

Министерство образования и науки Российской Федерации
ГОУ ВПО «Тамбовский государственный технический университет»

**Б.И. ГЕРАСИМОВ, Т.М. КОНОВАЛОВА,
С.П. СПИРИДОНОВ, Н.И. САТАЛКИНА**

**КОМПЛЕКСНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ
АНАЛИЗ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ**

*Утверждено Ученым советом университета
в качестве учебного пособия*



Тамбов
Издательство ТГТУ
2008

УДК 658(075)
ББК У053я73
Г371

Рецензенты:

Доктор экономических наук, профессор ТГТУ
Л.В. Пархоменко

Кандидат экономических наук, доцент филиала ГОУ ВПО
«Орловская региональная академия государственной службы» в г. Тамбове

О.В. Кольцова

Г371

Герасимов, Б.И.

Комплексный экономический анализ финансово-хозяйственной деятельности организации : учеб. пособие / Б.И. Герасимов, Т.М. Коновалова, С.П. Спиридонов, Н.И. Сагалкина. – Тамбов : Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2008. – 160 с. – 100 экз. – ISBN 978-5-8265-0722-3.

Изложены теоретические основы и практические аспекты комплексного экономического анализа финансово-хозяйственной деятельности организации.

Для студентов экономических специальностей вузов и колледжей.

УДК 658(075)

ББК У053я73

ISBN 978-5-8265-0722-3

© ГОУ ВПО «Тамбовский государственный
технический университет» (ТГТУ), 2008

Учебное издание

ГЕРАСИМОВ Борис Иванович,
КОНОВАЛОВА Тамара Михайловна,
СПИРИДОНОВ Сергей Павлович,
САТАЛКИНА Нина Ивановна

КОМПЛЕКСНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ
ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
ОРГАНИЗАЦИИ

Учебное пособие

Редактор Т.М. Г л и н к и н а
Инженер по компьютерному макетированию Т.Ю. З о т о в а

Подписано в печать 22.08.2008
Формат 60 × 84 / 16. 9,30 усл. печ. л. Тираж 100 экз. Заказ № 339

Издательско-полиграфический центр ТГТУ
392000, Тамбов, Советская, 106, к. 14

ПРЕДИСЛОВИЕ

Эффективность функционирования организаций в значительной степени зависит от обоснованности и качества принимаемых решений. Научной основой принятия таких решений, важнейшим элементом системы управления экономикой на микроуровне, т.е. на уровне субъектов хозяйствования, является комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности.

В условиях динамичных изменений рыночной ситуации знание современных приемов и методов комплексного экономического анализа хозяйственной деятельности позволяет разрабатывать эффективную стратегию и тактику функционирования предприятия, выявлять неиспользованные резервы повышения эффективности производства и реализовывать их в практической деятельности.

В настоящем пособии – «Комплексный экономический анализ финансово-хозяйственной деятельности организации» – рассмотрены основные концепции комплексного экономического анализа, перспективы его развития в условиях рыночных отношений.

В представленной работе комплексный экономический анализ рассматривается как научная дисциплина, предназначенная для выявления закономерного и случайного в развитии хозяйственных систем. Изменения показателей, характеризующих финансово-хозяйственную деятельность организаций во времени, происходит под влиянием случайных факторов. С позиции менеджмента комплексный экономический анализ рассматривается как совокупность взаимосвязанных функций по оценке, диагностике и прогнозированию развития хозяйственных систем.

Учебное пособие можно разделить на два блока. Первый включает главы 1 – 5, в которых рассмотрены теоретические аспекты комплексного экономического анализа, его место в системе экономических наук, разобраны сущность дисциплины, предмет изучения и принципы, рассмотрена методика проведения факторного анализа.

Второй блок (главы 6 – 17) показывает возможности применения комплексного экономического анализа для решения практических задач по анализу материальных, трудовых, финансовых ресурсов и результатов деятельности организации, комплексной оценке себестоимости продукции (работ, услуг), выявлению резервов роста объемов производства и продаж, производительности труда, факторов наращивания экономического потенциала предприятия, обеспечению финансовой устойчивости и платежеспособности, динамичного экономического развития на перспективу.

Изучение комплексного экономического анализа поможет формированию экономического образа мышления будущих специалистов, обучающихся по специальности 080109 «Бухгалтерский учет, анализ и аудит», 080105 «Финансы и кредит».

Учебное пособие подготовлено коллективом кафедры экономического анализа Тамбовского государственного технического университета (предисловие – д-р экон. наук, проф. Б.И. Герасимов; главы 1 – 5 – канд. экон. наук, доц. С.П. Спиридонов; главы 6, 7 – д-р экон. наук, проф. Б.И. Герасимов; главы 8 – 10, 13 – 17 – канд. экон. наук, доц. Т.М. Конова; главы 11–12 – канд. экон. наук Н.И. Саталкина).

1. ПОНЯТИЕ И ЗНАЧЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА

1.1. ПОНЯТИЕ ОБ ЭКОНОМИЧЕСКОМ АНАЛИЗЕ

Термин «анализ» происходит от греческого слова *analyzis* – разделяю, расчленяю.

Под анализом в широком плане понимается способ познания предметов и явлений окружающей среды, основанный на разделении целого на составные части и изучении их во всем многообразии связей и зависимостей.

В науке и на практике применяются разные виды анализа: физический, химический, математический, статистический, экономический и др. Они различаются объектами, целями и методикой исследования. Экономический анализ в отличие от физического, химического и прочих относится к абстрактно-логическому методу исследования экономических явлений, при котором невозможно использовать ни микроскопы, ни химические реактивы, – то и другое должно заменить абстракция.

Анализ не может дать полного представления об изучаемом предмете или явлении без синтеза, т.е. без установления связей и зависимостей между его составными частями. Синтез – это метод познания, основанный на соединении отдельных частей явления в единое целое.

Различают *макроэкономический анализ*, который изучает экономические явления и процессы на уровне мировой и национальной экономики и ее отдельных отраслей, и *микроэкономический анализ*, изучающий эти процессы и явления на уровне отдельных субъектов хозяйствования. Последний получил название «экономический анализ».

Возникновение экономического анализа (ЭА) как средства исследования микроэкономических явлений и процессов, его становление и развитие связывают непосредственно с возникновением и развитием бухгалтерского учета и балансоведения, а также науки управления.

Становление экономического анализа обусловлено общими объективными требованиями и условиями, свойственными возникновению любой новой отрасли знаний.

Во-первых, это удовлетворение практической потребности, которая возникла в связи с развитием производительных сил, совершенствованием производственных отношений, расширением масштабов производства. Интуитивный анализ, примерные расчеты, прикидки в уме, которые применялись на кустарных и полукустарных предприятиях, стали недостаточными в условиях крупных масштабов деятельности. Без комплексного всестороннего экономического анализа невозможно управлять сложными экономическими процессами, принимать оптимальные решения.

Во-вторых, это связано с развитием экономической науки вообще. Как известно, с развитием любой науки происходит дифференциация ее отраслей. Экономический анализ сформировался в результате дифференциации экономических наук. Раньше его функции выполняли балансоведение, бухгалтерский учет, финансы, статистика и др. В рамках этих наук появились первые простейшие способы аналитического исследования. Однако для обоснования текущих и перспективных планов и прогнозов экономического и социального развития предприятий появилась потребность в комплексном исследовании деятельности предприятий.

1.2. ВИДЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА И ИХ КЛАССИФИКАЦИЯ

В экономической литературе экономический анализ классифицируется по разным признакам, что имеет важное значение для правильного понимания его содержания и задач.

По отраслевому признаку, который основывается на общественном разделении труда, экономический анализ делится на *отраслевой*, методика которого учитывает специфику отдельных отраслей экономики (промышленности, сельского хозяйства, строительства, транспорта, торговли и т.д.), и *межотраслевой* (теория экономического анализа), который является теоретической и методологической основой экономического анализа во всех отраслях экономики.

По пространственному признаку различают внутрифирменный и межфирменный анализ. *Внутрифирменный* анализ изучает деятельность только исследуемого предприятия и его структурных подразделений. При *межфирменном* анализе сравниваются результаты деятельности двух предприятий или более. Такой анализ направлен на поиск новшеств и выявление резервов повышения эффективности работы анализируемого предприятия.

По признаку времени экономический анализ подразделяется на предварительный (перспективный) и последующий (ретроспективный, исторический).

Предварительный (перспективный) анализ проводится до осуществления хозяйственных операций. Он необходим для обоснования управленческих решений и планов-прогнозов, предупреждения нежелательных последствий на основе оценки чувствительности результативных показателей к изменению факторов внешнего и внутреннего характера.

Последующий (ретроспективный, исторический) анализ осуществляется после совершения хозяйственных операций. Он используется для изучения тенденций развития, контроля за выполнением оперативных и стратегических планов, объективной оценки и диагностики результатов деятельности предприятия и уровня предпринимательских рисков.

По аспектам исследования выделяют финансовый, технико-экономический, маркетинговый, функционально-стоимостный и другие виды анализа.

Важное место среди всех видов экономического анализа занимает *финансовый анализ*, который может быть охарактеризован как процесс исследования финансового механизма функционирования субъектов хозяйствования. Внешний финансовый анализ проводится банками, аудиторскими фирмами, инвесторами и т.д. Основное его назначение – диагностика и прогнозирование финансового состояния предприятия.

Технико-экономический анализ ориентирован на изучение организационного и научно-технического уровня предприятия, изыскание инноваций в области совершенствования техники, технологии и организации производства в целях повышения эффективности операционной деятельности и усиления конкурентных преимуществ предприятия. Предметом

его изучения являются причинно-следственные связи технических и экономических явлений, их влияние друг на друга и на конечные финансовые результаты. Проводят его совместно технические и экономические службы предприятия.

Маркетинговый анализ применяется службой маркетинга предприятия или объединения для изучения внешней среды функционирования предприятия, рынков сырья и сбыта готовой продукции, ее конкурентоспособности, спроса и предложения, коммерческого риска, формирования ценовой политики, разработки тактики и стратегии маркетинговой деятельности.

Функционально-стоимостный анализ (ФСА) – это метод системного исследования объекта на стадии проектирования, направленный на оптимизацию соотношения между потребительскими свойствами изделия и затратами на его разработку, производство и эксплуатацию. Предметом его исследования являются функции, которые выполняет объект, и затраты на их обеспечение. Поиск более эффективных и более дешевых способов выполнения главных функций изделия или процесса (путем технических, технологических, организационных и других изменений производства) при одновременном исключении лишних функций позволяет существенно сократить затраты на изготовление изделия и повысить его потребительские свойства (надежность, удобство эксплуатации, дизайн и т.д.). Основная задача ФСА – создание такого варианта изделия, который наиболее полно удовлетворяет основным функциональным запросам потребителя и наиболее экономичен с точки зрения производителя.

1.3. РОЛЬ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА В УПРАВЛЕНИИ ПРОИЗВОДСТВОМ И ПОВЫШЕНИИ ЕГО ЭФФЕКТИВНОСТИ

В настоящее время экономический анализ рассматривают в качестве одной из функций управления производством. Место анализа в системе управления упрощенно можно отразить схемой, представленной на рис. 1.

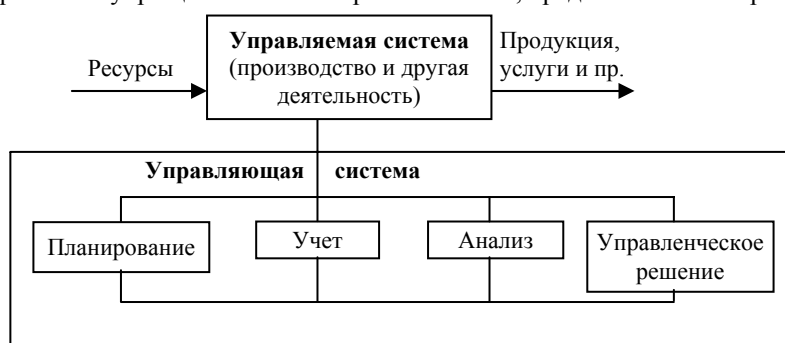


Рис. 1. Роль экономического анализа в принятии управленческого решения

Для управления производством нужно иметь представление не только о ходе выполнения плана, результатах хозяйственной деятельности, но и о тенденциях и характере происходящих изменений в экономике предприятия. Осмысление, понимание информации достигаются с помощью экономического анализа. В процессе анализа первичная информация проходит аналитическую обработку: проводится сравнение достигнутых результатов производства с данными за предыдущие моменты времени, с показателями других предприятий и среднотраслевыми; определяется влияние разных факторов на величину результативных показателей; выявляются недостатки, ошибки, неиспользованные возможности, перспективы и т.д.

На основе результатов анализа разрабатываются и обосновываются управленческие решения. Экономический анализ предшествует решениям и действиям, обосновывает его объективность и эффективность. Таким образом, *экономический анализ – функция, которая обеспечивает научность принятия решения.*

2. ПРЕДМЕТ, СОДЕРЖАНИЕ И ЗАДАЧИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА

2.1. ПРЕДМЕТ И ОБЪЕКТЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА

Под *объектом* обычно понимают то, на что направлена познавательная деятельность. *Предмет* познания – это отдельные стороны, свойства, отношения в объекте, которые изучаются только данной наукой. Один и тот же объект может быть предметом исследования различных наук.

В экономическом анализе изучают не саму хозяйственную деятельность как технологический, организационный процесс, а экономические результаты хозяйствования как следствие экономических процессов, которые планируются в соответствующих показателях, учитываются по мере фактического их формирования и затем анализируются, т.е. являются объектом изучения не только экономического анализа, но и микроэкономики, управления, организации и планирования производственно-финансовой деятельности, статистики, бухгалтерского учета и т.д.

Предметом экономического анализа являются причины изменения результатов хозяйствования и их отклонений от целевых параметров. Познание причинно-следственных связей в хозяйственной деятельности предприятий позволяет раскрыть сущность происходящих в ней процессов и на этой основе дать правильную оценку достигнутым результатам в сложившейся ситуации, выявить резервы повышения эффективности работы, обосновать планы и управленческие решения, направленные на достижение поставленных целей.

Причинно-следственная связь – это устойчивая связь, которая остается относительно неизменной, закономерной. На выявлении, измерении и понимании этих связей основано эффективное управление предприятием.

Объектом экономического анализа являются результаты хозяйственной деятельности предприятий, которые характеризуются системой взаимосвязанных показателей, отражающих отдельные ее стороны и сегменты. Например, на промышленном предприятии к объектам анализа относятся показатели производства и реализации продукции, ее себестоимости, использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов, финансовых результатов деятельности, финансового состояния предприятия и т.д.

В условиях перехода к рыночной экономике количество объектов экономического анализа значительно увеличивается в связи с расширением внешнеэкономической, маркетинговой, инвестиционной деятельности, повышением степени производственных и финансовых рисков в сфере бизнеса. Предметом анализа становятся не только внутренние, но и внешние факторы макроэкономического и институционального характера, определяющие внешнюю среду функционирования предприятий и уровень предпринимательских рисков.

Таким образом, основное отличие предмета от объекта заключается в том, что предмет включает в себе лишь главные, наиболее существенные с точки зрения данной науки свойства и признаки.

2.2. ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА

Основной целью экономического анализа является подготовка информации для принятия оптимальных управленческих решений и для обоснования текущих и перспективных планов, направленных на достижение краткосрочных и стратегических целей предприятия.

Реализация данной цели экономического анализа предполагает оценку сложившейся ситуации, диагностику и прогнозирование ее развития и поиск путей достижения желаемых результатов наиболее эффективными способами. В соответствии с этим выделяют три функции анализа: оценочную, диагностическую и поисковую.

Оценочная функция экономического анализа состоит в определении соответствия состояния экономики предприятия ее целевым параметрам и потенциальным возможностям, *диагностическая* – в исследовании причин отклонений от целевых параметров и прогнозировании дальнейшего развития ситуации, а *поисковая* – в выявлении потенциальных возможностей достижения поставленных целей.

Исходя из целей и основных функций анализа формируются и его задачи:

- 1) изучение состояния и тенденций экономического развития предприятия за прошлые периоды;
- 2) прогнозирование результатов деятельности на основе сложившихся тенденций развития и предполагаемых изменений в перспективе;
- 3) научное обоснование текущих и перспективных планов (целевой программы предприятия);
- 4) контроль за выполнением планов и управленческих решений, за эффективным использованием экономического потенциала предприятия с целью выявления недостатков, ошибок и оперативного воздействия на экономические процессы;
- 5) изучение влияния объективных и субъективных, внешних и внутренних факторов на результаты хозяйственной деятельности, что позволяет объективно оценивать работу предприятия, делать правильную диагностику его состояния и прогноз развития на перспективу, выявлять основные пути повышения его эффективности;
- 6) поиск резервов повышения эффективности производства на основе изучения передового опыта и достижений науки и практики;
- 7) оценка результатов деятельности предприятия по достижению поставленных целей – выполнению планов, уровню результативности и эффективности бизнеса, использованию имеющихся возможностей, положению на рынке товаров и услуг;
- 8) оценка степени финансовых и операционных рисков и выработка внутренних механизмов управления ими с целью укрепления рыночных позиций предприятия и повышения доходности бизнеса;

9) обоснование мероприятий по устранению выявленных недостатков и освоению резервов повышения эффективности функционирования предприятия с целью повышения его конкурентных преимуществ.

2.3. ПРИНЦИПЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА

Проводя экономический анализ, необходимо руководствоваться определенными принципами, выработанными наукой и практикой (рис. 2).

Принцип научности означает, что методология аналитического исследования должна базироваться на положениях диалектической теории познания, учитывать требования экономических законов развития производства, достижения научно-технического прогресса, передового опыта, новейшие методы экономических исследований.

Принцип комплексности аналитического исследования требует охвата всех звеньев и всех сторон деятельности и всестороннего изучения причинных зависимостей в экономике предприятия.

Принцип обеспечения системного подхода ориентирует исследователей рассматривать каждый объект анализа как сложную динамическую систему, состоящую из ряда элементов, определенным способом связанных между собой и с внешней средой.

Принцип объективности предполагает исследование экономических процессов на основе достоверной, проверенной информации, реально отражающей объективную действительность. Выводы анализа должны обосновываться точными аналитическими расчетами.

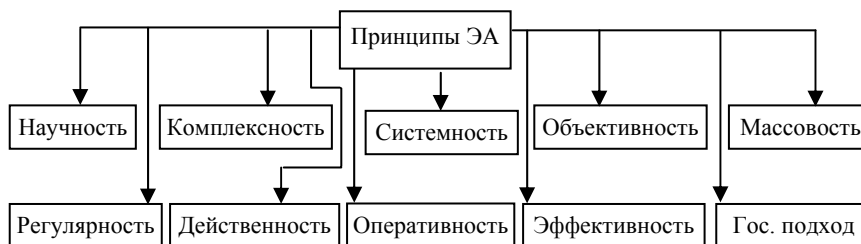


Рис. 2. Принципы экономического анализа

Принцип действенности – это необходимость активного воздействия анализа хозяйственной деятельности (АХД) на достижение поставленных целей, своевременного выявления недостатков, просчетов, упущений в работе, изучения путей повышения эффективности работы. Этот принцип обуславливает необходимость практического использования материалов анализа для управления предприятием, разработки конкретных мероприятий, обоснования, корректировки и уточнения текущих и перспективных планов.

Принцип регулярности означает, что анализ должен проводиться планомерно, систематически, а не от случая к случаю. Этот принцип предполагает необходимость планирования аналитической работы на предприятиях, распределения обязанностей по ее выполнению между исполнителями и контроля за ее проведением.

Принцип оперативности выражается в умении быстро и четко проводить анализ, своевременно выявлять причины отклонения от поставленных целей предприятия и принимать необходимые корректирующие меры по устранению отрицательного воздействия факторов.

Принцип массовости (демократизм) предусматривает участие в проведении анализа широкого круга работников, что обеспечивает более полное выявление передового опыта и использование имеющихся внутрихозяйственных резервов.

Государственный подход при оценке экономических явлений, процессов, результатов хозяйствования обязывает учитывать их соответствие государственной экономической, социальной, экологической, международной политике и законодательству.

Принцип эффективности означает, что затраты на проведение экономического анализа должны давать многократный эффект.

2.4. СВЯЗЬ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА С ДРУГИМИ НАУКАМИ

Экономический анализ тесно связан с рядом экономических и неэкономических дисциплин. Эти связи становятся еще более многочисленными, что обусловлено в первую очередь местом анализа в системе экономических наук, его методологическим характером и той ролью, которую он выполняет в системе управления.

Прежде всего экономический анализ связан с *экономической теорией*, которая, изучая экономические законы, механизм их действия, создает теоретическую основу для развития всех экономических наук. При проведении аналитических исследований необходимо учитывать действие этих законов.

То же можно сказать и о взаимосвязи анализа с *отраслевыми экономиками*. Глубокий анализ хозяйственной деятельности предприятия невозможно провести, не зная экономики отрасли и организации производства на анализируемом предприятии. В свою очередь результаты экономического анализа используются для совершенствования организации производства, внедрения научной организации труда, передового опыта и т.д. Анализ содействует подъему экономики конкретных предприятий и отрасли в целом.

Экономический анализ очень тесно связан с наукой *планирования и управления*. В анализе широко используются плановые и прогнозные материалы. Поэтому аналитик должен хорошо знать основы государственного регулирования экономики, методику планирования и прогнозирования деятельности анализируемого предприятия. Экономический ана-

лиз создает информационную базу для разработки бизнес-планов, планов-прогнозов и выбора наиболее оптимальных управленческих решений.

Связь анализа с *бухгалтерским учетом* также имеет тесный характер. Сведения бухгалтерского учета являются главным источником информации при экономическом анализе. Не зная методики бухгалтерского учета и содержания отчетности, очень трудно подобрать для анализа необходимые материалы и проверить их доброкачественность.

Экономический анализ тесно связан также с *теорией финансов, финансами предприятий, финансовым менеджментом, банковским менеджментом*. Без знания теории финансов, действующего порядка финансирования и кредитования невозможно квалифицированно проводить экономический анализ. С другой стороны, ставки налогообложения, условия получения кредитов, проценты выплат за пользование кредитами и прочий финансово-кредитный инструментарий постоянно совершенствуются с учетом результатов анализа, который показывает эффективность воздействия этих рычагов на результаты деятельности хозяйствующих субъектов.

Очень тесная связь анализа и *маркетинга*. Результаты маркетинговых исследований являются составной частью информационной базы экономического анализа о состоянии и конъюнктуре рынков сырья и сбыта продукции, необходимой для выработки ассортиментной и ценовой политики предприятия с целью укрепления своих конкурентных позиций. В то же время результаты анализа по выявлению резервов снижения себестоимости продукции, повышения ее качества широко используются в процессе маркетинговых исследований. Поскольку маркетинговыми исследованиями стали заниматься многие предприятия самостоятельно, они становятся органической частью анализа хозяйственной деятельности.

Таким образом, для квалифицированного проведения анализа деятельности предприятия требуется глубокое знание макро- и микроэкономики, менеджмента, маркетинга, бухгалтерского учета, статистики, технологии, организации производства, информатики, эконометрики и многих других наук.

3. ОРГАНИЗАЦИЯ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА

3.1. ОСНОВНЫЕ ПРАВИЛА ОРГАНИЗАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА

Результативность экономического анализа во многом зависит от правильной его организации, которая должна соответствовать ряду требований.

Аналитическая работа входит в служебные обязанности каждого руководителя, каждого менеджера, принимающего управленческие решения. Отсюда важным принципом ее организации является *четкое распределение обязанностей по проведению анализа между отдельными исполнителями*. От того, насколько рационально распределены обязанности, зависит, с одной стороны, полнота анализа, а с другой – предупреждается дублирование одной и той же работы различными службами, более эффективно используется служебное время различных специалистов.

Одним из принципов организации анализа на предприятиях является *обеспечение экономичности и эффективности аналитического процесса*, т.е. выполнение наиболее полного и всестороннего исследования при минимуме затрат на его проведение. С этой целью при его проведении должны широко использоваться новейшие методики анализа, компьютерные технологии обработки информации, рациональные методы сбора и хранения данных.

Одно из требований, которое надо учитывать при организации аналитической работы, – *ориентация на запросы конкретных пользователей анализа*.

Важным принципом в организации аналитической работы на предприятии является *ее регламентация и унификация*. Регламентация предусматривает разработку для каждого исполнителя обязательного минимума таблиц и выходных форм анализа. Унификация (стандартизация) анализа предполагает создание типовых методик и инструкций, выходных форм и таблиц, стандартных программ, единых критериев оценки.

3.2. ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ФОРМЫ И ИСПОЛНИТЕЛИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА

Организационные формы экономического анализа на предприятиях определяются составом аппарата и техническим уровнем управления.

На крупных промышленных предприятиях деятельностью всех экономических служб управляет главный экономист, который является заместителем директора по экономическим вопросам.

Экономический анализ входит в обязанности не только работников экономических служб, но и технических отделов (главного механика, энергетика, технолога и др.). Им занимаются также цеховые службы, руководители бригад, участков и т.д. Это объясняется тем, какой бы квалификацией ни обладали работники экономических служб, только их силами не может быть глубоко и всесторонне сделан экономический анализ предприятия. Только общими усилиями совместной работы экономистов, техников, технологов, руководителей разных производственных служб, обладающих разносторонними знаниями по изучаемому вопросу, можно комплексно исследовать поставленную проблему и найти наиболее оптимальный вариант ее решения.

Примерная схема распределения функций экономического анализа может быть представлена следующим образом.

Планово-экономический отдел осуществляет составление плана аналитической работы и контроль за его выполнением, методическое обеспечение анализа, организует и обобщает результаты анализа хозяйственной деятельности предприятия и его структурных подразделений.

