукции на складах.

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

К ритм = (Объем 1 / Объем 0) = (уд.1 + уд. 2 + уд. 3) / 100

К аритм = К ритм -1.

Коэффициент вариации определяется как отношение среднеквадратического отклонения от планового задания за сутки (декаду, месяц, квартал) к среднесуточному (среднедекадному, среднемесячному, среднеквартальному) плановому выпуску продукции.

$Кв = \sqrt{\Sigma \Delta x^2/n}$ / Средний плановый выпуск продукции.

Для оценки ритмичности производства на предприятии рассчитывается также показатель аритмичности как сумма положительных и отрицательных отклонений в выпуске продукции от плана за каждый день (неделю, декаду).

В процессе анализа необходимо подсчитать упущенные возможности предприятия по выпуску продукции в связи с неритмичной работой. Это разность между фактическим и возможным выпуском продукции, исчисленным исходя из наибольшего объема производства. В заключение анализа разрабатываются конкретные мероприятия по устранению причин неритмичной работы.

7. Резервы роста производства и реализации продукции

Резервы роста объема производства – это количественно измеримые возможности его увеличения за счет улучшения использования ресурсов предприятия.

Факторы, влияющие на объем производства продукции можно разделить на 3 группы.

1. Обеспеченность предприятия трудовыми ресурсами и эффективность их использования:
2. Обеспеченность предприятия ОПФ и эффективность их использования:
3. Обеспеченность производства сырьем и материалами и эффективность их использования:

Расчет влияния данных факторов можно произвести при помощи одного из приемов детерминированного факторного анализа.

Вопросы для самоконтроля по теме 3:

1) Перечислите задачи анализа объема производства и продажи продукции.
2) Как анализируется выполнение договорных обязательств и продаж продукции?
3) Перечислите основные показатели оценки качества продукции.
4) Как анализируется ритмичность и равномерность выпуска продукции.
5) Назовите резервы роста выпуска и реализации продукции.
6) Дайте определение товарной, реализованной и валовой продукции.

Практические задания:

Задание 1. На основе данных таблицы 3.1:
1) определите объемы отгрузки и продажи продукции;
2) выявите отклонения и темпы изменения показателей за год.

Таблица 3.1

Анализ продажи продукции

Показатель	Предыдущий год, тыс. руб.	Отчетный год, тыс. руб.	Отклонение, тыс. руб.	Темп роста, %
1. Остаток готовой продукции на начало года	27800	31760		
2. Выпуск продукции за год	137400	1459000		
3. Остаток готовой продукции на конец года	143200	1569300		
4. Отгрузка продукции (стр. 1 + стр.2 – стр.3)				
5. Прочее выбытие	34900	63700		
6. Продажа продукции за год (стр.4 – стр.5)				

Задание 2. По данным таблицы 3.2:
1) определите темпы роста объемов выпуска и реализации продукции;
2) рассчитайте соотношение размера продажи и выпуска продукции;
3) исчислите среднегодовой темп роста выпуска и реализации продукции.

Таблица 3.2

Динамика производства и продажи продукции

Год	Объем выпуска продукции, тыс. руб.	Темпы роста, %		Объем продажи, тыс. руб.	Темпы роста, %		Объем продажи к выпуску, %
		базисные	цепные		базисные	цепные	
1	329000			301040			
2	354000			347000			
3	389000			378000			
4	438700			438000			
5	547800			548690			

Тесты:

1. Валовая продукция – это стоимость:
а) реализованной продукции;
б) отгруженной покупателям продукции;
в) всей произведенной продукции, включая незавершенное производство.

2. Объем продаж определяется:
а) отпускной ценой, включая НДС;
б) отпускной ценой, не включая НДС;
в) рыночной ценой.

3. Объем реализации представляет собой:
а) стоимость произведенной продукции;
б) стоимость реализованной продукции;
в) стоимость отгруженной продукции.

4. Товарная продукция отличается от валовой:
а) разницей по налогу на добавленную стоимость;
б) остатками нереализованной продукции;
в) остатками незавершенного производства.

5. Основными показателями объема производства являются:
а) отгруженная продукция;
б) валовая продукция;
в) готовая продукция на складе.

Литература к теме 3:

[12] Часть 2, глава 1
[10] глава 7
[6] глава 8.

Тема 4. Анализ технико-организационного уровня производства

1. Понятие технико-организационного уровня, его показатели, цель анализа, направления анализа, источники информации.
2. Анализ технической оснащенности производства.
3. Анализ организации производства и труда.
4. Анализ уровня организации управления.
5. Жизненный цикл изделия, техники и технологии и учет его влияния на анализ организационно-технического уровня.

1. Понятие технико-организационного уровня, его показатели, цель анализа, направления анализа, источники информации

Под технико-организационным уровнем (ТОУ) понимается достигнутый уровень развития средств производства, методов организации и управления. ТОУ включает:

1) уровень техники, технологии производства;

2) уровень организации производства и труда

3) уровень управления организацией

Анализ ТОУ – это анализ конкретного проявления технического прогресса на данном предприятии. Целью его является изучение совершенства технической базы предприятия, прогрессивности технологических и организационных методов.

Задачи анализа:

а) изучение достигнутого уровня техники, технологии и организации производства и труда;

б) оценка степени прогрессивности достигнутого уровня ТОУ путем сравнения с нормативами, показателями лучших предприятий, достижениями науки и техники, выбранными за эталоны сопоставления;

в) анализ эффективности достигнутого уровня;

г) выяснение степени влияния ТОУ на показатели эффективности предприятия в целом;

д) разработка конкретных путей совершенствования ТОУ и повышения его эффективности.

Источники информации: планы, отчетность о наличии и использовании средств производства, внедрении новой техники и технологии, организации производства и труда, организационная структура управления.

2. Анализ технической оснащенности производства

Анализ состояния техники и технологии производства можно начать с изучения структуры основных фондов. Это позволит установить удельный вес их активной части в общем составе. Чем выше доля машин и оборудования, тем выше вооруженность труда и тем выше производительность труда.

Сопоставление фактической структуры оборудования с возможной и необходимой дает возможность установить пути совершенствования уровня техники.

Изучение возрастного состава свидетельствует о степени износа оборудования, помогает выявить оборудование, подлежащее замене и модернизации.

Для характеристики уровня техники используют показатели вооруженности труда: фондовооруженности, технической вооруженности, электро-, энерговооруженности.

Показатели уровня механизации и автоматизации производства:

- степень охвата рабочих механизированным трудом;
- уровень механизированного труда в общих трудозатратах;

- уровень механизации и автоматизации производственного процесса.

Уровень автоматизации труда – это отношение числа работников, занятых на автоматизированных работах, к общей численности работников.

При характеристике состояния технологии производства внимание уделяется анализу соотношения методов технологии, различающихся по видам производства. Уровень технологии производства зависит от оснащенности инструментом и приспособлениями, от применяемого металла, сплавов, структурой продукции по сложности, развесу, габаритам. К показателям уровня производства относят показатели использования металлов в производстве: выход годного материала, процент потерь, коэффициент удельного расхода, коэффициент раскроя, процент брака.

3. Анализ организации производства и труда

Анализ уровня организации производства начинается с анализа производственной структуры. Количество цехов, участков, их направленность, наличие бесцеховой структуры свидетельствуют об уровне организации производства. При анализе необходимо установить степень соответствия по мощности, числу работников, площади цехов и отделений.

Уровень организации производства прежде всего характеризуется уровнем его специализации и концентрации:

- удельный вес продукции;
- количество наименований изделий (ассортимент);
- удельный вес серийной продукции в общем выпуске.

Уровень концентрации определяет возможность создания поточных линий, конвейеров, обеспечивает их полную нагрузку. Высокая степень концентрации свидетельствует о хорошей организации производства.

В анализе уровня организации производства используют показатели рациональной организации производственного процесса:

1) пропорциональность, т.е. соответствие мощностей цехов и участков, связанных технологическим процессом. С этой целью изучается: степень параллельности, пропорциональности, ритмичности, равномерности выпуска продукции и выполнения производственного плана.

2) непрерывности – общая длительность производственного процесса, перерывы в изготовлении продукции.

Формы движения производственного процесса – поточная, полупоточная, непоточная. Наиболее рациональной является поточная форма, поэтому необходимо установить объем продукции, полученной на потоке, в общем объеме.

Показателями, характеризующими уровень организации труда, являются коэффициенты: разделения труда, рациональности приемов труда, нормирования труда, условий труда, организации рабочих мест, трудовой дисциплины, использования квалификации работников, коэффициент использования рабочего времени, стабильности кадров и т.д.

4. Анализ уровня организации управления

Управление производством представляет собой направляющее, координирующее и стимулирующее воздействие на участников совместного трудового процесса в интересах достижения целей, предусмотренных собственниками предприятия. Оценка управленческих решений относится к анализу хозяйственной деятельности предприятия.

Под эффективностью управления понимают эффективность производства. Показатели эффективности управления – это показатели самого производства:

- темпы роста производства;
- объем выпускаемой продукции;
- экономия применяемых ресурсов;
- рентабельность деятельности;
- прирост оборотных средств;
- темп роста производительности труда;
- срок окупаемости затрат и т.д.

Показатели организации управления:

- сложность управляемой системы, структура управления;
- уровень автоматизации управленческого труда;
- численность и удельный вес работников аппарата управления;
- затраты на содержание аппарата управления.

Пути повышения эффективности управления:

- умелое использование экономических законов;
- проведение научно-обоснованной экономической политики (технической, кадровой, социальной и т.д.);
- широкая автоматизация управленческого труда;
- сокращение объема управленческих работ.

5. Жизненный цикл изделия, техники и технологии и учет его влияния на анализ организационно-технического уровня

В соответствии с диалектикой любая экономическая система зарождается, развивается, добивается успехов, ослабевает и прекращает свое существование либо переходит на новую ступень развития. Чтобы прогнозировать дальнейшее поведение, нужно знать, на какой стадии развития находится товар (техника, технология). Изучение закономерностей жизненного цикла товаров (техники, технологии) позволит прогнозировать развитие организации, планировать ее деятельность, осуществлять ассортиментную политику.

В процессе анализа жизненного цикла изделия выясняют, на какой стадии жизненного цикла находится изделие, правильно ли применяются стратегии управления.

Жизненный цикл в общем случае состоит из четырех этапов: внедрение, рост, зрелость и спад.

Внедрение на рынок – этап появления товара на рынке и постепенного увеличения объема продаж. Предприятие практически не получает прибыли вследствие больших издержек.

Рост – этап признания товара на рынке и увеличения прибыльности его продаж.

Зрелость – этап постепенного замедления темпов роста объема продаж. Прибыль достигает максимального значения и начинает снижаться в виду увеличения затрат на реализацию товара.

Спад – этап снижения объема продаж и прибыли.

Определить, где начинается и кончается каждый этап достаточно сложно. Обычно началом нового этапа считается момент, когда увеличение или снижения объема продаж становится достаточно ярко выраженным.

Исходя из жизненного цикла товара можно разработать стратегию управления производством для соответствующего этапа его жизни.

Этап внедрения. При выходе на рынок с новым товаром можно варьировать таким переменными. Как цена, расходы на стимулирование сбыта, система распространения.

Этап роста. Цены как правило не изменяются. Объем продаж возрастает очень быстро. На данном этапе предприятие стремится поддержать быстрый рост объема продаж в течение длительного периода. Для этого оно может:

- улучшить качество товара, создать новые его разновидности;
- выйти на новые сегменты рынка;
- освоить новые каналы сбыта;
- усилить рекламу.

Этап зрелости. Снижение темпов роста объемов продаж приводит к появлению избыточных производственных мощностей, а также к обострению конкуренции. Увеличиваются расходы на стимулирование продаж, затраты на разработки новых разновидностей товара. На этом этапе могут быть использованы следующие стратегии:

- модификация рынка (новые рынки);
- модификация товара (улучшение качества, модернизация товара, улучшение оформления товара);
- усиление маркетинговых исследований.

Этап спада – отказ от производства и реализации товаров. Для этого проводится анализ состояния сбыта устаревших товаров, анализируются издержки на единицу товара, цены и другая информация о товаре за несколько лет. Делается прогноз объема продаж и прибыли от реализации.

Вопросы для самоконтроля по теме 4:

1) Чем характеризуется технико-организационный уровень производства?
2) Перечислите факторы, влияющие на уровень развития производства?
3) Как может оцениваться технико-организационный уровень производства?
4) Как определить уровень технической вооруженности труда?
5) Что представляет собой концентрация и специализация производства?
6) Назовите основные задачи анализа технико-организационного уровня производства?
7) Каково информационное обеспечение анализа технико-организационного уровня производства?

8) Перечислите показатели, характеризующие уровень организации труда?
9) Из каких этапов состоит жизненный цикл товара (техники, технологии)?
10) Какие стратегии могут быть применены на каждом этапе жизненного цикла товара (техники, технологии)?

Практические задания:

Задание 1.Основываясь на данных таблицы 4.1, рассчитайте показатели, дайте им оценку.

Таблица 4.1

Показатели организационного уровня производства

Показатели	Предшеств. период	Отчетный период	Отклонение
1. Объем выпуска продукции, тыс. шт.	138,9	139,1	
2. Выпущено продукции на поточных линиях, тыс. шт.	131,7	134,9	
3. Коэффициент поточности (стр.2: стр.1)			
4. Стоимость выпущенной продукции, тыс. руб.	19204	28164	
5. Стоимость полуфабрикатов, тыс. руб.	974	1975	
6. Коэффициент кооперирования (стр.5: стр.4)			
7. Стоимость продукции, соответствующей производственному профилю организации, тыс. руб.			
8. Коэффициент специализации, доли единицы (стр.7: стр.4)			

Задание 2. Используя данные таблицы 4.2, рассчитайте показатели, характеризующие эффективность управления в организации

Таблица 4.2

Показатели, характеризующие эффективность управления организацией

Показатель	Предшеств. период	Отчетный период	Отклонение	Темп роста, %
1. Объем проданной продукции, тыс. руб.	19386	27499		
2. Полная себестоимость проданной продукции, тыс. руб.	14777	22862		
3.Прибыль до налогообложения, тыс. руб.	4320	4926		
4. Среднегодовая стоимость производственных основных средств, тыс. руб.	12995	13565		
5. Среднегодовая численность производственного персонала, чел.	56	57		
6. Численность работников управления, чел.	28	27		

7. Затраты на управление, тыс. руб.	324	511		
8. Приходится на одного работника управления, тыс. руб.: а) проданной продукции (стр.1:стр.6) б) прибыли (стр.3 : стр.6) в) стоимости основных производственных средств (стр.4 : стр.6) г) численности производственного персонала, чел.(стр.5 : стр.6)				
8. Удельный вес затрат на управление в себестоимости, % (стр.7 : стр.2)* 100				
9. Коэффициент эффективности управления, доли единицы: а) стр. 7 : стр.1 б) стр.1 : стр.7				

Тесты:

1. Уровень автоматизации и механизации трудовых процессов характеризует:
а) уровень организации управления;
б) уровень развития производства;
в) уровень организации производства.

2. Уровень автоматизации труда – это отношение:
а) числа работников, занятых на механизированных работах, к числу работников, занятых на автоматизированных работах;
б) числа работников, занятых на автоматизированных работах, к числу работников, занятых на механизированных работах;
в) числа работников, занятых на автоматизированных работах, к общей численности работников.

3. Оценка управленческих решений относится к анализу:
а) хозяйственной деятельности предприятия;
б) финансового состояния предприятия;
в) инвестиционной деятельности организации.

4. Уровень обеспеченности работников организации основными фондами характеризуется коэффициентом
а) фондорентабельности;
б) фондовооруженности;
в) фондоемкости.

5. Технико-организационный уровень производства – это:
а) уровень организации производства и труда;
б) уровень оборачиваемости средств организа;ции
в) уровень рентабельности деятельности.

6. Уровень организации производства оценивается:
а) показателями платежеспособности;
б) показателями деловой активности;
в) показателями организации производственного процесса.

Литература к теме 4:
[6] глава 2
[14] глава 5, параграф 5.1; 5.2; 5.3.

Тема 5. Анализ использования основных средств

1. Задачи и источники анализа основных средств.
2. Анализ состава, динамики и структуры основных средств.
3. Анализ движения и технического состояния основных средств.
4. Анализ эффективности использования основных средств. Факторный анализ фондоотдачи.

1. Задачи и источники анализа основных средств

Для осуществления производственного процесса в любой отрасли хозяйства необходимы живой труд и средства производства, которые подразделяются на средства труда и предметы труда. К средствам труда относятся орудия производства и все материальные условия, необходимые для осуществления процесса труда (здания, сооружения, транспортные средства и т.д.). Средства труда образуют вещественное содержание основных фондов.

Различают понятия «основные фонды» и «основные средства». Основные средства (ОС) – это денежные средства, вложенные в основные фонды.