Управленческая бухгалтерия планирует, учитывает и анализирует затраты на производство продукции, ее себестоимость, финансовые результаты и т.д.

Финансовая бухгалтерия анализирует процесс формирования, размещения и эффективность использования капитала предприятия, денежные потоки, налоги, инвестиции, процесс формирования прибыли и ее использование, финансовое состояние предприятия, его платежеспособность и т.п.

Отдел труда и заработной платы анализирует состояние организации труда, выполнение плана мероприятий по повышению ее уровня, обеспеченность предприятия трудовыми ресурсами по категориям и профессиям, уровень производительности труда, использование фонда рабочего времени, расходование фонда заработной платы.

Отдел маркетинга изучает рынки сырья и рынки сбыта продукции, положение товаров на рынках сбыта, конкурентоспособность продукции и пути ее повышения, разрабатывает ценовую и структурную политику предприятия и другие вопросы, связанные с внешней средой функционирования предприятия.

Отдел главного механика и энергетика изучает состояние эксплуатации машин и оборудования, выполнение планов-графиков ремонта и модернизации оборудования, качество и себестоимость ремонтов, полноту использования оборудования и производственных мощностей, рациональность потребления энергоресурсов.

Отдел технического контроля анализирует качество сырья и готовой продукции, брак и потери от брака, рекламации покупателей, мероприятия по сокращению брака, повышению качества продукции, соблюдению технологической дисциплины и т.д.

Отдел снабжения контролирует своевременность и качество материально-технического обеспечения производства, выполнение плана поставок по объему, номенклатуре, срокам, качеству, состояние и сохранность складских запасов, соблюдение норм отпуска материалов, транспортно-заготовительные расходы и др.

Отдел сбыта контролирует выполнение договорных обязательств и планов поставки продукции потребителям по объему, качеству, срокам, номенклатуре, состоянию складских запасов и сохранность готовой продукции.

3.3. ИНФОРМАЦИОННОЕ И МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА

Результативность экономического анализа в значительной степени зависит от его информационного и методического обеспечения. Все источники данных для экономического анализа делятся на нормативно-плановые, учетные и внеучетные.

К источникам информации нормативно-планового характера относятся все типы планов, которые разрабатываются на предприятии (перспективные, текущие, оперативные, технологические карты), а также нормативные материалы, сметы, ценники, проектные задания и др.

Источники информации учетного характера – это все данные, которые содержат документы бухгалтерского, статистического и оперативного учета, а также все виды отчетности, первичная учетная документация.

Внеучетные источники информации – это документы, регулирующие хозяйственную деятельность, а также данные, характеризующие изменение внешней среды функционирования предприятия.

1. Официальные документы, которыми обязано пользоваться предприятие в своей деятельности: законы государства, указы президента, постановления правительства, приказы вышестоящих органов управления, акты ревизий и проверок, приказы и распоряжения руководителей предприятия, решения совета директоров, собраний акционеров и т.д.

2. Хозяйственно-правовые документы: договоры, соглашения, решения арбитража и судебных органов, рекламации.

3. Научно-техническая информация (публикации, отчеты по результатам научно-исследовательской работы и др.).

4. Техническая и технологическая документация.

5. Материалы специальных обследований состояния производства на отдельных рабочих местах – хронометраж, фотография и т.п.

6. Информация об основных контрагентах предприятия – поставщиках и покупателях. Данные о поставщиках необходимы для прогнозирования их надежности и ценовой политики. Сведения о покупателях требуются для характеристики их текущей и долгосрочной платежеспособности.

7. Данные об основных конкурентах, полученные из разных источников информации – Интернета, радио, телевидения, газет, журналов, информационных бюллетеней и др.

8. Данные о состоянии рынка материальных ресурсов (объемы рынков, уровень и динамика цен на отдельные виды ресурсов).

9. Сведения о состоянии рынка капитала (ставки рефинансирования, официальные курсы иностранных валют, ставки коммерческих банков по кредитам и депозитам и др.).

10. Данные о состоянии фондового рынка (цены спроса и предложения по основным видам ценных бумаг, объемы и цены сделок по основным видам фондовых инструментов, сводный индекс динамики цен на фондовом рынке).

11. Данные Госкомстата об изменениях макроэкономической ситуации в стране и др.

По отношению к объекту исследования информация бывает внутренней и внешней. *Система внутренней информации* – это данные статистического, бухгалтерского, оперативного учета и отчетности, плановые данные, нормативные данные, разработанные на предприятии и т.д. *Система внешней информации* – это данные статистических сборников, периодических и специальных изданий, конференций, деловых встреч, официальные, хозяйственно-правовые документы и т.д.

По отношению к предмету исследования информация делится на основную и вспомогательную, необходимую для более полной характеристики изучаемой предметной области.

Не менее важное значение в организации анализа имеет его методическое обеспечение. От того, какие методики анализа используются, зависит его результативность. Ответственность за методическое обеспечение анализа обычно возлагается на специалиста, который руководит аналитической работой на предприятии. Он обязан постоянно совершенствовать методику экономического анализа на основе изучения достижений науки и передового опыта в области анализа и

внедрять ее во всех сегментах предприятия, осуществлять подготовку и переподготовку кадров по вопросам анализа. Особое значение имеет разработка собственных или адаптация готовых компьютерных программ анализа, позволяющих оперативно и комплексно исследовать результаты хозяйственной деятельности с использованием экономико-математических методов.

3.4. ДОКУМЕНТАЛЬНОЕ ОФОРМЛЕНИЕ РЕЗУЛЬТАТОВ АНАЛИЗА

Любые результаты аналитического исследования деятельности предприятия в целом или его сегментов должны быть оформлены соответствующими документами. Это может быть аналитический отчет (пояснительная записка), справка, заключение.

Аналитический отчет (пояснительная записка) обычно составляется для внешних пользователей. Если результаты анализа предназначены для внутрихозяйственного использования, они оформляются в виде справки или заключения.

Содержание аналитического отчета должно быть достаточно полным. Прежде всего он должен содержать общие вопросы, отражающие экономический уровень развития предприятия, условия его хозяйствования, характеристику ассортиментной и ценовой политики, конкурентоспособности продукции, широту и долю рынков сбыта продукции, репутацию предприятия, его имидж в деловом мире. Необходимо также указать положение товаров на рынках сбыта, т.е. на какой стадии жизненного цикла находится каждый товар на рынке (внедрения, роста и развития, зрелости, насыщения или спада). Следует охарактеризовать реальных и потенциальных конкурентов, указать сильные и слабые стороны их бизнеса.

После этого необходимо отразить динамику показателей, характеризующих производственные и финансовые результаты, имущественное и финансовое состояние предприятия, его деловую активность, эффективность работы, перспективы развития.

Содержание справки или заключения по результатам анализа в отличие от пояснительной записки может быть более конкретным, акцентированным на отражении недостатков или достижений, выявленных резервов, способов их освоения. Здесь может быть опущена общая характеристика предприятия и условий его деятельности.

Отдельно следует остановиться на бестекстовой форме представления результатов анализа. Она состоит из постоянного макета типовых аналитических таблиц, графиков и не содержит пояснительного текста. Аналитические таблицы и графики позволяют систематизировать, обобщить изучаемый материал и представить его в пригодной для восприятия форме.

Такой порядок оформления результатов анализа в последнее время находит все большее применение. Он рассчитан на высококвалифицированных работников, способных самостоятельно разобраться в обработанной и систематизированной информации и принимать необходимые решения. Бестекстовый анализ повышает его действенность, так как при этом сокращается разрыв между выполнением анализа и использованием его результатов.

4. МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА

4.1. МЕТОДИКА КОМПЛЕКСНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА

Под методикой понимается совокупность способов и правил наиболее целесообразного выполнения аналитического исследования. Различают общую и частные методики анализа.

Общая методика используется при изучении различных объектов экономического анализа в различных отраслях экономики. Частные методики конкретизируют общую применительно к определенным отраслям экономики, типам производства, объектам исследования, видам анализа.

Любая методика анализа представляет собой указания или методологические советы по проведению аналитического исследования, а именно:

- советы по последовательности и периодичности проведения аналитического исследования;
- описание способов и приемов исследования изучаемых объектов;
- указания по организации анализа, его методическому, техническому и информационному обеспечению;
- рекомендации по оформлению результатов анализа.

Важнейшим элементом методики экономического анализа являются *технические приемы и способы анализа* (инструментарий анализа), которые используются на различных этапах аналитического исследования (рис. 3).

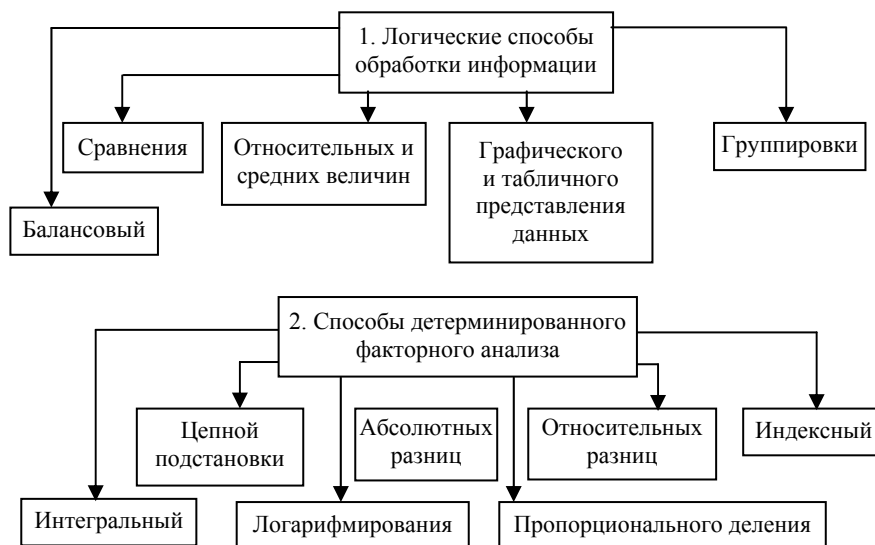


Рис. 3. Инструментарий экономического анализа

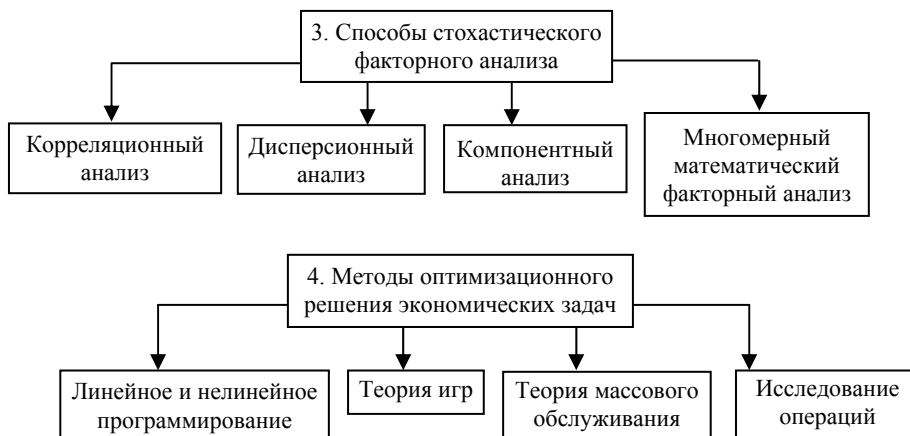


Рис. 3. Окончание

В настоящее время очень трудно обосновать приемы и способы, присущие исключительно какой-либо науке, поскольку наблюдается взаимопроникновение научных инструментариев в различных сферах исследования.

Применение тех или иных способов зависит от цели и глубины анализа, объекта исследования, технических возможностей выполнения аналитических расчетов и т.д.

4.2. СИСТЕМА ВЗАИМОСВЯЗАННЫХ АНАЛИТИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ

Все объекты экономического анализа находят отражение в системе показателей плана, учета, отчетности и других источниках информации.

По своему содержанию показатели делятся на количественные и качественные. К *количественным показателям* относятся, например, объем изготовленной продукции, количество работников, площадь посевов, поголовье скота и т.д. *Качественные показатели* показывают существенные особенности и свойства изучаемых объектов, например производительность труда, себестоимость, рентабельность, урожайность культур и др.

Одни показатели используются при анализе деятельности всех отраслей национальной экономики, другие – только в отдельных отраслях. По этому признаку они делятся на общие и специфические. К *общим* относятся показатели производительности труда, себестоимости, прибыли, рентабельности, платежеспособности и др. Примером *специфических показателей* для отдельных отраслей и предприятий могут быть калорийность каменного угля, влажность торфа, жирность молока, урожайность культур и т.д.

Показатели делятся на абсолютные и относительные. *Абсолютные* показатели выражаются в денежных, натуральных или условно-натуральных измерителях. *Относительные* показатели показывают соотношения каких-либо двух абсолютных показателей и выражаются в процентах, коэффициентах или индексах.

Все показатели в зависимости от объекта анализа группируются в подсистемы (рис. 4).

Показатели исходных условий деятельности предприятия 1 характеризуют:

- а) наличие необходимых материальных и финансовых ресурсов для нормального функционирования предприятия и выполнения его производственной программы;
- б) организационно-технический уровень предприятия, т.е. его производственную структуру, структуру управления, уровень концентрации и специализации производства, продолжительность производственного цикла;
- в) уровень маркетинговой деятельности по изучению спроса на продукцию, ее конкурентоспособности, рынков сбыта, организации торговли, рекламы и т.д.

Показатели приведенной подсистемы оказывают влияние на все остальные показатели хозяйствования и в первую очередь на объем производства и реализацию продукции, ее качество. Поэтому экономический анализ рекомендуется начинать с изучения этой подсистемы.



Рис. 4. Система показателей комплексного экономического анализа

Основными показателями подсистемы 2 являются фондорентабельность, фондоотдача, фондоемкость, среднегодовая стоимость основных производственных фондов, амортизация основных средств.

В подсистеме 3 основными показателями являются материалоемкость, материалоотдача, стоимость использованных предметов труда за анализируемый отрезок времени. Они тесно связаны с показателями подсистем 5, 6, 7, 8.

Подсистема 4 включает в себя показатели обеспеченности предприятия трудовыми ресурсами, использования фонда рабочего времени, фонда заработной платы, показатели производительности труда, прибыли на одного работника и на рубль заработной платы и др.

В 5-й блок входят показатели производства и реализации продукции: объем валового выпуска продукции в стоимостном, натуральном и условно-натуральном измерении, структура продукции, ее качество, ритмичность производства, объем отгрузки и реализации продукции, остатки готовой продукции на складах. Они очень тесно связаны с показателями всех последующих блоков.

Показатели 6-го блока – это общая сумма затрат на производство и реализацию продукции, в том числе по элементам, статьям затрат, видам продукции, центрам ответственности, а также затраты на рубль продукции, себестоимость отдельных изделий и др. От уровня себестоимости продукции непосредственно зависят такие показатели, как размер прибыли, уровень рентабельности и т.д.

7-й блок включает абсолютные и относительные показатели, характеризующие финансовые результаты операционной, инвестиционной и финансовой деятельности предприятия.

К 8-му блоку относятся показатели, которые характеризуют наличие и структуру капитала предприятия по составу его источников и формам размещения, эффективность и интенсивность использования собственных и заемных средств. К этой подсистеме относятся также показатели, отражающие платежеспособность, кредитоспособность и инвестиционную

привлекательность, риск банкротства, финансовую устойчивость предприятия и др. Они зависят от показателей всех предыдущих подсистем и, в свою очередь, оказывают большое влияние на показатели организационно-технического уровня предприятия, объем производства продукции, эффективность использования материальных и трудовых ресурсов.

4.3. МЕТОДИКА ФАКТОРНОГО АНАЛИЗА

Каждый результативный показатель зависит от многочисленных факторов. Чем детальнее исследуется влияние факторов на величину результативного показателя, тем точнее результаты анализа и оценка качества труда предприятий. Поэтому важным методологическим вопросом в анализе хозяйственной деятельности является изучение и измерение влияния факторов на величину исследуемых экономических показателей. Без глубокого и всестороннего изучения факторов нельзя сделать обоснованные выводы о результатах деятельности, выявить резервы производства, обосновать планы и управленческие решения.

Факторный анализ – это процесс комплексного, системного исследования влияния факторов на уровень результативных показателей.

По характеру исследуемой связи различают детерминированный и стохастический факторный анализ. *Детерминированный факторный анализ* представляет собой методику исследования влияния факторов, связь которых с результативным показателем носит функциональный характер. *Стохастический анализ* исследует влияние факторов, связь которых с результативным показателем, в отличие от функциональной, является неполной, вероятностной (корреляционной). Если при функциональной (полной) зависимости с изменением аргумента всегда происходит соответствующее изменение функции, то при стохастической связи изменение аргумента может дать несколько значений прироста функции в зависимости от сочетания других факторов, определяющих данный показатель. Например, производительность труда при одном и том же уровне фондовооруженности может быть неодинаковой на разных предприятиях. Это зависит от оптимальности сочетания других факторов, воздействующих на этот показатель.

По методике исследования различают прямой и обратный факторный анализ. *Прямой факторный анализ* осуществляется дедуктивным способом – от общего к частному. Он проводится с целью комплексного исследования факторов, формирующих величину изучаемого результативного показателя. *Обратный факторный анализ* исследует причинно-следственные связи способом логической индукции – от частных, отдельных факторов к общим, от причин к следствиям. Он позволяет оценить степень чувствительности многих результативных показателей к изменению изучаемого фактора.

В зависимости от степени детализации факторов анализ может быть *одноуровневым* и *многоуровневым*. Первый вид используется для исследования факторов только одного уровня (одной ступени) подчинения без их детализации на составные части. Например, $Y = a \cdot b$. При многоуровневом факторном анализе проводится детализация факторов a и b на составные элементы с целью изучения их сущности. Детализация факторов может быть продолжена и дальше. В данном случае изучается влияние факторов различных уровней соподчиненности.

По признаку состояния изучаемых явлений различают *статический* и *динамический* факторный анализ. Статический анализ применяется при изучении влияния факторов на результативные показатели на определенную дату. Другой вид представляет собой методику исследования причинно-следственных связей в динамике.

По признаку времени факторный анализ может быть *ретроспективным*, который изучает причины изменения результатов хозяйственной деятельности за прошлые периоды, и *перспективным*, который исследует влияние факторов на уровень результативных показателей в перспективе.

Основные этапы факторного анализа:

- 1) отбор факторов для анализа исследуемых результативных показателей;
- 2) классификация и систематизация факторов с целью обеспечения системного подхода к их изучению;
- 3) моделирование взаимосвязей между факторными и результативными показателями;
- 4) расчет влияния факторов и оценка роли каждого из них в изменении величины результативного показателя;
- 5) выявление резервов роста результативного показателя;
- 6) принятие управленческого решения и разработка комплекса мероприятий по использованию выявленных резервов.

Одной из задач факторного анализа является моделирование взаимосвязей между результативными показателями и факторами, определяющими их величину.

Моделирование – это один из важнейших методов научного познания, с помощью которого создается модель (условный образ) объекта исследования. Сущность его заключается в том, что взаимосвязь исследуемого показателя с факторными передается в форме конкретного математического выражения.

В факторном анализе различают модели *детерминированные* (функциональные) и *стохастические* (корреляционные). С помощью детерминированных факторных моделей исследуется функциональная связь между результативным показателем (функцией) и факторами (аргументами).

При создании детерминированных факторных моделей необходимо выполнить ряд требований:

- 1) факторы, включаемые в модель, должны реально существовать, а не быть надуманными абстрактными величинами или явлениями;
- 2) факторы, входящие в модель, должны находиться в причинно-следственной связи с изучаемым показателем. Факторные модели, которые отражают причинно-следственные отношения между показателями, имеют значительно большее познавательное значение, чем модели, созданные при помощи приемов математической абстракции;
- 3) все показатели факторной модели должны быть количественно измеримыми, т.е. иметь единицу измерения и необходимую информационную базу;

4) факторная модель должна обеспечивать возможность измерения влияния отдельных факторов, т.е. учитывать размерность изменений результативного и факторных показателей, а сумма влияния отдельных факторов должна равняться общему приросту результативного показателя.

В детерминированном анализе выделяют следующие типы наиболее часто встречающихся факторных моделей.

1. *Аддитивные модели:* $Y = \sum x_i = x_1 + x_2 + \dots + x_n$.

Они используются в тех случаях, когда результативный показатель представляет собой алгебраическую сумму нескольких факторных показателей.

2. *Мультипликативные модели:* $Y = \prod x_i = x_1 \cdot x_2 \dots \cdot x_n$.

Этот тип моделей применяется в том случае, когда результативный показатель представляет собой произведение нескольких факторных показателей.

3. *Кратные модели:* $Y = x_1/x_2$.

Они применяются в том случае, когда результативный показатель получают делением одного факторного показателя на величину другого.

4. *Смешанные (комбинированные) модели* – сочетание в различных комбинациях предыдущих моделей: $Y = (a + b)/c$, $Y = a/(b + c)$, $Y = a \cdot b/c$, $Y = (a + b) \cdot c$.

4.4. СПОСОБЫ ДЕТЕРМИНИРОВАННОГО ФАКТОРНОГО АНАЛИЗА

Одним из важнейших методологических вопросов в АХД является определение величины влияния отдельных факторов на прирост результативных показателей. В детерминированном анализе для этого используются следующие способы: *цепной подстановки, индексный, абсолютных разниц, относительных разниц, пропорционального деления и интегральный метод.*

Первых четыре способа основываются на методе элиминирования. Элиминировать – это значит устранить, отклонить, исключить воздействие всех факторов на величину результативного показателя, кроме одного. Этот метод исходит из того, что все факторы изменяются независимо друг от друга: сначала изменяется один, а все другие остаются без изменения, потом изменяются два, затем три и т.д. при неизменности остальных. Это позволяет определить влияние каждого фактора на величину исследуемого показателя в отдельности.

Способ абсолютных разниц является одной из модификаций элиминирования. Как и способ цепной подстановки, он применяется для расчета влияния факторов на прирост результативного показателя в детерминированном анализе, но только в мультипликативных и смешанных моделях типа: $Y = (a - b) \cdot c$ и $Y = a \cdot (b - c)$. Благодаря своей простоте он получил широкое применение в АХД. Особенно эффективно применяется данный способ в том случае, если исходные данные уже содержат абсолютные отклонения по факторным показателям.

При его использовании величина влияния факторов рассчитывается умножением абсолютного прироста исследуемого фактора на базовую (плановую) величину факторов, которые находятся справа от него, и на фактическую величину факторов, расположенных слева от него в модели.

Рассмотрим алгоритм расчета для *мультипликативной факторной модели типа* $Y = a \cdot b \cdot c \cdot d$. Имеются плановые и фактические значения по каждому факторному показателю, а также их абсолютные отклонения:

$$\Delta a = A_{\phi} - A_{пл}; \Delta b = B_{\phi} - B_{пл}; \Delta c = C_{\phi} - C_{пл}; \Delta d = D_{\phi} - D_{пл}.$$

Определяем изменение величины результативного показателя за счет каждого фактора:

$$\begin{aligned} \Delta Y_a &= \Delta a \cdot B_{пл} \cdot C_{пл} \cdot D_{пл}; \\ \Delta Y_b &= A_{\phi} \cdot \Delta b \cdot C_{пл} \cdot D_{пл}; \\ \Delta Y_c &= A_{\phi} \cdot B_{\phi} \cdot \Delta c \cdot D_{пл}; \\ \Delta Y_d &= A_{\phi} \cdot B_{\phi} \cdot C_{\phi} \cdot \Delta d. \end{aligned}$$

Как видно из приведенной схемы, подсчет строится на последовательной замене плановых значений факторных показателей на их отклонения, а затем на фактический уровень этих показателей.

Способ относительных разниц, как и предыдущий, применяется для измерения влияния факторов на прирост результативного показателя только в мультипликативных моделях и комбинированных типа $Y = (a - b)c$. Он значительно проще цепных подстановок, что при определенных обстоятельствах делает его очень эффективным. Это прежде всего касается тех случаев, когда исходные данные содержат уже определенные ранее относительные отклонения факторных показателей в процентах или коэффициентах.

Рассмотрим методику расчета влияния факторов этим способом для мультипликативных моделей типа $Y = A \cdot B \cdot C$. Сначала необходимо рассчитать относительные отклонения факторных показателей:

$$\Delta A_{отн} = \frac{A_{\phi} - A_{пл}}{A_{пл}} \cdot 100\%; \Delta B_{отн} = \frac{B_{\phi} - B_{пл}}{B_{пл}} \cdot 100\%; \Delta C_{отн} = \frac{C_{\phi} - C_{пл}}{C_{пл}} \cdot 100\%.$$

Тогда отклонение результативного показателя за счет каждого фактора определяется следующим образом:

$$\Delta Y_a = \frac{Y_{пл} - \Delta A_{отн}}{100}; \Delta Y_b = \frac{(Y_{пл} + \Delta Y_a) \Delta B_{отн}}{100}; \Delta Y_c = \frac{(Y_{пл} + \Delta Y_a + \Delta Y_b) \Delta C_{отн}}{100}.$$

Согласно этому правилу, для расчета влияния первого фактора необходимо базисную (плановую) величину результативного показателя умножить на относительный прирост первого фактора, выраженный в процентах, и результат разделить на 100.

Чтобы рассчитать влияние второго фактора, нужно к плановой величине результативного показателя прибавить изменение его за счет первого фактора и затем полученную сумму умножить на относительный прирост второго фактора в процентах и результат разделить на 100.

Влияние третьего фактора определяется аналогично: к плановой величине результативного показателя необходимо прибавить его прирост за счет первого и второго факторов и полученную сумму умножить на относительный прирост третьего фактора и т.д.

Способ цепной подстановки используется для расчета влияния факторов во всех типах детерминированных факторных моделей: аддитивных, мультипликативных, кратных и смешанных (комбинированных). Этот способ позволяет определить влияние отдельных факторов на изменение величины результативного показателя путем постепенной замены базисной величины каждого факторного показателя в объеме результативного показателя на фактическую в отчетном периоде. С этой целью определяют ряд условных величин результативного показателя, которые учитывают изменение одного, затем двух, трех и т.д. факторов, допуская, что остальные не меняются. Сравнение величины результативного показателя до и после изменения уровня того или другого фактора позволяет элиминироваться от влияния всех факторов, кроме одного, и определить воздействие последнего на прирост результативного показателя.

Порядок применения этого способа рассмотрим на следующем примере:

$$Y = \frac{A}{C + D}; \quad Y_{пл} = \frac{A_{пл}}{C_{пл} + D_{пл}}; \quad Y_{усл1} = \frac{A_{\phi}}{C_{пл} + D_{пл}};$$

$$Y_{усл2} = \frac{A_{\phi}}{C_{\phi} + D_{пл}}; \quad Y_{\phi} = \frac{A_{\phi}}{C_{\phi} + D_{\phi}};$$

$$\Delta Y_{общ} = Y_{\phi} - Y_{пл}; \quad \Delta Y_a = Y_{усл1} - Y_{пл};$$

$$\Delta Y_c = Y_{усл2} - Y_{усл1}; \quad \Delta Y_d = Y_{\phi} - Y_{усл2}.$$

Аналогичным образом рассчитывают влияние факторов и по другим детерминированным моделям.

Интегральный способ. Элиминирование как способ детерминированного факторного анализа имеет существенный недостаток. При его использовании исходят из того, что факторы изменяются независимо друг от друга. На самом же деле они изменяются совместно, взаимосвязанно и от этого взаимодействия получается дополнительный прирост результативного показателя, который при применении способов элиминирования присоединяется к одному из факторов, как правило, к последнему. В связи с этим величина влияния факторов на отклонение результативного показателя меняется в зависимости от места, на которое поставлен тот или иной фактор в детерминированной модели.

Чтобы избавиться от этого недостатка, в детерминированном факторном анализе используется интегральный метод, который применяется для измерения влияния факторов в мультипликативных, кратных и смешанных моделях типа $Y = A / \sum X_i$. Последняя представляет собой сочетание кратной и аддитивной моделей. Использование этого способа позволяет получать более точные результаты расчета влияния факторов по сравнению со способами цепной подстановки, абсолютных и относительных разниц и избежать неоднозначной оценки влияния факторов потому, что в данном случае результаты не зависят от местоположения факторов в модели, а дополнительный прирост результативного показателя, который образовался от взаимодействия факторов, раскладывается между ними пропорционально изолированному их воздействию на результативный показатель.

В интегральном методе пользуются определенными формулами. Приведем основные из них для разных моделей:

1. $F = XY$;

$$\Delta F_x = 1/2 \Delta X(Y_0 + Y_1); \quad \Delta F_y = 1/2 \Delta Y(X_0 + X_1).$$

2. $F = XYZ$;

$$\Delta F_x = 1/2 \Delta X(Y_0 Z_1 + Y_1 Z_0) + 1/3 \Delta X \Delta Y \Delta Z;$$

$$\Delta F_y = 1/2 \Delta Y(X_0 Z_1 + X_1 Z_0) + 1/3 \Delta X \Delta Y \Delta Z;$$

$$\Delta F_z = 1/2 \Delta Z(X_0 Y_1 + X_1 Y_0) + 1/3 \Delta X \Delta Y \Delta Z.$$

3. $F = \frac{X}{Y}$;

$$\Delta F_x = \frac{\Delta X}{\Delta Y} \ln \left| \frac{Y_1}{Y_0} \right|; \quad \Delta F_y = \Delta F_{общ} - \Delta F_x.$$

4. $F = \frac{X}{Y + Z}$;

$$\Delta F_x = \frac{\Delta X}{\Delta Y + \Delta Z} \ln \left| \frac{Y_1 + Z_1}{Y_0 + Z_0} \right|; \quad \Delta F_y = \frac{\Delta F_{общ} - \Delta F_x}{\Delta Y + \Delta Z} \Delta Y; \quad \Delta F_z = \frac{\Delta F_{общ} - \Delta F_x}{\Delta Y + \Delta Z} \Delta Z.$$

Приемы \ Модели	Мультипликативные	Аддитивные	Кратные	Смешанные
Цепной подстановки	+	+	+	+
Индексный	+	–	+	–
Абсолютных разниц	+	–	–	$Y = a(b - c)$
Относительных разниц	+	–	–	–
Интегральный	+	–	+	$Y = a / \sum x_i$
Логарифмирование	+	–	–	–

4.5. ПОНЯТИЕ, ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ ХОЗЯЙСТВЕННЫХ РЕЗЕРВОВ И ИХ КЛАССИФИКАЦИЯ

Хозяйственные резервы в экономическом анализе – это постоянно возникающие возможности повышения эффективности деятельности предприятия на основе использования достижений научно-технического прогресса (НТП) и передового опыта. Чтобы выжить в конкурентной борьбе, каждое предприятие должно постоянно искать резервы повышения эффективности своей деятельности – без этого невозможно поступательное развитие общества.

Экономическая сущность резервов повышения эффективности производства состоит в наиболее полном и рациональном использовании возрастающего потенциала ради получения большего количества высококачественной продукции при наименьших затратах живого и овеществленного труда на единицу продукции.

Объектами поиска резервов могут быть:

- предприятие в целом и его сегменты;
- виды деятельности (операционная, инвестиционная, финансовая);
- отдельные центры затрат и центры ответственности;
- отдельные виды продукции;
- основные показатели, отражающие результаты хозяйственной деятельности (объем производства и реализации продукции, себестоимость продукции, сумма прибыли, фондоотдача, производительность труда, скорость оборота капитала, его доходность и т.д.).

Для более полного выявления и использования хозяйственные резервы классифицируются по разным признакам:

Таблица 2

Признак классификации	Виды резервов
По пространственному признаку	Внутрихозяйственные, отраслевые, региональные, общегосударственные
По признаку времени	Неиспользованные, текущие, перспективные
По стадиям жизненного цикла изделия	На стадиях: предпроизводственной, производственной, эксплуатации, утилизации
По стадиям процесса воспроизводства	В сфере производства, в сфере обращения
По характеру производства	В основном производстве, во вспомогательных производствах, в обслуживающих производствах
По видам деятельности	В операционной деятельности, инвестиционной деятельности, финансовой деятельности
По экономической природе	Экстенсивные, интенсивные
По источникам образования	Внутренние, внешние
По способам обнаружения	Явные, скрытые

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

Внутрихозяйственные резервы выявляются и могут быть использованы только на исследуемом предприятии. Они базируются на более полном и экономном использовании производственной мощности, трудовых и материальных ресурсов, применении инноваций в области техники, технологии и организации производства.

Отраслевые резервы могут быть выявлены только на уровне отрасли, например, выведение новых сортов культур, пород животных, разработка новых систем машин, новых технологий, улучшенных конструкций изделий и т.д. Поиск этих резервов является компетенцией отраслевых объединений, министерств, концернов.

Региональные резервы могут быть выявлены и использованы в пределах географического района (использование местного сырья и топлива, энергетических ресурсов, централизация вспомогательных производств независимо от их ведомственного подчинения и т.д.).

К общегосударственным резервам можно отнести ликвидацию диспропорций в развитии разных отраслей производства, изменение форм собственности, системы управления национальной экономикой и т.д. Использование таких резервов возможно только путем проведения мероприятий на общегосударственном уровне управления.

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

Неиспользованные резервы – это упущенные возможности повышения эффективности производства относительно плана или достижений науки и передового опыта за прошедшие промежутки времени.

Под текущими резервами понимают возможности улучшения результатов хозяйственной деятельности, которые могут быть реализованы на протяжении ближайшего времени (месяца, квартала, года).

Перспективные резервы рассчитаны обычно на длительное время. Их использование связано со значительными инвестициями, внедрением новейших достижений НТП, структурной перестройкой производства, сменой технологии производства и т.д.

По стадиям жизненного цикла изделия резервы бывают на стадиях предпроизводственной, производственной, эксплуатации и утилизации изделия.

На предпроизводственной стадии изучаются потребность в изделии, свойства, которыми оно обладает, разрабатываются конструкция изделия, технология его изготовления, проводится подготовка производства. Здесь могут быть выявлены резервы повышения эффективности производства за счет улучшения конструкции изделия, усовершенствования технологии его производства, применения более дешевого сырья и т.д.

На производственной стадии изделия выявляются и используются те резервы, которые не затрагивают производственного процесса. Эти резервы связаны с улучшением организации труда, повышением его интенсивности, сокращением простоев оборудования, экономией и рациональным использованием сырья и материалов.

На стадии эксплуатации объекта резервы более производительного его использования и снижения затрат (экономия электроэнергии, топлива, запасных частей и т.д.) зависят главным образом от качества выполненных работ на первых двух стадиях.

Резервы на стадии утилизации – это возможности получения дохода в результате вторичного использования утилизационных материалов и сокращения затрат на утилизацию изделия после завершения его жизненного цикла.

По стадиям процесса воспроизводства резервы относятся как к сфере производства, так и к сфере обращения. Основные резервы находятся, как правило, в сфере производства, но много их и в сфере обращения (предотвращение разных потерь продукции на пути от производителя к потребителю, а также уменьшение затрат, которые связаны с хранением, перевозкой и продажей готовой продукции).

Группировка резервов *по характеру производства, по видам деятельности и по центрам ответственности* необходима для повышения активности и ответственности менеджеров всех уровней за полноту и своевременность их выявления и освоения.

По экономической природе резервы делятся на *экстенсивные* и *интенсивные*. Резервы экстенсивного характера связаны с использованием в производстве дополнительных ресурсов (материальных, трудовых, земельных и др.). Резервы интенсивного типа основаны на более полном и рациональном использовании имеющегося производственного потенциала.

По источникам образования резервы разделяются на *внутренние*, которые могут быть освоены силами и средствами самого предприятия, и *внешние* (техническая, технологическая или финансовая помощь субъекту хозяйствования со стороны государства, вышестоящих органов, спонсоров и т.д.).

По способам выявления резервы делятся на *явные* и *скрытые*. Явные резервы легко выявить по материалам бухгалтерского учета и отчетности. Скрытые резервы связаны с внедрением инноваций в области науки и передового опыта. Для их выявления необходимо провести сравнительный внутрихозяйственный анализ, межхозяйственный, а в некоторых случаях – международные сопоставления. Запаздывание в выявлении и использовании этих резервов влечет за собой снижение конкурентоспособности предприятия на рынке товаров и услуг со всеми вытекающими последствиями.

5. МЕТОДИКА ФУНКЦИОНАЛЬНО-СТОИМОСТНОГО АНАЛИЗА

5.1. СУЩНОСТЬ И ЗАДАЧИ ФУНКЦИОНАЛЬНО-СТОИМОСТНОГО АНАЛИЗА

Функционально-стоимостный анализ (ФСА) представляет собой эффективный способ выявления резервов сокращения затрат, который основывается на поиске более дешевых способов выполнения главных функций (путем организационных, технических, технологических и других изменений производства) при одновременном исключении лишних функций.

Конечная цель ФСА – поиск наиболее экономичных, с точки зрения потребителя и производителя, вариантов того или иного практического решения. Для достижения этой цели с помощью ФСА решаются следующие задачи:

- дается общая характеристика объекта исследования;
- производится его детализация на функции и группировка выделенных функций на главные, вспомогательные и ненужные;
- определяются и группируются затраты соответственно выделенным функциям;
- исчисляется сумма затрат на изготовление изделия при исключении лишних функций и использовании других технических и технологических решений;
- разрабатываются предложения по технологическому и организационному усовершенствованию производства.

Объектами ФСА могут быть как отдельные виды изделий, так и технологические процессы и вообще любой процесс, связанный с затратами.

Критериями выбора объекта являются показатели, характеризующие объем производства изделий, их себестоимость, уровень рентабельности, удельный вес их в общем выпуске продукции в перспективе, количество рекламаций, характер и причины брака и т.д. На основе анализа этой информации отбирается изделие, которое в первую очередь подлежит ФСА.

5.2. ПРИНЦИПЫ ОРГАНИЗАЦИИ ФУНКЦИОНАЛЬНО-СТОИМОСТНОГО АНАЛИЗА

С целью обеспечения наибольшей отдачи от выполнения ФСА необходимо соблюдать следующие принципы проведения аналитического исследования.

Принцип ранней диагностики. Величина выявленных резервов зависит от того, на какой стадии жизненного цикла изделия проводится ФСА – предпроизводственной, производственной, эксплуатации, утилизации. Как правило, излишние затраты, в основном, закладываются на этапе проектирования. Следовательно, наибольший эффект от проведения анализа может быть получен на этом этапе, так как можно предупредить излишние затраты не только на изготовление изделия, но и на подготовку его производства. Опыт показывает, что ликвидировать ошибку при разработке изделия в 10 раз дешевле, чем в процессе производства, и в 100 раз дешевле, чем в процессе его эксплуатации потребителями.

Принцип приоритета. Так как метод ФСА не имеет пока широкого распространения и не охватывает всевозможные объекты (виды продукции, технологии, процессы и т.д.), а количество специалистов, которые владеют методикой, ограничено, то в первую очередь ФСА должны подлежать изделия и процессы, которые находятся на стадии конструкторской разработки и будут производиться в больших масштабах. Это позволит, с одной стороны, максимизировать эффект ФСА при минимально возможных затратах на его проведение. Кроме того, значительный эффект, полученный в этом случае, будет способствовать более широкому признанию ФСА.

Принцип оптимальной детализации. Главный смысл ФСА – выделение потребительских функций, свойственных объекту. Но если исследуемый объект достаточно сложный, то в результате его деления на функции последних может образоваться очень много (десятки, а то и сотни). Такая узкая детализация делает очень громоздкой, малопонятной программу анализа и вряд ли будет способствовать скорости и результативности его выполнения. Поэтому на практике проблему исследования сложных объектов лучше решать в два этапа:

- 1) деление объекта на крупные части (отдельные узлы машин или приспособления, более-менее обособленные группы технологических операций);
- 2) выполнение ФСА каждого из объектов.

Принцип последовательности. Выполнение комплекса работ по ФСА требует определенной последовательности исследования, прежде всего предварительного изучения будущего объекта и всех обстоятельств, которые связаны с его производством и эксплуатацией. При этом необходимо пользоваться логической схемой детализации – от общего к частному (объект – узел – функция). Результаты проведения ФСА на каждом этапе зависят от полноты и качества выполненных работ на предыдущих этапах.

Принцип выделения ведущего звена (ликвидации узких мест). Почти всегда при анализе выясняется, что или в хозяйственном комплексе, или в отдельно взятом изделии существует какая-то часть, которая требует больших затрат на обеспечение жизнеспособности этого объекта или сдерживает получение эффекта от его функционирования (использования). Очевидно, что с точки зрения анализа исследование наиболее целесообразно направить на ликвидацию этих сдерживающих обстоятельств или направлений. Благодаря такому выбору направлений исследования минимальные затраты на проведение ФСА активизируют всю анализируемую систему и значительно повышают общий эффект от ее функционирования.

Принцип коллективного новационного творчества. Проявляется в интеграции научной интуиции и практического изобретательского опыта, направленных на генерирование новых идей, нестандартных технических и технологических решений, обеспечивающих наивысшую конкурентоспособность объекта ФСА и его экономическую эффективность.

5.3. ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНОСТЬ ПРОВЕДЕНИЯ ФУНКЦИОНАЛЬНО-СТОИМОСТНОГО АНАЛИЗА

При описании последовательности проведения ФСА выделяют семь этапов: подготовительный, информационный, аналитический, творческий, исследовательский, разработка рекомендаций и внедрение.

Подготовительный этап. Выбирается объект будущего исследования, создается временная исследовательская группа из специалистов разного направления для более полного охвата всех инженерно-экономических и технологических особенностей объекта. При отсутствии у этих специалистов опыта проведения ФСА их направляют на курсы по изучению его методики. Разрабатывается подробный календарный план выполнения исследования, оформляются все нормативные документы, связанные с проведением ФСА.

Информационный этап. Главная задача – сбор, изучение и обобщение разнообразных данных об исследуемом объекте. Они должны отражать условия производства, реализации и потребления изделия, новейшие достижения в отраслях науки и техники, так или иначе связанных с этим объектом, удерживать всю без исключения технологическую и экономическую информацию, имеющую отношение к анализируемому объекту. Данный этап нередко называют фундаментом ФСА, потому что от полноты и достоверности собираемой информации во многом зависит успех последующих этапов ФСА.

Аналитический этап. Проводятся детализация изучаемого объекта на функции, их классификация, определение стоимости каждой из них. Практически это означает создание функционально-стоимостной модели объекта. В результате проведенных исследований должны быть выявлены зоны наибольшей концентрации затрат (в том числе и ненужных), т.е. наиболее перспективные зоны с точки зрения задач ФСА. На основании этого формулируются задачи по совершенствованию объекта с целью сокращения затрат на его производство, обосновываются направления дальнейшего исследования.

Творческий этап. Разрабатываются варианты упрощения и удешевления конструкции изделия или технологии. Решаются задачи по совмещению функций, возможности ликвидации ненужных функций, удешевления элементов конструкции, устанавливаются разные варианты выполнения основных функций, производится обсуждение и отбор наиболее реальных вариантов с точки зрения их реализации.

Данный этап является решающим, так как именно в ходе его начинается зарождение нового, усовершенствованного объекта, очерчиваются его контуры.

Исследовательский этап. Главная задача – экспериментальная проверка выдвинутых предложений. Для ее решения обычно проводятся все необходимые технические, технологические и экономические расчеты, проверяется соответствие нового варианта изделия условиям его использования потребителями. Если расчетов недостаточно, создаются исследуемые образцы объекта и проводится их испытание как с точки зрения приспособленности к существующему производственному оборудованию, так и с точки зрения условий доставки до потребителя и эксплуатации.

Рекомендательный этап. Делается окончательный выбор варианта изменений исследуемого объекта, который не снижал бы его потребительских качеств. При этом оформляется вся необходимая документация по выбранному варианту усовершенствованного объекта. Согласуются все вносимые в него изменения с потребителями и поставщиками. Для того чтобы организовать производство нового вида продукции или хотя бы новой модели того же самого вида продукции, следует согласовать много разных вопросов с органами Госстандарта, пожарными, санитарными, экологическими и другими службами.

Этап внедрения. Должны быть решены все вопросы, связанные с организацией производства нового варианта анализируемого изделия. Для специалистов, занятых непосредственно в производстве, проводятся консультации, а при необходимости – курсы повышения их квалификации. На протяжении всего срока освоения нового варианта должен осуществляться контроль со стороны специалистов временного творческого коллектива. Подводятся итоги проведенной работы, определяется ее экономический эффект, оформляется отчет о результатах анализа, решаются вопросы материального поощрения участников разработки и внедрения результатов ФСА.

В зависимости от особенностей конкретного объекта, технологии его производства и других причин методика выполнения ФСА может существенно различаться, но общие принципы методологии должны соблюдаться.

6. АНАЛИЗ ТЕХНИКО-ОРГАНИЗАЦИОННОГО УРОВНЯ И ДРУГИХ УСЛОВИЙ ПРОИЗВОДСТВА

6.1. ТЕХНИКО-ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ УРОВЕНЬ ПРОИЗВОДСТВА: ПОНЯТИЕ И ПОКАЗАТЕЛИ

Под технико-организационным уровнем понимается достигнутый уровень развития средств производства, методов организации и управления. Характеризуя достигнутый уровень развития средств производства, методов организации и управления, организационно-технический уровень предопределяет вид S-образной кривой развития производственных систем.

Совершенствование технико-организационного уровня хозяйственной деятельности – это комплексный непрерывный процесс ее рационализации, охватывающий:

- научно-технический прогресс и научно-технический уровень производства и производимой продукции;
- структуру хозяйственной системы и уровень организации производства и труда;
- хозяйственный механизм и уровень организации управления и использования методов хозяйствования.

При этом в сферу управленческой деятельности входят управление внешнеэкономическими связями, социальным развитием трудовых коллективов и использованием человеческого фактора в производстве, а также природоохранной деятельностью и рациональным использованием природных ресурсов.

Методологически такие факторы повышения экономической эффективности производства, как внешнеэкономические, социальные и природные условия, можно рассматривать как самостоятельные темы экономического анализа или как составные части темы анализа технико-организационного уровня производства.

Для характеристики технико-организационного уровня используется система показателей, номенклатура которой весьма обширна. Методологически следует различать *показатели экономической эффективности повышения технико-организационного уровня и показатели самого уровня (состояния техники, технологии, организации производства и управления)*.

Примерная схема анализа показателей достигнутого технико-организационного уровня (состояния) приведена на рис. 5. При этом необходимо заметить, что круг аналитических показателей в схеме может быть расширен и детализирован.

Одна из наиболее сложных проблем оценки технико-организационного уровня – обобщение большого числа частных показателей, характеризующих различные аспекты этого направления.



Рис. 5. Примерная схема анализа технико-организационного уровня производства

6.2. ТЕХНИКО-ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ УРОВЕНЬ И ИНТЕНСИФИКАЦИЯ ПРОЦЕССА ПРОИЗВОДСТВА

Изменение технико-организационного уровня и других условий (внешнеэкономических, социальных и природных) в любой отрасли материального производства в конечном счете проявляется в уровне использования всех трех элементов (факторов) производственного процесса: труда, предметов труда и средств труда. Следовательно, мероприятия, приводящие к росту технико-организационного уровня, интенсифицируют процесс производства.

Интенсификация – это особый способ развития, опирающийся на научно-технический прогресс. Цель и результат интенсификации – повышение результативности производства и увеличение на этой основе выпуска продукции.

Экстенсивный способ развития производства предполагает увеличение выпуска продукции без повышения степени отдачи трудовых и материальных ресурсов, применяемых в производстве (т.е. без повышения результативности), а только за счет их абсолютного увеличения.

При этом необходимо учесть и существующую возможность комбинации указанных способов развития производства.

Различные сочетания направленности и динамики изменения выпуска продукции, производственных затрат и величины их отдачи определяют характер развития производства (экстенсивное, интенсивное или их сочетание).

6.3. АНАЛИЗ НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОГО УРОВНЯ ПРОИЗВОДСТВА

К факторам, формирующим научно-технический уровень производства, относятся:

- темпы прикладных научно-технических разработок и открытий;

- техническая и экономическая политика, проводимая по отношению к отдельным отраслям и предприятиям;
- ограниченность ресурсов и возможностей отраслей и предприятий.

В экономической теории отсутствует единый, обобщающий показатель совершенства применяемых средств труда. Поэтому для количественной оценки технического уровня используют систему показателей, включающую четыре основные группы: *уровня техники и технологии, вооруженности труда, уровня механизации и автоматизации производства и труда.*

Анализ уровня техники и технологии производства будет рассматриваться при оценке состояния, движения и структуры основных производственных фондов.

Анализ вооруженности труда проводится на основе системы показателей, в которой обобщающим является показатель фондовооруженности труда, рассчитываемый отношением стоимости основных производственных фондов к числу рабочих в наибольшую смену. Кроме него в хозяйственной практике широкое распространение получили показатели технической вооруженности труда рабочих, характеризующие стоимость активной части основных производственных фондов (или рабочих машин и оборудования), приходящихся на одного рабочего.

Рассмотренные показатели отражают количественный рост степени оснащенности труда без его качественной характеристики, поскольку такой рост может достигаться внедрением как прогрессивной, так и традиционно используемой техники, уступающей по технико-экономическим параметрам лучшим мировым и отечественным образцам.

Решение задачи качественного обновления производственного потенциала требует нового подхода к анализу фондовооруженности труда. Первоначальное значение приобретает рост оснащенности производства передовой техникой, созданной на основе современных научно-технических достижений. Характеристикой данных процессов может служить *показатель уровня вооруженности труда передовой техникой*, характеризующей стоимость прогрессивного оборудования, приходящегося на одного рабочего.

Необходимо учитывать и уровень электронизации производства. *Коэффициент электровооруженности труда* измеряется отношением стоимости машин и оборудования, оснащенных электроникой и микропроцессорной техникой, к числу рабочих в наибольшую смену.

Показатели вооруженности труда анализируются в динамике. Положительно оценивается развитие, при котором темпы роста электровооруженности и вооруженности труда передовой техникой опережают темпы роста технической вооруженности в общей вооруженности труда.

Анализ энерговооруженности труда. Основан на показателях потенциальной и фактической энерговооруженности. В ходе анализа изучают динамику показателей, оценивают соотношение темпов роста потенциальной и фактической энерговооруженности. Если потенциальная энерговооруженность растет быстрее фактической, анализируются причины такого опережения.

Анализ механизации и автоматизации производства и труда. Ведется в трех направлениях:

- по охвату рабочих механизированным трудом;
- по уровню механизации труда;
- по уровню механизации и автоматизации производства.

Степень охвата рабочих механизированным трудом характеризует показатель – *удельный вес рабочих, занятых механизированным трудом, в их общей численности.*

Анализ базируется на классификации состава рабочих по признаку механизации их труда. Она включает следующие группы рабочих:

- выполняющих работу на автоматах;
- выполняющих работу механизированным способом с помощью машин и механизмов;
- выполняющих работу вручную при работе на машинах и механизмах;
- выполняющих работу вручную;
- занятых наладкой и ремонтом оборудования.

6.4. АНАЛИЗ УРОВНЯ ОРГАНИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА

Анализ организации производства характеризует степень соответствия организационных форм и методов современным требованиям технического развития и обеспечению оптимального сочетания факторов производства для достижения наилучших конечных результатов.