Основные фонды – часть имущества, используемая в качестве средств труда при производстве продукции, выполнении работ или оказании услуг, либо для управления организации в течение периода, превышающего 12 месяцев.

Основные фонды играют огромную роль в процессе труда, так как они характеризуют техническую оснащенность, определяют производственную мощность предприятия, непосредственно связаны с производительностью труда, механизацией и автоматизацией производства, себестоимостью продукции (работ, услуг), прибылью и уровнем рентабельности. Основные фонды участвуют в процессе производства многократно, сохраняя натуральную форму и перенося свою стоимость на выпускаемую продукцию частями по мере износа в форме амортизационных отчислений на протяжении длительного периода использования.

Целью проведения анализа основных средств является выявления резервов повышения эффективности их использования и сокращение затрат на их обслуживание.

В задачи анализа основных средств предприятия входят:
- характеристика объема, состава и динамики основных фондов;
- характеристика технического состояния и темпов обновления их активной части (рабочих машин, оборудования, приборов, транспортных средств);

- изучение обобщающих показателей использования основных производственных (ОПФ) – фондоотдачи и фондоемкости, а также факторов, влияющих на них;
-определение влияния использования ОПФ на объем производства и другие показатели;
- установление степени эффективности применения ОС, производственной мощности, характеристика экстенсивных и интенсивных показателей работы важнейших групп оборудования.

Источники информации: бухгалтерский баланс (I раздел), приложение форма № 5 – где отражены остатки ОС в разрезе их видов на начало и конец периода по первоначальной стоимости, поступление и выбытие ОС, величина амортизации. Кроме того, при анализе могут быть использованы данные синтетических счетов 01 «Основные средства» и 02 «Амортизация основных средств», бизнес-план предприятия; формы статистической отчетности, планы кап. ремонта, модернизации, ввода в действие, сведения о режиме работы и загрузки оборудования.

2. Анализ состава, динамики и структуры основных средств

Для анализа ОПФ важное значение имеет научно обоснованная их классификация. На предприятиях применяется единая типовая классификация ОС, в соответствии с которой их группируют по отраслевому признаку, назначению, видам, принадлежности, использованию.

По назначению основные фонды подразделяют на производственные и непроизводственные. К основным производственным фондам (ОПФ) относятся средства труда, которые прямо или косвенно участвуют в производственном процессе или создают условия для производственного процесса. Непроизводственные основные фонды используются для удовлетворения культурно-бытовых нужд работников предприятий (жилые здания, объекты культуры, здравоохранения). Производственные основные фонды предприятий образуют материальную базу экономического потенциала, их производственный аппарат.

Кроме того, основные фонды подразделяются на активные и пассивные. Активные фонды – фонды, которые в процессе производства непосредственно воздействуют на предмет труда, изменяя его (машины, оборудование, транспортные средства, измерительные приборы). Пассивные – непосредственно не воздействуют на предмет труда, а создают необходимые условия для нормального протекания производственного процесса (здания, сооружения).

В соответствии со сроком службы и назначением в производственном процессе основные производственные фонды предприятий подразделяются на следующие группы и виды: здания, сооружения, передаточные устройства, машины и оборудование, транспортные средства, инструменты и приспособления, производственный и хозяйственный инвентарь и принадлежности, рабочий и продуктивный скот, многолетние насаждения и прочие.

Эффективное использование основных фондов, прежде всего их активной части – машин и оборудования, во многом зависит от их технического состояния. Чем совершеннее и новее машины и оборудование, тем меньше они изно-

шены и, естественно, есть возможность лучше их использовать. По признаку использования основные фонды делятся на находящиеся в эксплуатации (действующие); в реконструкции и техническом перевооружении; в запасе (резерве); на консервации.

Обеспеченность организации основными средствами оценивается соответствием имеющихся фондов плановой потребности и производственной программе.

Для анализа качественного состояния основных фондов на предприятии необходимо знать их структуру. Различают производственную (видовую), технологическую и возрастную структуру основных фондов.

Под производственной структурой понимается соотношение различных групп ОПФ по вещественно-натуральному составу в их общей среднегодовой стоимости. Важнейшим показателем производственной структуры ОПФ является доля активной части в их общей стоимости. Это связано с тем, что объем выпуска продукции, производственная мощность предприятия и другие экономические показатели работы предприятия в значительной мере зависит от величины активной части ОПФ. Поэтому повышение ее доли до оптимального уровня является одним из направлений совершенствования производственной структуры ОПФ на предприятии.

Производственная структура основных фондов на предприятии зависит от следующих факторов: специфики предприятия; ускорения научно-технического прогресса; уровня концентрации, специализации, кооперирования, комбинирования и диверсификации производства и др.

Технологическая структура ОПФ характеризует их распределение по структурным подразделением предприятия в процентном выражении от их общей стоимости. Например, доля отдельных видов станков в общем количестве станочного парка.

Анализ динамики и структуры основных средств проводят методами горизонтального и вертикального анализа. В результате анализа определяют:

- как изменилась общая стоимость основных средств за анализируемый период, в том числе по видам;
- каков темп их роста (снижения);
- какова структура основных средств, какие основные средства занимают наибольший удельный вес в общем объеме;
- как изменилась структура основных средств за анализируемый период.

3. Анализ движения и технического состояния основных средств

Техническое состояние ОС характеризуется возрастным составом оборудования, коэффициентами или процентами изношенности и обновления.

Возрастная структура основных фондов характеризует их распределение по возрастным группам: до 5 лет; от 5 до 10 лет; от 10 до 15 лет; от 15 до 20 лет и свыше 20 лет. Возрастной состав оборудования позволяет судить о потенциальных возможностях лучшего использования основных средств. При анализе возрастного состава оборудования следует группировать его по видам, а внутри их – по продолжительности использования, по количеству и удельному весу.

В процессе анализа возрастного состава ОС, рассчитывают средний возраст оборудования каждого вида по формуле:

$В=\Sigma Вj \times УДj$,

где Вj – середина возрастного интервала;

УДj – удельный вес оборудования соответствующей возрастной группы.

Основные фонды в процессе эксплуатации подвергаются износу как физическому, так и моральному, постепенно теряют свои эксплуатационные качества и в конечном счете выбывают из эксплуатации. Рассчитываются коэффициент износа и коэффициент годности:

К износа = Сумма износа / ОПФ первоначальная

Коэффициент износа показывает, какая часть ОС изношена. Увеличение данного коэффициента отрицательно характеризует состояние ОС.

Коэфф. годности показывает какая часть ОС пригодна к эксплуатации.

К годности = Остаточная стоимость ОПФ / ОПФ первонач стоимость или К годн = 1 - К износа

Чем выше коэффициент годности, тем выше характеризуется техническое состояние основных средств.

Воспроизводство основных фондов (ОФ) – это непрерывный процесс их обновления путем приобретения новых, реконструкции, технического перевооружения, модернизации и капитального ремонта. Количественная характеристика воспроизводства ОФ в течение года отражается по первоначальной стоимости по формуле:

Фк = Фн + Фв – Фл,

где: Фк – стоимость ОФ на конец года;

Фн – стоимость фондов на начало года;

Фв – стоимость фондов, вводимых в действие в течение года;

Фл – стоимость фондов, ликвидируемых в течение года.

Для более детального анализа движения ОФ используют следующие показатели:

Коэфф. обновления = ОПФ введенные / ОПФ на конец периода, где ОПФ – основные производственные фонды.

Коэфф. выбытия = ОПФ выбывшие / ОПФ на начало года.

Превышение Кобн над Квыб свидетельствует о том, что идет процесс обновления ОФ.

Технический уровень предприятия характеризуется степенью механизации и автоматизации производства и труда. Анализ технического уровня проводится через следующие показатели:

- удельный вес рабочих, занятых механизированным трудом – показывает степень охвата рабочих механизированным трудом.
- Коэф. механизации труда, определяется отношением фонда рабочего времени механизированного труда к общему фонду рабочего времени;
- Общая фондовооруженность Фв = ОПФ / Среднесписочная численность (ССЧ);
- Техническая вооруженность = Производ оборуд / ССЧ рабочих.

Фондовооруженность показывает обеспеченность кадров предприятия основными фондами. Желательно, чтобы техническая фондовооруженность была больше общей фондовооруженности.

4. Анализ эффективности использования основных средств. Факторный анализ фондоотдачи

Эффективность использования может оцениваться системой стоимостных и натуральных показателей.

1) Фондоотдача = ВП / ОФ ср.

Фондоотдача показывает, какая величина выпущенной продукции (ВП) приходится на рубль средней стоимости основных фондов за период.

2) Фондоемкость = ОФ ср / ВП.

Фондоемкость показывает, какая величина ОФ используется для производства 1 руб. продукции.

3) Рентабельность ОФ (фондорентабельность) = П / ОФ ср = Фо х Объем реализ. продукции.

Рентабельность ОФ показывает, какая величина прибыли приходится на рубль средней стоимости ОФ за период.

Факторный анализ фондоотдачи и резервы повышения эффективности использования основных средств. Анализ эффективности использования основных средств по показателю фондоотдачи предполагает расчет влияния каждого фактора на изменение фондоотдачи. По результатам расчетов, выявляются основные резервы повышения фондоотдачи.

Фо = ВП / ОПФ х А/А = ВП /А х А/ОПФ = УДа х Фоа,

УД - удельный вес машин и оборудования в стоимости основных средств;

Фоа – фондоотдача активной части основных средств.

ΔФО = ФО1 – ФОо, где ΔФО – абсолютное отклонение фондоотдачи, в том числе за счет влияния изменения удельного веса активной части ОПФ, изменения фондоотдачи активной части ОПФ.

Расчет влияния факторов можно провести одним из методов факторного анализа.

Резервы повышения эффективности использования основных фондов (увеличения выпуска продукции и повышения фондоотдачи):

- ликвидации отставания ввода в действие основных фондов;
- устранения простоев оборудования;
- сокращения плановых потерь станочного времени;
- повышения коэффициента сменности оборудования;
- загрузки части бездействующего оборудования;
- устранение целосменных, целодневных простоев;
- ввод нового оборудования.

Вопросы для самоконтроля по теме 5:

1) Назовите систему показателей, с помощью которых оцениваются наличие и использование основных средств организации.

2) Перечислите задачи анализа основных средств

3) Как определяется фондоотдача?
4) Какова информационная база, используемая при анализе основных средств?
5) Назовите методику анализа динамики и структуры основных средств.
6) Перечислите основные факторы роста фондоотдачи основных средств.
7) Какой экономический смысл имеет показатель фондоотдачи основных средств.
8) Назовите пути повышения эффективности использования основных средств.

Практические задания.

Задание 1. Имеются следующие данные об основных средствах организации:
а) сумма износа на начало года – 8 тыс. руб.
б) введены в эксплуатацию новые основные средства – 800 тыс. руб.
в) поступили безвозмездно от других организаций основные средства – 20 тыс. руб.
г) степень износа основных средств на начало года – 40 %.
д) выбыли основные средства по первоначальной стоимости – 165 тыс. руб.
е) износ поступивших основных средств – 20 %.
ж) износ выбывших основных средств – 90 %
е) среднегодовая норма амортизации основных средств – 13 %.
По этим данным определите:
1) остаточную стоимость основных средств на конец года;
2) среднегодовую стоимость основных средств
3) коэффициенты обновления и выбытия основных средств
4) коэффициенты износа и годности основных средств на конец года.

Задание 2. По данным таблиц 5.1 и 5.2:
1) рассчитайте удельный вес отдельных видов основных средств в общей их сумме, а также определите удельный вес остаточной стоимости и суммы износа в первоначальной стоимости основных средств
2) определите отклонения и темпы изменения показателей основных средств за год
3) исчислите коэффициенты износа, годности, ликвидности основных средств

Таблица 5.1

Структура и динамика основных средств

Вид основных средств	На начало года		На конец года		Изменения		Темп роста, %
	Тыс. руб.	Уд. вес, %	Тыс. руб.	Уд. вес, %	Тыс. руб.	Уд. вес, %	
Здания	4341		4424				
Сооружения	688		681				
Машины и оборудование	6699		7366				
Трансп. средства	958		958				
Производственный и	17		14				

хоз. инвентарь							
Другие виды основных средств	492		492				
Итого	13195		13935				

Таблица 5.2

Показатели изношенности основных средств

Показатель	На начало года	На конец года	Изменения	Темп роста, %
Стоимость основных средств по первоначальной стоимости	13195	13935		
Износ основных средств	8803	9066		
Остаточная стоимость	4392	4869		

Тесты

1. Основные средства относятся к группе:
а) средств в расчетах;
б) собственных источников организации;
в) средств труда;
г) предметов труда.

2. Фондовооруженность рассчитывается как отношение:
а) прибыли к среднегодовой стоимости основных средств;
б) объема выпущенной продукции к среднегодовой стоимости основных средств;
в) среднегодовой стоимости основных производственных фондов к среднесписочной численности работников.

3. Коэффициент выбытия – это отношение:
а) остаточной и первоначальной стоимости основных средств;
б) суммы выбывших основных средств и их первоначальной стоимости на начало периода;
в) начисленного износа и остаточной стоимости основных средств;
г) выбывших и поступивших основных средств.

4. Коэффициент износа рассчитывается путем деления:
а) суммы начисленного износа основных средств на их первоначальную стоимость;
б) суммы поступивших на сумму выбывших основных средств;
в) суммы первоначальной стоимости основных средств на сумму их износа.

5.Коэффициент годности определяется как соотношение:
а) суммы основных средств и объема выпущенной продукции;
б) суммы основных средств и численности работников;
в) объема произведенной продукции и численности работников;
г) остаточной и первоначальной стоимости основных средств.
6. Фондорентабельность определяется соотношением:
а) прибыли и среднегодовой стоимости основных средств;
б) прибыли и объема выпуска продукции;
в) объема выпуска продукции и прибыли.

7. Основные средства расположены в балансе организации в разделе:
а) втором;
б) первом;
в) четвертом;
г) третьем.

Литература к теме 5:
[12] Часть 2, глава 2
[10] глава 9
[6] глава 4
[14] глава 8.

Тема 6. Анализ и управление затратами и себестоимостью продукции

1. Задачи анализа и источники информации анализа затрат. Показатели затрат и себестоимости продукции, методика их расчета.
2. Анализ динамики и структуры затрат. Факторный анализ себестоимости продукции.
3. Анализ затрат на 1 рубль товарной продукции.
4. Анализ затрат по экономическим элементам. Особенности анализа прямых, постоянных и переменных затрат.

1. Задачи анализа и источники информации анализа затрат. Показатели затрат и себестоимости продукции, методика их расчета

Текущие затраты предприятия на производство и реализацию продукции представляют собой себестоимость продукции. Она бывает полная и удельная. Полная себестоимость - совокупные (общие) затраты производственных ресурсов. Удельная себестоимость – затраты, приходящиеся на одну единицу продукции.

Себестоимость – это основной ценообразующий и прибылеобразующий фактор, поэтому анализ себестоимости позволяет оценить эффективность использования ресурсов и определить резервы увеличения прибыли и снижения цены единицы продукции. Проблема снижения себестоимости продукции всегда должна быть в центре внимания на предприятиях.

Цель анализа себестоимости – выявление возможностей повышения эффективности использования материальных, трудовых и денежных ресурсов в процессе производства и реализации продукции.

Направления анализа;

- анализ динамики и структуры затрат;
- анализ показателя «Затраты на 1 рубль продукции»;
- анализ себестоимости единицы продукции;
- анализ отдельных статей затрат.

Источники информации: нормативные данные – смета затрат на производство, норма расхода материальных ресурсов, плановые калькуляции; учетная информация – журнал – ордер № 10, бухгалтерская отчетность: «Отчет о прибылях и убытках (форма № 2), «Приложение к бухгалтерскому балансу» (форма № 5), раздел «Затраты по обычным видам деятельности»; цены на реализуемую продукцию.

Классификация затрат на производство продукции:

- по элементам: материальные затраты, затраты на оплату труда, амортизация ОС и НМА, управленческие расходы, прочие расходы. Группировка затрат по элементам необходима для того, чтобы изучить материалоемкость, энергоемкость, трудоемкость, фондоемкость и др. Продукции и установить влияние этих факторов на структуру затрат;
- по статьям калькуляции: сырье и материалы, полуфабрикаты, топливо, энергия, основная и дополнительная заработная плата, содержание и ремонт оборудования, коммерческие расходы и др. Группировка затрат по статьям калькуляции необходима для исчисления себестоимости отдельных видов изделий, поиска резервов их сокращения;
- прямые и косвенные затраты. Прямые связаны с производством отдельных видов продукции. К ним относят материальные затраты, ЗП производственных рабочих, амортизация оборудования, используемого на производство продукции и др. Косвенные связаны с деятельностью всего предприятия в целом и распределяются по видам продукции пропорционально их доле в общем объеме производства. К косвенным расходам относятся общепроизводственные и общехозяйственные расходы;
- в зависимости от объема производства - постоянные и переменные;
- по месту возникновения – предприятие, подразделение, цех, участок;
- по видам продукции, работ, услуг;
- по характеру производства – затраты основного производства, затраты вспомогательного, обслуживающего производства.