Уровень организации производства описывается системой показателей, характеризующих прогрессивность применяемых форм и методов организации производства, отражающих происходящие в них изменения и влияние совершенствования организации производства на конечные результаты деятельности.

Показатели имеют временной и пространственный аспекты, поэтому могут анализироваться как в динамике, так и в статике, в сравнении с аналогичными показателями родственных предприятий-конкурентов.

Анализ специализации и кооперации производства. Уровень специализации характеризует степень однородности и массовости производства. Он определяет состав используемого оборудования и технологические процессы, методы и формы организации производственных процессов.

Анализ проводится по нескольким показателям, наиболее распространенным из которых является *доля профильной (специализированной) продукции в общем объеме товарного выпуска.* Этот показатель характеризует уровень специализации предприятий по номенклатуре готовой продукции и рассчитывается по паспорту предприятия.

Кооперирование производства характеризует форму производственных связей между предприятиями, а также форму внутривидовых связей между структурными подразделениями предприятий. Степень развития кооперации характеризуют показатели:

- удельный вес затрат на комплектующие изделия, полуфабрикат (полученные в порядке кооперирования) в себестоимости товарной продукции;
- число предприятий, кооперирующихся с данным предприятием;
- стоимость заказов, выполненных в порядке кооперирования в общем объеме товарной продукции.

Качественную сторону развития кооперирования характеризует *показатель качества кооперирования*, рассчитываемый как отношение стоимости кооперируемых поставок, выполненных в соответствии с заключенными договорами (по срокам, качеству и комплектности поставок), к общей стоимости кооперируемых поставок.

Анализ длительности производственного цикла. Длительность производственного цикла определяется временем нахождения изделия в производственном процессе – от момента запуска его в производство до выпуска в виде готовой продукции. Длительность цикла зависит, прежде всего, от конструкции изделия, уровня технологического развития производства, эффективности применяемых форм и методов организации производства.

Особое значение, с точки зрения выявления внутрипроизводственных резервов, имеет оценка длительности производственного цикла в сравнении с ее уровнем на родственных отраслевых предприятиях-конкурентах.

Логическим продолжением анализа длительности производственного цикла является оценка пропорциональности, непрерывности и ритмичности производства.

Анализ пропорциональности. При этом изучают соответствие пропускной способности смежных участков, цехов; степень использования их производственных мощностей.

Анализ непрерывности. Изучает безостановочность продвижения предметов труда по всем стадиям производственного процесса, определяет время перерывов в производственном процессе и возможности сведения их до минимума. Для характеристики непрерывности исчисляют *коэффициент непрерывности*:

$$K_n = t_{тц} / t_{прц},$$

где $t_{тц}$ – длительность технологического цикла производства (суммарное время выполнения технологических и контрольных операций), ч; $t_{прц}$ – длительность производственного цикла, ч.

Анализ ритмичности и равномерности производства подробно будет рассмотрен в разделе 7.7.

Анализ рационализации производственных процессов. Показателем уровня рационализации производственных процессов является *коэффициент закрепления операций*. Он характеризует число различных технологических операций, проходящихся в среднем на одно рабочее место подразделения за месяц:

$$K_{зо} = \frac{\sum n_i}{l},$$

где n_i – общее число технологических операций, выполняемых на i -м рабочем месте за месяц; l – число рабочих мест в подразделении.

Анализируемый показатель характеризует в среднем по подразделению частоту смены технологических операций и работ, среднее время занятости рабочего места выполнением однотипных операций.

Анализ организации обслуживания и обеспечения производства. В целом качество обслуживания и обеспечения производства характеризует показатель, отражающий суммарные простои работников в связи с несвоевременным обслуживанием цехов, участков, рабочих мест:

$$K_{обс} = l - \frac{\sum T_{\phi i}}{(T_{см} l m)},$$

где $\sum T_{\phi i}$ – суммарные потери рабочего времени работников по i -й причине из-за несвоевременного обслуживания; n – число причин потерь рабочего времени; $T_{см}$ – сменный фонд рабочего времени одного работника; l – число работников, охваченных наблюдением; m – число рабочих смен, в течение которых проводились наблюдения.

6.5. АНАЛИЗ УРОВНЯ УПРАВЛЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВОМ

Анализ уровня управления характеризует деятельность управляющей системы, ее соответствие объекту управления, способность выбора обоснованных управленческих решений. Эти качества управляющей системы выступают важным фактором интенсификации производства, эффективности его текущего и перспективного развития.

При анализе уровня управления изучается деятельность управляющей системы в целом и ее отдельных элементов, таких, как организационная структура управления, состав управленческих кадров, их квалификация и организация труда, техническое оснащение управленческого труда и др.

Анализ организационной структуры. Задачей анализа является обоснование оптимальной структуры органов управления, обеспечение соответствия управленческих штатов характеру и содержанию функций управления, рациональной меры централизации управленческих функций, сокращение сроков обработки информации и времени для принятия управленческих решений.

Анализ организационной структуры начинается с характеристики предприятия. Размеры предприятия и его производственная структура определяют структуру органов управления и численность аппарата управления.

Аналитическими показателями, характеризующими состояние органов управления, являются:

- коэффициент обеспеченности управленческими кадрами в целом и по отдельным функциональным группам;
- удельный вес работников управления в общем составе работающих;
- их средняя численность и доля в цехах и на участках;
- коэффициент управляемости.

Коэффициент управляемости в структурных подразделениях характеризует, например, численность рабочих, находящихся на одного мастера, начальника смены, цеха и т.д.

Особым разделом анализа организационной структуры управления является оценка степени централизации управленческих функций. Этот показатель определяют как в целом по предприятию, так и по отдельным функциональным группам.

Анализ технической оснащенности и методов управления. Он характеризует широту использования в управленческой деятельности научно-технического прогресса (передовой техники), новых методов управления и др.

Анализ начинается с оценки количественных и качественных характеристик техники, применяемой в управлении, уровня ее совершенствования.

Уровень технической оснащенности определяет степень механизации и автоматизации управленческого труда. Ее характеризуют уровень комплексной (или частичной) механизации процесса обработки информации, степень автоматизации обработки информации и подготовки управленческих решений. Именно автоматизация управленческой деятельности создает основу для рассмотрения альтернативных путей развития и принятия оптимальных управленческих решений.

Анализ состава и организации труда работников управления. Его начинают с оценки уровня квалификации работников аппарата управления, ее соответствия современным требованиям производства и науки. Выявляются потребности в повышении квалификации управленческих работников по каждой функциональной группе (бухгалтеров, плановиков и др.), разрабатывают мероприятия по повышению квалификации.

Анализ организации труда работников управления базируется на характеристике процесса управления, функций управления, осуществляемых каждым работником, документов и схемы документооборота.

В процессе анализа выявляются резервы совершенствования технологии процесса управления путем упорядочения состава и потоков документов, их унификации, оперативности обработки, а также резервы совершенствования организации управленческого труда.

Анализ эффективности управления. Основывается на сопоставлении затрат на управление с полученными результатами деятельности предприятия. Рассчитывается показатель эффективности применяемых на предприятии методов управления как отношение объема реализации продукции к величине затрат на управление. Чем выше значение этого показателя, тем эффективнее применяемые на предприятии методы управления. Об эффективности управления также могут свидетельствовать: увеличение производительности труда, увеличение фондоотдачи основных производственных фондов, ускорение оборачиваемости оборотных средств, увеличение прибыли.

7. АНАЛИЗ ОБЪЕМОВ ПРОИЗВОДСТВА И ПРОДАЖ ПРОДУКЦИИ

7.1. ЗАДАЧИ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ АНАЛИЗА

Анализ деятельности организаций (предприятий) начинается с изучения объемов производства и продаж продукции (работ, услуг). При этом анализу производства и реализации продукции уделяется особое внимание, так как главной целью любого предприятия является не просто производство товаров, но и их реализация.

Анализ объемов производства и реализации продукции является важнейшим аспектом функционирования предприятия (организации). От объема, ассортимента, качества выпущенной реализованной продукции напрямую зависят издержки, прибыль, рентабельность, конкурентоспособность и рыночная активность.

Цели управления производством и реализацией продукции связаны с решением таких основных вопросов, как:

- выбор продукции (работ, услуг), которую предприятие может производить, исходя из технико-организационного уровня развития;
- определение видов продукции, наиболее перспективных для предприятия;
- организация продвижения товара на рынке и реклама;
- формирование портфеля заказов и обоснование планов по объему производства;
- поиск рынков сбыта и способов распространения продукции;
- оценка безубыточности объема продаж;
- принятие решения о мерах повышения качества и конкурентоспособности продукции;
- выбор ценовой политики предприятием.

Как видим, перечень решаемых вопросов весьма многообразен. Анализ призван обеспечить решение этих вопросов на основе уже обработанной и систематизированной информации.

Цели анализа могут быть следующими:

- оценка результатов производственно-хозяйственной деятельности для подведения итогов работы и обоснованного ее стимулирования;
- анализ производства и реализации продукции с целью оперативного воздействия на ход производственного процесса;
- анализ выполнения производственной программы для прогнозирования возможных результатов.

Данные анализа могут быть использованы для принятия конкретных управленческих решений:

- при формировании портфеля заказов;
- при составлении уточненного плана производства и увязки его с производственными мощностями;
- при разработке сметы затрат на производство;
- для формирования плана поставок материально-технических ресурсов и ввода в действие основных фондов и производственных мощностей;
- для оценки потребности в трудовых ресурсах.

Для достижения и реализации поставленных целей анализа необходимо решить целый перечень задач, основными из которых являются следующие:

- оценка выполнения плана и динамики показателей производства и реализации продукции, изменений в ее составе и качестве;
- выявление и определение влияния факторов на изменение показателей;
- определение внутривозможных резервов увеличения производства и реализации продукции;
- разработка мероприятий по мобилизации выявленных резервов.

Источниками информации для анализа служат:

- бизнес-план предприятия (организации), оперативные планы производства и отгрузки продукции;
- отчетность по форме № П-1 «Сведения о производстве и отгрузке товаров и услуг»;
- форма № 2 «Отчетность о прибылях и убытках»;
- ведомость № 16 «Движение готовых изделий, их отгрузка и реализация»;
- хозяйственные договоры с покупателями продукции (хозяйственные договоры содержат информацию о номенклатуре, объеме, качестве, комплектности, упаковке, цене, сумме договора, порядке и сроках отгрузки, сроках договора, санкциях за нарушения условий);
- данные первичного бухгалтерского учета, отраженные в учетных регистрах по счетам: «Выпуск продукции», «Готовая продукция», «Продажи».

7.2. ПОКАЗАТЕЛИ ОБЪЕМОВ ПРОИЗВОДСТВА И ПРОДАЖ, ИХ ФОРМИРОВАНИЕ И ВЗАИМОСВЯЗЬ

Основными показателями объема производства являются валовая, товарная и реализованная продукция (рис. 6).

Валовая продукция (ВП) – это стоимость всей произведенной продукции и выполненных работ, включая незавершенное производство.

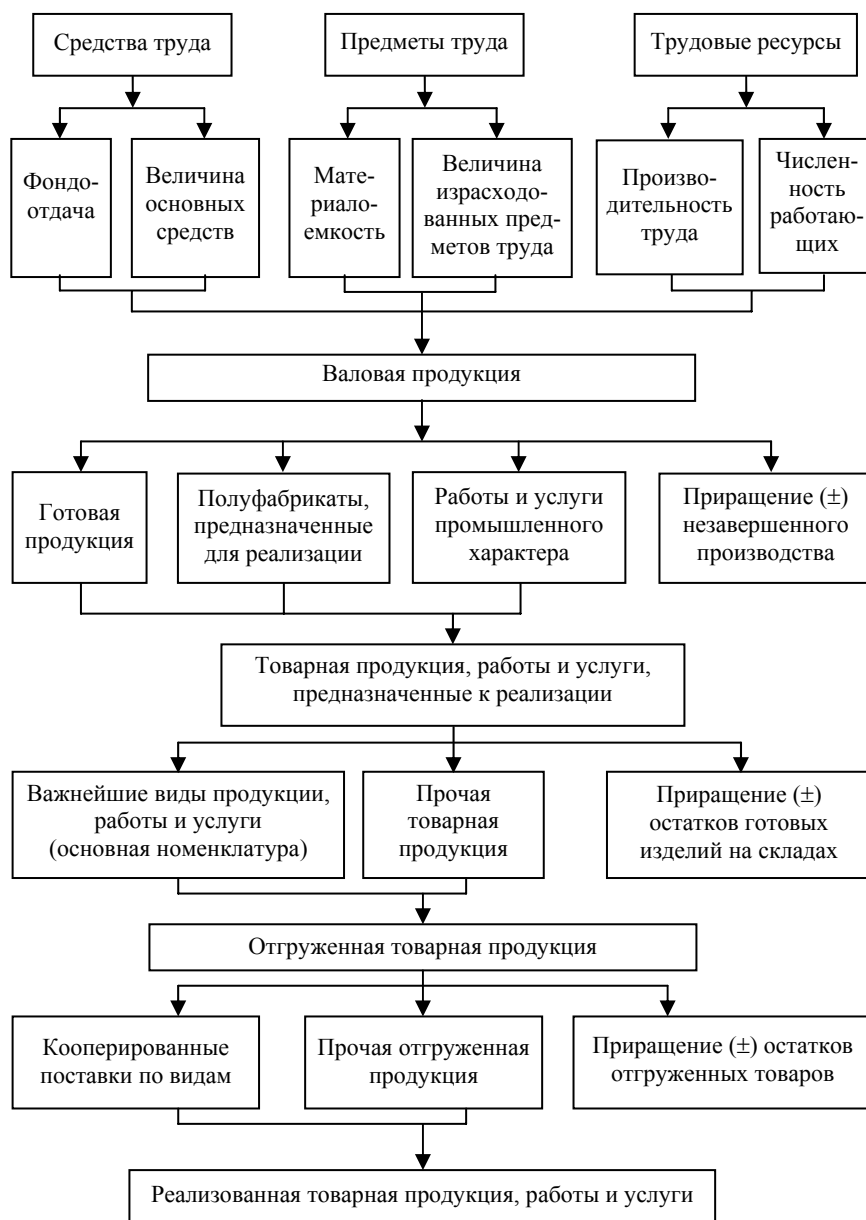


Рис. 6. Принципиальная схема формирования и анализа стоимостных показателей продукции

Товарная продукция (ТП) отличается от валовой тем, что в нее не включаются остатки незавершенного производства и внутрихозяйственный оборот. Выражается в оптовых ценах, действующих в отчетном году.

Реализованная продукция (объем продаж) (РП) – полученная от покупателей выручка за стоимость отгруженной продукции, на которую перешло право собственности.

Все перечисленные показатели взаимосвязаны следующим образом:

$$ВП = ТП + (НЗП_{\text{нп}} + НЗП_{\text{кп}}),$$

где $НЗП_{\text{нп}}$, $НЗП_{\text{кп}}$ – остатки незавершенного производства, полуфабрикатов и инструментов собственного производства соответственно на начало и конец периода.

$$РП = ТП + (ОГП_{\text{нп}} - ОГП_{\text{кп}}),$$

где $ОГП_{\text{нп}}$ – $ОГП_{\text{кп}}$ – остатки готовой продукции на складах соответственно на начало и конец периода.

Для измерения объемов производства и продаж в экономическом анализе используются различные показатели:

- *стоимостные*: полностоимостные (оптовые цены предприятия) и элементностоимостные (нормативная заработная плата, нормативная чистая прибыль и др.);
- *натуральные*;
- *условно-натуральные* (тонны условного топлива, тонны-километры и т.д.);
- *трудовые* (нормо-часы затрат труда).

Необходимым условием является изучение объемов производства как в границах min-max, представляющих временной ряд, так и в пределах неизменных постоянных издержек. Временный ряд составляют: минимально допустимый, максимально допустимый, оптимальный и фактический объемы выпуска и реализации продукции.

При минимально допустимом (безубыточном) объеме реализации достигается равенство доходов и расходов при сложившихся условиях производства и ценах на продукцию.

Максимальный объем обеспечивается при максимальной загрузке производственных мощностей.

Оптимальным объемом продаж считается такой объем, который обеспечивает получение максимальной прибыли при сложившихся условиях производства в определенном ценовом диапазоне.

Объекты анализа представлены на рис. 7.



Рис. 7. Объекты анализа объема производства и продаж продукции (работ, услуг)

7.3. АНАЛИЗ ДИНАМИКИ ОБЪЕМА ГОТОВОЙ И РЕАЛИЗОВАННОЙ ПРОДУКЦИИ

Анализ объема реализации начинается с изучения динамики объема готовой и реализованной продукции.

Анализ динамики объема готовой и реализованной продукции проводится с помощью следующих показателей:

- *базисных темпов роста (прироста)* – определяются по отношению к первому году анализируемого периода;
- *цепных темпов роста (прироста)* – определяются по отношению к предыдущему периоду;
- *среднегодных темпов роста (прироста)* – рассчитываются по среднегеометрической: $T_p = \sqrt[n]{T_{p1} \cdot T_{p2} \cdot T_{p3} \cdot \dots}$.

Анализируя динамику объема реализации продукции (работ, услуг), необходимо учитывать показатели в сопоставимых ценах. Учет показателей в фактически действующих ценах может привести к искажению результатов анализа, попадающих под воздействие стоимостного (ценового) фактора. При этом могут быть использованы следующие приемы:

- перерасчет объема производства продукции за отчетный год по ценам аналогичной продукции базисного периода (используется при относительно небольшой номенклатуре выпускаемой продукции);
- корректировка на агрегатный индекс изменения цен по группе однородных товаров или по отрасли в целом. Агрегатный индекс ($I_{ц}$) имеет вид:

$$I_{ц} = \frac{\sum (K_1 \cdot Ц_1)}{\sum (K_1 \cdot Ц_0)},$$

где K_1 – количество произведенной продукции в отчетном периоде; $Ц_0$ и $Ц_1$ – соответственно цена в предыдущем и отчетном периоде.

С помощью этой формулы сопоставимый с базисным фактический объем выпуска продукции ($ВВП'_{\text{факт}}$) определяется следующим образом:

$$ВВП'_{\text{факт}} = ВВП_{\text{факт}} / I_{ц},$$

где $ВВП_{\text{факт}}$ – фактический объем выпуска продукции в отчетном периоде; $I_{ц}$ – индекс цены.

Динамика изменения объемов производства и реализации продукции оценивается на основе индексов изменения объемных показателей.

На основе анализа индексов изменения объема производства и реализации продукции и сравнения их с индексом инфляции соответствующего периода прошлого года ($I_{\text{инф}}$) можно сделать вывод:

- о динамичном состоянии производства, если $I_{\text{тп}}$ (или $I_{\text{рп}}$) $> I_{\text{инф}}$;
- о стабильном состоянии производства, если $I_{\text{тп}}$ (или $I_{\text{рп}}$) $= I_{\text{инф}}$;
- о состоянии спада производства, если $I_{\text{тп}}$ (или $I_{\text{рп}}$) $< I_{\text{инф}}$.

Устойчивое состояние производства и реализации продукции характеризуется одинаковыми темпами изменения объемов товарной и реализованной продукции и устойчивым соотношением их абсолютных величин. Значительное отклонение в темпах изменения объемных показателей служит индикатором сбоя в производственном процессе или системе сбыта продукции, что может являться основной причиной неплатежеспособности.

Превышение объема товарной продукции над объемом реализации продукции свидетельствует о проблемах сбыта на предприятии. Индикатором этого являются увеличивающиеся запасы готовой продукции на складе.

Превышение объема реализации над товарной продукцией свидетельствует о снижении остатков готовой продукции на складе, об активизации маркетинговой политики или о повышении платежеспособного спроса на выпускаемую продукцию.

7.4. АНАЛИЗ ВЫПОЛНЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРОГРАММЫ ПО АССОРТИМЕНТУ

Для обеспечения более полного удовлетворения потребностей населения необходимо, чтобы организация выполняла план не только по объему продукции, но и по ассортименту (номенклатуре).

Номенклатура – это перечень наименований изделий и их кодов, установленных для соответствующих видов.

Ассортимент – перечень наименований изделий с указанием количества по каждому из них. Различают полный, групповой и внутригрупповой ассортимент. В отличие от перечня наименований продукции (номенклатуры), ассортимент выражается в натуральном измерении по качеству, массе или другой единице измерения.

В условиях, когда субъект хозяйствования разрабатывает планы самостоятельно на основе контрактов (договоров) на поставку продукции, госзаказа, изучения конъюнктуры рынка, анализ выполнения плана позволяет оценить следующее:

- степень выполнения договорных обязательств;
- качество планирования;
- качество менеджмента.

При этом необходимо учитывать то обстоятельство, что планы выпуска продукции как в общем объеме, так и по ассортименту являются исходной базой для составления планов обеспечения организации необходимым сырьем, материалами, комплектующими изделиями, оснащения соответствующим оборудованием, составления штатного расписания и т.п.

Анализ выполнения плана выпуска продукции по ассортименту позволяет установить причины неэффективного использования производственного потенциала организации.

Оценка выполнения плана по ассортименту основывается на сопоставлении планового и фактического выпуска продукции по основным ее видам, включенным в номенклатуру.

Оценка выполнения плана по ассортименту может проводиться несколькими способами:

1. По способу наименьшего процента.

Данный способ является наиболее простым, при котором фактический объем производства каждого вида продукции в натуральном или стоимостном выражении сопоставляется с плановым и определяется выполнением плана (в процентах) по каждой позиции. Наименьший показатель выполнения плана по одной из позиций принимается за уровень выполнения плана или заказа по всему перечню.

2. По удельному весу в общем перечне наименований изделий, по которым выполнен план выпуска продукции.

3. По способу среднего процента, который рассчитывают делением общего фактического выпуска продукции в пределах плана на общий плановый выпуск продукции. При этом продукция, изготовленная сверх плана или не предусмотренная им, не засчитывается в выполнение плана по ассортименту.

Далее анализируются причины невыполнения плана по ассортименту. Они могут быть как внешние, так и внутренние.

К *внешним причинам* относятся:

- конъюнктура рынка;
- изменение спроса на отдельные виды продукции;
- состояние материально-технического обеспечения;
- несвоевременный ввод в действие производственных мощностей предприятия по не зависящим от него причинам

и др.

Внутренние причины связаны:

- с недостатками в организации производства, системе управления и материального стимулирования;
- с плохим состоянием оборудования и его простоями;
- авариями;
- нехваткой электроэнергии;
- низкой культурой производства и т.п.

7.5. АНАЛИЗ СТРУКТУРЫ ПРОДУКЦИИ

В отличие от ассортимента *структура продукции* отражает удельный вес каждого вида или группы изделий в общем объеме выпуска.

Увеличение объема производства (реализации) по одним видам и сокращение по другим видам продукции приводит к изменению ее структуры, т.е. к изменению соотношения отдельных видов или групп изделий в общем объеме выпуска.

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 стоимостном выражении, материалоемкость, себестоимость товарной продукции, прибыль и рентабельность.

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

1. *Метод прямого счета по всем изделиям по изменению удельного веса каждого изделия в общем объеме выпуска.*

$$\Delta \text{ВП(УД)} = K^1 \cdot \left(\sum (\text{УД}_i^1 \cdot \text{Ц}_i^0) - \sum (\text{УД}_i^0 \cdot \text{Ц}_i^0) \right)$$

или

$$\Delta \text{ВП(УД)} = \left(\sum (K_{\text{общ}}^1 \cdot \text{УД}_i^1) - \sum (K_{\text{общ}}^1 \cdot \text{УД}_i^0) \right) \cdot \text{Ц}_i^0,$$

где ВП – выпуск продукции в стоимостном выражении; К – выпуск продукции в натуральном выражении; УД – удельный вес каждого (*i*-го) наименования; Ц – цена за единицу (*i*-го) наименования.

2. *Метод прямого счета по всем изделиям по проценту выполнения плана* основан на том, что при неизменной структуре выпуска объем выпуска по каждому виду изделия возрастает пропорционально итоговому объему.

Объем товарной продукции, пересчитанной на фактический выпуск при плановой структуре, определяется по формуле:

$$\Delta \text{ВП(УД)} = \sum (K_i^1 \cdot \text{Ц}_i^0) - \sum (K_i^0 \cdot \% \text{ВП}_{\text{общ}} \cdot \text{Ц}_i^0),$$

где % ВП_{общ} – процент выполнения плана.

3. *Метод средних цен* основан на определении средневзвешенных цен при плановой и фактической структуре и умножении разницы полученных величин на фактический выпуск.

$$\Delta \text{ВП(УД)} = \sum \left[(\text{УД}_i^1 - \text{УД}_i^0) \cdot \text{Ц}_i^0 \right] \cdot K^1$$

или

$$\Delta \text{ВП(УД)} = \left[\sum (\text{УД}_i^1 \cdot \text{Ц}_i^0) - \sum (\text{УД}_i^0 \cdot \text{Ц}_i^0) \right] \cdot K^1.$$

7.6. АНАЛИЗ РЕЗЕРВОВ РОСТА ОБЪЕМА ПРОИЗВОДСТВА И ПРОДАЖ ПРОДУКЦИИ

Резервы роста объема производства и продаж продукции – это количественно измеримые возможности их увеличения за счет более эффективного использования ресурсов предприятия (факторов производства).

Поиск резервов облегчается при наличии их классификации. Как один из возможных вариантов классификации можно рассмотреть вариант, представленный на рис. 8.



Рис. 8. Классификация внутрипроизводственных резервов роста объема производства и продаж продукции

7.7. АНАЛИЗ РИТМИЧНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА

Различают равномерный (в равные промежутки времени выпуск одинакового количества продукции) и ритмичный выпуск продукции (точное соблюдение плановых, часовых, суточных, месячных графиков производства).

Таким образом, *ритмичность* – это равномерный выпуск продукции в соответствии с графиком в объеме и ассортименте, предусмотренных планом.

Ритмичная работа является основным условием своевременного выпуска и реализации (продажи) продукции, выполнения обязательств по поставкам продукции.

Неритмичность оказывает негативное влияние на все экономические показатели:

- снижает качество выпускаемой продукции;
- увеличивает остатки готовой продукции на складах и как следствие замедляет оборачиваемость капитала;
- за невыполнение поставок по договорам субъект хозяйствования вынужден платить штрафные санкции за несвоевременную отгрузку продукции;
- несвоевременно поступает выручка;
- в начале месяца рабочим платят за простои, а в конце за сверхурочные работы.

Все перечисленные факторы ведут в конечном итоге к повышению себестоимости выпускаемой продукции (работ, услуг), уменьшению суммы прибыли и, как следствие, к ухудшению финансового состояния предприятия.

В оценке выполнения плана по ритмичности используются *прямые* и *косвенные* показатели.

К прямым показателям относятся:

1. *Коэффициент ритмичности*, определяемый делением суммы, которая зачтена в выполнение плана по ритмичности, на плановый выпуск продукции. При этом в выполнение плана по ритмичности засчитывается фактический выпуск продукции, но не более запланированного:

$$K_{\text{ритм}} = \frac{\sum (\text{ВП}_{\text{пл}j} - \text{ВП}_{\text{н}j})}{\sum \text{ВП}_{\text{пл}j}},$$

где $\text{ВП}_{\text{пл}j}$ – плановый выпуск продукции за j -е периоды; $\text{ВП}_{\text{н}j}$ – невыполнение плана по выпуску продукции в j -м периоде.

2. *Коэффициент вариации*, определяемый как отношение среднеквадратичного отклонения от планового задания за сутки, декаду, месяц, квартал) к среднесуточному (среднедекадному, среднемесячному, среднеквартальному) плановому выпуску продукции:

$$K_{\text{вар}} = \frac{\sqrt{\sum \Delta X^2 / n}}{X_{\text{пл}}^{\text{ср}}},$$

где ΔX^2 – квадратичное отклонение от среднедекадного задания; n – число суммарных плановых заданий; $X_{\text{пл}}^{\text{ср}}$ – среднедекадное задание по графику (плану).

3. *Коэффициент аритмичности*, рассчитываемый как сумма положительных и отрицательных отклонений в выпуске продукции от плана за каждый день (неделю, декаду).

Косвенные показатели ритмичности:

- наличие доплат за сверхурочные работы;
- потери от брака;
- уплата штрафов за недопоставку и несвоевременную отгрузку продукции;
- наличие сверхплановых поставок незавершенного производства и готовой продукции на складах.

Причины нарушения ритмичности производства можно разделить на внутренние и внешние.

К *внутренним причинам аритмичности* можно отнести тяжелое финансовое состояние предприятия, низкий уровень организации, технологии и материально-технического обеспечения производственного процесса.

К *внешним причинам* – несвоевременную поставку сырья и материалов поставщиками (срыв договоров), низкую платежную дисциплину и др.

7.8. АНАЛИЗ КАЧЕСТВА ПРОДУКЦИИ

Качество продукции – один из основных факторов, способствующих росту реализации продукции. Это основной показатель конкурентоспособности выпускаемой продукции и предприятия.

Повышение качества продукции, как правило, требует дополнительных затрат и увеличивает себестоимость единицы продукции. Рост объема выпуска за счет качества отражается через себестоимость, цену, прибыль и является объектом экономического анализа.

Под качеством продукции понимается совокупность полезных потребительских свойств продукта труда, обуславливающих его способность удовлетворять определенные потребности человека и общества.

Количественная характеристика одного или нескольких свойств продукции, составляющих ее качество, называется *показателем качества*. Показатели качества характеризуют параметрические, потребительские, технологические, дизайнерские свойства изделия, уровень его стандартизации и унификации, надежность и долговечность. Различают обобщающие, индивидуальные и косвенные показатели качества.

К *обобщающим показателям* относятся:

- удельный вес новых изделий в общем объеме продукции;
- удельный вес продукции, впервые изготовленной в России, в общем объеме продукции;
- удельный вес продукции, сертифицированной в соответствии с международными стандартами качества, в общем ее объеме;
- удельный вес продукции, сертифицированной в соответствии с национальными стандартами, в общем ее объеме и др.

Индивидуальные показатели характеризуют отдельные свойства продукции. К ним относятся показатели:

- назначения, характеризующие полезный эффект от использования продукции по назначению;
- надежности (безотказность, сохраняемость, долговечность, ремонтпригодность);
- технологичности, характеризующие эффективность конструкторско-технологических решений (материалоемкость, трудоемкость, энергоемкость);
- эргономичности, отражающие удобство и комфорт потребления;
- безопасности, оценивающие степень безопасности при эксплуатации;
- эстетичности, отражающие рациональность формы и совершенство исполнения;
- экологичности и т.д.

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

Задачами анализа качества произведенной продукции являются:

- выполнение плана по уровню показателей качества произведенной продукции;
- изучение динамики показателей качества;
- изучение причин изменения показателей качества;
- влияние повышения качества продукции на стоимостные показатели деятельности предприятия.

Для обобщенной оценки выполнения плана по качеству продукции используются разные методы, в том числе *балльный*. Его сущность состоит в следующем: определяется средневзвешенный балл качества продукции и путем сравнения фактического и планового его уровня находится процент выполнения плана по качеству.

По продукции, качество которой характеризуется сортом, рассчитывается доля продукции каждого сорта в общем объеме производства, коэффициент сортности, средневзвешенная цена изделия в сопоставимых ценах.

Средний коэффициент сортности можно определить двумя способами:

- 1) отношением количества продукции первого сорта к общему количеству;
- 2) отношением стоимости продукции всех сортов к возможной стоимости продукции по цене первого сорта.

Влияние изменения качества продукции на стоимостные показатели работы организации рассчитывается следующим образом:

$$BP = K_1 \cdot (\Pi_1 - \Pi_0);$$

$$ПР = K_1 \cdot (\Pi_1 - \Pi_0) - K_1 \cdot (C_1 - C_0),$$

где K_1 – объем реализации продукции повышенного качества; Π_1 и Π_0 – цена изделия соответственно после и до изменения качества; C_1 и C_0 – себестоимость единицы продукции соответственно после и до повышения качества.

Экономический эффект от повышения качества продукции достигается в результате установления более высокой цены на нее. При реализации продукции повышенного качества, как правило, возрастает ее себестоимость за счет применения более качественных дорогостоящих материалов и сырья, закупки нового современного оборудования, инструментов, установления более высокой оплаты труда за производство продукции повышенного качества, увеличения косвенных расходов (например, в результате разработки и внедрения технико-экономических мероприятий по повышению качества продукции). Поэтому высокие цены за продукцию повышенного качества зачастую бывают обоснованными.

Различают следующие виды качества:

- *высокое* – товар превосходит по своим характеристикам аналоги, цена на товар высокая;
- *конкурентоспособное* – товар соответствует качественным характеристикам аналогов, цена средняя;
- *низкое* – товар уступает по качественным характеристикам аналогов, цена низкая;
- *неконкурентоспособное* – качество товара либо устарело, либо не выдерживает стандартов, необходимо снять товар с производства.

Повышение требований рынка к потребляемой продукции, а также усложнение процессов, происходящих в производстве, заставляют предприятие изменять подход к проблеме качества. В настоящее время уже недостаточно контролировать качество конечного продукта и отдельных составляющих производственного процесса. Необходимым условием выживания в конкурентной борьбе стало создание *системы качества*, охватывающей все стадии производства, которые оказывают влияние на качество готового изделия – от заключения контракта с поставщиками материалов до сбыта готовой продукции.

Система качества – это совокупность организационной структуры, методик, процессов и ресурсов, необходимых для общего управления качеством продукции.

Действие данной системы распространяется на все этапы жизненного цикла продукции, образуя «петлю качества». «Петля качества» – это модель взаимосвязанных видов деятельности, влияющих на качество на разных стадиях: от определения потребностей до оценки их удовлетворения. Система качества разрабатывается с учетом конкретной деятельности предприятия, но в любом случае она должна охватывать все стадии «петли качества»:

- маркетинг, поиск и изучение рынка;
- проектирование и (или) разработку технических требований к продукции;
- материально-техническое обеспечение;
- подготовку и разработку производственных процессов;
- производство;
- контроль и испытание;
- упаковку и хранение;
- реализацию и распространение продукции;
- монтаж и эксплуатацию;
- помощь и обслуживание;
- утилизацию после использования изделия.

Система качества призвана обеспечивать управление им на всех стадиях «петли качества», участие всего коллектива работников в достижении качества конечной продукции, взаимосвязь деятельности по повышению качества и снижению затрат, обязательность выявления дефектов в устранении вызвавших их причин.

8. АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ФОНДОВ

8.1. ЗАДАЧИ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ АНАЛИЗА

Основные средства (фонды) – один из важнейших факторов любого производства. Их состояние и эффективное использование прямо влияет на конечные результаты хозяйственной деятельности организации. Рациональное использование основных фондов и производственных мощностей организации способствует улучшению всех технико-экономических показателей, в том числе увеличению выпуска продукции, снижению ее себестоимости, трудоемкости изготовления.

Основные фонды классифицируются:

1. В зависимости от характера участия в процессе производства:

– *производственные основные фонды* – функционируют в сфере производства;

– *непроизводственные основные фонды* – функционируют в сфере удовлетворения социально-бытовых и культурных потребностей работников.

2. В зависимости от характера воздействия на предмет труда в процессе его превращения в готовую продукцию:

– *активные* (машины, оборудование) – обеспечивают производство и характеризуют производственные возможности предприятия по выпуску изделий, осуществлению работ;

– *пассивные* (здания, сооружения, транспорт) – только обеспечивают нормальное функционирование активной части основных производственных фондов, создают благоприятные условия для труда работающих.

К основным *задачам анализа* основных производственных фондов и эффективности их использования относятся следующие:

- анализ состава, структуры, движения и состояния основных производственных фондов;
- установление обеспеченности предприятия и его структурных подразделений основными фондами;
- оценка выполнения плана по вводу в действие, обновлению, модернизации и реконструкции основных производственных фондов;
- анализ эффективности использования основных производственных фондов;
- выявление резервов повышения эффективности использования основных производственных фондов.

Информационная база для решения названных задач может быть сформирована на основе данных Бухгалтерского баланса (форма № 1), приложения к Бухгалтерскому балансу (форма № 5), сведений, содержащихся в следующих источниках:

- форме № 11 статистической отчетности «Сведения о наличии и движении основных фондов (средств) и других нефинансовых активов» (годовая);
- форме № П-2 статистической отчетности «Сведения об инвестициях»;
- карточках учета основных средств;
- инвентаризационных ведомостях и приложениях к карточкам учета;
- распорядительных документах по учетной и налоговой политике;
- бизнес-плане;
- плане технического развития предприятия;
- на соответствующих счетах синтетического и аналитического бухгалтерского учета.

8.2. АНАЛИЗ СОСТАВА И ДВИЖЕНИЯ ОСНОВНЫХ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ФОНДОВ

Данный анализ обычно начинается с оценки объема основных средств, их динамики и структуры. Оценка основных производственных фондов проводится в следующих формах:

1. *Натуральной* – для определения технического состава основных производственных фондов, производственной мощности организации, степени использования оборудования и других целей.

2. *Денежной* – для определения общего объема планирования расширенного воспроизводства, определения степени износа и размера амортизации.

Денежную оценку основных производственных фондов производят:

а) *по первоначальной стоимости*. Цель анализа – обоснование целесообразности инвестиций, подготовка к купле-продаже, лизингу; подход бухгалтерского учета – стоимость в момент постановки на баланс с учетом переоценки;

б) *по восстановительной стоимости*. Цель анализа – определение рыночной стоимости; экономический подход – текущая стоимость аналогичного объекта с учетом морального износа; подход бухгалтерского учета – издержки воспроизводства без учета морального износа;

в) *по остаточной стоимости*. Цель анализа – обоснование стоимости объектов, бывших в эксплуатации; определение действительной стоимости залога и страховой премии; экономический подход – текущая стоимость с учетом реального состояния объекта; подход бухгалтерского учета – первоначальная стоимость за вычетом износа, начисленного по нормам амортизации;

г) *по ликвидационной стоимости*. Цель анализа – определение стоимости бывшего в эксплуатации объекта, частично утратившего полезные свойства и качества; экономический подход – стоимость демонтажа и элементов, пригодных к использованию в любой момент эксплуатации; подход бухгалтерского учета – стоимость полностью изношенного объекта в момент списания;

д) по инвестиционной стоимости. Цель анализа – определение эффективности инвестиций; экономический подход – действительная рыночная стоимость объекта с учетом затрат его воспроизводства, цен на аналогичные объекты и предполагаемой расчетной доходности; подход бухгалтерского учета – первоначальная или восстановительная стоимость.

После общей оценки изменения стоимости основных фондов следует изучить динамику структуры основных фондов. Она зависит от характера и особенностей производства, типа его организации (серийное, массовое, индивидуальное), технологии, уровня специализации и кооперации как производства в целом, так и его подразделений.

Структура основных производственных фондов – это соотношение отдельных видов основных производственных фондов в их общей стоимости.

В ходе анализа необходимо выявить, как изменилась структура основных производственных фондов в результате ввода в действие новых мощностей, модернизации старых фондов, совершенствования технологических процессов и связанного с ним более рационального размещения на производственных площадях. Для этого нужно стоимость и удельный вес отдельных групп основных производственных фондов на конец года сопоставить с соответствующими показателями на начало года.

Необходимые сведения для проведения анализа по данному направлению можно получить из формы № 5 бухгалтерской отчетности и формы № 11 статистической отчетности, в которых в развернутом виде приводятся данные о наличии на начало и на конец года основных производственных фондов в целом и по отдельным группам: здания, сооружения, передаточные устройства, машины и оборудование, транспортные средств и др.

В процессе анализа выявляется удельный вес стоимости активной и пассивной части. Последовательное увеличение доли активной части в общей стоимости основных производственных фондов является прогрессивной тенденцией, обеспечивающей рост фондоотдачи, производительности труда и объема производства.

Как уже отмечалось выше, прирост основных фондов обуславливается в основном вводом в действие новых объектов. Поэтому при проведении анализа следует выяснить степень выполнения плана ввода в эксплуатацию основных фондов и установить влияние выполнения этого плана на объем продукции.

Важное значение имеет анализ изучения движения основных производственных фондов, для этого рассчитываются следующие показатели:

– коэффициент поступления (ввода):

$$K_{\text{пост}} = \frac{\text{Стоимость поступивших основных фондов}}{\text{Стоимость основных фондов на конец периода}};$$

– коэффициент обновления:

$$K_{\text{обн}} = \frac{\text{Стоимость введенных в эксплуатацию новых основных фондов}}{\text{Стоимость основных фондов на конец периода}};$$

– коэффициент интенсивности обновления:

$$K_{\text{инт}} = \frac{\text{Стоимость основных фондов, поступивших за год}}{\text{Стоимость основных фондов, выбывших за год}};$$

– коэффициент выбытия:

$$K_{\text{выб}} = \frac{\text{Стоимость выбывших основных фондов}}{\text{Стоимость основных фондов на начало периода}};$$

– коэффициент прироста:

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

– коэффициент ликвидации:

$$K_{\text{лик}} = \frac{\text{Стоимость ликвидационных основных фондов}}{\text{Стоимость основных фондов на начало периода}}.$$

Эти показатели исчисляются по всей совокупности основных производственных фондов, отдельным их группам. При проведении анализа указанные коэффициенты следует рассматривать взаимосвязано.

8.3. АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ ОСНОВНЫХ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ФОНДОВ

Наряду с показателями объема, структуры и движения основных фондов важное значение имеют показатели технического состояния.

Анализируя техническое состояние основных производственных фондов, необходимо в первую очередь определить уровень и динамику их физического и морального износа, поскольку от этого в значительной мере зависят производительность оборудования и фондоотдача всех основных фондов.

Показателем степени изношенности основных фондов является *коэффициент износа*, который определяется по следующей формуле:

$$K_{\text{изн}} = \frac{\text{Сумма начисленного износа основных фондов}}{\text{Первоначальная стоимость основных фондов}}.$$

Необходимые для расчета данные приводятся в форме № 5. Используя данные бухгалтерского учета, можно исчислять коэффициенты изношенности не только в целом для всех основных фондов, но и для отдельных групп, что позволит более детально охарактеризовать техническое состояние различных видов основных средств.

Сопоставляя коэффициенты изношенности на конец и начало года, а также за предыдущие годы, можно проследить изменение степени изношенности основных фондов за изучаемый период. Возрастание уровня износа может быть обусловлено амортизацией, приобретением или получением основных фондов с уровнем износа большим, чем средний по предприятию, а главное – низкими темпами обновления основных фондов, невыполнением планов ввода в действие объектов капитального строительства, модернизации оборудования.

Помимо физического износа основные фонды, и в первую очередь производственное оборудование, изнашиваются морально, т.е. устаревают раньше, чем наступает их полный физический износ. Предприятие должно постоянно заботиться о своевременной замене или модернизации оборудования и внедрении новых технических средств.

Для анализа состояния основных фондов может использоваться *коэффициент годности*, рассчитываемый по следующей формуле:

$$K_{\text{год}} = \frac{\text{Остаточная стоимость основных фондов}}{\text{Первоначальная стоимость основных фондов}}.$$

Коэффициент годности может быть рассчитан и как разность между единицей или 100 % и коэффициентом износа:

$$K_{\text{год}} = 1 - K_{\text{изн}}.$$

Важнейшей характеристикой технического состояния основных фондов, позволяющей в значительной мере судить о возможностях их использования и необходимости замены, является возрастной состав их активной части, в том числе рабочих машин и оборудования. При оценке исходят из того, что оптимальный срок службы большинства видов производственного оборудования не должен превышать 7 (максимум 10) лет. В пределах этого срока оборудование считается морально новым, а оборудование, служащее от 10 до 20 лет, – стареющим, подлежащим модернизации или усовершенствованию. В особую группу выделяется производственное оборудование, срок службы которого превышает 20 лет – это устаревшее оборудование, которое не может обеспечить должного уровня фондоотдачи и должно быть в кратчайшие сроки заменено или реконструировано.

Для анализа возрастного состава оборудования его группируют по видам и срокам службы, определяют удельный вес каждой возрастной группы в общем количестве единиц действующего оборудования. Фактические сроки службы нужно сопоставить с нормативными по видам важнейшего оборудования или с аналогичными показателями за предыдущие отчетные периоды, что позволит сделать вывод об уровне морального износа оборудования и основных направлениях его снижения, судить о резервах производственных мощностей.

8.4. АНАЛИЗ ОБЕСПЕЧЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ОСНОВНЫМИ ПРОИЗВОДСТВЕННЫМИ ФОНДАМИ

Обеспеченность основными фондами в целом, а также отдельными видами машин и механизмов устанавливается сравнением фактического их наличия с плановой потребностью, необходимой для выполнения плана по выпуску продукции.

При проведении анализа обеспеченности организации основными фондами необходимо также охарактеризовать уровень фондовооруженности труда и ее динамику. *Показатель фондовооруженности труда* (ФВ) рассчитывается по формуле:

$$\text{ФВ} = \frac{\text{Остаточная стоимость основных фондов}}{\text{Среднегодовая списочная численность работников}} \\ \text{(или рабочих в наиболее заполненной смене)}.$$

Сопоставляя уровень этого показателя с планом и уровнем предыдущих лет, можно проследить тенденцию его развития. Уровень фондовооруженности труда возрастает, в основном, за счет ввода в эксплуатацию новых производственных мощностей, т.е. увеличения средней годовой стоимости основных фондов. При этом немаловажным фактором его роста может являться и сокращение численности рабочих в наиболее заполненной смене за счет внедрения многостаночного обслуживания, освоения смежных профессий, широкой механизации и автоматизации производства.

Уровень фондовооруженности труда оказывает влияние на уровень производительности труда. В ходе анализа определяется соотношение темпов роста фондовооруженности труда и производительности труда:

- планируемые темпы роста фондовооруженности и производительности труда к предыдущему году;
- фактические темпы роста фондовооруженности и производительности труда по отношению к предыдущему году;
- фактические темпы роста по сравнению с планом.

Полученные результаты (отклонения) характеризуют величину опережения или отставания. Желательно, чтобы темпы роста производительности труда опережали темпы роста фондовооруженности.

8.5. АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОСНОВНЫХ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ФОНДОВ

Эффективность использования основных производственных фондов характеризуется системой обобщающих и частных показателей.

Обобщающие показатели отражают уровень использования всей совокупности основных производственных фондов организации и ее производственных подразделений.

Частные показатели дают оценку применения отдельных видов основных фондов или характеризуют какую-либо сторону их функционирования в производственном процессе.

К обобщающим показателям относятся:

- фондоотдача основных производственных фондов;
- фондоемкость основных производственных фондов;
- фондорентабельность основных фондов;
- относительная экономия основных фондов.

Показатель *фондоотдачи* (ФО) определяется как отношение стоимости произведенной продукции (работ, услуг) в ценах предприятия-изготовителя (ТП) к средней стоимости основных производственных фондов (ОПФ) за анализируемый период:

$$\text{ФО} = \text{ТП} / \text{ОПФ}.$$

Фондоотдача показывает, сколько продукции (работ, услуг) получает предприятие с каждого рубля (100 р., 1000 р.), вложенного в основные фонды. Показатель может исчисляться и в натуральных измерителях при выпуске однородной продукции. Он более точно характеризует эффективность использования основных производственных фондов.

Показатель *фондоемкости* (ФЕ) определяется отношением средней стоимости основных производственных фондов к стоимости произведенной продукции в ценах предприятия-изготовителя:

$$\text{ФЕ} = \text{ОПФ} / \text{ТП}.$$

Данный показатель является обратным показателем фондоотдачи. Он отражает стоимость основных производственных фондов, приходящихся на рубль (100 р., 1000 р.) стоимости произведенной продукции.

Показатель *фондорентабельности* ($R_{\text{опф}}$) определяется отношением прибыли, полученной предприятием от продажи продукции (ПР) к средней стоимости основных производственных фондов:

$$R_{\text{опф}} = \text{ПР} / \text{ОПФ}.$$

В процессе анализа изучается динамика перечисленных показателей, выполнение плана по их уровню, проводятся межхозяйственные сравнения. С целью более глубокого анализа эффективности использования основных производственных фондов показатель фондоотдачи определяется по всем основным фондам, фондам производственного назначения, активной их части.

При расчете показателей эффективности использования основных производственных фондов следует иметь в виду, что в стоимости основных фондов учитываются собственные и арендованные средства; не учитываются «законсервированные» основные фонды, а также сданные в аренду другим предприятиям.

Рост эффективности использования основных производственных фондов приводит к *относительной экономии* (*высвобождению*) *основных производственных фондов* ($\pm \Delta_{\text{опф}}$). Она определяется следующим образом:

$$\pm \Delta_{\text{опф}} = \text{ОПФ}_1 - \text{ОПФ}_0 \cdot I_V,$$

где ОПФ_1 и ОПФ_0 – стоимость основных производственных фондов соответственно за анализируемый и базовый периоды; I_V – индекс объема продукции (работ, услуг).

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

8.6. ФАКТОРНЫЙ АНАЛИЗ ФОНДООТДАЧИ ОСНОВНЫХ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ФОНДОВ

Фондоотдача – обобщающий показатель использования производственных фондов. На величину и динамику фондоотдачи влияют многие факторы. Совокупность факторов и их соподчиненность показаны на рис. 9.

Факторами первого уровня, влияющими на фондоотдачу основных производственных фондов, являются: изменение доли активной части фондов в общей их сумме; изменение фондоотдачи активной части фондов:

$$\text{ФО} = \text{УД}_a \cdot \text{ФО}_a.$$

Фондоотдача активной части фондов непосредственно зависит от его структуры, времени работы и среднечасовой выработки. Для анализа можно использовать следующую факторную модель:

$$\text{ФО}_a = \frac{K \cdot T_{\text{ед}} \cdot \text{СЧВ}}{\text{ОПФ}_a}.$$



Рис. 9. Схема факторной модели фондоотдачи

Факторную модель фондоотдачи оборудования можно расширить, если время работы единицы оборудования представить в виде произведения количества отработанных дней (D), коэффициента сменности ($K_{см}$) и средней продолжительности смены (Π):

$$\Phi O_a = \frac{K \cdot D \cdot K_{см} \cdot \Pi \cdot СЧВ}{ОПФ_a}$$

Резервом роста фондоотдачи на предприятии является увеличение доли машин и оборудования в общей стоимости основных производственных фондов и связанных с ним факторов.

При проведении анализа, кроме определения влияния различных факторов на фондоотдачу, изучают воздействие самого показателя фондоотдачи и взаимосвязанных с ним факторов на изменение объема выпуска продукции.

Факторную модель зависимости объема выпуска продукции от фондоотдачи и стоимости основных производственных фондов строят следующим образом:

$$ТП = ОПФ \cdot \frac{ТП}{ОПФ} = ОПФ \cdot \Phi O$$

или

$$ТП = ОПФ \cdot \frac{ТП}{ОПФ} \cdot \frac{ВП}{ОПФ_a} = ОПФ \cdot УД \cdot \Phi O_a$$

Влияние названных факторов на изменение объема выпуска продукции определяют одним из приемов элиминирования.