2. Анализ динамики и структуры затрат. Факторный анализ себестоимости продукции

Анализ динамики и структуры затрат можно провести по форме № 5 «Приложения к бухгалтерскому балансу». Анализ проводят методами горизонтального и вертикального анализа. Данный анализ позволяет определить изменение общей суммы затрат, в т.ч. по отдельным элементам. Темп роста затрат сравнивается с темпом роста выручки. Затраты на производство должны расти в мень-

шей степени, чем объем производства. В процессе анализа выясняются причины изменения затрат. Возможные причины: изменения норм расхода, цен на сырье, топливо, материалы, энергию; ввод нового оборудования и его выбытие; изменения численности персонала и др. Проверяется также выполнение плана по снижению затрат в целом, по элементам, выявляются причины полученной экономии или допущенного перерасхода по каждой статье расходов.

Себестоимость продукции зависит от объема выпуска продукции, потребляемых ресурсов и эффективности их использования. Эффективность использования отдельных ресурсов характеризуется такими показателями, как материалоотдача (материалоемкость), фондоотдача (фондоемкость), производительность труда (трудоемкость). Эффективность использования всех ресурсов в совокупности можно оценить показателями: себестоимость единицы продукции и затраты на 1 рубль продукции.

Себестоимость единицы продукции определяется делением общих расходов на количество произведенной продукции. Непосредственное влияние на изменение себестоимости единицы продукции (ССi) оказывают влияние следующие факторы: 1) структура выпуска продукции (УД); 2) уровень расходов на производство единицы продукции (УР); 3) цены на потребляемые ресурсы (Ц):

$$ССi = УДi \times \Sigma УРj \times Цj,$$

где i– количество наименований изделий в номенклатуре;

j - количество видов затрат сырья и материалов в единице изделия.

На полную себестоимость кроме перечисленных факторов влияет объем выпуска продукции ВП: $СС = \Sigma ВП \times УДi \times \Sigma УР j \times Цj$.

Общий уровень затрат зависит от объема производства, структуры, величины постоянных и переменных затрат. Факторный анализ себестоимости продукции можно провести одним из методов факторного анализа.

3. Анализ затрат на 1 рубль товарной продукции

Это основной обобщающий показатель, характеризующий себестоимость и уровень рентабельности продукции. Он позволяет оценить динамику затрат, проанализировать факторы изменения затрат.

Затраты на 1 рубль продукции = Общий объем затрат / Объем продукции (ВП).

На показатель уровня затрат влияют такие факторы, как: 1) изменение затрат на единицу продукции; 2) структурные сдвиги в продукции; 3) изменение цен на готовую продукцию.

По показателю затраты на 1 рубль продукции можно определить относительную экономию или перерасход затрат:

$$\Delta З = (Зе1 – Зе0) * ВП1,$$

где: $\Delta З$ - относительная экономия или перерасход затрат;

Зе1, Зе0 – значение показателя затраты на 1 рубль продукции на конец (1) и начало (0) отчетного периода;

ВП1 – выпуск продукции на конец периода.

4. Анализ затрат по экономическим элементам. Особенности анализа прямых, постоянных и переменных затрат

Такой анализ проводится в таблице, где отражаются все элементы затрат, их уровень по плану, за прошлый период, отчетный год. Определяются удельные веса затрат в общей себестоимости, их динамика. Определяют влияние факторов на уровень затрат.

Анализ затрат по статьям расходов. Расходы, связанные с производством и продажей товаров, подразделяются на:

1) прямые материальные затраты;
2) прямые трудовые затраты;
3) косвенные (накладные) – общепроизводственные, общехозяйственные, коммерческие, внепроизводственные расходы.

В ходе анализа затрат по элементам изучаются абсолютные отклонения, темпы роста, удельные веса в общей себестоимости, и их динамика. При помощи показателей структуры рассматривается влияние каждой статьи затрат на сумму абсолютной экономии или перерасхода затрат. Анализ структуры затрат позволяет оценить материалоемкость, трудоемкость, энергоемкость продукции, выяснить характер их изменений и влияние на себестоимость продукции.

При анализе прямых материальных затрат изучается удельный вес материальных затрат в себестоимости продукции и удельный вес прямых материальных затрат на один рубль общего объема продукции. Изучение прямых материальных затрат проводится по видам материалов: сырье и материалы, возвратные отходы, покупные изделия и полуфабрикаты, топливо и энергия и т.д.

При анализе прямых трудовых затрат изучается зависимость прямой зарплаты от объема производства, ее структуры, трудоемкости. Рассчитывается влияние этих факторов на общую величину зарплаты и по видам продукции. Полученные результаты показывают, по каким видам продукции имеется перерасход средств на оплату труда, а по каким экономия и за счет чего. Далее необходимо узнать, как изменилась себестоимость каждого изделия за счет его трудоемкости и уровня среднечасовой оплаты.

Анализ косвенных расходов проводится по элементам затрат путем сравнения фактической величины с плановым уровнем, с утвержденными нормативами, штатным расписанием. Такое сопоставление показывает, как изменилась их доля в стоимости товарной продукции в динамике и по сравнению с планом, какая наблюдается тенденция – роста или снижения. В процессе анализа выясняют причины, вызвавшие абсолютное и относительное изменение косвенных затрат.

Резервы снижения себестоимости:

- увеличение объема производства за счет более полного использования рабочего времени;
- повышение производительности труда;
- сокращение затрат за счет экономии всех ресурсов;
- автоматизация производства;
- внедрение новых технологий;
- экономия сырья и материалов.

Вопросы для самоконтроля по теме 6:

1) Перечислите задачи анализа себестоимости продукции
2) Перечислите основные факторы, влияющие на уровень затрат и полную себестоимость продукции
3) Какие виды расходов относятся к переменным
4) Как подразделяются расходы по элементам затрат?
5) Перечислите общепроизводственные и общехозяйственные расходы
6) Как выполняется анализ затрат на 1 руб. товарной продукции
7) Перечислите резервы снижения себестоимости продукции

Практические задания:

Задание 1. По данным таблицы 6.1 рассчитайте недостающие показатели. Сделайте выводы.

Таблица 6.1

Себестоимость продукции

Показатель	Предыдущий период	Отчетный период	Отклонение	Темп роста, %
Объем выпуска продукции, тыс. шт	2793	2840		
Переменные расходы на единицу продукции, руб.	3,17	5,63		
Постоянные расходы на общий объем выпуска продукции, тыс. руб.	5921,9	6872,8		
Себестоимость единицы продукции, руб.				

Задание 2. По данным таблицы 6.2 рассчитайте недостающие показатели. Определите величину влияния факторов на себестоимость единицы продукции (объема выпуска).

Таблица 6.2

Расходы на производство и реализацию продукции по элементам

Элемент расходов	Предыдущий период		Отчетный период		Отклонение		Темп роста, %
	тыс. руб.	уд. вес, %	тыс. руб.	уд. вес, %	тыс. руб.	уд. вес, %	
Материальные расходы	6128		11560				
Оплата труда	6524		8966				
Амортизация	477		471				
Прочие расходы	1648		1865				
Итого							
Объем выпущенной продукции	19204		28164				

Тесты

1. Себестоимость единицы продукции определяется:
а) переменными расходами на 1 руб. товарной продукции;
б) отношением прямых расходов к переменным;
в) делением общих расходов на количество произведенной продукции.

2. Расходы на 1 руб. продукции рассчитываются как отношение:
а) прямых расходов к косвенным;
б) переменных расходов к косвенным;
в) общей суммы расходов к стоимости выпущенной продукции.

3. Прямые затраты – это:
а) затраты на производство продукции;
б) затраты на реализацию продукции;
в) затраты на управление организацией.

4. Себестоимость продукции – это:
а) затраты на производство и реализацию продукции;
б) номенклатура изготавливаемой продукции;
в) технология изготовления продукции.

5. Удельная себестоимость – это затраты:
а) общие по предприятию за отчетный период;
б) на одну единицу продукции;
в) на содержание и ремонт оборудования.

Литература к теме 6:

[12] часть 2, глава 15
[10] глава 11
[6] глава 9
[14] глава 6.

Тема 7. Анализ использования материальных ресурсов

1. Задачи и источники анализа материальных ресурсов.
2. Анализ обеспеченности материальными ресурсами.
3. Анализ использования материальных ресурсов.
4. Факторный анализ материалоемкости продукции.

1. Задачи и источники анализа материальных ресурсов

Необходимым условием организации производства продукции является обеспечение его материальными ресурсами (МР): сырьем, материалами, топливом, энергией, полуфабрикатами и т.д. Рациональное использование материальных ресурсов, снижая себестоимость продукции, является фактором

роста рентабельности и прибыли. Материальные ресурсы – это часть оборотных активов организации.

Цель анализа – поиск резервов экономии и рационального использования материальных ресурсов.

Задачами являются:

- определение уровня обеспеченности организации необходимыми материальными ресурсами по видам, сорту, качеству и срокам поставок;
- анализ уровня материалоемкости продукции в динамике;
- изучение действия отдельных факторов на изменение уровня материалоемкости продукции;
- анализ обоснованности норм расхода материальных ресурсов;
- обоснованность оптимальной потребности в материальных ресурсах.

Источники информации: данные бизнес-плана; данные БУ; сведения аналитического, БУ о поступлении, расходе и остатках материальных ресурсов; данные отдела материально-технического снабжения; формы статотчетности о наличии и использовании материальных ресурсах и о затратах на производство; договоры на поставку сырья и материалов.

2. Анализ обеспеченности материальными ресурсами

Своевременное поступление и эффективное использование материальных ресурсов обеспечивает бесперебойную, ритмичную работу, выполнение бизнес-плана и увеличение прибыли организации. Необоснованный излишек может привести к замедлению оборачиваемости оборотных средств предприятия, тем самым это ухудшает его финансовое состояние. Важным условием бесперебойной работы организации является полная обеспеченность потребности в материальных ресурсах источниками покрытия. Источники покрытия делятся на две группы: внешние и внутренние. К внешним источникам относятся материальные ресурсы, поступающие от поставщиков. К внутренним источникам покрытия потребности относят использование вторичного сырья, сокращение отходов и их переработка, собственное изготовление полуфабрикатов, экономия при хранении, транспортировки, вследствие научно-технического прогресса.

В процессе анализа изучают:

- коэффициент обеспеченности договорами плановой потребности;
- коэффициент обеспечения по плану: К обесп = М дог/М план;
- процент выполнения договоров поставки.

Общая потребность определяется как сумма потребности в МР на программу выпуска продукции с учетом запасов на начало и конец года, плюс потребность в материальных ресурсах на капитальный ремонт и других вспомогательных служб.

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

Анализ состояния запасов материальных ценностей: сравнение фактических запасов с нормативными запасами. Бесперебойная работа предприятия не возможна без создания оптимальной величины запасов на осуществление програм-

мы выпуска. Размер оборотных средств, необходимый для бесперебойной работы определяется путем разработки норм и нормативов, которые должны обеспечить постоянную потребность в них. Норма – мера оборотных средств в днях, в %, в рублях. Норматив – величина денежных средств, необходимая для образования запасов. Норма расхода – это необходимая плановая величина затрат сырья, материалов, топлива, эл. энергии на изготовление единицы готовой продукции или для выполнения единицы работы.

Норма расхода = Расход материалов / Коэффициент использования материалов (Ки),

Ки = Фактический расход материалов / Плановый расход материалов.

Различают текущий, страховой, технологический, сезонный и транспортный запасы. Они могут быть показаны в натуральном и денежном выражении, а также в днях запаса.

3. Анализ использования материальных ресурсов

Анализ использования материальных ресурсов начинают со сравнительного анализа. Анализируется:

- как изменился расход материалов в целом и по отдельным изделиям в сравнении с планом, с прошлым периодом, с нормами расходов;
- какова величина сверхплановой экономии или перерасхода материалов (в целом и по отдельным изделиям);
- за счет чего произошло изменение материальных ресурсов (за счет цен на материалы, норм расхода материалов, замена материалов, увеличение (снижение) отходов и потерь, качество исходного сырья).

Анализ эффективности использования материальных ресурсов проводят также с помощью обобщающих и частных показателей.

Обобщающие показатели:

- удельный вес материальных затрат (МЗ) в себестоимости продукции
- материалоотдача Мо = ВП / МЗ, где ВП - выпуск продукции;
- материалоемкость Ме = МЗ / ВП;
- коэфф. соотношения темпов роста ВП и МЗ;
- коэфф. использования материальных ресурсов.

Частные показатели: энерго-, топливо-, метало-, сырьеемкости. Они применяются для характеристики эффективности потребления отдельных видов материальных ресурсов (топлива, сырья, энергии, эл. энергии и т.д.), а также для оценки материалоемкости отдельных изделий по номенклатуре.

Материалоотдача (Мо) характеризует выход продукции на один рубль материальных затрат (МЗ) т.е. сколько произведено продукции с каждого рубля потребленных материальных ресурсов.

Материалоемкость (Ме) – показатель, обратный материалоотдаче. Данный показатель характеризует величину материальных затрат, приходящихся на один рубль произведённой продукции.

Основными резервами увеличения объема выпуска за счет использования материальных ресурсов в производственном процессе являются: использование совершенной технологии производства; использование качественных видов ма-

териальных ресурсов; уменьшение потерь материальных ресурсов во время хранения и перевозки; недопущение непроизводительных затрат (брака); сокращение отходов производства.

4. Факторный анализ материалоемкости продукции

Материалоемкость – важнейший показатель эффективности использования материалов. Общая материалоемкость зависит от объема выпуска продукции и суммы материальных затрат на ее производство.

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

Уровень материалоемкости зависит от объема выпуска продукции и уровня материальных затрат. Объем товарной продукции в стоимостном выражении (ТП) может измениться за счет количества произведенной продукции (VВП), ее структуры (УД) и уровня цен (ЦП). Сумма материальных затрат (МЗ) также зависит от объема произведенной продукции, ее структуры, расхода материалов на единицу продукции (УР), стоимости материалов (ЦМ). В итоге уровень материалоемкости зависит от следующих факторов: объем произведенной продукции, ее структура, нормы расхода материалов на единицу продукции, цены на материальные ресурсы и отпускные цены на продукцию.

МЗ = ∑ (VВП х УД х УР х ЦМ)

ТП = ∑ (VВП х УД х ЦП)

Анализ влияния факторов на изменение материалоемкости можно провести одним из методов факторного анализа.

Вопросы для самоконтроля по теме 7:

1) Перечислите основные задачи, на решение которых направлен анализ материальных ресурсов
2) Что представляет собой материалоемкость и материалоотдача?
3) Каковы основные направления повышения эффективности использования материальных ресурсов?
4) Какие приемы анализа применяются при оценке использования материальных ресурсов?
5) Какие показатели характеризуют эффективность использования материальных ресурсов и их влияние на финансовые результаты?

Практические задания.

Задание 1. По материалам таблицы 7.1:

а) определите структуру материальных ресурсов за прошедший и отчетный периоды

б) рассчитайте отклонение от плановых величин по сумме и удельному весу.

Таблица 7.1

Динамика и структура поставки материальных ресурсов организации

Наименование материала	Предшествующий период		Отчетный период		Отклонение от прошлого периода		Темп роста, %
	Тыс. руб.	% к итогу	Тыс. руб.	% к итогу	Тыс. руб.	% к итогу	
Черные металлы	1700		2200				
Сталь листовая	2150		3100				
Трубы	1160		1900				
Литье	480		850				
Пиломатериалы	500		800				
Смола	50		150				
Прокат	350		800				
Прочие материалы	1960		2500				
Итого	8350		12300				

Задание 2. По данным таблицы 7.2:

1) рассчитайте материалоемкость в целом по всем видам материальных ресурсов и их видам

2) определите материалоотдачу в целом по всем видам материальных ресурсов и их видам

3) определите отклонения данных отчетного периода от данных предшествующего периода и темпы изменения показателей

Таблица 7.2

Материалоемкость и материалоотдача по организации

Показатель	Предшеств. период	Отчетный период	Отклонение	Темп роста, %
Объем выпуска продукции, тыс. руб.	19204	28164		
Материальные затраты, тыс. руб.	6128	11560		
в том числе: сырье и материалы	3400	5800		
полуфабрикаты	150	480		
топливо	138	410		
энергия	1840	3900		
другие материальные затраты	600	970		
Материалоемкость общая, руб.				
в том числе: сырья и материалов				
полуфабрикатов				
Топлива				
Энергии				
Других материалов				
Материалоотдача общая, руб.				
в том числе: сырья и материалов				
Полуфабрикатов				
Топлива				
энергии				

Тесты:

1. Материалоемкость определяется отношением:
а) объема выпуска продукции к затратам материальных ресурсов на этот выпуск;
б) материальных затрат на выпуск продукции к объему ее выпуска;
в) материальных затрат к прибыли от продаж.