Для более эффективного использования основных фондов предприятие может осуществить следующие мероприятия:

- ввод в действие не установленного оборудования, его замена и модернизация;
- сокращение целодневных и внутрисменных простоев – реализация данного направления может быть достигнута путем ведения прогрессивных организационных и технологических мероприятий;
- повышение коэффициента сменности, которое может быть достигнуто применением оптимального графика работы организации, включающего эффективный план проведения ремонтных и наладочных работ;
- более интенсивное использование оборудования;
- внедрение мероприятий научно-технического прогресса;
- повышение квалификации рабочего персонала, которое обеспечивает более профессиональное и эффективное обращение с оборудованием;
- экономическое стимулирование основных и вспомогательных рабочих, предусматривающее зависимость зарплаты от выпуска и качества произведенной продукции.

9. АНАЛИЗ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ

9.1. ЗАДАЧИ, ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ АНАЛИЗА

Достаточная обеспеченность организации необходимыми трудовыми ресурсами, их рациональное использование имеют большое значение для увеличения объема реализации продукции, прибыли и ряда других экономических показателей, а также для повышения эффективности финансово-хозяйственной деятельности организации.

Всесторонний анализ трудовых ресурсов является залогом выявления скрытых хозяйственных резервов. Поэтому основными задачами анализа являются следующие:

- анализ численности, состава, структуры и уровня квалификации персонала;
- оценка обеспеченности организации персоналом требуемой квалификации, оценка будущих потребностей;
- анализ динамики и причин движения трудовых ресурсов;
- анализ эффективности использования трудовых ресурсов;
- выявление резервов повышения производительности труда;
- анализ эффективности использования средств, направляемых на оплату труда;
- определение соотношения темпов роста производительности труда и заработной платы.

Источниками информации для анализа служат:

- бизнес-план предприятия (производственный и организационный план);
- план по труду;
- форма № П-4 «Сведения о численности, заработной плате и движении работников по видам деятельности»;
- первичные документы синтетического и аналитического бухгалтерского учета;
- данные табельного учета и отдела кадров;
- форма № 1-Т «Сведения о численности и заработной плате работников по видам деятельности»;
- другая отчетность, связанная с трудовыми ресурсами организации и ее производственных подразделений и служб в зависимости от поставленных аналитиком целей и задач.

9.2. АНАЛИЗ СОСТАВА И СТРУКТУРЫ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ

К трудовым ресурсам относится та часть населения, которая обладает необходимыми физическими данными, знаниями и навыками труда в соответствующей отрасли.

Трудовые ресурсы организации характеризуются системой показателей, среди которых важное место занимают показатели состава персонала и его структуры.

Общий численный состав работающих (общая численность) складывается из численности наемных работников всех категорий.

Списочный состав работающих (списочная численность) – получается в результате исключения из общей численности работающих, находящихся в административных отпусках без оплаты или проходящих военную службу.

По составу персонал организации в промышленности делится на *промышленно-производственный персонал (ППП)* и *непромышленный*.

Непосредственное участие в изготовлении продукции принимает ППП, который состоит из следующих категорий.

К рабочим относятся лица, непосредственно занятые в процессе создания материальных ценностей, а также занятые ремонтом, перемещением грузов, перевозкой пассажиров.

К руководителям относятся работники, занимающие должности руководителей предприятия и их структурных подразделений. К ним относятся директора, начальники, управляющие, заведующие, председатели, командиры, мастера, инспекторы.

К специалистам относятся работники, занятые инженерно-техническими, экономическими и другими работами: администраторы, бухгалтера, диспетчеры, конструкторы, технологи и т.д.

К служащим относятся работники, осуществляющие подготовку и оформление документации, учет и контроль, хозяйственное обслуживание.

Состав ППП изучается с помощью группировки численности по профессиям, уровню образования, стажу работы, полу. При анализе состава инженерно-технических работников по уровню образования выделяются специалисты с высшим, незаконченным высшим и средним техническим образованием. Рабочих можно группировать по полу, возрасту, стажу работы, профессиям, квалификации.

В процессе анализа необходимо изучать изменение структуры. Анализ можно проводить по многим параметрам.

Структура численности ППП зависит от специфики отрасли промышленности, специализации и масштабов производства, ассортимента выпускаемой продукции.

Рост удельного веса рабочих свидетельствует при прочих равных условиях о качественном изменении структуры ППП. Факторами, определяющими увеличение доли рабочих в общей численности, является структура управления организацией, автоматизация системы управления организацией, квалификация и профессиональный уровень работников.

Увеличение доли ИТР является следствием улучшения организации производства, внедрения автоматических производственных линий, усложнения отдельных параметров выпускаемых изделий.

Анализ структуры персонала *по возрасту и стажу работы* обычно проводится на предприятии для оценки стабильности кадров и прогнозирования значения этого показателя в будущем.

Анализ структуры персонала организации *по полу* позволяет определить традиционно женские или традиционно мужские профессии и специальности, а также выявить негативные с социальной точки зрения стратегии, применяемые на некоторых предприятиях (преимущественный прием на работу женщин для удержания более низкого уровня заработной

платы, отказ от приема на работу женщин, чтобы избежать пропусков ими работы в связи с необходимостью ухода за детьми).

Важными параметрами для оценки структуры персонала организации являются его профессиональные характеристики, особенно квалифицированный уровень.

9.3. АНАЛИЗ ДВИЖЕНИЯ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ

Для характеристики движения трудовых ресурсов рассчитывают и анализируют динамику следующих показателей:

– коэффициент оборота по приему рабочих определяется отношением общего числа принятых на работу в течение отчетного периода к среднесписочной численности работников за этот период;

– коэффициент оборота по выбытию рассчитывается отношением общего числа выбывших в течение периода к среднесписочной численности работников за этот период;

– коэффициент текучести кадров определяется как отношение количества уволившихся по собственному желанию, за нарушения дисциплины и прогулы (кроме ушедших в армию и на пенсию) к среднесписочной численности работников за период;

– коэффициент постоянства персонала предприятия рассчитывается отношением количества работников, состоящих в списочном составе весь отчетный год, к среднесписочной численности работников за отчетный год.

Особое внимание при анализе движения персонала уделяют причинам увольнения работников. Все возможные причины увольнения подразделяются на две группы:

- увольнения, «желаемые» организацией (сокращение кадров, индивидуальные увольнения в соответствии с Трудовым кодексом РФ, переводы по службе или замены);
- увольнения, «не желаемые» организацией (естественная убыль в результате смерти, выход в отставку или уход на пенсию, индивидуальные увольнения по собственному желанию).

Анализ причин увольнения требует изучения ситуации в организации. Сокращение кадров может происходить в результате сокращения масштабов производства, перепрофилирования предприятия, банкротства и т.д.

Основные причины текучести кадров:

- низкая заработная плата;
- тяжелый и непрестижный труд;
- отсутствие карьерного роста;
- социальная незащищенность работников и т.д.

9.4. АНАЛИЗ ОБЕСПЕЧЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ТРУДОВЫМИ РЕСУРСАМИ

Обеспеченность организации трудовыми ресурсами определяется сравнением фактического количества работников по категориям и профессиям с плановой потребностью.

К анализу привлекают данные о среднесписочной численности работающих по категориям:

Персонал – в с е г о.

В том числе:

1. ППП, из него:

Рабочие.

Служащие – в с е г о.

В том числе:

Руководители.

Специалисты.

Другие работники, относящиеся к служащим.

2. Непромышленный персонал.

В ходе анализа проводится анализ соответствия выполняемой работы квалификации рабочих. С этой целью сравнивается *средний тарифный разряд работ со средним разрядом рабочих*, выполняющих эти работы.

Прежде всего составляется группировка в виде матрицы, а затем рассчитывается средний тарифный разряд как среднее арифметическое взвешенное отдельно для рабочих и отдельно для работ.

Если фактический средний тарифный разряд рабочих ниже планового и ниже среднего тарифного разряда работ, то это может привести к выпуску менее качественной продукции.

Если средний разряд рабочих выше среднего тарифного разряда работ, то рабочим необходимо производить доплату за использование их на менее квалифицированных работах, что ведет к перерасходу фонда заработной платы.

Если организация расширяет свою деятельность, увеличивает производственные мощности, создает новые рабочие места, то необходимо определить дополнительную потребность в трудовых ресурсах по категориям и профессиям и источники их привлечения.

Резерв увеличения выпуска продукции за счет создания дополнительных рабочих мест определяется умножением их прироста на фактическую среднегодовую выработку одного рабочего:

$$P\uparrow VP = P\uparrow Q_{pm} \cdot СВ_{\phi},$$

где $P\uparrow VP$ – резерв увеличения выпуска продукции; $P\uparrow Q_{pm}$ – резерв увеличения количества рабочих мест; $СВ_{\phi}$ – фактическая среднегодовая выработка рабочего.

9.5. АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ

Показатели обеспеченности трудовыми ресурсами еще не характеризуют степень их использования, а, следовательно, не могут являться факторами, непосредственно влияющими на объем выпускаемой продукции. Выпуск продукции зависит не столько от численности работающих, сколько от количества затраченного на производство труда, определяемого количеством рабочего времени; от эффективности общественного труда, его производительности.

Традиционно для оценки эффективности использования трудовых ресурсов применяется показатель производительности труда.

Производительность труда определяется количеством продукции, которую производит рабочий за единицу времени (выработка), или количеством времени, затрачиваемым на изготовление единицы продукции (трудоемкость).

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

К *обобщающим показателям* относятся среднегодовая, среднедневная и среднечасовая выработка продукции одним рабочим, а также среднегодовая выработка продукции на одного работающего в стоимостном выражении.

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

Вспомогательные показатели характеризуют затраты времени на выполнение единицы определенного вида работ или объем выполненных работ на единицу времени.

Каждый из перечисленных выше показателей эффективности использования трудовых ресурсов имеет свое значение. Их комплексное применение позволяет глубже анализировать отдельные субъекты хозяйствования и их подразделения.

Анализ производительности труда осуществляется в следующей последовательности:

- оценивают выполнение плана и динамику производительности труда (все показатели производительности труда сравниваются в динамике с планом (прогнозом), с передовыми предприятиями отрасли, конкурентами);
- изучают взаимосвязь между различными показателями производительности труда (рис. 10);
- определяется влияние различных факторов на производительность труда;
- выявляют резервы увеличения производительности труда.

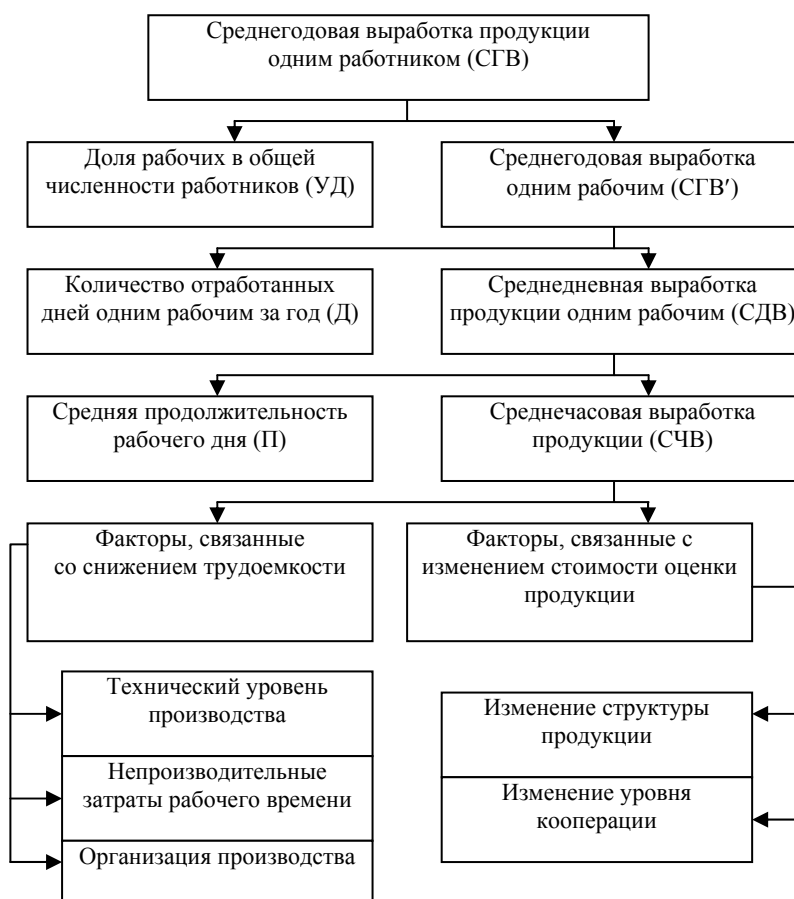


Рис. 10. Схема взаимосвязи факторов, определяющих среднегодовую выработку продукции работником

Наиболее обобщающим показателем производительности труда является *среднегодовая выработка продукции одним работающим* (ГВ). Этот показатель в настоящее время является официальным показателем производительности труда. Его величина зависит не только от выработки рабочих, но и от удельного веса последних в общей численность промышленно-производственного персонала, а также от количества отработанных ими дней и продолжительности рабочего дня.

Факторная модель будет иметь следующий вид:

$$СГВ = УД \cdot Д \cdot П \cdot СЧВ.$$

Рост производительности труда способствует экономии численности работников организации ($\mathcal{E}_ч$), которая рассчитывается следующим образом:

$$\mathcal{E}_ч = Ч_1 - Ч_0 \cdot I_V,$$

где $Ч_1$ и $Ч_0$ – среднесписочная численность работников соответственно за анализируемый и базовый период; I_V – индекс объема выпущенной продукции (работ, услуг).

9.6. АНАЛИЗ РЕЗЕРВОВ ПОВЫШЕНИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА

Многочисленные взаимосвязанные факторы повышения показателей производительности труда можно условно объединить в следующие основные группы, характеризующие:

- повышение технического уровня технологических систем (входит все, что определяется современным НТП);
- повышение организационного уровня, т.е. улучшение организации производства, рациональное размещение производительных сил, специализация предприятий и отраслей промышленности, наиболее полное использование имеющегося оборудования, ритмичности производства и др.;
- совершенствование организации труда, т.е. улучшение использования трудовых ресурсов (повышение квалификации кадров, образовательного уровня трудящихся, укрепление трудовой дисциплины и совершенствование системы заработной платы, нормирования труда и личной материальной заинтересованности всех работников).

В ходе выявления резервов повышения производительности труда обязательно анализируются среднегодовая выработка (как одного из основных показателей производительности труда) и фактор, от которого зависит уровень среднедневной и среднечасовой выработки рабочих.

Резервы увеличения среднечасовой выработки определяются следующим образом:

$$\begin{aligned} P\uparrow СЧВ &= СЧВ_в - СЧВ_ф = \\ &= (ВП_ф + P\uparrow ВП) / (TE_ф - P\uparrow TE + TE_{доп}) - (ВП_ф / TE_ф), \end{aligned}$$

где $P\uparrow СЧВ$ – резервы увеличения среднечасовой выработки; $СЧВ_в$ и $СЧВ_ф$ – соответственно возможный и фактический уровень среднечасовой выработки; $P\uparrow ВП$ – резервы увеличения валовой продукции за счет внедрения мероприятий НТП; $TE_ф$ – фактические затраты рабочего времени на выпуск фактического объема продукции; $P\uparrow TE$ – резерв сокращения рабочего времени за счет механизации и автоматизации производственных процессов, улучшения организации труда, повышения уровня квалификации работников; $TE_{доп}$ – дополнительные затраты труда, связанные с увеличением выпуска продукции, которые определяются по каждому источнику резервов увеличения производства продукции с учетом дополнительного объема работ, необходимого для освоения этого резерва, и норм выработки.

Для определения резерва увеличения выпуска продукции необходимо возможный прирост среднечасовой выработки умножить на планируемый фонд рабочего времени ($\PhiРВ$) всех рабочих:

$$P\uparrow ВП = P\uparrow СЧВ \cdot \PhiРВ_{пл}.$$

9.7. АНАЛИЗ ФОНДА РАБОЧЕГО ВРЕМЕНИ

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

Фонд рабочего времени зависит от численности работающих ($Ч$), количества отработанных дней одним работающим в среднем за год ($Д$) и средней продолжительности рабочего дня ($П$). Факторную модель этого показателя можно представить следующим образом:

$$\PhiРВ = Ч \cdot Д \cdot П.$$

Если фактически одним рабочим отработано меньше дней и часов, чем предусматривалось планом, то можно определить сверхплановые потери рабочего времени – целодневные ($\mathcal{CДП}$) и внутрисменные ($\mathcal{BСМ}$):

$$\begin{aligned} \mathcal{CДП} &= (Д_ф - Д_{пл}) \cdot Ч_ф \cdot П_{пл}; \\ \mathcal{BСМ} &= (П_ф - П_{пл}) \cdot Д_ф \cdot Ч_ф, \end{aligned}$$

где $ф$ – фактические показатели; $пл$ – плановые.

Фонд рабочего времени может быть представлен следующими показателями:

- *номинальный фонд рабочего времени* – это календарное количество дней за вычетом праздничных и выходных дней;
- *явочный фонд рабочего времени* – это календарный фонд рабочего времени за вычетом неявок на работу (целодневных потерь рабочего времени);
- *бюджет рабочего времени* – это явочный фонд рабочего времени с учетом плановой продолжительности рабочего дня;

– *полезный фонд рабочего времени* – это бюджет рабочего времени с учетом внутрисменных потерь рабочего времени.

Баланс рабочего времени представляет собой соотношение полезного фонда рабочего времени и всех потерь и непроизводительных затрат рабочего времени.

Для выявления причин потерь непроизводительных затрат рабочего времени сопоставляют данные фактического и планового баланса рабочего времени.

Причины целодневных потерь рабочего времени могут быть вызваны:

- отпусками с разрешения администрации;
- временной потерей работниками трудоспособности в связи с болезнями;
- прогулами;
- простоями оборудования из-за неисправности, отсутствия работы, сырья, материалов, электроэнергии т.д.

Причинами внутрисменных потерь рабочего времени чаще всего являются:

- внутрисменные простои предприятия или отдельного оборудования;
- праздничные сокращенные дни;
- льготное время отдельным работникам (категориям работников) предприятия;
- нарушения трудовой дисциплины и т.д.

Непроизводительные затраты рабочего времени складываются из затрат рабочего времени в результате изготовления и исправления брака, а также в связи с отклонениями от технологического процесса и от нормальных условий работы.

Сокращение потерь рабочего времени – один из резервов увеличения объема реализации продукции.

9.8. АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ СРЕДСТВ, НАПРАВЛЕННЫХ НА ОПЛАТУ ТРУДА

Анализ использования трудовых ресурсов, уровня производительности труда необходимо проводить в тесной связи с оплатой труда.

Расходы на оплату труда регламентирует ст. 2 Налогового Кодекса РФ, где указано: «В расходы налогоплательщика на оплату труда включаются любые начисления работника в денежной и (или) натуральной формах, стимулирующие начисления и надбавки, компенсационные начисления, связанные с режимом работы или условиями труда, премии и единовременные поощрительные начисления, расходы, связанные с содержанием этих работников, предусмотренные нормами (контрактами) и (или) коллективными договорами».

Основные понятия и определения, связанные с оплатой и нормированием труда, изложены в разделе VI Трудового кодекса РФ.

Основным показателем, характеризующим уровень оплаты труда работников, является их средняя заработная плата. *Средняя заработная плата* определяется, исходя из фонда оплаты труда работников списочного состава (включая фонд оплаты труда совместителей) и суммы материального поощрения.

Различают *среднегодовую, среднемесячную и среднечасовую заработную плату*.

Обобщающими показателями эффективности использования заработной платы являются:

1. *Зарплатоемкость продукции* = Величина заработной платы работающих / Выручка от реализации продукции.
2. *Обратный показатель* – отдача на каждый рубль затраченной заработной платы.
3. *Зарплатоотдача* = Выручка от реализации / Величина заработной платы.
4. *Прибыльность заработной платы* = Прибыль балансовая / Величина зарплаты работников.

Приступая к анализу использования фонда заработной платы, в первую очередь необходимо рассчитать абсолютное и относительное отклонения фактической его величины от плановой.

Абсолютное отклонение ($\Delta ЗП$) определяется сравнением фактически использованных средств на оплату труда ($ЗП_{ф}$) с плановым значением ($ЗП_{пл}$) в целом по организации, производственным подразделениям и категориям работников:

$$\Delta ЗП = ЗП_{ф} - ЗП_{пл}.$$

Влияние на абсолютное отклонение в фонде заработной платы изменений основных факторов:

– численности работающих

$$\Delta ЗП_{чр} = (ЧР_{ф} - ЧР_{пл}) \cdot ЗП_{ср},$$

где $\Delta ЗП_{чр}$ – изменение заработной платы под влиянием изменения численности работающих; $ЧР_{ф}$ и $ЧР_{пл}$ – соответственно численность работающих фактическая и плановая; $ЗП_{ср}$ – средняя заработная плата одного работника.

– средней заработной платы работника

$$\Delta ЗП_{ср} = ЧР_{ф} \cdot (ЗП_{срф} - ЗП_{српл}).$$

Однако нужно иметь в виду, что абсолютное отклонение само по себе не характеризует использование средств на оплату труда, так как этот показатель определяется без учета степени выполнения плана по производству продукции.

Относительное отклонение рассчитывается как разность между фактически начисленной суммой зарплаты и ее плановой величиной, скорректированной на коэффициент выполнения плана по производству продукции. При этом необходимо учесть, что 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 части зарплаты. 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):

$$\Delta ЗП_{\text{отп}} = ЗП_{\text{ф}} - (ЗП_{\text{пер.пл}} \cdot K_{\text{вып. пл}} + ЗП_{\text{пост.пл}}).$$

Для более эффективного использования фонда заработной платы необходимо оптимизировать имеющиеся резервы. Резервы можно сгруппировать следующим образом:

- ликвидировать излишнюю численность персонала (особенно в части персонала, формирующего постоянные затраты в себестоимости продукции);
- снизить непроизводительные выплаты по заработной плате;
- ликвидировать необоснованное увеличение расценок;
- уменьшить оплаты, связанные с различными отклонениями в деятельности предприятия;
- снизить трудоемкость продукции в сторону менее зарплатоемкости;
- ввести обоснованную систему мотивации;
- выбрать обоснованную и эффективную систему оплаты труда;
- улучшить соотношение в темпах роста производительности труда и заработной платы.

9.9. СОПОСТАВЛЕНИЕ ТЕМПОВ РОСТА ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА И СРЕДНЕЙ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ

Для оценки эффективности деятельности организации определяется соотношение темпов роста производительности труда и средней заработной платы. Следует отметить, что в планах предусматриваются опережающие темпы роста. Это означает, что темпы прироста объема средней выработки на одного работающего должны быть выше, чем темпы прироста средней заработной платы. Такой плановый показатель способствует:

- росту эффективности использования заработной платы;
- снижению уровня издержек обращения.

При анализе определяются и сопоставляются:

- планируемые темпы роста производительности и средней заработной платы к предыдущему году;
- фактические темпы роста производительности труда с средней заработной платы по отношению к предыдущему году;
- фактические темпы роста с планом.

Полученные результаты (отклонения) характеризуют величину опережения или отставания.

Анализ темпов изменения производительности труда и заработной платы дает полезную информацию об эффективности деятельности организации (табл. 3).

Ситуация 4 соответствует общему ухудшению финансового состояния и хозяйственной ситуации организации. Если в течение долгого периода наблюдается такое соотношение темпов роста (а вернее, снижения) экономических показателей, это может привести к социальной напряженности в коллективе и даже полному экономическому коллапсу организации как хозяйствующего субъекта. В этом случае руководству следует принимать кардинальные меры по полной перестройке своей организации.

Ситуация 3 свидетельствует о неэффективности управления организацией. Рост заработной платы при снижении производительности труда неминуемо приведет к непомерному росту затрат и снижению показателей прибыльности.

3. Темпы изменения производительности труда и заработной платы сотрудников организации

	Ситуация 1	Ситуация 2	Ситуация 3	Ситуация 4
Производительность труда	Рост	Рост	Снижение	Снижение
Заработная плата	Рост	Снижение	Рост	Снижение

Ситуация 2 может возникнуть из-за неправильной тарификации и неэффективной системы нормирования. Долго такое положение дел продолжаться не может, поскольку недовольство работников либо вынудит руководство перестроить систему нормирования, либо рост производительности труда быстро сменится ее падением.

Наилучшей для организации и его сотрудников можно считать *ситуацию 1*. В ее реализации возможны два варианта:

- А) производительность труда растет быстрее заработной платы;
- Б) зарплата растет быстрее производительности труда.

Как отмечалось, повышению эффективности деятельности организации максимально соответствует ситуация 1 вариант А. Руководству организации при планировании деятельности и составлении бюджетов следует стремиться именно к такой динамике показателей.

10. АНАЛИЗ МАТЕРИАЛЬНЫХ РЕСУРСОВ

10.1. ЗАДАЧИ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ АНАЛИЗА

Необходимым условием выполнения плана по производству продукции, снижению ее себестоимости, росту прибыли, рентабельности является полное и своевременное обеспечение деятельности предприятия сырьем и материалами необходимого ассортимента и качества.

Задачами анализа являются:

- анализ обеспеченности предприятия материальными ресурсами;
- оценка эффективности использования материальных ресурсов;
- оценка влияния эффективности использования материальных ресурсов на величину материальных расходов;
- анализ обоснованности норм расхода материальных ресурсов;
- обоснование оптимальной потребности в материальных ресурсах.

Источниками информации для проведения анализа служат:

- форма статистической отчетности № 1 предприятия «Основные сведения о деятельности предприятия»;
- план материально-технического снабжения;
- сведения аналитического бухгалтерского учета о поступлении, расходе и остатках материальных ресурсов;
- договоры на поставку сырья и материалов;
- форма № 5-з «Сведения о затратах на производство продукции (работ, услуг) предприятия».