2. Материалоотдача рассчитывается как отношение:
а) материальных затрат на выпуск продукции к объему ее выпуска;
б) прибыли от продаж к материальным затратам;
в) объема выпуска продукции к затратам материальных ресурсов на этот выпуск.

3. Материальные ресурсы – это часть:
а) оборотных активов организации;
б) внеоборотных активов организации;
в) капитала организации.

4. Удельный вес материальных затрат в себестоимости продукции – это:
а) материалоотдача;
б) материалоемкость;
в) соотношение материальных затрат и себестоимости выпущенной продукции.

5. Важнейшим показателем эффективности использования материальных ресурсов является:
а) производительность труда;
б) материалоемкость;
в) рентабельность продаж.

Литература к теме 7:

[12] Часть 2, глава 3
[10] глава 10
[6] глава 6.

Тема 8. Анализ использования трудовых ресурсов

1. Задачи анализа и источники информации для анализа трудовых ресурсов.
2. Анализ обеспеченности организации трудовыми ресурсами.
3. Анализ движения рабочей силы. Анализ использования трудовых ресурсов.
4. Анализ производительности труда.
5. Анализ фонда зарплаты.

1. Задачи анализа и источники информации для анализа трудовых ресурсов

К трудовым ресурсам относится та часть населения, которая обладает необходимыми физическими данными, знаниями и навыками труда в соответствующей отрасли. Трудовые ресурсы – являются важным ресурсом предприятия, от эффективности использования которого, зависят объем и своевременность выполнения всех работ, эффективность использования машин и оборудования, прибыльность и рентабельность, и прочие экономические показатели. Качественным показателем, отражающим эффективность использования трудовых ресурсов, является производительность труда.

Цель анализа трудовых ресурсов - поиск резервов повышения эффективности производства за счет производительности труда, более рационального использования численности рабочих, их рабочего времени.

Задачи анализа использования трудовых ресурсов входят:

- оценка обеспеченности предприятия необходимыми кадрами по численности, составу, структуре, уровню квалификации;
- установление соответствия профессионального состава и уровня квалификации работающих требованиям производства;
- изучение форм, динамики и причин движения рабочей силы, анализ влияния численности работающих на динамику продукции;
- анализ использовании рабочего времени;
- анализ производительности труда;
- определение экстенсивных и интенсивных факторов роста производительности труда;
- выявление резервов дальнейшего роста производительности труда и их влияние на динамику выпуска продукции.

Источники информации: данные отчетности по труду, форма № П-4 «Сведения о численности, зарплате и движении работников», данные табельного учета, единовременный учет работников по профессиям и квалификациям, данные выборочных наблюдений за использованием трудовых ресурсов, сведения о трудоемкости продукции, план по труду и др.

2. Анализ обеспеченности организации трудовыми ресурсами

Для увеличения объемов продукции, повышения эффективности производства имеют большое значение обеспеченность предприятий нужными трудовыми ресурсами, рациональное их использование, высокий уровень производительности труда.

Обеспеченность работниками в целом по предприятию и по подразделениям проводится сравнением с планом и за ряд лет, выясняются причины изменений.

Для анализа обеспеченности предприятия по составу они группируются по различным признакам: по специальности, квалификации, должности, возрасту, стажу работы, образованию, полу.

Различают также промышленно-производственный персонал (непосредственно участвующие в производственной деятельности) и непромышленный

(обеспечивают нормальные условия: работники библиотек, медсестры и т.п.). Работники делятся на рабочих (основные и вспомогательные) и служащие (руководители и специалисты).

Оценка обеспеченности трудовыми ресурсами дополняется анализом численности рабочих. Для этого рассчитывается абсолютное и относительное отклонение численности рабочих с учетом корректировки на процент выполнения заданий плана по объему выпуска продукции.

Анализ динамики и структуры трудовых ресурсов проводит методами горизонтального и вертикального анализа. В результате анализа определяют:

- как изменилась общая численность трудовых ресурсов за анализируемый период, в том числе по составу;
- каков темп их роста (снижения);
- какова структура трудовых ресурсов;
- как изменилась структура трудовых ресурсов за анализируемый период.

3. Анализ движения рабочей силы. Анализ использования трудовых ресурсов

Относительное постоянство численности и качественного состава работников предприятия выступает важным фактором обеспеченности предприятия трудовыми ресурсами, рационального их использования, повышения уровня организации производства и его эффективности.

Для характеристики движения рабочей силы рассчитывают и анализируют динамику следующих показателей:

Коэфф. оборота по приему = Кол-во принятого на работу персонала / ССЧ, где ССЧ – среднесписочная численность работников;

Коэфф. оборота по выбытию = Кол-во уволившихся работников / ССЧ;

Коэфф. текучести кадров = Кол-во уволившихся по собственному желанию и за нарушение труддисциплины / ССЧ;

Коэфф. постоянства кадров = Кол-во проработавших весь год / ССЧ

ССЧ определяется как суммарная численность работников за каждый календарный день, деленная на число календарных дней отчетного периода.

В процессе проведения анализа динамики трудовых ресурсов необходимо изучить причины увольнения работников и определить резервы увеличения выпуска продукции за счет более эффективного использования трудовых ресурсов.

Анализ использования трудовых ресурсов. Рабочее время нормируется и представляет собой установленную законом продолжительность пребывания работника на предприятии для выполнения определенных служебных обязанностей. Единицами измерения рабочего времени выступают человеко-день и человеко-час. Показателем использования трудовых ресурсов за определенный период (год, квартал, месяц) является фонд рабочего времени (ФРВ).

ФРВ = календарное время – праздничные дни = табельное время;

Табельное время – отпуска = плановый ФРВ;

Фактический ФРВ = Плановый ФРВ - потери рабочего времени (целодневные и внутрисменные).

Фонд рабочего времени включает:

- число человеко-дней работников, фактически работавших на предприятии в данный день (дни) с учетом его продолжительности,

- число человеко-дней работников, занятых на предприятии неполный рабочий день, сверхурочно и в выходные дни, вне предприятия по нарядам управления и находящихся в служебных командировках.

Обобщающим показателем полноты использования ресурсов труда на предприятии является изменение фонда рабочего времени (ФРВ). Оно характеризуется отклонением фактического количества отработанных человеко-часов всеми рабочими предприятия от установленного по плану или к предыдущему периоду.

К факторам, влияющим на изменение ФРВ, относятся:

- численность работников (ЧР),
- количество дней рабочего периода (Д),
- продолжительность рабочего дня (П).

ФРВ = ЧР х Д х П,

Анализ влияния факторов на изменение фонда рабочего времени определяется одним из методов факторного анализа. Особое внимание уделяется изучению причин отклонения рабочего времени.

Различают явные (прогулы, нарушения трудовой дисциплины, простои оборудования и т.д.) и неявные - скрытые потери рабочего времени (время, затраченное на выпуск забракованной продукции и исправление брака).

В процессе анализа изучается динамика ФРВ, выявляются факторы, влияющие на это изменение.

4. Анализ производительности труда

Производительность труда является основным показателем использования трудовых ресурсов и эффективности производства в целом.

Производительность труда выражается двумя показателями:

1) выработка - количество продукции, изготовленной рабочими в единицу времени;

2) трудоемкость - количеством времени, затраченное на единицу продукции. Он может определяться в натуральном, трудовом и стоимостном выражении.

Используются следующие показатели производительности труда работников:

- среднегодовая выработка (ГВ) ГВ = ВП / ССЧ;
- среднемесячная выработка (МВ) МВ = ГВ / 12;
- среднедневная выработка продукции одного работника (ДВ)

ДВ = МВ / ССЧ мес;

- среднечасовая выработка продукции одного работника (ЧВ)

ЧВ = ДВ / Т

Задачи анализа производительности труда (ПТ):

- оценка выполнения плана по производительности труда;
- выявление и оценка факторов, влияющих на ПТ;
- определение резервов роста производительности труда.

Важнейшим элементом анализа является оценка соотношения темпов роста производительности труда и заработной платы. Производительность труда должна расти быстрее, чем заработная плата.

Абсолютное отклонение ПТ = ПТ 1 – ПТ0,

% выполнения плана = ВП 1 / ВП 0.

Относительное отклонение = (ПТ 1 – ПТ 0) * % выполнения плана

5. Анализ фонда зарплаты (ФЗП)

Состав ФЗП: - оплата труда – сдельная, повременная, доплаты;
- выплаты за счет фонда социального страхования;
- выплаты за счет чистой прибыли.

В процессе анализа ФЗП определяется динамика ФЗП, удельный вес состава ФЗП в общем объеме, а также изменение структуры ФЗВ, выявляются причины, повлиявшие на это изменение. Также рассчитывается абсолютное и относительное отклонение фактической величины ФЗП от плановой.

Абсолютное отклонение ФЗП определяется сравнением фактически использованных средств на оплату труда с плановым ФЗП в целом по предприятию, производственным подразделениям и категориям работников: Δ ФЗП = ФЗП 1 – ФЗП 0.

Относительное отклонение ФЗП рассчитывается как разность между фактически начисленной суммой зарплаты и плановым фондом, скорректированным на коэффициент выполнения плана по производству продукции. Корректируется только переменная часть заработной платы, которая изменяется пропорционально объему производства продукции. Это зарплата рабочих по сдельным расценкам, премии рабочим и управленческому персоналу за производственные результаты и сумма отпускных, соответствующая доле переменной заработной платы.

Постоянная часть оплаты труда не изменяется при увеличении или спаде объема производства (зарплата рабочих по тарифным ставкам, зарплата служащих по окладам, все виды доплат, оплата труда работников непромышленных производств и соответствующая им сумма отпускных).

Расчет влияния численности и среднегодового заработка на фонд оплаты труда в целом по предприятию и отдельным категориям работников определяется по формуле:

ФЗП = ССЧ х Д х П х ЧЗ,

где ССЧ – среднесписочная численность персонала;

Д – количество рабочих дней, отработанных одним работником за год;

П – средняя продолжительность рабочего дня;

ЧЗ – среднечасовая зарплата одного работника.

Анализ влияния факторов на изменение ФЗП определяется одним из методов факторного анализа.

Резервы увеличения эффективности использования трудовых ресурсов:

- совершенствование технологии, автоматизация производства,
- повышение квалификации работников;
- мотивация труда.

Вопросы для самоконтроля по теме 8:

1) Что является информационной базой для анализа труда и заработной платы?
2) Какие факторы оказывают влияние на динамику заработной платы?
3) Перечислите основные факторы, влияющие на повышение производительности труда.
4) Какое значение имеет оценка соотношения темпов роста производительности труда и фонда заработной платы?
5) Как определяется производительность труда?
6) Дайте определение трудовым ресурсам.
7) Дайте классификацию трудовых ресурсов.

Практические задания:

Задание 1. По данным таблицы 8.1 рассчитайте недостающие показатели.

Таблица 8.1

Данные среднесписочного состава

Категория персонала	Предыдущий период		Отчетный период		Отклонение		Темп роста, %
	чел.	уд. вес, %	чел.	уд. вес, %	чел.	уд. вес, %	
Всего	87		88				
в том числе: основная деятельность	84		84				
из них: руководители	9		8				
Специалисты	11		12				
Рабочие	56		57				
Прочие служащие	8		7				
Неосновная деятельность	3		4				

Задание 2. По данным таблицы 8.2 определите трудоемкость и производительность труда.

Таблица 8.2

Динамика показателей трудоемкости и производительности труда

Показатели	Предыдущий период	Отчетный период	Отклонение	Темп роста, %
Объем выпуска продукции, тыс. руб.	19204	28164		
Отработано всеми работниками человеко-часов	156078	159508		
Удельная трудоемкость на 1 тыс. руб.				
Среднечасовая выработка, руб.				

Тесты:

1. Коэффициент текучести кадров – это отношение:
а) численности уволенных и среднесписочной численности работников;
б) численности выбывших и принятых работников;
в) численности принятых и выбывших работников.

2. Коэффициент оборота по приему работников определяется как соотношение:
а) численности принятых и выбывших работников;
б) численности принятых работников и среднесписочной численности работников;
в) среднесписочной численности работников и их максимальной численности.

3. Среднесписочная численность работников – это:
а) численность работников на отчетную дату;
б) число выбывших работников;
в) суммарная численность работников за каждый календарный день, деленная на число календарных дней отчетного периода.

4. Производительность труда (выработка) – это:
а) отношение численности работников к объему выпущенной продукции;
б) отношение количества отработанных дней к числу часов, отработанных одним работником;
в) отношение объема произведенной продукции за единицу времени к среднесписочной численности работников.

5. Трудоемкость продукции – затраты времени на:
а) реализацию единицы продукции;
б) производство единицы продукции;
в) ремонт единицы продукции.

Литература к теме 8:

[12] Часть 2, глава 4
[10] глава 8
[6] глава 7.

Тема 9. Финансовые результаты коммерческой организации и методы их анализа

1. Задачи анализа финансовых результатов и источники информации. Формирование и расчет показателей прибыли.
2. Анализ динамики и структуры доходов и расходов организации, динамики финансовых результатов по данным отчетности.
3. Анализ использования чистой прибыли.

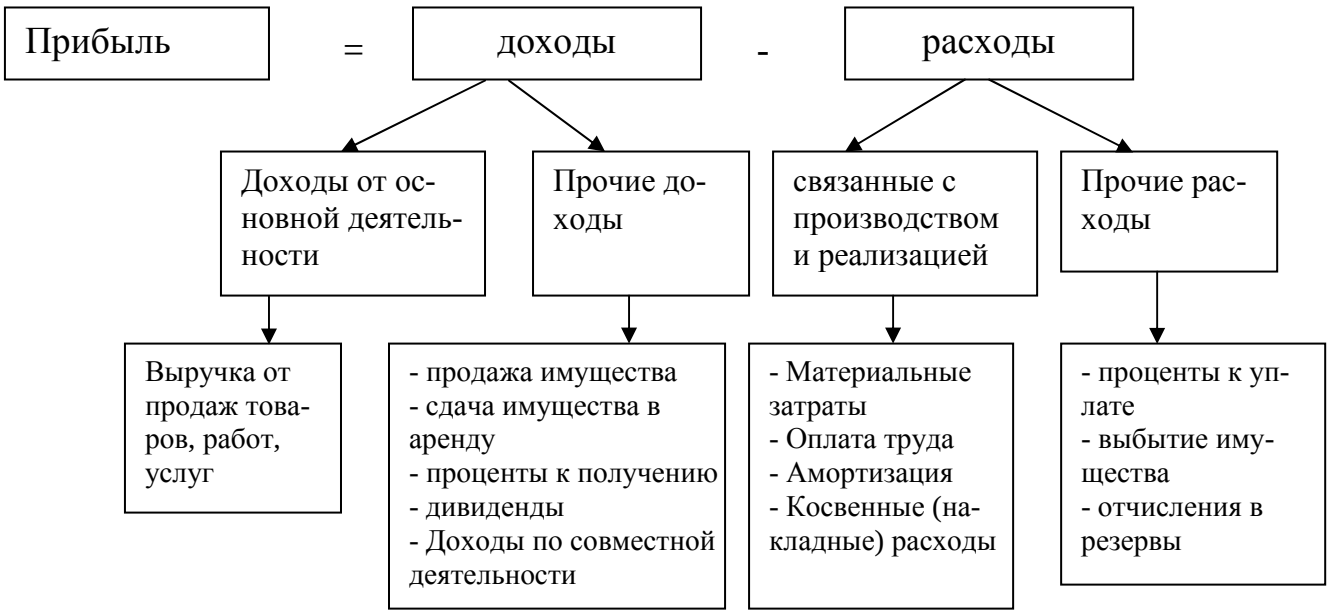
4. Анализ факторов, влияющих на величину прибыли. Резервы роста прибыли

5. Анализ рентабельности деятельности организации. Показатели рентабельности и методы их расчета.

1. Задачи анализа финансовых результатов и источники информации. Формирование и расчет показателей прибыли

Основной целью деятельности коммерческой организации является получение прибыли. Финансовый результат характеризуется суммой полученной чистой прибыли или убытка.

Количественно прибыль представляет собой разность между доходами и расходами организации (слайд 1 презентации):



Различают следующие виды прибыли (слайд 2 презентации):

1. Валовая прибыль = Выручка от продаж (без НДС) – Себестоимость проданных товаров

2. Прибыль от продаж = Выручка от продаж – Себестоимость продаж – Коммерческие расходы – Управленческие расх.

или: Прибыль от продаж = Объем продаж – Полная себестоимость реализованной продукции

3. Прибыль до Налогообложения = Прибыль от продаж + Прочие доходы - Прочие расходы

4. Чистая прибыль = Прибыль до налогообложения – Налог на прибыль

Цель анализа финансовых результатов – поиск резервов роста прибыли.

Направления анализа (задачи анализа):

1) анализ динамики и структуры прибыли от продаж, доходов и расходов;

2) факторный анализ прибыли от продаж;

3) анализ прочих доходов и расходов;
4) анализ использования чистой прибыли;
5) анализ рентабельности деятельности;
6) резервы роста прибыли.

Источники информации:
1) Данные аналитического бух. учета по счетам 90 «Продажи», 91 «Прочие доходы и расходы», 99 «Прибыль и убытки», 84 «Нераспределенная прибыль»;
2) Финансовая отчетность: Отчет о прибылях и убытках (Ф2), Приложение к бух. балансу (Ф5);
3) Данные финансового плана, бизнес-планы.

2. Анализ динамики и структуры доходов и расходов организации, динамики финансовых результатов по данным отчетности

Анализ структуры и динамики доходов и расходов организации проводят методами горизонтального и вертикального анализа (слайд 3 презентации). В результате анализа выясняют абсолютные и относительные изменения прибыли, доходов и расходов за анализируемый период, их темпы роста и прироста, удельный вес каждого вида доходов и расходов в общем итоге, изменение структуры доходов и расходов. Источник информации – отчет о прибылях и убытках.

Большое значение имеет сопоставление темпов роста доходов и расходов: темп роста доходов должен быть больше темпа роста расходов.

Далее отдельно анализируются состав и структура доходов организации (слайд 4 презентации), отдельно – расходов (слайд 5 презентации). В результате анализа выясняется динамика доходов (расходов) – темп роста, их структура – уд. вес и изменение структуры (слайд 6 презентации).

3. Анализ использования чистой прибыли

Организации распределяют чистую прибыль по своему усмотрению. Она может использоваться на затраты по финансированию НИОКР, расходы по созданию новых видов продукции, улучшению качества продукции, совершенствованию технологии и организации производства; расходы на приобретение оборудования, модернизацию действующего оборудования; строительство новых объектов, расширение и реконструкцию действующего производства; покупку ценных бумаг; выплату дивидендов; содержание непроизводственных объектов; финансирование строительства жилья; возмещение убытков прошлых периодов.

В процессе анализа необходимо изучить выполнение плана по использованию чистой прибыли, влияние факторов на изменение чистой прибыли, динамику распределения чистой прибыли. Устанавливается соответствие фактических расходов из чистой прибыли предусмотренным сметой, выясняются причины отклонений от сметы, изучается эффективность мероприятий, проводимых за счет чистой прибыли. В ходе вертикального и горизонтального анализа использования чистой прибыли рассчитываются коэффициент капитализации, коэффициент потребления прибыли, темп устойчивого роста собственного капитала.

Коэффициент капитализации = (Резервный фонд + Фонд накопления) х 100% / Чистая прибыль.

Коэффициент потребления прибыли = 100 - Коэффициент капитализации.

Темп устойчивого роста собственного капитала = (Прибыль чистая – Прибыль потребленная) х 100% / Собственный капитал.

4. Анализ факторов, влияющих на величину прибыли. Резервы роста прибыли

Факторный анализ прибыли от продаж. Объектом особого внимания в организации является прибыль от продажи продукции (работ, услуг). Прибыль от продажи продукции в целом по организации зависит от четырех факторов:

- объема продажи продукции в натуральных измерителях (Q);
- структуры продукции (УД);
- себестоимости (СС);
- уровня цен (Ц).

$Пр = ВР - СС = \sum(Qi * Цi - Ci * Qi)$,

где ВР – выручка от продаж;

СС – полная себестоимость продукции;

Q – объем реализованной i - той продукции в нат. выражении;

Цi - цена i - той продукции в руб.

Ci – себестоимость единицы продукции;

i - количество изделий в номенклатуре .

1) Цена. Изменение уровня цен и величина прибыли находятся в прямо пропорциональной зависимости: чем выше цена, тем больше прибыль. Прирост прибыли за счет изменения цен продаж находят как разность между выручкой по новым ценам и выручкой по прежним ценам. Объем продаж не изменился:

$\Delta Пр (\Delta Ц) = Q0 * Ц1 - Q0 * Ц0$

2) Себестоимость. Себестоимость продукции и прибыль находятся в обратно пропорциональной зависимости – чем больше затрат на производство продукции, тем меньше прибыль и наоборот, снижение себестоимости производства продукции ведет к повышению прибыли с единицы продукции. Прирост (снижение) прибыли в результате изменения себестоимости производства продукции – это разность между фактической себестоимостью продукции текущего периода и себестоимостью продукции прошлого периода:

$\Delta Пр (\Delta C) = Q0 * C1 - Q1 * C0$

3) Объем продаж в натуральном выражении 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:

$\Delta Пр (\Delta Q) = (Q1 * Ц0 - Q1 * C0) - (Q0 * Ц0 - Q0 * C0)$

4) Структура товарной продукции (структурные или ассортиментные сдвиги) также может оказывать как положительное, так и отрицательное влияние на сумму прибыли. Если увеличивается доля рентабельных видов продукции в

общем объеме продаж, то сумма прибыли возрастает и наоборот, при увеличении удельного веса низко рентабельной или убыточной продукции, общая сумма прибыли уменьшится.

Для анализа влияния ассортиментных сдвигов на прибыль организации сначала определяется доля каждого вида (группы) выпускаемой продукции в ее общем объеме в текущем и прошлом периоде. Затем полученный уд. вес каждого изделия умножается на рентабельность этой продукции. Суммы полученных коэффициентов выражают среднюю рентабельность текущего и прошлого периодов. Разность между ними умножается на выручку текущего периода – это и есть влияние структурных сдвигов на прибыль от продаж:

Δ Пр (Δ Di) = ($\sum$D1 * R1 – $\sum$D0 * R0) * ВР1

Резервы роста прибыли:

- внешние (ставка налогов, процент ставок по заемным средствам)
- внутренние факторы:

1) экстенсивные – увеличение прибыли через увеличение количества: основных средств, численности рабочих, времени работы оборудования;

2) интенсивные – повышение производительности труда, качества, совершенствование технологий, снижение трудоемкости, использование прогрессивных технологий, улучшение условий труда.

5. Анализ рентабельности деятельности организации. Показатели рентабельности и методы их расчета

Рентабельность характеризует эффективность работы предприятия в целом, окупаемость затрат. Она более полно, чем прибыль, отражает финансовые результаты, ее величина показывает соотношение прибыли с наличными или использованными ресурсами. Рентабельность используют для оценки деятельности предприятия и как инструмент в инвестиционной политике и ценообразовании.

В процессе анализа следует изучить динамику показателей рентабельности, влияние различных факторов на их величину, выполнение плана по их уровню и провести сравнения с предприятиями-конкурентами (слайд 7 презентации).

Показатели рентабельности можно объединить в три группы. Все показатели рентабельности могут рассчитываться на основе валовой прибыли, прибыли от продажи продукции, прибыли до налогообложения или чистой прибыли.

1) Рентабельность производственной деятельности (окупаемость затрат, затратоотдача) = прибыль от продаж / сумма затрат по производству и реализации продукции, %.

Показывает, сколько прибыли приходится на 1000 рублей затрат. Может рассчитываться в целом по предприятию, отдельным его подразделениям и видам продукции.

2) Рентабельность продаж (оборота) – отношение прибыли от продаж продукции (работ, услуг) к сумме полученной выручки.

Характеризует эффективность производственной деятельности. Показывает, сколько прибыли имеет предприятие с 1 рубля продаж. Рассчитывается в целом по предприятию и отдельным видам продукции.

3) Рентабельность капитала (имущества) – отношение чистой прибыли к среднегодовой стоимости капитала (имущества).

Показывает, сколько прибыли можно получить с 1 рубля капитала.

Частные показатели рентабельности капитала:

- Экономическая рентабельность (рентабельность активов) = чистая прибыль / средняя стоимость активов, %. Показывает эффективность использования всего имущества.

- Рентабельность собственного капитала = чистая прибыль / средняя стоимость собственного капитала, %. Показывает эффективность использования собственного капитала.

- Рентабельность перманентного капитала = чистая прибыль / (средняя стоимость собственного капитала + средняя стоимость долгосрочных обязательств), %. Показывает эффективность использования капитала, вложенного в деятельность организации на длительный срок.

- Рентабельность основных средств = Прибыль от продаж / среднегодовая стоимость основных средств. Показывает, эффективность использования основных средств.

Вопросы для самоконтроля по теме 9:

1) Перечислите задачи анализа финансовых результатов
2) Перечислите вида доходов, расходов и прибылей организации
3) Назовите факторы, влияющие на финансовые результаты организации
4) На какие цели используется прибыль?
5) Какое влияние оказывает прибыль на финансовое положение организации?
6) Как проводится анализ прибыли от продаж?
7) Как определяется рентабельность?

Практические задания.

Задание 1. По данным таблицы 9.1 рассчитайте показатели. Сделайте выводы.

Таблица 9.1

Отчет о прибылях и убытках (тыс. руб.)

Показатель	Прошлый период	Отчетный период	Отклонение	Темп роста, %
I. Доходы и расходы по обычным видам деятельности 1. Выручка от продажи	19684	27756		
2. Себестоимость проданной продукции	14088	21526		
3. Валовая прибыль				
4. Коммерческие расходы	827	733		
5. Прибыль (убыток) от продаж				
II. Прочие доходы и расходы 7. Проценты к получению		18		

8. Проценты к уплате	25	36		
9. Прочие доходы	480	125		
10. Прочие расходы	929	714		
III. Прибыль (убыток) до налогообложения				
11. Налог на прибыль	1288	1462		
IV. Чистая прибыль (убыток) отчетного периода				

Задание 2. По данным таблицы 9.2 рассчитайте показатели рентабельности организации. Сделайте выводы.

Таблица 9.2

Оценка рентабельности организации

Показатель	Прошлый период	Отчет. период	Отклонение	Темп роста, %
1. Среднегодовая стоимость активов, тыс. руб.	3400	5780		
2. Среднегодовая стоимость собственного капитала, тыс. руб.	125	163		
3. Среднесписочная численность работников, чел.	75	75		
4. Выручка от продажи, тыс. руб.	19684	27756		
5. Полная стоимость проданной продукции, тыс. руб.	14915	22259		
6. Прибыль от продаж, тыс. руб.				
7. Чистая прибыль, тыс. руб.	3470	4320		
8. Рентабельность продаж, %				
9. Рентабельность производственной деятельности, %				
10. Рентабельность собственного капитала, %				
11. Рентабельность основных средств, %				
12. Прибыль на одного работника, тыс. руб.				

Тесты

1. Рентабельность продаж – это отношение суммы:
а) валовой прибыли к объему продаж;
б) чистой прибыли к объему продаж;
в) прибыли от продаж к объему продаж.

2. Прибыль от продаж исчисляется как разница между:
а) валовой прибылью и уплаченными налогами;

б) объемом продаж и полной себестоимостью проданной продукции;
в) объемом продаж и производственной себестоимостью проданной продукции.

3. К прочим доходам организации относится:
а) выручка от продажи основных средств;
б) выручка от продажи изготовленной продукции;
в) выручка от оказания услуг.

4. К прочим расходам организации относятся:
а) управленческие расходы;
б) коммерческие расходы;
в) проценты по полученным кредитам.

5. Рентабельность активов – это отношение:
а) прибыли к затратам;
б) прибыли к сумме активов;
в) прибыли к выручке.

Литература к теме 9:
[12] часть 3, глава 1
[10] глава 12
[6] глава 10
[14] глава 7.

Тема 10. Анализ эффективности капитальных и финансовых вложений (инвестиционный анализ)

1. Понятие капитальных и финансовых вложений и оценка их эффективности
2. Показатели эффективности капитальных и финансовых вложений
3. Методика инвестиционного анализа

1. Понятие капитальных и финансовых вложений и оценка их эффективности

Различают два вида вложений (инвестиций): реальные и финансовые. Реальные (капитальные вложения) – это инвестиции в какой-либо материальные актив: земля, оборудование, предприятия. Финансовые инвестиции представляют собой вложения в акции и облигации.

Капитальные и финансовые вложения – это долгосрочные инвестиции, предполагающие получение дохода через определенное время и в течение продолжительного времени. Они осуществляются с целью получения дохода (эффекта).

Существует временной лаг между моментом начала инвестирования и моментом, когда проект начинает приносить доход. Поэтому, прежде чем вклады-

вать средства в проект, необходимо провести его комплексную экспертизу, а также оценить его эффективность. При этом необходимо учитывать: инфляцию, риск, неопределенность, возможность альтернативного использования денежных средств.

Эффективность капитальных вложений (инвестиционного проекта) – это отношение полученного дохода (эффекта) к затратам. Оценка эффективности инвестиционных проектов состоит из нескольких этапов:

1 этап – сравнение рентабельности проекта со средним процентом банковского вклада. Если расчетная рентабельность проекта ниже среднего процента банковского вклада, то проект должен быть отклонен, поскольку выгоднее просто положить деньги в банк под процент.

2 этап – сравнение рентабельности проекта со средним темпом инфляции в стране. Если темпы инфляции выше рентабельности проекта, то вложенные средства с течением времени обесценятся.

3 этап – определение объема требуемых инвестиций. Цель – минимизация потребности в кредитах, выбор менее капиталоемкого проекта.

4 этап – оценка проектов по выбранным критериям эффективности с целью выбора варианта наиболее эффективного.

5 этап – оценивается стабильность ежегодных (квартальных) поступлений от реализации проекта.

При оценке эффективности проекта разновременных показателей осуществляется путем приведения (дисконтирования) их ценности (стоимости) в начальном периоде. Дисконтирование – это приведение разновременных экономических показателей к начальному моменту времени. При этом используется процентная ставка (r), равная приемлемой для инвестора норме дохода на капитал. Приведение будущих денежных потоков к настоящему времни осуществляется путем перемножения их на коэффициент дисконтирования (Кд):

$$Кд = 1 / [(1+ r)^t],$$

где r – ставка дисконта, t – период времени.

2. Показатели эффективности капитальных и финансовых вложений

При сравнении различных инвестиционных проектов используются несколько показателей, основными из которых являются:

1) Чистый дисконтный доход определяется сопоставлением дисконтированной стоимости денежных поступлений за прогнозируемый период и инвестиций. Под денежными поступлениями понимается сумма чистой прибыли и амортизационных отчислений.

$$NPV = PVR – RVK = \sum Ri / [(1+ r)^t] - \sum ICi / [(1+ r)^t]$$

где NPV – чистый дисконтированный доход;

PVR – дисконтированный доход;

RVK – дисконтированная сумма затрат;

Ri – поток денежных поступлений;

r – процентная ставка (норма доходности);

ICi – инвестиционные расходы (капитальные вложения).

Если NPV > 0, проект эффективный.

2) Индекс доходности (рентабельности инвестиций). После вычисления чистого дисконтного дохода ряда проектов может возникнуть проблема выбора альтернативных проектов различных объемов. Для сравнения альтернативных проектов применяется показатель – индекс рентабельности инвестиций (RI):

RI = PVR / RVK.

RI показывает величину дисконтированного дохода в расчете на каждый рубль инвестиций. Чем выше показатель доходности, тем предпочтительнее проект. Если RI ≤ 1, то проект не отвечает даже минимальной ставке доходности.

3) Срок окупаемости (СО) – это период (измеряемый в месяцах, кварталах, годах), начиная с которого первоначальные вложения и другие затраты, связанные с инвестиционным проектом, покрываются суммарным дисконтированным доходом:

СО = IC / NPV.

4) Внутренняя норма доходности представляет собой ту норму дисконта (r), при которой дисконтированный доход равен дисконтированной сумме затрат: PVR = RVK. Внутренняя норма доходности проекта определяется в процессе расчета, затем сравнивается с требуемой инвестором нормой дохода на вкладываемый капитал. В ситуации, когда внутренняя норма доходности больше требуемой инвестором нормы дохода на капитал, инвестиции в проект оправданы.

3. Методика инвестиционного анализа

Методика анализа инвестиционных проектов основывается на определении обязательных параметров, характеризующих сам проект:

1) Оценка размера инвестиций.
2) Оценка доходов, поступлений от инвестиций.
3) Определение ставки дисконта для учета фактора времени.
4) Выбор методов оценки эффективности проектов.

Чтобы оценить доходность инвестиций, необходимо определить:

1) Когда будет получен доход. Для этого определяются сроки строительства и освоения производства. На этих этапах денежные потоки являются отрицательными, так как в период освоения производства доходы не поступают. Срок получения дохода определяется путем построения графика достижения безубыточности.

2) Каким будет чистый доход (прибыль).