10.2. АНАЛИЗ ОБЕСПЕЧЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ МАТЕРИАЛЬНЫМИ РЕСУРСАМИ

При анализе обеспеченности организации материальными ресурсами в первую очередь проверяют качество плана материально-технического снабжения. Проверку реальности плана начинают с изучения норм и нормативов, которые положены в основу расчета потребности организации в материальных ресурсах, исходя из прогрессивных норм расхода материалов.

Важным условием бесперебойной работы является полная обеспеченность потребности в материальных ресурсах источниками покрытия. Они могут быть внешними и внутренними. К *внешним источникам* относятся материальные ресурсы, поступающие от поставщиков в соответствии с заключенными договорами. *Внутренние источники* – это сокращение отходов сырья, использование вторичного сырья, собственное изготовление материалов и полуфабрикатов, экономия материалов в результате внедрения достижений научно-технического прогресса.

Реальная потребность в завозе материальных ресурсов со стороны – это разность между общей потребностью в определенном виде материала и суммой собственных внутренних источников ее покрытия.

В процессе анализа необходимо проверить обеспеченность потребности в завозе материальных ресурсов договорами на их поставку и фактическое их выполнение. С этой целью используют *коэффициент обеспеченности* организации важнейшими видами материальных ресурсов:

$$K_{\text{обесп}} = M_{\text{ф}}/M_{\text{п}},$$

где $M_{\text{ф}}$ и $M_{\text{п}}$ – фактическое поступление (наличие) материалов данной группы и заявленная потребность в них.

Проверяется также качество полученных от поставщиков материалов, соответствие их стандартам, техническим условиям и условиям договора и, в случаях их нарушения, предъявляются претензии поставщикам.

Большое внимание уделяется выполнению плана по срокам поставки материалов (ритмичности).

Пристальное внимание уделяется состоянию запасов сырья и материалов. Различают запасы нормативные, технические и страховые.

Нормативные запасы материалов складываются из текущих и страховых запасов:

$$Z_{\text{норм}} = Z_{\text{тек}} + Z_{\text{страх}}.$$

Текущие запасы ($Z_{\text{тек}}$) определяются исходя из интервала поставки в днях ($I_{\text{пост}}$) и среднедневного расхода ($P_{\text{дн}}$) данного вида материалов:

$$Z_{\text{тек}} = I_{\text{пост}} + P_{\text{дн}}.$$

Страховые запасы ($Z_{\text{страх}}$) создаются для того, чтобы гарантировать бесперебойную работу предприятия и избежать простоев при недополучениях или нарушении графиков поставки.

В процессе анализа проверяется соответствие фактического размера запасов важнейших видов сырья и материалов нормативному. С этой целью на основании данных о фактическом наличии материалов в натуре и среднедневном их расходе рассчитывают фактическую обеспеченность материалами в днях и сравнивают ее с нормативной.

10.3. СИСТЕМА ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МАТЕРИАЛЬНЫХ РЕСУРСОВ

Для характеристики эффективности использования материальных ресурсов применяется система *обобщающих и частных* показателей.

К обобщающим показателям относятся следующие:

1. *Материалоотдача*, определяемая делением стоимости произведенной продукции на сумму материальных затрат. Этот показатель характеризует отдачу материалов, т.е. сколько произведено продукции с каждого рубля потребленных материальных ресурсов (сырья, материалов, топлива, энергии и т.д.).

2. *Материалоемкость* продукции, рассчитываемая как отношение суммы материальных затрат к стоимости произведенной продукции. Она показывает, сколько материальных затрат необходимо произвести или фактически приходится на производство единицы продукции.

3. *Коэффициент соотношения темпов роста объема производства материальных затрат*, определяемый как отношение индекса валовой или товарной продукции к индексу материальных затрат. Он характеризует в относительном выражении динамику материалоотдачи и одновременно раскрывает факторы ее роста.

4. *Удельный вес материальных затрат в себестоимости продукции* исчисляется отношением суммы материальных затрат к полной себестоимости произведенной продукции. Динамика этого показателя характеризует изменение материалоемкости продукции.

5. *Прибыль на рубль материальных затрат*, определяемая делением суммы прибыли от продаж на сумму материальных затрат предприятия за анализируемый период.

6. *Коэффициент материальных затрат*, представляющий собой отношение фактической суммы материальных затрат к плановой, пересчитанной на фактический объем выпущенной продукции. Он показывает, насколько экономно используются материалы в процессе производства, нет ли их перерасхода по сравнению установленными нормами. Если коэффициент больше 1, то это свидетельствует о перерасходе материальных ресурсов на производство, и, наоборот, если меньше 1, то материальные ресурсы использованы более экономно.

7. *Показатель относительной экономии (перерасхода) материальных затрат*, определяемый как разность между фактической суммой материальных затрат, учтенных в себестоимости продукции ($MЗ_1$), и базовой величиной затрат, пересчитанной на индекс объема продукции ($MЗ_0 \cdot I_V$):

$$\pm \Delta_{MЗ} = MЗ_1 - MЗ_0 \cdot I_V.$$

Частные показатели материалоемкости применяются для характеристики эффективности использования отдельных видов материальных ресурсов (металлоемкость, энергоемкость и др.), а также для характеристики уровня материалоемкости отдельных изделий (отношение стоимости всех потребленных материалов на единицу продукции к ее оптовой цене).

Удельная материалоемкость может быть исчислена как в стоимостном выражении, так и в натуральном или условно-натуральном выражении (отношение количества или массы израсходованных материальных ресурсов на производство i -го вида продукции к количеству выпущенной продукции этого вида).

В процессе анализа необходимо изучать динамику рассмотренных показателей, выполнение плана по их уровню, провести межхозяйственные сравнения и установить факторы изменения их величин. С этой целью проводится факторный анализ.

10.4. ФАКТОРНЫЙ АНАЛИЗ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МАТЕРИАЛЬНЫХ РЕСУРСОВ

Материалоемкость, как и материалоотдача, зависит от объема валовой (товарной) продукции и суммы материальных затрат на ее производство. В свою очередь объем валовой (товарной) продукции в стоимостном выражении может измениться за счет количества произведенной продукции, ее структуры и уровня отпускных цен. Сумма материальных затрат также зависит от объема произведенной продукции, ее структуры, расхода материалов на единицу продукции и стоимости материалов. В итоге общая материалоемкость зависит от структуры произведенной продукции, нормы расхода материалов на единицу продукции, цен на материальные ресурсы и отпускных цен на продукцию (рис. 11).



Рис. 11. Схема взаимосвязи факторов, определяющих общую материалоемкость

Для факторного анализа можно использовать следующие модели:

$$\frac{\text{ПР}}{\text{МЗ}} = \frac{\text{ПР}}{\text{ВР}} \cdot \frac{\text{ВР}}{\text{ТП}} \cdot \frac{\text{ТП}}{\text{МЗ}}$$

или

$$\frac{\text{ПР}}{\text{МЗ}} = \frac{\frac{\text{ПР}}{\text{ВР}} \cdot \frac{\text{ВР}}{\text{ТП}}}{\frac{\text{МЗ}}{\text{ТП}}}$$

где ПР/МЗ – прибыль на рубль материальных затрат; ПР/ВР – рентабельность продаж; ВР/ТП – удельный вес выручки в общем объеме выпуска товарной продукции; МЗ/ТП – материалоемкость; ТП/МЗ – материало-отдача.

11. АНАЛИЗ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ (РАБОТ, УСЛУГ)

11.1. ЗАДАЧИ, ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ АНАЛИЗА

Одним из важнейших объектов экономического анализа деятельности промышленных организаций является себестоимость.

Себестоимость – есть выраженные в денежной форме затраты на производство и продажу продукции.

Согласно Методическим указаниям по учету затрат на производство продукции (работ, услуг) эти затраты представляют собой стоимостную оценку сырья, материалов, топлива, энергии, природных ресурсов, основных средств и другого имущества, трудовых ресурсов, а также других затрат на изготовление продукции, управление производством и организацией в целом, продажу продукции.

Себестоимость продукции (работ, услуг) – это синтетический показатель. В нем сконцентрированы все стороны хозяйственной деятельности предприятия: эффективность использования ресурсов, рациональность организации труда и управления.

Себестоимость – это основной цено- и прибылеобразующий фактор. Поэтому анализ себестоимости позволяет, с одной стороны, дать обобщающую оценку эффективности использования ресурсов, с другой – определить резервы увеличения прибыли и снижения цены единицы продукции.

Основные задачи анализа себестоимости:

- оценка динамики (выполнения плана) по важнейшим показателям себестоимости продукции и выявление отклонений от плановых заданий;
- определение и количественная оценка причин отклонений от плана и в динамике;
- анализ влияния на себестоимость эффективности использования производственных ресурсов (трудовых, материальных, основных фондов);
- выявление и оценка резервов возможного снижения себестоимости продукции и разработка мероприятий по их мобилизации.

Перечисленные задачи анализа себестоимости являются традиционными, типовыми. Однако задачи управления себестоимостью не ограничиваются приведенным перечнем.

Для проведения анализа себестоимости продукции и затрат на производство используются следующие *источники информации*:

- бухгалтерская отчетность (форма № 2 «Отчет о прибылях и убытках», форма № 5 «Приложение к балансу»), материалы пояснительной записки к годовому отчету;
- статистическая отчетность (форма № 5-з «Сведения о затратах на производство и реализацию продукции (работ, услуг) предприятия», форма № П-4 «Сведения о численности, заработной плате и движении работников» и др.);
- бизнес-план и расчеты к нему, сметы затрат, расчеты цен и т.п.;
- калькуляция себестоимости отдельных видов изделий (плановые, отчетные, нормативные);
- данные аналитического учета к бухгалтерским счетам производственных затрат (20, 23, 25, 26, 28, 29), к счету 90 «Продажи», а также другие регистры и документы бухгалтерского учета, в том числе материалы инвентаризации;
- различная внеучетная информация (приказ по учетной политике, материалы договоров с покупателями продукции и поставщиками товарно-материальных ценностей, данные о нормах и нормативах, содержащиеся в технологических картах, и др.).

Анализ себестоимости проводится по следующим *направлениям*:

- анализ затрат на 1 р. объема продукции;
- анализ себестоимости продукции по элементам и статьям затрат;
- анализ себестоимости продукции по технико-экономическим факторам;
- факторный анализ себестоимости продукции методом главных компонент;
- анализ себестоимости важнейших видов изделий.

Анализ себестоимости может быть ретроспективным, оперативным, предварительным, прогнозным.

Ретроспективный анализ проводится с целью накопления информации о динамике затрат, факторах их изменения. Результаты ретроспективного анализа используются для определения плановой себестоимости продукции, формирования ценовой политики, разработки управленческих решений, направленных на повышение конкурентоспособности продукции.

Оперативный анализ себестоимости, который проводится ежедневно или по данным учета за день, пять или десять дней, направлен на своевременное выявление непроизводительных затрат и потерь. Результаты оперативного анализа используются для гибкого маневрирования ресурсами.

Предварительный анализ себестоимости конкретного вида изделия проводится на первой стадии жизненного цикла изделия – на этапе проведения научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ.

Перспективный (прогнозный) анализ призван оценить возможное увеличение или снижение себестоимости продукции в целом и отдельных изделий в связи с прогнозируемыми изменениями на рынке ресурсов. Для определения изменений в общих затратах на перспективу используется метод анализа соотношения «издержки – объем – прибыль» (маржинальный анализ).

11.2. СИСТЕМА ПОКАЗАТЕЛЕЙ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ

Для планирования и оценки себестоимости продукции используется система обобщающих показателей. Основные показатели этой системы:

1. *Себестоимость единицы продукции* в принятых натуральных единицах измерения определяется путем распределения затрат на производство, включаемых в себестоимость продукции, по отдельным видам (группам) однородных изделий или продукции, которая может быть приведена к условно-однородному измерителю (например, себестоимость одного киловатт-часа электроэнергии).

2. *Себестоимость всей продукции (полная себестоимость)* – это совокупная себестоимость всех видов изделий, работ, услуг, включаемых в объем выпущенной (проданной) продукции. Этот показатель является универсальным, так как рассчитывается различными предприятиями независимо от типа производства и характера выпускаемой продукции.

3. Показатель – *затраты на рубль продукции* (на 100 или 1000 р. продукции) – используется для характеристики динамики себестоимости всей продукции, как сравнимой, так и впервые освоенной. Он исчисляется как отношение себестоимости всей произведенной продукции или реализованной продукции к ее объему в продажных ценах (без косвенных налогов). Показатель также приобрел универсальное значение, так как рассчитывается повсеместно. При этом к сравниваемой относится продукция, производившаяся в предыдущем (базовом) периоде.

Себестоимость как единицы, так и всей совокупности продукции в зависимости от этапов ее формирования в производственном процессе может быть операционной, цеховой, производственной, полной.

4. *Операционная себестоимость* – это условно-переменные материальные затраты и расходы на оплату труда.

5. *Цеховая себестоимость* складывается из операционной себестоимости и общепроизводственных расходов.

6. *Производственная себестоимость* состоит из цеховой себестоимости и общехозяйственных расходов.

7. *Полная себестоимость* – это производственная себестоимость продукции и расходы на ее продажу.

В процессе анализа используются и другие показатели себестоимости: по статьям, элементам и видам затрат, по отдельным видам продукции, по цехам и участкам хозяйственной деятельности и др., а также специфические, отражающие отраслевые особенности продукции.

11.3. АНАЛИЗ ДИНАМИКИ (ВЫПОЛНЕНИЯ ПЛАНА) ПО ПОКАЗАТЕЛЮ ПОЛНОЙ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ

Как отмечалось выше, показатель *полная себестоимость* всей выпущенной продукции – это обобщающий показатель универсального характера. С него и следует начинать анализ. Этот вид анализа дает возможность не только получить наиболее полную картинку изменения затрат, но и разобраться, где произошли отклонения и кто их виновник.

Анализ полной себестоимости продукции проводится в разрезе статей калькуляции, следовательно, базируется на классификации затрат по местам их возникновения независимо от экономического содержания. Именно это и дает возможность установить место возникновения отклонения: основное производство, общепроизводственные, общехозяйственные, внепроизводственные расходы.

Возможность проведения анализа имеется только в тех организациях, где разрабатывается план себестоимости продукции в калькуляционном разрезе, а бухгалтерия составляет фактическую калькуляцию на весь объем продукции и по ее видам.

Примерный состав типовых статей затрат представлен в табл. 4. Возможные варианты отступлений обуславливаются характером деятельности организации.

4. Классификация затрат в калькуляции себестоимости продукции

№ п/п	Виды затрат
1.	Сырье и материалы (возвратные отходы вычитаются)
2.	Покупные комплектующие изделия, полуфабрикаты и услуги сторонних организаций
3.	Топливо и энергия для технологических целей
4.	Транспортно-заготовительные расходы
5.	Основная заработная плата производственных рабочих
6.	Дополнительная заработная плата производственных рабочих
7.	Отчисления на социальное, медицинское страхование и прочие
8.	Расходы на содержание и эксплуатацию оборудования
9.	Общепроизводственные расходы
10.	Общехозяйственные расходы
11.	Потери от брака
12.	Прочие производственные расходы
13.	Коммерческие расходы

Расходы, входящие в состав калькуляционных статей, можно подразделить на:

- 1) прямые материальные затраты (сырье и материалы (за вычетом отходов), покупные изделия и полуфабрикаты, энергия и топливо на технологические цели);
 - 2) прямые трудовые затраты (основная и дополнительная заработная плата производственных рабочих, отчисления на социальные нужды);
 - 3) накладные косвенные (общепроизводственные, общехозяйственные, коммерческие, непроизводственные);
 - 4) потери от брака и прочие внепроизводственные расходы.
- По способу отнесения затрат на единицу продукции выделяют *прямые затраты* и *косвенные (накладные) расходы*.
В соответствии с этими классификационными признаками расходы, представленные в табл. 4, можно сгруппировать следующим образом:

$$\begin{aligned}
 & \text{Прямые материальные затраты} \\
 & + \\
 & \text{Прямые трудовые затраты} \\
 & + \\
 & \text{Потери от брака} \\
 & + \\
 & \text{Общепроизводственные расходы} \\
 & = \\
 & \text{Производственная себестоимость продукции} \\
 & + \\
 & \text{Коммерческие (внепроизводственные) расходы} \\
 & = \\
 & \text{Полная себестоимость продукции.}
 \end{aligned}$$

В ходе анализа необходимо определить динамику (выполнения плана) по показателю, а также влияние факторов на полученные отклонения (табл. 5).

Изучение этих данных позволяет определить:

- как изменилась себестоимость в целом (графа 4), в том числе за счет самих затрат (графа 5), за счет объема и структуры продукции (графа 4 – графа 5 или графа 2 – графа 1);
- какие изменения произошли в разрезе калькуляционных статей затрат: экономия, перерасходы в целом (графа 4), в том числе по факторам (графа 5, 6);
- как изменились калькуляционные затраты, приходящиеся на 1 р. товарной продукции:
 - общие затраты на 1 р. товарной продукции;
 - прямые материальные затраты на 1 р. продукции;
 - прямые трудовые затраты на 1 р. продукции;
 - накладные расходы на 1 р. продукции;
 - изменение структуры производственной и полной себестоимости.

Таблица 5

Калькуляционные статьи затрат	Себестоимость товарной продукции по плану или базе $\Sigma(K^0 \cdot \Pi^0)$	Фактически выпущенная товарная продукция		Отклонение (общее изменение затрат) (гр. 3 – гр. 4)	Отклонение за счет изменения самих затрат (гр. 3 – гр. 2)	Отклонение за счет изменения объема продукции (гр. 2 – гр. 1)
		По плану (базе) $\Sigma(K^1 \cdot \Pi^0)$	По фактической себестоимости отчетного года $\Sigma(K^1 \cdot \Pi^1)$			
1	2	3	4	5	6	7

Аналитическая ценность указанных показателей заключается в том, что дает возможность узнать изменение затрат в целом и по статьям, установить, где – в основном производстве (прямые затраты), во вспомогательном производстве (общепроизводственные расходы), в управлении (общехозяйственные расходы) или в сбыте (коммерческие расходы) – произошло изменение затрат.

Далее все выявленные в ходе анализа отклонения по статьям затрат классифицируются и определяются экономия или перерасход затрат (оправданный или неоправданный), величина непроизводительных расходов.

Раскрыть характер перерасходов и непроизводительных потерь можно только путем дополнительного анализа по-статейных смет по каждой комплексной статье накладных расходов и изучения прямых затрат по калькуляциям себестоимости отдельных видов продукции.

11.4. АНАЛИЗ ПРЯМЫХ МАТЕРИАЛЬНЫХ ЗАТРАТ

В структуре затрат на производство материальные затраты имеют, как правило, наибольший удельный вес. В общей сумме затрат на производство промышленной продукции в целом по стране удельный вес материальных затрат составляет около 70 %, а в легкой и пищевой промышленности удельный вес материальных затрат еще выше – 80 – 90 % себестоимости продукции.

В калькуляциях себестоимости продукции часть материальных затрат выделяется в самостоятельные статьи: сырье и материалы (за вычетом возвратных отходов); покупные изделия и услуги сторонних организаций; топливо и энергия на технологические цели. Такие материальные затраты являются прямыми. Другая часть материальных затрат, связанных с обслуживанием производства и управлением, в калькуляции не выделяются. Они входят в комплексные статьи: общехозяйственные расходы, общепроизводственные расходы, расходы на продажу и ряд других. Анализ таких материальных затрат осуществляется в составе указанных комплексных статей расходов.

К *обобщающим показателям*, характеризующим группу прямых материальных затрат, относятся:

- 1) удельный вес прямых материальных затрат в производственной себестоимости продукции;
- 2) удельный вес прямых материальных затрат в полной себестоимости продукции;
- 3) удельный расход прямых материальных затрат на 1 р. объема продукции;
- 4) удельный вес прямых материальных затрат на 1 р. продукции в общих затратах на 1 р. продукции.

Изменение прямых материальных затрат изучается по статьям: сырье и материалы, возвратные отходы, покупные изделия и полуфабрикаты, топливо и энергия на технологические цели, транспортно-заготовительные расходы.

Далее методика анализа прямых материальных затрат предусматривает проведение факторного анализа. В большинстве случаев все факторы изменения материальных затрат условно можно разбить на две группы:

- 1) факторы, отражающие количественный расход материалов (факторы норм);
- 2) факторы, определяющие стоимость их заготовления (факторы цен).

Влияние каждой группы факторов на изменение материальных затрат можно найти с помощью подстановки, т.е. условной величины, которая позволит ответить на вопрос: какова была бы сумма материальных затрат при фактическом удельном расходе материалов и базовой (плановой или фактической в предыдущий период) стоимости их заготовления. Величину 1-й группы факторов можно установить, если вычесть из подстановки ($ПМЗ_{\text{усл}}$) базовую величину материальных затрат ($МЗ_0$), влияние 2-й группы – путем вычитания подстановки из фактической величины материальных затрат ($МЗ_1$) (табл. 6).

Далее по всем составляющим и по материальным затратам в целом рассчитываются затраты на 1 р. объема продукции, т.е. материалоемкость, энергоемкость, топливоемкость и т.д.

Таблица 6

Прямые материальные затраты	Факторы		Алгоритм расчета
	Количественный расход материалов K_i	Стоимость заготовления единицы материала C_i	
Базовые	Базовый	Базовая	$ПМЗ^0 = \sum (K_i^0 \cdot C_i^0)$
Подстановка	Отчетный	Базовая	$ПМЗ^{\text{усл}} = \sum (K_i^1 \cdot C_i^0)$
Отчетные	Отчетный	Отчетная	$ПМЗ^1 = \sum (K_i^1 \cdot C_i^1)$
Изменение	$ПМЗ^{\text{усл}} - ПМЗ^0$	$ПМЗ^1 - ПМЗ^{\text{усл}}$	$\Delta ПМЗ = ПМЗ^1 - ПМЗ^0$

После обобщающей оценки прямых материальных затрат необходимо проанализировать отклонения по составляющим каждого вида материалов, сырья, топлива, энергии. Из факторов, влияющих на прямые материальные затраты, можно выделить возможное снижение затрат за счет:

- корректировки норм расходов;
- замены материалов, изменения рецептуры сырья;
- изменения цен на сырье и материалы;
- снижения транспортно-заготовительных расходов;
- замены покупных изделий и полуфабрикатов;
- снижения потерь от отходов;
- ликвидации потерь и порчи деталей в производстве, на цеховых складах.

Реализация этих направлений составит резерв снижения материалоемкости продукции в части прямых материальных затрат.

11.5. АНАЛИЗ ПРЯМЫХ ТРУДОВЫХ ЗАТРАТ

В прямые трудовые затраты входят: основная и дополнительная заработная плата производственных рабочих и отчисления на социальные нужды. Остальная заработная плата распределена по комплексным статьям и входит в состав каждой из них, включая потери от брака. Как и для прямых материальных затрат, общая оценка проводится по калькуляционной статье «Заработная плата и отчисления на социальные нужды».

Общая схема расчетов отклонений:

$$\Delta ПТЗ = \sum (K^1 \cdot Ц^1) - \sum (K^0 \cdot Ц^0).$$

Кроме общего отклонения, рассчитываются и анализируются обобщающие показатели:

1) *Зарплатоемкость продукции по прямым трудовым затратам:*

$$ЗЕ_{ПТЗ} = \frac{\text{Прямые трудовые затраты}}{\text{Объем продукции}}.$$

Данный показатель сопоставляется с планом и в разрезе по годам.

2) *Общая зарплатоемкость продукции:*

$$ЗЕ_{\text{общ}} = \frac{\text{Вся заработная плата по смете на производство}}{\text{Объем продукции}}.$$

3) *Удельный вес прямой зарплатоемкости в общей зарплатоемкости:*

$$УД = \frac{\text{Зарплатоемкость по ПТЗ}}{\text{Общая зарплатоемкость}}.$$

Обратный показатель – это зарплатоотдача, т.е. выход годной продукции на 1 р. заработной платы.

4) *Удельный вес прямой заработной платы в общих затратах на 1 р. продукции:*

$$УД_{ЗЕ} = \frac{\text{Зарплатоемкость по ПТЗ}}{\text{Общие затраты на 1 р. продукции}}.$$

На этой основе можно выявить, где возросла зарплатоемкость: в основном производстве (если возросла доля прямых затрат) или во вспомогательном и обслуживающем (все остальные).

5) *Удельный вес заработной платы в полной и производственной себестоимости продукции.*

Изучается динамика по годам удельного веса прямой заработной платы в производственной и полной себестоимости, а также динамика прямой заработной платы (по смете затрат в полной и производственной себестоимости продукции).

6) *Соотношение темпов роста выведенных коэффициентов:*

$$\text{Коэффициент соотношения} = \frac{\text{УД заработной платы в полной себестоимости}}{\text{УД заработной платы в смете на производство}}.$$

Далее, по аналогии с прямыми материальными затратами, проводится факторный анализ влияния факторов на изменение затрат на оплату труда. Цель анализа – поиск резервов экономии на оплату труда, которые, прежде всего, заключаются в ликвидации выплат непромышленного характера: доплат сельщикам, в связи с изменением условий работы, за работу в сверхурочное время, оплаты вынужденных простоев, брака по вине рабочих и т.п.

11.6. АНАЛИЗ КОМПЛЕКСНЫХ СТАТЕЙ ЗАТРАТ

В составе себестоимости продукции выделяются следующие основные группы комплексных расходов:

1. *Общепроизводственные расходы (ОПР).*
2. *Общехозяйственные расходы (ОХР).*
3. *Потери от брака.*
4. *Прочие производственные расходы.*
5. *Коммерческие расходы (расходы на продажу) (КР).*

При этом первые две группы расходов принято объединять под названием «Расходы по обслуживанию производства и управления». Комплексный характер указанных расходов означает, что каждая группа содержит целый ряд различных по экономическому содержанию элементов. Это могут быть материальные затраты, заработная плата, амортизационные отчисления и др.