3) Как долго будет собственность приносить доход. Для этого определяется жизненный цикл инвестируемого товара и производства. В отдельных случаях продолжительность инвестиционного периода определяется периодом начисления амортизации (сроком полезного использования).

4) Какой ожидается выручка от продажи собственности в конце владения. По истечении срока эксплуатации объект может быть продан. Выручка от продажи прогнозируется с учетом:

- возможного повышения стоимости недвижимости;
- индекса инвестиций;
- степени физического износа;

- затрат на продажу (в том числе НДС).

Обязательным условием выбора инвестиционного проекта из нескольких вариантов является соблюдение следующих принципов:

1) чистый дисконтированный доход и индекс рентабельности инвестиций по данному проекту должен быть выше, чем по другим проектам;

2) коэффициент эффективности инвестиций должен быть выше средней стоимости капитала;

3) более высокая по сравнению с другими проектами норма окупаемости;

4) превышение нормы окупаемости над уровнем инфляции;

5) соответствие срока окупаемости жизненному циклу проекта инвестиций.

Вопросы для самоконтроля по теме 10:

1) Что такое капитальные и финансовые вложения?
2) Назовите этапы оценки эффективности инвестиций.
3) По каким показателям можно оценить эффективность инвестиций?
4) Как рассчитывается чистый дисконтированный доход?
5) Как рассчитывается индекс доходности и в чем его экономический смысл?
6) Как определяется срок окупаемости инвестиций?
7) В чем состоит экономический смысл внутренней нормы доходности?
8) Назовите методику инвестиционного анализа.

Практические задания.

Задание 1. По данным таблицы 10.1 определите чистый дисконтированный доход.

Таблица 10.1

год	Денежные поступления (отдача от инвестиций)	Капитальные вложения (инвестиции)	Коэффициент дисконтирования (r=10%)
1	-	300	0,9091
2	-	200	0,8264
3	200	-	0,7513
4	300	-	0,6830
5	400	-	0,6209

Задание 2. По данным таблицы 10.2 рассчитайте индекс доходности. Сделайте вывод о выгодности проектов.

Таблица 10.2

Год	Проект А		Проект Б	
	денежные поступления	инвестиции	денежные поступления	инвестиции
1	-	400	-	600
2	180		230	
3	220		350	
4	250		400	
Итого	650	400	980	600

Тесты:

1. Капитальные вложения – это:
а) приобретение сырья и материалов;
б) модернизация и капитальный ремонт оборудования;
в) долгосрочные инвестиции в материальные объекты;
г) вложения в долевые ценные бумаги.

2. Чистый дисконтированный доход определяется:
а) отношение дисконтированного дохода к дисконтированной сумме затрат;
б) разность между дисконтированным доходом и дисконтированной суммы затрат;
в) отношение между капитальными вложениями и сроком окупаемости;
г) отношение внутренней нормы доходности к сроку окупаемости.

3. Финансовые вложения – это:
а) приобретение сырья и материалов;
б) модернизация и капитальный ремонт оборудования;
в) долгосрочные инвестиции в материальные объекты;
г) вложения в долевые ценные бумаги.

4. Срок окупаемости - это
а) период, начиная с которого капитальные вложения покрываются суммарным дисконтированным доходом;
б) период начала капитальных вложений;
в) период прекращения капитальных вложений.

5. Внутренняя норма доходности представляет собой:
а) разность между дисконтированным доходом и дисконтированной суммы затрат;
б) отношение дисконтированного дохода к дисконтированной сумме затрат;
в) норму дисконта, при которой дисконтированный доход равен дисконтированной сумме затрат.

Литература к теме 10:
[6] глава 12
[10] глава 14

Тема 11. Финансовое состояние организации и методы его анализа

1. Понятие финансового состояния, цель анализа, направления анализа. Источники информации.
2. Анализ имущественного положения организации по данным финансовой отчетности.
3. Анализ платежеспособности организации.
4. Анализ финансовой устойчивости организации.

1. Понятие финансового состояния, цель анализа, направления анализа. Источники информации

Финансовое состояние – это способность организации финансировать свою деятельность. Характеризуется обеспеченностью финансовыми ресурсами, необходимыми для нормального функционирования организации.

Цель анализа - получение ключевых (наиболее информативных) показателей, дающих наиболее точную картину финансового состояния и финансовых результатов.

Информационной базой АФО является бухгалтерская финансовая отчетность. Бухгалтерская отчетность – единая система данных об имущественном и финансовом положении организации на отчетную дату и о результатах ее хозяйственной деятельности за отчетный период, составляемая на основе данных финансового учета с целью предоставления внешним и внутренним пользователям обобщенной информации о финансовом положении организации в форме удобной и понятной для принятия этими пользователями определенных деловых решений.

Направления анализа финансового состояния:

1) анализ имущественного положения организации;
2) анализ платежеспособности и финансовой устойчивости;
3) близости организации к банкротству.

Состав и содержание бухгалтерской отчетности

Состав	Содержание
1. Бухгалтерский баланс	Отражает средства организации по видам (активы) и источники средств (пассивы)
2. Отчет о прибылях и убытках	Содержит сведения о финансовых результатах деятельности за отчетный период и слагаемых этого результата
3. Отчет об изменениях капитала	Раскрывает информацию о наличии и изменениях собственного капитала организации
4. Отчет о движении денежных средств	Содержит данные о поступлении и выбытии денежных средств по видам деятельности
5. Приложения к бухгалтерскому балансу	Отражает данные о движении заемных средств, дебиторской и кредиторской задолженности, основным средствам, НМА, финансовых вложениях, расходах по обычным видам деятельности
6. Пояснительная записка	Содержит информацию, не нашедшую отражения в отчетности: динамика важнейших показателей работы организации, будущих капитальных вложениях, экономических мероприятиях, осуществляемых организацией, а также другая информация, способная заинтересовать внешних пользователей, например, информация о широте рынков сбыта, включая экспортные поставки

Анализ финансового состояния начинается с построения аналитического баланса. В этом случае происходит уплотнение бухгалтерского баланса, т.е. представление в нем только агрегированных данных по основным разделам актива и пассива. При формировании агрегированного баланса производятся следующие преобразования:

В активе:

- статьи «Сырье и материалы», «НДС по приобретенным ценностям» объединены в статью агрегированного баланса «Производственные запасы»
- статьи «Товары отгруженные», «Дебиторская задолженность, векселя к получению» рассматриваются в агрегированном баланса как единая статья «Дебиторская задолженность»
- денежные средства и краткосрочные финансовые вложения рассматриваются в единой статье агрегированного баланса «Денежные средства»

В пассиве:

- статьи «Кредиторская задолженность, поставщики и подрядчики», «Векселя к уплате», «Задолженность перед дочерними и зависимыми обществами» рассматриваются в агрегированном балансе как единая статья «Кредиторская задолженность»
- задолженность перед бюджетом и по социальному страхованию в агрег. балансе – «Расчеты с бюджетом».

2. Анализ имущественного положения организации по данным финансовой отчетности

Анализ имущественного положения показывает состояние активов и наличие средств для погашения долгов, т.е. дает общее представление о финансовом состоянии. Для анализа имущества агрегированный баланс дополняют показателями структуры и динамики. Анализ проводится методами горизонтального и вертикального анализа. Отдельно анализируется актив, отдельно – пассив.

Анализ состава и динамики имущества организации

Актив	На начало года		На конец года		Изменения	
	тыс. руб.	уд. вес, %	тыс. руб.	уд. вес, %	тыс. руб.	темп роста, %
1. Внеоборотные активы:						
1.1. Основные средства						
1.2. НМА						
1.3. Незавершенное строительство						
1.4. Долгосрочные финансовые вложения						
2. Оборотные активы						
2.1. Запасы						
2.2. Дебиторская задолженность						
2.3. Денежные средства						
Итого имущества		100		100		

В результате анализа имущества можно ответить на следующие вопросы:
1) Как изменилась общая стоимость имущества за анализируемый период, в т.ч. отдельные виды имущества?
2) Каковы темпы их роста?
3) Какова доля каждого вида имущества в общей стоимости, в том числе в составе внеоборотных активов и оборотных активов
4) Какие виды имущества занимают наибольший удельный вес, а какие – не существенны?
4) Как изменилась структура имущества и за счет чего произошли данные изменения?

Аналогично проводится анализ источников имущества (пассива). В процессе анализа определяется изменение источников средств, их структура и изменение структуры.

В результате общей оценки структуры и динамики активов и пассивов организации можно определить положительные и отрицательные тенденции.

Положительные тенденции:

- увеличение в абсолютном выражении валюты баланса, может свидетельствовать о расширении деятельности организации;
- собственный капитал превышает заемный, свидетельствует о финансовой устойчивости организации;
- собственный капитал превышает внеоборотные активы, это свидетельствует о наличии собственных оборотных средств;
- в балансе отсутствует статья «непокрытый убыток»
- темп роста дебиторской и кредиторской задолженностей должны быть примерно одинаковы;
- оборотные активы должны превышать краткосрочные займы и кредиты, что свидетельствует о текущей платежеспособности организации;
- наличие долгосрочных финансовых вложений указывает на инвестиционную направленность вложений организации;
- наличие в составе активов организации косвенно свидетельствует стратегию организации как инновационную, т.к. она вкладывает средства в патенты, технологии, другую интеллектуальную собственность.

3. Анализ платежеспособности организации

Платежеспособность организации характеризует его возможность своевременно и в полном объеме выполнять свои обязательства и производить расчеты с поставщиками, государством, с работниками по зарплате, с банками по кредитам и др.

Платежеспособность может оцениваться с помощью абсолютных и относительных показателей. Среди абсолютных показателей наиболее важным является показатель собственные оборотные средства (СОС). Он показывает, сколько из общей суммы собственных средств направляется на покрытие оборотных средств. Рассчитывается следующим образом:

СОС = Собственный капитал (Итог III) – Внеоборотные активы (Итог I)

СОС показывает, какая часть собственного капитала служит источником покрытия его текущих активов (оборотных средств). Используется для анализа финансовой устойчивости.

Относительные показатели для анализа платежеспособности:

1. Коэффициент абсолютной ликвидности характеризует мгновенную платежеспособность организации и показывает, какую часть краткосрочной задолженности может покрывать организация за счет имеющихся денежных средств и краткосрочных финансовых вложений, быстро реализуемых в случае надобности

$$Кал = \frac{Дс}{Кз} = \frac{\text{Денежные средства (стр. 250 + 260)}}{\text{Краткосрочная задолженность (Итог V – стр. 640 «Дох. буд. пер.»)}}$$

Нормативное значение Кал = 0,2-0,25

2. Коэффициент промежуточной ликвидности (критической оценки)

Показывает, какая часть краткосрочных обязательств может быть погашена за счет имеющихся денежных средств и дебиторской задолженности

$$Кпл = \frac{Дс + Дз}{Кз} = \frac{\text{Денежные средства + Дебиторская задолженность (стр 230 + 240)}}{\text{Краткосрочная задолженность}}$$

Нормативное значение Кпл = 0,7=0,8. Желательно ≥ 1.

3. Коэффициент текущей ликвидности (общего покрытия)

$$Ктл = \frac{Дс + Дз + МЗ}{Кз} = \frac{\text{Оборотные средства}}{\text{Краткосрочная задолженность}}$$

Нормативное значение Ктл = 2. Необходимое значение 1,5.

В процессе анализа изучается динамика коэффициентов платежеспособности, их соответствие нормативным значениям.

4. Анализ финансовой устойчивости организации

Финансовая устойчивость – это независимость организации от заемных источников. Финансовая устойчивость определяется соотношением различных видов источников финансирования (собственных и заемных) и их соответствия составу активов. Финансовая устойчивость обеспечивается достаточной долей собственного капитала в составе источников финансирования.

Для анализа рассчитывают коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными средствами:

$$Кобесп = \frac{\text{СОС (итог III – итог I)}}{\text{Оборотные средства (итог II)}}$$

Нормативное значение $0,1 \leq$ Кобесп $\leq 0,3$, т.е. 10-30% оборотных средств должны финансироваться собственными средствами. В этом случае организацию можно считать финансово устойчивой.

Частный показатель: коэффициент обеспеченности материальных запасов собственными оборотными средствами:

$$Коб.зап = \frac{СОС}{Запасы\ (стр.\ 210+220)}$$ Норматив: Коб.зап ≥ 0,5

Для анализа финансовой устойчивости применяют ряд финансовых коэффициентов:

1. Коэффициент капитализации (плечо финансового рычага). Показывает, сколько заемных средств организация привлекла на 1 рубль вложенных в активы собственных средств

$$Кк = \frac{Заемный\ капитал\ (стр.\ 590 + 690)}{Собственный\ капитал\ (стр.\ 490)}$$

Нормативное значение – не выше 1.5.

2. Коэффициент финансирования. Показывает, какая часть деятельности финансируется за счет собственных, а какая – за счет заемных средств.

$$Кфин = \frac{Собственный\ капитал}{Заемный\ капитал}$$

Нормативное значение Кфин ≥ 0,7.

3. Коэффициент финансовой независимости (автономии). Показывает уд. вес собственных средств в общей сумме источников финансирования. Отражает степень независимости организации от заемных источников

Кнез = Собственный капитал / Валюта баланса

Нормативное значение 0,4-0,6.

4. Коэффициент финансовой устойчивости. Показывает, какая часть актива финансируется за счет устойчивых источников.

$$Кфин.\ уст = \frac{Собственный\ капитал + долгосрочные\ займы}{Валюта\ баланса}$$

Нормативное значение Кф.у ≥ 0,6.

5. Коэффициент маневренности собственного капитала (Кман). Определяет, какая его часть используется для финансирования текущей деятельности, т.е. вложена в оборотные средства.

Кман = (Собственные средства – Внеоборотные активы) / Оборотные активы.

Способы восстановления финансовой устойчивости:

- обоснованное снижение запасов и затрат;
- ускорение оборачиваемости оборотного капитала;
- использование внутренних и внешних источников пополнения собственного оборотного капитала.

Вопросы для самоконтроля по теме 11:

1. Дайте понятие финансового состояния организации.
2. Назовите цель и содержание анализа финансового состояния.
3. Дайте понятие агрегированного баланса и назовите принципы его построения.
4. Назовите методику анализа имущественного положения организации.
5. Дайте понятие платежеспособности организации
6. Как рассчитываются коэффициенты платежеспособности?
7. Дайте понятие финансовой устойчивости.
8. Как рассчитываются коэффициенты финансовой устойчивости?

Практические задания:

Задание 1. По данным таблицы 11.1 рассчитайте динамику и структуру активов организации

Таблица 11.1

Анализ состава и динамики имущества организации

Актив	На начало года		На конец года		Изменения	
	тыс. руб.	уд. вес, %	тыс. руб.	уд. вес, %	тыс. руб.	темп роста, %
1. Внеоборотные активы:	10313		11100			
1.1. Основные средства	4351		4536			
1.2. НМА	12		23			
1.3. Незавершенное строительство	5900		6500			
1.4. Долгосрочные финансовые вложения	74		74			
2. Оборотные активы	20236		18520			
2.1. Запасы	7188		5495			
2.2. Дебиторская задолженность	1855		1038			
2.3. Денежные средства	406		629			
Итого имущества	30549	100	29620	100		

Задание 2. По данным таблицы 11.2 определите коэффициенты платежеспособности организации.

Таблица 11.2

Анализ коэффициентов платежеспособности

Показатели	Нормаль. значение	На начало	На конец	Отклонение
Исходные данные:				
1. Денежные средства		406	629	
2. Дебиторская задолженность		1855	1038	
3. Оборотные средства		20236	18520	
4. Краткосрочная задолженность		12590	13199	

Коэф. абсол. ликвидн. (с.1/с.4) Коэф. промеж. ликв. (с.1+с.2)/с.4 Коэф. текущей ликв. (с.3/с.4)	0,2-0,25 >0,7 2			

Задание 3. По данным таблицы 11.3 рассчитайте коэффициенты финансовой устойчивости

Таблица 11.3

Анализ финансовой устойчивости

Показатели	Нормаль. значение	На начало	На конец	Отклонение
Исходные данные: 1. Собственные средства 2. Заемные средства 3. Всего источников средств 4. Долгосрочные займы 5. Внеоборотные активы 6. Оборотные средства		 14646 15903 30549 3313 10313 20236	 13321 16299 29620 3100 11100 18520	
Коэф. обеспеченности ((с.1-5)/с.6) Коэф. капитализации (с.2/с.1) Коэф. финансирования (с.1/с.2)	0,1-0,3 < 1,5 ≥ 0,7			
Коэф. автономии (с.1 / с.3)	0,4-0,6			
Коэф. фин. устойч. ((с.1+с.4)/с.3)	≥ 0,6			

Тесты:

1. Показатель финансового рычага определяется отношением:
а) заемного капитала к собственному капиталу;
б) чистой прибыли к собственному капиталу;
в) прибыли до выплаты налогов к сумме собственного и заемного капиталов;
г) средняя арифметическая показателей собственного капитала на начало и конец отчетного периода.

2. К показателю платежеспособности относят:
а) показатель объема продаж;
б) коэффициент абсолютной ликвидности;
в) коэффициент маневренности собственных средств;
г) коэффициент финансовой независимости.

3. Собственные оборотные средства определяются как:
а) разница между капиталом и резервами и внеоборотными активами;
б) разница между итогом баланса и долгосрочными пассивами;
в) разница между оборотными активами и собственными средствами;
г) разница между внеоборотными активами и оборотными средствами.

4.Агрегирование (уплотнение) баланса осуществляется:
а) вычислением средних арифметических сумм;

б) объединением в группы однородных статей;
в) исключением регулирующих статей;
г) добавлением регулирующих статей.

5. Анализ финансового состояния решает задачи:
а) дает оценку полученных результатов деятельности организации;
б) формирует финансовую стратегию организации
в) оценивает платежеспособность и финансовую устойчивость организации
г) дает оценку эффективности использования производственных фондов.

6. Коэффициент текущей ликвидности должен быть:
а) меньше 1;
б) больше 2;
в) от 0,2 до 0,25;
г) от 0,4 до 0,6.

7. Коэффициент финансовой независимости определяется отношением:
а) собственного капитала к валюте баланса;
б) собственного капитала к заемным средствам;
в) заемных средств к собственным средствам
г) заемных средств к валюте баланса.

8. Коэффициент финансовой устойчивости показывает:
а) удельный вес заемных средств в валюте баланса;
б) удельный вес собственных средств в валюте баланса;
в) удельный вес собственных средств и долгосрочных займов в валюте баланса;
г) удельный вес оборотных средств в валюте баланса;

Литература к теме 11:
[6] глава 11
[10] глава 15
[14] глава 11

Тема 12. Методы комплексного анализа и оценки бизнеса

1. Оценка деловой активности организации
2. Методика сравнительной рейтинговой оценки финансового состояния и деловой активности
3. Комплексная оценка резервов производства

1. Оценка деловой активности организации

В широком смысле под деловой активностью понимается весь комплекс мероприятий по продвижению предприятия на рынках продукции, труда и ка-

питала. В более узком смысле деловая активность – это текущая производственная и коммерческая деятельность организации.

Деловую активность организации измеряют с помощью системы качественных и количественных показателей. Качественными показателями оценки деловой активности выступают репутация организации на внутреннем и внешнем рынке; широта рынка сбыта; конкурентоспособность; стабильность поставщиков и покупателей; быстрота реагирования на изменение внутренних и внешних факторов, влияющих на деятельность организации.

Количественно деловая активность характеризуют абсолютные и относительные показатели. Среди абсолютных показателей – объем продажи готовой продукции (работ, услуг), прибыль, величина собственного капитала, стоимость всех активов организации, собственный оборотный капитал.

Относительные показатели деловой активности характеризуют эффективность использования ресурсов предприятия: рентабельность и скорость оборота средств. Финансовое положение организации, ее платежеспособность зависят от того, насколько быстро средства, вложенные в активы, превращаются в реальные деньги.

На длительность нахождения средств в обороте влияют:

внешние факторы: отраслевая принадлежность;
масштаб деятельности;
характер связей с партнерами;
инфляция;

внутренние факторы: ценовая политика;
эффективность управления активами.

Источниками информации для анализа показателей деловой активности является учетная информация и финансовая отчетность организации.

Анализ деловой активности заключается в анализе показателей оборачиваемости:

1) скорость оборота (коэффициент оборачиваемости) – количество оборотов, которые делают за анализируемый период (год) средства и капитал организации:

$$Коб = \frac{\text{Выручка от продаж}}{\text{Ср. годовая стоимость активов}}$$

Ср. годовая стоимость активов = (А0 + А1) / 2.

2) период оборота (в днях) – средний срок, за который возвращаются в деятельность организации вложенные средства:

$$Тоб = \frac{365\ \text{дней}}{Коб} = \frac{\text{Ср. годовая стоимость активов} * 360}{\text{Выручка от продаж}}$$

Частные показатели оборачиваемости:

1) оборачиваемость оборотных средств:

$$Коб\ (об.ср) = \frac{\text{Выручка от продаж}}{\text{Ср. годовая стоимость оборотных средств}}$$

2) оборачиваемость запасов:

$$Коб\ (з) = \frac{Выручка}{Ср.\ годовая\ стоимость\ запасов}$$

3) оборачиваемость денежных средств:

$$Коб\ (дс) = \frac{Выручка}{Ср.\ годовая\ величина\ денежных\ средств}$$

4) оборачиваемость дебиторской задолженности:

$$Коб\ (дз) = \frac{Выручка}{Ср.\ годовая\ дебиторская\ задолженность}$$

5) оборачиваемость кредиторской задолженности:

$$Коб\ (а) = \frac{Выручка\ от\ продаж}{Ср.\ годовая\ кредиторская\ задолженность}$$

В процессе анализа определяется динамика показателей оборачиваемости, выявляются факторы, влияющие на это изменение.

При проведении анализа деловой активности анализируют также финансовый, производственный и операционные циклы

Финансовый цикл – время, в течение которого денежные средства отвлечены из оборота:

ФЦ = оборачиваемость запасов (в дн.) + оборачиваемость дебиторской задолженности (в дн.) - оборачиваемость кредиторской задолженности (в дн.)

Снижение финансового цикла в динамике – положительная тенденция. Это сокращение может быть за счет:

- сокращения оборачиваемости запасов;
- сокращения оборачиваемости дебиторской задолженности;
- увеличения оборачиваемости кредиторской задолженности.

Производственный цикл состоит из:

1) длительность хранения производственных запасов с момента получения от поставщиков до момента отпуска в производство (Дз);
2) Длительность процесса производства (Дп);
3) длительность хранения готовой продукции на складе (Дгп).

Производственный цикл = Дз + Дп + Дгп.

Операционный цикл = Производственный цикл + Оборачиваемость дебиторской задолженности.

2. Методика сравнительной рейтинговой оценки финансового состояния и деловой активности

Итоговая рейтинговая оценка учитывает все важнейшие параметры (показатели) финансовой и производственной деятельности предприятия. При ее построении используются данные о производственном потенциале предприятия, рентабельности его продукции, эффективности использования производственных и финансовых ресурсов, состоянии и размещении средств, их источниках и другие показатели. Система показателей для итоговой оценки базируется на данных публичной отчетности организаций. Показатели рассчитываются на конец периода.

Показатели объединены в 4 группы.

В первую группу включены наиболее обобщенные и важные показатели оценки прибыльности хозяйственной деятельности предприятия:

- рентабельность собственного капитала;
- экономическая рентабельность предприятия;
- рентабельность производственных фондов;

и т.д.

Во вторую группу включены показатели оценки эффективности управления предприятием – отношение прибыли к выручке предприятия.

В третью группу включены показатели оценки деловой активности – оборачиваемости и отдачи основных средств и собственного капитала.

В четвертую группу включены показатели оценки финансового состояния: платежеспособности и финансовой устойчивости организации.

Показатели для итоговой оценки могут быть расширены за счет включения дополнительных показателей из форм статистической отчетности и других источников.

В основе расчета итогового показателя рейтинговой оценки лежит сравнение предприятий по каждому показателю финансового состояния с условным эталонным предприятием, имеющим наилучшие результаты по всем сравниваемым показателям. Эталоном сравнения является самый удачливый конкурент, у которого все показатели наилучшие.

Алгоритм расчета итогового показателя рейтинговой оценки.

1) Исходные данные представляются в виде матрицы ($a_{i\,j}$), т.е. таблицы, где по строкам записаны номера показателей (i = 1,2,3, …, n), а по столбцам – номера предприятий (j = 1,2,3,…, м)

($a_{i\,j}$)

m / n	1	2	3	…	n
1	a_{11}	a_{12}	a_{13}		a_{1n}
2	a_{21}	a_{22}	a_{23}		a_{2n}
3	a_{31}	a_{32}	a_{33}		a_{3n}
…					
m	a_{m1}	a_{m2}	a_{m3}		a_{mn}

2) По каждому показателю находится максимальное значение и заносится в столбец условного эталонного предприятия (m = max (n)):

$(a_{i\,j})$

m / n	1	2	3	…	n	max (n)
1	a_{11}	a_{12}	a_{13}		a_{1n}	a_{1max}
2	a_{11}	a_{22}	a_{23}		a_{2n}	a_{1max}
3	a_{31}	a_{32}	a_{33}		a_{3n}	a_{3max}
…						
m	a_{m1}	a_{m2}	a_{m3}		a_{mn}	a_{mmax}

3) Исходные показатели матрицы (a_{ij}) стандартизируются в отношении соответствующего показателя эталонного предприятия по формуле:

$$X_{ij} = a_{i\,j} / \max a_{i\,j} \qquad (1)$$

где x_{ij} – стандартизированные показатели финансового состояния i – го предприятия.

m / n	1	2	3	…	n
1	x_{11}	x_{12}	x_{13}		x_{1n}
2	x_{21}	x_{22}	x_{23}		x_{2n}
3	x_{31}	x_{32}	x_{33}		x_{3n}
…					
m	x_{m1}	x_{m2}	x_{m3}		x_{mn}

4) Для каждого анализируемого предприятия значение его рейтинговой оценки определяется по формуле:

$$Rj = \sqrt{(1-x_{1j})^2 + (1-x_{2j})^2 + \ldots + (1-x_{n\,j})^2} \qquad (2)$$

где Rj – рейтинговая оценка i – го предприятия;

x_{1j}, x_{2j}, …, $x_{n\,j}$ – стандартизированные показатели j – го предприятия.

5) Предприятия упорядочиваются (ранжируются) в порядке убывания рейтинговой оценки. Наивысший рейтинг имеет предприятие с минимальным значением сравнительной оценки, полученной по формуле 2.

3. Комплексная оценка резервов производства

Конечные результаты хозяйственной деятельности организации складываются под воздействием как интенсивных, так и экстенсивных факторов, как качественных, так и количественных показателей использования ресурсов. Особенностью интенсивного и экстенсивного использования ресурсов является из взаимозаменяемость. Так, недостаток рабочей силы можно восполнить повышением производительности труда.

Динамика технико-организационного уровня производства проявляется в показателях интенсификации использования производственных и финансовых

ресурсов. Совершенствование управления всеми факторами интенсификации должно отражаться в динамике производительности труда, материалоотдачи, фондоотдачи основных производственных фондов и оборачиваемости оборотных средств. По динамике этих показателей можно характеризовать эффективность работы предприятия. Методика анализа интенсификации производства включает систему расчетов.

Расчет 1. Динамика качественных показателей использования ресурсов. Рассчитываются темпы роста основных показателей деятельности организации.

Расчет 2. Соотношение прироста ресурсов в расчете на 1 % прироста объема производства. Определяется делением темпа прироста ресурсов на темп прироста продукции.

Расчет 3. Доля влияния интенсивности на прирост объема производства продукции. Влияние количественного фактора определяется делением темпа прироста ресурса на темп прироста результативного показателя и умножением на 100 %. Для определения доли влияния качественного фактора полученный результат вычитается их 100%.

Расчет 4. Относительная экономия ресурсов: показатель второго года сравнивается на показатель первого года, скорректированного на коэффициент роста объема производства:

$$П_1 – П_0 \cdot \text{Темп роста объема производства (коэффициент)}$$

Показатель относительной экономии (перерасхода) характеризует величину потребленных ресурсов при достигнутом объеме производства, но базовом уровне качественного показателя их использования.

Расчет 5. Комплексная оценка всесторонней интенсификации производства.

Обобщающим показателем всесторонней интенсификации для предприятий является уровень рентабельности как отношение прибыли к сумме основных производственных фондов и оборотных нормируемых средств. Этот показатель вбирает в себя все качественные характеристики частных показателей интенсификации.

Следует рассчитывать совокупную долю влияния экстенсивности и интенсивности по всем ресурсам. Затраты по всем ресурсам определяют как сумму оплаты труда, материальных затрат, основных производственных фондов, оборотных средств в товарно-материальных ценностях. Далее выявляют динамику совокупных затрат: $З_1 : З_0$. Сопоставлением динамики продукции и динамики совокупных затрат рассчитывают динамику производительности совокупных затрат: Темп роста продукции / Динамика совокупных затрат. Прирост совокупных ресурсов на 1 % прироста продукции: Пр = (1 – динамика совокупных затрат) / (1-темп роста продукции). Следовательно, доля экстенсивности на 100 % прироста продукции составила 100 % - Пр · 100%, а интенсивности – 100 % - доля экстенсивности.

Методика комплексного анализа и оценки эффективности хозяйственной деятельности занимает важное место в управленческом анализе. Ее применение обеспечит объективную оценку прошлой деятельности, поиск резервов повышения эффективности хозяйствования.

Вопросы для самоконтроля по теме 12:

1) Назовите количественные и качественные показатели деловой активности организации.
2) Назовите методику анализа деловой активности.
3) Перечислите задачи анализа деловой активности.
4) Как исчисляются показатели оборачиваемости?
5) Назовите внутренние и внешние факторы, влияющие на деловую активность.
6) Что составляет информационную базу деловой активности.

Практические задания:

Задание 1. По данным таблицы 12.1 рассчитайте показатели деловой активности организации. Сделайте выводы.

Таблица 12.1

Расчет показателей деловой активности

Показатели	Прошлый период	Отчетный период	Отклонение	Темп роста, %
Выручка от продаж, тыс. руб.	19204	28164		
Среднегодовая стоимость оборотных средств, тыс. руб.	1189	1373		
Среднегодовые остатки материальных запасов, тыс. руб.	6500	7298		
Среднегодовая дебиторская задолженность, тыс. руб.	3490	2765		
Среднегодовая кредиторская задолженность, тыс. руб.	5680	3420		
Коэффициент оборачиваемости оборотных средств, обороты				
Коэффициент оборачиваемости материальных запасов, обороты				
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности, обороты				
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности, обороты				

Задание 2. По таблице 12.2 рассчитать показатели интенсификации по предприятию. В таблице 12.3 провести сводный анализ показателей интенсификации.

Таблица 12.2

Расчет показателей интенсификации по предприятию

Показатели	1 год	2 год	Отклонение, %
1. Продукция в сопоставимых ценах (без НДС), тыс. руб. 2. Производственный персонал: а) численность, чел. б) оплата труда, тыс. руб. 3. Материальные затраты, тыс. руб. 4. Основные производственные фонды, тыс. руб. 5. Оборотные средства в товарно-материальных ценностях, тыс. руб.			

Таблица 12.3

Сводный анализ показателей интенсификации

Вид ресурса	Динамика показателей, коэффициент	Прирост ресурсов на 1 % прироста продукции	Доля влияния на 100 % прироста продукции		Относительная экономия ресурсов, тыс. руб.
			экстенсивности	интенсивности	
1. Производственный персонал а) численность, чел. б) оплата труда, тыс. руб. 2. Материальные затраты 3. Основные производственные фонды 4. Оборотные средства 5. Комплексная оценка всесторонней интенсификации					

Тесты:

1. Коэффициент оборачиваемости оборотных активов рассчитывается как отношение:
а) выручки и среднегодовой стоимости оборотных активов;
б) среднегодовой стоимости оборотных активов и выручки;
в) прибыли от продаж и среднегодовой стоимости оборотных активов.

2. Деловая активность – это:
а) платежеспособность организации;

б) имущественный потенциал организации;
в) скорость оборота средств организации.

3. Продолжительность одного оборота рассчитывается как отношение
а) коэффициента оборачиваемости и продолжительности расчетного периода;
б) продолжительности расчетного периода и коэффициента оборачиваемости;
в) коэффициента оборачиваемости и прибыли от продаж.

4. Финансовый цикл – это время, в течение которого:
а) готовая продукция продается
б) покупателя рассчитываются за отгруженную продукцию
в) денежные средства отвлечены из оборота

5. Операционный цикл – это:
а) производственный цикл + оборачиваемость дебиторской задолженности
б) производственный цикл + финансовый цикл
в) оборачиваемость запасов + оборачиваемость дебиторской задолженности + оборачиваемость кредиторской задолженности

Литература к теме 12:

[6] глава 13
[14] часть 3, глава 3.
[13] глава 12

6. Рекомендуемая литература

1. Баканов М.И., Мельник М.В., Шеремет А.Д. Теория экономического анализа: Учебник / М.И. Баканов, М.В. Мельник, А.Д. Шеремет. – М.: Финансы и статистика, 2007. – 536 с.

2. Басовский Л.Е. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учеб. пособие / Л.Е. Басовский, Е.Н. Басовская. – М.: ИНФРА-М, 2004. – 366 с.

3. Бороненкова С.А. Управленческий анализ. – М.: «Финансы и статистика», 2003. – 384 с.

4. Вахрушина М.А. Экономический анализ: Учебно-практический курс. – М.: Омега-Л, 2006. – 432 с.

5. Гинзбург А.И. Экономический анализ. – СПб.: Питер, 2003. – 472 с.

6. Любушин Н.П. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учебное пособие. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2006. – 448 с.

1. Любушин Н.П. Теория экономического анализа: Учеб. пособие / Н.П. Любушин, В.Б. Лещева, Е.А. Сучков / Под ред. Н.П. Любушина. М.: Юристъ, 2002. – 480 с.

2. Максютов А.А. Экономический анализ: Учебное пособие. – М.:ЮНИТИ, 2005. – 544 с.

3. Молибог Т.А. Комплексный экономический анализ финансово-хозяйственной деятельности организации: Учебное пособие /Т.А. Молибог, Ю.И. Молибог. – М.: ВЛАДОС, 2007. – 383 с.

4. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник / Г.В. Савицкая. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 512 с.

5. Савицкая Г.В. Экономический анализ: учебник / Г.В. Савицкая. – М.: Новое знание, 2004.

6. Чечевицина Л.Н. Экономический анализ: Учебное издание. – Ростов н/Д: изд-во «Феникс», 2003. – 480 с.

7. Шаповалов В.А. Маркетинговый анализ. – Ростов н/Д: Феникс, 2005. – 156 с.

8. Шеремет А.Д. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности. – М.: ИНФРА-М, 2006. – 415 с.

9. Хотинская Г.И. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебное пособие. – М.: Дело и Сервис, 2007. – 240 с.

10. Экономический анализ: Учебник для вузов / Под ред. Л.Т. Гиляровской. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 615 с.

Список дополнительных Интернет-ресурсов

http://www.accom.ru
http://www.tacis-accounting.ru
http://www.recep.org
http://www.cbr.ru
http://www.eur.ru
http://www.micex.com

http://www.derrick.ru
http://www.marketing.spb.ru

7. Тесты

1. Отличительной особенностью основных средств является:
а) многократное использование в процессе производства;
б) эффективность использования;
в) использование времени работы оборудования.

2. Анализ движения основных средств относится к анализу:
а) эффективности затрат;
б) эффективности использования основных средств;
в) динамики основных средств.

3. К учетным источникам информации относятся:
а) бизнес-планы;
б) бухгалтерская отчетность;
в) материалы ревизий.

4. Теория массового обслуживания относится к методам
а) факторного анализа;
б) математическим методам;
в) функционально-стоимостного анализа.

5. Если коэффициент годности равен 0,68, это означает, что стоимость основных средств списана на стоимость продукции в размере:
а) 68 %;
б) 168 %;
в) 32 %.

6. Отношение остаточной стоимости основных фондов к их первоначальной стоимости - это коэффициент:
а) износа;
б) поступления;
в) годности.

7. Чем выше фондоотдача, тем:
а) выше эффективность использования основных средств;
б) выше обеспеченность предприятия основными средствами;
в) ниже производительность основных средств.

8. Производительность труда – это способность человека за единицу рабочего времени производить:
а) определенный объем продукции;
б) максимальный объем продукции;
в) минимальный объем продукции.

9. Затраты материальных ресурсов на единицу произведенной продукции – это:
а) материалоотдача;
б) материалоемкость;
в) материаловооруженность.

10. Отношение выручки от продаж к среднегодовой стоимости обортных активов - это
а) коэффициент оборачиваемости;
б) коэффициент емкости;
в) коэффициент отдачи.

11. Интенсивное использование оборудования характеризуют:
а) коэффициент сменности;
б) фондоотдача;
в) фондовооруженность.

12. В состав оборотных средств организации входят:
а) запасы материалов, запасных частей, топлива;
б) оборудование цехов, здание заводского управления;
в) уставный капитал организации.

13. Объектом анализа объема производства и реализации продукции является:
а) размер затрат предприятия;
б) объем и структура товарной продукции;
в) размер полученной прибыли от реализации.

14. Рентабельность продаж – это:
а) затраты на 1 рубль продаж;
б) основные фонды на 1 рубль продаж;
в) прибыль с 1 рубля продаж.

15. К экстенсивным факторам производства относится:
а) увеличение основных производственных фондов;
б) увеличение производительности труда рабочих;
в) увеличение фондоотдачи.

16. В результате горизонтального анализа определяется
а) темп роста;
б) удельный вес;
в) средняя величина показателя.

17. Функционально-стоимостной анализ – это метод
а) факторного анализа;
б) линейного программирования;
в) поиска дешевых способов выполнения главных функций.

18. Отношение стоимости годового объема продукции к среднегодовой стоимости основных средств – это:
а) фондоотдача;
б) фондоемкость;
в) фондовооруженность.

19. Равномерный выпуск продукции в соответствии с графиком называется:
а) эластичность производства;
б) ритмичность производства;
в) эффективность производства.

20. Стоимость всей произведенной продукции и выполненных работ, включая незавершенное производство – это продукция:
а) товарная;
б) реализованная;
в) валовая.

8. Тематика курсовых работ или рефератов

1. Методика комплексной оценки эффективности хозяйственной деятельности
2. Анализ и оценка влияния на приращение объема продукции экстенсивности и интенсивности использования материальных ресурсов и основных средств
3. Расчет и оценка влияния на себестоимость продукции использования средств труда
4. Анализ и оценка прибыли. Влияние учетной политики организации на формирование прибыли
5. Схема движения денежных средств и анализ денежного оборота
6. Факторный анализ чистой прибыли
7. Анализ уровня и динамики рентабельности организации по данным бухгалтерской отчетности
8. Анализ основных средств организации
9. Расчет и оценка показателей платежеспособности организации
10. Место и роль экономического анализа в финансовом менеджменте
11. Основные показатели в финансовом плане и методы их расчета
12. Анализ калькуляций себестоимости отдельных изделий
13. Методы анализа и оценка технико-организационного уровня производства
14. Анализ затрат, произведенных организацией
15. Анализ текущих и капитальных затрат
16. Комплексный экономический анализ и оценка эффективности бизнеса
17. Анализ движения денежных средств организации
18. Пути улучшения использования основных средств.
19. Экономическая природа прибыли, сущность и функции, ее анализ
20. Расчет и оценка влияния на себестоимость продукции использования трудовых ресурсов
21. Методы рейтинговой оценки финансового состояния предприятия
22. Структура бизнес-плана и роль анализа в определении основных плановых показателей
23. Виды экономического анализа и их роль в управлении коммерческой организацией
24. Сметное планирование себестоимости продукции
25. Учет инфляции в экономическом анализе и оценка ее влияния на показатели деятельности организации
26. Анализ экономической и финансовой рентабельности
27. Методы и приемы экономического анализа
28. Анализ наличия, движения, технического состояния и использования основных средств.
29. Анализ производственных запасов в организации.
30. Анализ использования материальных ценностей в организации.
31. Анализ фонда оплаты труда в организации.
32. Анализ затрат по местам их формирования в организации.
33. Анализ показателей выпуска и реализации продукции (работ, услуг) организации.

34. Анализ формирования финансовых результатов.
35. Анализ распределения и использования прибыли организации.
36. Анализ доходов организации.
37. Анализ эффективности использования трудовых ресурсов.
38. Анализ деловой активности предприятия.

9. Вопросы для проверки качества освоения курса

1. Понятие экономического анализа. Роль комплексного анализа в управлении. Перспективы развития экономического анализа в условиях рыночной экономики.
2. Предмет и задачи экономического анализа.
3. Виды экономического анализа.
4. Структура комплексного бизнес-плана и роль анализа в разработке и мониторинге основных плановых показателей.
5. Метод и приемы экономического анализа.
6. Способы (приемы) факторного анализа.
7. Информационное обеспечение анализа хозяйственной деятельности.
8. Факторы, резервы повышения эффективности производства.
9. Понятие маркетингового анализа, его содержание, цель и задачи;
10. Анализ рынков сбыта продукции;
11. Анализ ценовой политики организации;
12. Анализ товаров и товарной политики.
13. Цель, задачи и источники информации анализа производства и продаж продукции. Показатели произведенной и реализованной продукции, методика их расчета.
14. Анализ динамики и структуры продаж.
15. Анализ ассортимента и структуры выпускаемой продукции.
16. Анализ качества продукции.
17. Анализ выполнения договорных обязательств по поставкам продукции.
18. Анализ ритмичности выпуска продукции.
19. Резервы роста производства и реализации продукции.
20. Понятие технико-организационного уровня, его показатели, цель анализа, направления анализа, источники информации.
21. Анализ технической оснащенности производства.
22. Анализ организации производства и труда.
23. Анализ уровня организации управления.
24. Жизненный цикл изделия, техники и технологии и учет его влияния на анализ организационно-технического уровня.
25. Задачи и источники анализа основных средств.
26. Анализ состава, динамики и структуры основных средств.
27. Анализ движения и технического состояния основных средств.
28. Анализ эффективности использования основных средств. Факторный анализ фондоотдачи.
29. Задачи анализа и источники информации анализа затрат. Показатели затрат и себестоимости продукции, методика их расчета.
30. Анализ динамики и структуры затрат. Факторный анализ себестоимости продукции.
31. Анализ затрат на 1 рубль товарной продукции.
32. Анализ затрат по экономическим элементам. Особенности анализа прямых, постоянных и переменных затрат.

33. Задачи и источники анализа материальных ресурсов.
34. Анализ обеспеченности материальными ресурсами.
35. Анализ использования материальных ресурсов.
36. Факторный анализ материалоемкости продукции.
37. Задачи анализа и источники информации для анализа трудовых ресурсов.
38. Анализ обеспеченности организации трудовыми ресурсами.
39. Анализ движения рабочей силы. Анализ использования трудовых ресурсов.
40. Анализ производительности труда.
41. Анализ фонда зарплаты.
42. Задачи анализа финансовых результатов и источники информации. Формирование и расчет показателей прибыли.
43. Анализ динамики и структуры доходов и расходов организации, динамики финансовых результатов по данным отчетности.
44. Анализ использования чистой прибыли.
45. Анализ факторов, влияющих на величину прибыли. Резервы роста прибыли
46. Анализ рентабельности деятельности организации. Показатели рентабельности и методы их расчета.
47. Понятие капитальных и финансовых вложений и оценка их эффективности
48. Показатели эффективности капитальных и финансовых вложений
49. Методика инвестиционного анализа
50. Понятие финансового состояния, цель анализа, направления анализа. Источники информации.
51. Анализ имущественного положения организации по данным финансовой отчетности.
52. Анализ платежеспособности организации.
53. Анализ финансовой устойчивости организации.
54. Оценка деловой активности организации
55. Методика сравнительной рейтинговой оценки финансового состояния и деловой активности
56. Комплексная оценка резервов производства

10. Ключи к тестам

Тема 1		Тема 2		Тема 3		Тема 4	
№ вопроса	Ответ	№ вопроса	Ответ	№ вопроса	Ответ	№ вопроса	Ответ
1	А	1	Б	1	В	1	Б
2	В	2	А	2	Б	2	В
3	В	3	В	3	Б	3	А
4	Б	4	А	4	В	4	Б
5	А	5	Г	5	Б	5	А
6	А					6	В
7	В						
8	Б						
9	А						

Тема 5		Тема 6		Тема 7	
№ вопроса	Ответ	№ вопроса	Ответ	№ вопроса	Ответ
1	В	1	В	1	Б
2	В	2	В	2	В
3	Б	3	А	3	А
4	А	4	А	4	В
5	Г	5	Б	5	Б
6	А				
7	Б				

Тема 8		Тема 9		Тема 10	
№ вопроса	Ответ	№ вопроса	Ответ	№ вопроса	Ответ
1	А	1	В	1	В
2	Б	2	Б	2	Б
3	В	3	А	3	Г
4	В	4	В	4	А
5	Б	5	Б	5	В

Тема 11		Тема 12	
№ вопроса	Ответ	№ вопроса	Ответ
1	А	1	А
2	Б	2	В
3	А	3	Б
4	Б	4	В
5	В	5	А
6	Б		
7	А		
8	В		

По всей дисциплине:

№ вопроса	Ответ	№ вопроса	Ответ	№ вопроса	Ответ
1	А	8	А	15	А
2	В	9	Б	16	А
3	Б	10	А	17	В
4	Б	11	Б	18	А
5	В	12	А	19	Б
6	В	13	Б	20	В
7	А	14	В		

11. Глоссарий

Анализ – метод научного исследования путем рассмотрения отдельных сторон, свойств, составных частей чего-нибудь

Ассортимент – состав однородной продукции по видам, сортам, маркам

Безубыточный объем продаж – объем реализации продукции, при котором затраты на производство продукции равны выручки от реализации

Бизнес-план – перспективный документ, позволяющий спланировать хозяйственную деятельность фирмы в соответствии с потребностями рынка возможностями получения необходимых ресурсов

Валовая продукция – показатель, характеризующий объем продукции, произведенной в той или иной отрасли материального производства в стоимостном выражении

Вертикальный анализ – представление информации в виде относительных показателей структуры – удельного веса каждого показателя в его общем итоге

Выработка - количество продукции, изготовленной рабочими в единицу времени

Горизонтальный анализ – сравнение показателей с данными прошлых лет.

Детерминированный факторный анализ – метод исследования влияния факторов на результативный, при котором связь факторов с результативным носит функциональный характер

Инвестиции – совокупность затрат в форме долгосрочных вложений средств в какое-либо предприятие, дело

Качество продукции – совокупность свойств продукции, обусловливающих ее пригодность удовлетворять определенные потребности в соответствии с ее назначением.

Конкурентоспособность товара – способность товара и соперничать с другими товарами в продаже, которая определяется совокупностью характеристик товара и условий, сопутствующих его продаже.

Материалоотдача - характеризует выход продукции на один рубль материальных затрат, т.е. сколько произведено продукции с каждого рубля потребленных материальных ресурсов.

Материалоемкость – показатель расхода материальных ресурсов на производство единицы какой-либо продукции

Маржинальный анализ – это метод оценки и обоснования эффективности хозяйственной деятельности на основе взаимосвязи объема производства, прибыли и себестоимости и деления затрат на постоянные и переменные

Номенклатура – систематизированный перечень наименований изделий с указанием кодов и шифров.

Основные фонды – часть имущества, используемая в качестве средств труда при производстве продукции, выполнении работ или оказании услуг,

либо для управления организации в течение периода, превышающего 12 месяцев.

Платежеспособность организации - его возможность своевременно и в полном объеме выполнять свои обязательства и производить расчеты с поставщиками, государством, с работниками по зарплате, с банками по кредитам и др.

Производительность труда – результативность или способность человека производить за единицу рабочего времени определенный объем продукции (работ)

Производственная мощность – максимально возможный выпуск продукции на имеющемся у предприятия оборудовании.

Реализованная продукция – стоимость отгруженной и оплаченной покупателями продукции.

Резервы – это еще не использованные возможности роста производства, улучшения показателей деятельности организации.

Рентабельность - эффективность работы предприятия в целом, окупаемость затрат.

Ритмичность – равномерный выпуск продукции в соответствии с графиком в объеме и ассортименте, предусмотренных планом.

Рынок – это способ организации хозяйственной деятельности, при котором решения по поводу условий обмена результатами той или иной деятельности принимаются путем купли-продажи товаров и услуг независимыми производителями.

Себестоимость продукции - текущие затраты предприятия на производство и реализацию продукции

Синтез – метод научного исследования какого-либо явления, состоящий в познании его как единого целого, в единстве и взаимной связи его частей; синтез связан в процессе научного познания с анализом

Собственный оборотный капитал – часть оборотного капитала, образованного за счет собственных средств организации

Стохастический факторный анализ – методика исследования факторов, связь которых с результативным показателем является неполной, вероятностной

Товарная продукция - стоимость всей произведенной продукции и выполненных работ, без учета незавершенного производства.

Трудоемкость – затраты живого труда на производство единицы продукции иди единицы работ

Трудовые ресурсы - часть населения, которая обладает необходимыми физическими данными, знаниями и навыками труда в соответствующей отрасли.

Факторный анализ - метод комплексного изучения и измерения воздействия факторов на величину результативных показателей.

Финансовый результат - сумма полученной чистой прибыли или убытка.

Финансовый цикл – время, в течение которого денежные средства отвлечены из оборота

Фондовооруженность – показатель, характеризующий оснащенность предприятия основными производственными фондами

Фондоотдача – показатель для обобщающей характеристики эффективности использования основных средств предприятия, выражающий отношение стоимости товарной продукции к среднегодовой стоимости основных производственных средств

Функционально-стоимостной анализ – это метод поиска дешевых способов выполнения главных функций.

Экономический анализ – это система специальных знаний о методах и приемах исследования, применяемых для обработки и анализа экономической информации о деятельности предприятий.