Приведенные группы расходов являются косвенными, так как относятся не прямо на производство тех или иных изделий, а косвенно, т.е. пропорционально какой-либо базе, установленной учетной политикой организации.

Задачами анализа комплексных статей затрат являются:

- изучение их динамики и соблюдения сметных расходов;
- выявление причин отклонений в динамике от сметы соответствующих статей затрат;

- определение влияния изменений технического уровня и организации производства и труда на уровень рассматриваемых расходов;
- выявление резервов снижения себестоимости продукции в части комплексных затрат.

11.6.1. Анализ расходов по обслуживанию производства и управлению (РОПУ)

Расходы на обслуживание производства и управление представляют собой многоэлементные затраты и весьма различны по своему составу. Доля этих расходов в себестоимости продукции предприятий машиностроения нередко достигает 25 – 30 % и более, а в себестоимости продукции предприятий легкой и пищевой промышленности она невелика.

На начальном этапе анализа РОПУ определяется динамика (выполнение плана) абсолютной суммы расходов, а так же их уровня в расчете на 1 р. произведенной продукции. При этом превышение темпов роста объема продукции над темпами изменения РОПУ даже при увеличении их абсолютных сумм свидетельствует о снижении уровня расходов, что приводит к экономии по себестоимости продукции.

Указанное направление анализа позволяет представить только общую картину изменения расходов. Выявить резервы экономии затрат можно лишь на основе тщательного изучения их динамики и отклонений от сметы по каждой группе расходов в отдельности, а внутри группы – по более дробным позициям.

При этом из состава общепроизводственных расходов следует выделить расходы на содержание и эксплуатацию оборудования (РСЭО), которые являются условно переменными (кроме амортизации).

К РСЭО относятся расходы на смазочные, обтирочные и другие виды материалов для ремонта и ухода за оборудованием; амортизация оборудования и транспортных средств (внутризаводской транспорт); заработная плата с отчислениями на социальные нужды рабочих, обслуживающих оборудование; расходы всех видов энергии, пара, сжатого воздуха; услуги вспомогательных производств по обслуживанию оборудования и рабочих мест и прочие расходы, связанные с использованием оборудования.

В процессе анализа по всей группе расходов и в том числе по каждому их виду определяются абсолютные и относительные отклонения:

$$\begin{aligned}\Delta PCЭО &= PCЭО^1 - PCЭО^0; \\ \Delta PCЭО_{отн} &= PCЭО^1 - PCЭО^0 \cdot I_V,\end{aligned}$$

где I_V – индекс продукции (работ, услуг), причем объем продаж может быть измерен по базовым (плановым) продажным ценам, базовой (плановой) производственной себестоимости либо на основе объема реализации в натуральном выражении.

Перерасчет на объем продукции осуществляется по каждому виду расходов, кроме амортизации, которая относительно ее выпуска является постоянной величиной за исключением случая, когда амортизация начисляется пропорционально объему продукции. При анализе причин отклонений от сметы (пересчитанного плана) выясняется, чем они вызваны: изменением объема производства или же их сметной стоимости. Относительное отклонение по каждой статье отражает степень соблюдения запланированных расходов, а разность между абсолютным и относительным отклонениями – влияние объема продукции на изменение затрат, которое может быть определено с помощью прямого расчета:

$$\Delta PCЭО_{оп} = PCЭО^0 \cdot (I_V - 1).$$

Другая часть общепроизводственных расходов носит характер общецеховых расходов, связанных с управлением.

К ним относятся: заработная плата и отчисления на социальные нужды цехового персонала; расходы на содержание и ремонт зданий, сооружений, инвентаря, используемых для производственных нужд; амортизация зданий и сооружений производственного назначения; арендная плата за производственные помещения, машины и оборудование; оплата простоев рабочих, связанных с внутренними причинами (по вине организации); недостачи и потери от порчи материальных ценностей и незавершенного производства (если виновники не установлены) и др.

Анализ общепроизводственных постоянных расходов заключается в определении абсолютных отклонений по каждому их виду по сравнению с данными предыдущего периода и сметой, в выявлении причин изменений, в том числе причин превышения сметных затрат.

Общим для всех общепроизводственных расходов является то, что они возникают в основном в производственных подразделениях, планируются и учитываются по местам их возникновения и могут контролироваться в рамках управленческого учета.

Общехозяйственные расходы (ОХР) не связаны непосредственно с производственным процессом. Они идут на обеспечение функций управления в рамках всей организации. Эти расходы также являются комплексными, так как объединяют разные по экономическому содержанию затраты.

В состав ОХР входят административно-управленческие расходы, затраты на содержание общехозяйственного (неуправленческого) персонала, амортизационные отчисления и расходы на ремонт и содержание основных средств общехозяйственного назначения, расходы по оплате информационных, аудиторских и консультационных услуг, а также услуг связи и банков, расходы на пожарную и сторожевую охрану, подготовку и повышение квалификации кадров и другие расходы общехозяйственного назначения.

Номенклатура всех комплексных затрат устанавливается отраслевыми инструкциями по планированию, учету и калькулированию себестоимости продукции.

Как и по другим условно-постоянным затратам, в процессе анализа общехозяйственных расходов устанавливаются абсолютные отклонения от плана (сметы) и данных предыдущего периода как в целом по группе, так и по каждой статье в отдельности:

$$\Delta OXP = OXP^1 - OXP^0.$$

Сумма экономии (перерасхода) должна определяться развернуто по каждой позиции внутри данной группы расходов.

Ввиду многообразия видов затрат, входящих в расходы по обслуживанию производства и управления, столь же различны и причины, обуславливающие их отклонения. Для выявления этих причин используются не только данные калькуляций себестоимости отдельных изделий, смет затрат, внутрипроизводственная отчетность предприятия, но и первичные бухгалтерские документы, расчеты, нормы, штатное расписание и другие источники информации.

Последним этапом анализа РОПУ является определение резервов возможного снижения себестоимости по рассмотренным статьям и разработка соответствующих мероприятий по их использованию.

11.6.2. Анализ потерь от брака

Брак продукции – это непроизводительные затраты материальных, трудовых и денежных средств. Различают исправимый и неисправимый (окончательный) брак в производстве.

Если исправимый брак может быть устранен после дополнительных расходов, то в случае окончательного брака производить такие затраты экономически нецелесообразно. Неисправимый брак ведет к сокращению объема выпуска продукции, а совокупные затраты на брак приводят к повышению себестоимости продукции.

В отдельных производствах (стеклянное, керамическое, литейное и др.), где при современном уровне средства производства не обеспечивают полного контроля технологических процессов, допускается планирование брака.

Потери от брака в себестоимости продукции определяются как разность между затратами на брак и стоимостью компенсированных затрат. В свою очередь затраты на брак складываются из себестоимости окончательно забракованных изделий и расходов на исправление брака. При этом, компенсация части затрат на бракованную продукцию может осуществляться за счет взыскания определенных сумм с лиц и организаций-виновников брака и за счет его использования.

Основными причинами брака продукции могут быть:

- ошибки в конструкторской и технологической документации;
- нарушения технологического процесса;
- неисправность и неотлаженность оборудования;
- несоответствие качества материальных и покупных полуфабрикатов стандартам или техническим условиям;
- скрытые пороки заготовок или обработки на предыдущих операциях и др.

Информационной базой для анализа являются калькуляции себестоимости отдельных изделий, регистры бухгалтерского учета, расшифровочные данные счета 28 «Потери от брака», извещения о браке и наряды на его исправление и другие первичные документы.

Кроме абсолютных показателей потерь от брака и затрат на него, в ходе экономического анализа определяются также следующие относительные показатели:

- 1) средний уровень затрат на брак – отношение суммы затрат на брак к цеховой себестоимости продукции, %.
- 2) средний уровень потерь от брака – отношение суммы потерь от брака к цеховой себестоимости продукции, %.
- 3) доля невозмещенных затрат – отношение суммы потерь от брака к сумме затрат на брак, %.

11.6.3. Анализ коммерческих расходов

Коммерческие расходы – представляют собой затраты, связанные с отгрузкой и реализацией продукции. Вместе с производственной себестоимостью они образуют полную себестоимость продукции.

В состав коммерческих расходов включают расходы:

- на затаривание и упаковку изделий на складах готовой продукции;
- по доставке продукции на станцию отправления, погрузке в транспортные средства;
- на комиссионные сборы, уплачиваемые сбытовым и другим посредническим организациям;
- на затраты на рекламу, включающие расходы на объявления в печати и по телевидению, проспекты, каталоги, буклеты;
- на представительские расходы;
- на другие аналогичные по назначению расходы.

Анализ следует начинать с определения абсолютных отношений в целом по статьям расходов и по каждому их виду в отдельности, а в части переменных затрат – еще и с расчета относительных отклонений:

$$\begin{aligned} \Delta KP_{\text{абс}} &= KP^1 - KP^0; \\ \Delta KP_{\text{отн}} &= KP^1 - KP^0 \cdot I_V. \end{aligned}$$

Относительные отклонения по каждому виду переменных затрат характеризуют экономию (перерасход) за счет соблюдения сметных расходов.

Влияние изменения объема продаж определяется путем умножения предусмотренных сметой сумм затрат на индекс прироста (снижения) объема реализации:

$$\Delta KP_{\text{оп}} = KP^0 \cdot (I_V - 1).$$

Совместное влияние обоих факторов отражает величину абсолютного отклонения от сметы по каждой статье затрат:

$$\Delta KP_{\text{отн}} + \Delta KP_{\text{оп}} = KP^1 - KP^0 \cdot I_V + KP^0 \cdot (I_V - 1) = KP^1 - KP^0.$$

Детализация причин отклонений от смет затрат по каждому виду расходов производится по данным аналитического учета к счету 44 «Расходы на продажу». К резервам возможного снижения себестоимости продукции в части расходов на продажу следует отнести суммы неоправданных перерасходов по отдельным их видам.

11.7. АНАЛИЗ ЗАТРАТ НА 1 РУБЛЬ ОБЪЕМА ПРОДУКЦИИ

Показатель затрат на 1 р. объема продукции (З) рассчитывается как отношение себестоимости (С) всей продукции (выпущенной или реализованной) к е объему (ОП), выраженному в продажных ценах (без косвенных налогов):

$$З = \frac{С}{ОП} = \frac{\sum (K_i \cdot C_i)}{\sum (K_i \cdot Ц_i)}$$

где K_i – количество изделий в натуральных показателях i -го наименования; C_i – затраты или себестоимость одного изделия (единицы продукции); $Ц_i$ – цена одного изделия; n – количество наименований изделий в номенклатуре.

Показатель затрат на 1 р. общего объема продукции имеет следующие достоинства:

- позволяет измерить совокупный уровень затрат как сравнимой, так и несравнимой (новой) продукции;
- пригоден для анализа в динамике, так как является относительным показателем;
- обеспечивает увязку результатов анализа себестоимости и прибыли;
- является сводным показателем и может быть рассчитан как по всему объему продукции, так и отдельным ее видам.

Однако изменение затрат на 1 р. объема продукции зависит не только от изменения непосредственно затрат, но и от ряда других факторов. Исходя из этого, без соответствующего факторного анализа данный показатель не пригоден для оценки динамики (выполнения плана) по себестоимости продукции.

Непосредственное влияние на изменение уровня затрат оказывают следующие факторы:

- изменение структуры ассортимента продукции;
- изменение затрат, связанное с эффективностью использования производственных ресурсов;
- изменение цен и тарифов на материальные ресурсы;
- изменение продажных цен.

Рассмотрим алгоритм расчета влияния указанных факторов на изменение затрат на 1 р. объема продукции способом цепной подстановки (табл. 7, 8).

Для анализа необходимо знать:

- 1) объем продукции ($K_{пл}$ или K^0 , $K_{ф}$ или K^1);
- 2) себестоимость продукции ($C_{пл}$ или C^0 , $C_{ф}$ или C^1);
- 3) цены на продукцию ($Ц_{пл}$ или $Ц^0$, $Ц_{ф}$ или $Ц^1$).

Схема расчета влияния факторов:

(строка 5 – строка 1) = общее отклонение;

(строка 5 – строка 4) = влияние цен на продукцию;

(строка 2 – строка 1) = влияние структурных сдвигов;

(строка 3 – строка 2) = влияние себестоимости отдельных изделий.

Таблица 7

Факторы (условные обозначения)	Формула
Изменение структуры ассортимента продукции $\Delta Z_{уд}$	$\frac{\sum (K_i^1 \cdot C_i^0)}{\sum (K_i^1 \cdot Ц_i^0)} - \frac{\sum (K_i^0 \cdot C_i^0)}{\sum (K_i^0 \cdot Ц_i^0)}$
Изменение затрат производственных ресурсов $\Delta Z_{рп}$	$\frac{\sum (K_i^1 \cdot C_i^1) - \Delta Ц_{МР}}{\sum (K_i^1 \cdot Ц_i^0)} - \frac{\sum (K_i^1 \cdot C_i^0)}{\sum (K_i^1 \cdot Ц_i^0)}$
Изменение цен и тарифов на материальные ресурсы $\Delta Z_{МР}$	$\frac{\sum (K_i^1 \cdot C_i^1)}{\sum (K_i^1 \cdot Ц_i^0)} - \frac{\sum (K_i^1 \cdot C_i^1) - \Delta Ц_{МР}}{\sum (K_i^1 \cdot Ц_i^0)}$ или $\frac{\Delta Ц_{МР}}{\sum (K_i^1 \cdot Ц_i^0)}$

Изменение продажных цен $\Delta Z_{\text{ц}}$	$\frac{\sum (K_i^1 \cdot C_i^1)}{\sum (K_i^1 \cdot \Pi_i^1)} - \frac{\sum (K_i^1 \cdot C_i^1)}{\sum (K_i^1 \cdot \Pi_i^0)}$
ИТОГО $\Delta Z = \Delta Z_{\text{уд}} + \Delta Z_{\text{рп}} +$ $+ \Delta Z_{\text{мр}} + \Delta Z_{\text{ц}}$	$z^1 - z^0 = \frac{\sum (K_i^1 \cdot C_i^1)}{\sum (K_i^1 \cdot \Pi_i^1)} - \frac{\sum (K_i^0 \cdot C_i^0)}{\sum (K_i^0 \cdot \Pi_i^0)}$

Таблица 8

Показатели затрат на 1 р. продукции	Уровень факторов			
	Структура ассортимента продукции	Изменение затрат	Цены на материалы и энергию	Цены на продукцию
1. Затраты по плану	Базисные	Базисные	Базисные	Базисные
2. Плановые затраты в пере- счете на фактиче- ский выпуск и ассортимент	Отчетные	Базисные	Базисные	Базисные
3. Фактические затраты при плановых ценах на продукцию и материалы	Отчетные	Отчетные	Базисные	Базисные
4. Фактические затраты при плановых ценах на продукцию	Отчетные	Отчетные	Отчетные	Базисные
5. Фактические затраты	Отчетные	Отчетные	Отчетные	Отчетные

11.8. АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ НА СЕБЕСТОИМОСТЬ ПРОДУКЦИИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ РЕСУРСОВ

Взаимосвязь себестоимости и эффективности использования производственных ресурсов устанавливается с помощью разложения обобщающего показателя затрат на рубль объема продукции по элементам затрат

Каждый элемент характеризует экономическое содержание затрат. Перечень элементов является типовым и устанавливается ПБУ 10/99 «Расходы организации»:

- материальные затраты (МЗ);
- затраты на оплату труда (ЗОТ);
- отчисления на социальные нужды (ОСН);
- амортизация (А);
- прочие затраты (ПЗ).

Аналитическое значение поэлементной группировки затрат состоит в следующем:

- использование для анализа структуры затрат на производство, определения влияния материало-, фондо- и трудоемкости продукции на ее себестоимость;
- увязка различных разделов бизнес-планов и отчетов, в части раздела по себестоимости с балансом доходов и расходов, производственной программой;
- основа для определения потребности в производственных запасах, трудовых ресурсах, основных фондов;
- использование для исчисления частных показателей оборачиваемости оборотных средств.

Взаимосвязь затрат на 1 р. объема продукции с показателями эффективности использования производственных ресурсов выражается с помощью представления обобщающего показателя затрат на рубль объема продукции в виде следующей аддитивной модели:

$$z = \frac{C}{\text{ОП}} = \frac{\text{МЗ}}{\text{ОП}} + \frac{\text{ЗОТ} + \text{ОСН}}{\text{ОП}} + \frac{\text{А}}{\text{ОП}} + \frac{\text{ПЗ}}{\text{ОП}}$$

1-й фактор
2-й фактор
3-й фактор
4-й фактор

1-й фактор – материалоемкость (МЕ);

2-й фактор – зарплатоемкость продукции с единым социальным налогом (ЗЕ);

3-й фактор – амортизация продукции (АЕ);

4-й фактор – прочие удельные затраты на 1 р. продукции (ПЗ).

Согласно основному свойству аддитивных моделей влияние каждого фактора на изменение анализируемого показателя равняется изменению самого этого фактора относительно базового значения:

$$\Delta Z = \Delta ME + \Delta ZE + \Delta AE + \Delta PZ.$$

Чтобы установить размер влияния этих факторов на сумму экономии (перерасхода) всей себестоимости, а следовательно, и прибыли, нужно изменение удельных затрат за счет каждого фактора умножить на отчетный объем продукции, выраженный в базовых ценах ($ОП_1^0$):

по всей себестоимости $\pm \Delta = \Delta Z \cdot ОП_1^0$,

в том числе за счет изменения:

материалоемкости продукции $\pm \Delta_{ME} = \Delta ME \cdot ОП_1^0$,

зарплатоемкости продукции $\pm \Delta_{ZE} = \Delta ZE \cdot ОП_1^0$,

амортизациеёмкости $\pm \Delta_{AE} = \Delta AE \cdot ОП_1^0$,

прочих удельных затрат $\pm \Delta_{PZ} = \Delta PZ \cdot ОП_1^0$.

Исходная информация для проведения такого анализа содержится в форме № 5-з статистической отчетности, форме № 5 бухгалтерской отчетности, форме № 2 «Отчет о прибылях и убытках».

Аналитические расчеты по рассматриваемой методике целесообразно выполнять в таблице.

Таблица 9

Показатели	№ строки	Базовый период	Отчетный период	Изменение (±)
Затраты на производство, всего, т. р.	1			
В том числе:				
– материальные затраты	2			
– затраты на оплату труда с отчислениями на социальные нужды	3			
– амортизация основных фондов	4			
– прочие расходы	5			
Объем продукции в ценах базисного периода, т. р.	6			
Затраты на 1 р. продукции, всего, к. (стр. 1 : стр. 6 × 100)	7			
В том числе:				
– материалоемкость продукции (стр. 2 : стр. 6 × 100)	8			
– зарплатоемкость продукции (стр. 3 : стр. 6 × 100)	9			
– амортизациеёмкость (стр. 4 : стр. × 100)	10			
– прочие удельные затраты (стр. 5 : стр. 6 × 100) (стр. 7 – стр. 8 – стр.9 – – стр. 10)	11			

11.9. АНАЛИЗ СЕБЕСТОИМОСТИ ВАЖНЕЙШИХ ИЗДЕЛИЙ

В целях выявления резервов снижения себестоимости выпускаемой продукции необходимо углубленно изучать себестоимость важнейших видов изделий, выпускаемых организацией, выявить соблюдение норм затрат по отдельным видам расходов и определить причина отклонений от установленных норм. По существу, это анализ себестоимости единицы изделий, которые занимают наибольшую долю в объеме производства.

В условиях рыночных отношений анализ себестоимости единицы изделия имеет значение:

- Во-первых, для формирования их рынка и привлечения покупателей;
- Во-вторых, для сохранения и достижения высокой эффективности производства с целью выстоять в конкурентной борьбе.

В процессе анализа вскрываются резервы снижения себестоимости отдельных, наиболее важных для субъекта хозяйствования изделий.

В ходе анализа изучаются:

- 1) динамика себестоимости единицы изделия путем сравнения ее уровня за ряд периодов (в сопоставимых условиях);
- 2) структура себестоимости единицы изделия. Для этого определяется удельный вес каждой статьи (или группы статей) в полной себестоимости изучаемого изделия. Это дает возможность определить, является ли данное изделие материалоемким или трудоемким, что позволяет наметить основные направления поиска резервов снижения себестоимости;
- 3) проводится оценка выполнения плана путем сравнения фактической и плановой себестоимости изделия (всего) и по статьям калькуляции.

Информационной базой анализа является калькуляция изделия, где содержится расшифровка по материалам и оплате труда. Эти данные позволяют рассчитать уровень влияния отдельных факторов.

11.10. ФАКТОРЫ И РЕЗЕРВЫ СНИЖЕНИЯ ЗАТРАТ НА ПРОИЗВОДСТВО

Цель анализа себестоимости продукции заключается в том, чтобы установить контроль за факторами и причинами отклонений, и тем самым найти пути управления величиной себестоимости продукции. Для этого целесообразно провести классификацию резервов снижения себестоимости по видам затрат и характеру использованию (табл. 10).

Таким образом, резервы снижения себестоимости продукции можно реализовать путем совершенствования конструкции и технологии; модернизации и ввода нового оборудования; совершенствования организации труда, производства и управления.

10. Классификация резервов снижения себестоимости продукции

По видам затрат	По характеру использования
Сокращение расходов основных материалов	Совершенствование конструкции
Сокращение расходов вспомогательных материалов	Совершенствование технологии
Сокращение расходов топлива и энергии	Обновление и модернизация оборудования
Уменьшение расхода заработной платы на единицу продукции	Совершенствование методов хозяйствования и управления
Сокращение и устранение брака	Совершенствование техники и технологии
Совершенствование накладных расходов по обслуживанию и управлению производством	Совершенствование организации и управления

Реализация каждого направления экономии по видам затрат находит свое отражение в конкретных мероприятиях.

Основные направления возможностей реализации резервов производства в целом находят свое отражение в комплексном плане повышения эффективности производства. По каждому организационно-технологическому мероприятию рассчитываются возможный дополнительный выпуск продукции, снижение затрат и условная годовая экономия.

12. АНАЛИЗ ВЗАИМОСВЯЗИ ОБЪЕМА ПРОДАЖ, ИЗДЕРЖЕК ПРОИЗВОДСТВА И ПРИБЫЛИ (УБЫТКА) ОТ РЕАЛИЗАЦИИ

12.1. ПОСТОЯННЫЕ И ПЕРЕМЕННЫЕ ИЗДЕРЖКИ

Один из вариантов классификации издержек производства, широко используемых в экономически развитых странах, предполагает группировку издержек на *переменные* (производственные) и *постоянные*. Первые изменяются пропорционально объему производства, вторые остаются стабильными при изменении объема производства.

К переменным издержкам относятся:

- прямые материальные затраты;
- топливо и энергия на технологические цели;
- заработная плата производственного персонала с соответствующими отчислениями;
- расходы на содержание и эксплуатацию оборудования и ряд других производственных расходов;
- другие общепроизводственные расходы.

К постоянным издержкам относятся:

- административные и управленческие расходы;
- амортизационные отчисления;
- расходы по сбыту и реализации продукции;
- расходы по исследованию рынка;
- другие общие управленческие, коммерческие и общехозяйственные расходы.

Необходимо отметить, что классификация издержек на постоянные и переменные не может быть раз и навсегда определена даже по конкретному предприятию, а должна пересматриваться (уточняться) исходя из меняющихся условий деятельности.

12.2. СУЩНОСТЬ И РОЛЬ В ПРИНЯТИИ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ АНАЛИЗА СООТНОШЕНИЯ ОБЪЕМА ПРОДАЖ, ИЗДЕРЖЕК ПРОИЗВОДСТВА И ПРИБЫЛИ ОТ РЕАЛИЗАЦИИ

Одним из основных практических результатов использования классификации издержек по принципу зависимости от объема производства является возможность прогнозирования прибыли, исходя из предполагаемого состояния издержек, а также определения для каждой конкретной ситуации объема реализации, обеспечивающего безубыточную деятельность.

Величину выручки от реализации, при которой предприятие будет в состоянии покрыть все свои расходы без получения прибыли, принято называть *критическим объемом производства (точкой безубыточности)*.

Для определения критического объема продаж может быть использована следующая формула:

$$BP = Z_{\text{пер}} + Z_{\text{пост}} + ПР,$$

где BP – объем реализации в стоимостном выражении (выручка от реализации); $Z_{\text{пер}}$ – переменные издержки; $Z_{\text{пост}}$ – постоянные издержки; $ПР$ – прибыль.

Поскольку по определению критическим считается объем, при котором выручка равна полным издержкам (без прибыли), то формула определения критического объема ($BP_{\text{кр}}$) примет вид:

$$BP_{\text{кр}} = Z_{\text{пер}} + Z_{\text{пост}}.$$

Поскольку переменные издержки по самому принципу их определения находятся в непосредственной зависимости от объема реализации, можем записать, что $Z_{\text{пер}} = a \cdot BP$, где a – коэффициент пропорциональности.

Тогда

$$BP_{\text{кр}} = \frac{Z_{\text{пост}}}{1 - a}.$$

Сказанное может быть представлено в виде графика (рис. 12).

Графику зависимости финансовых результатов от объема производства и реализации продукции может быть дана следующая экономическая интерпретация. Там, где пересекается линия выручки и себестоимости (точка К), достигается состояние безубыточности, поскольку общий доход в этой точке является достаточным для того, чтобы покрыть постоянные и переменные издержки. При объеме реализации ниже этой точки предприятие не может покрыть все издержки, и, следовательно, финансовым результатом его деятельности являются убытки. Напротив, при объеме реализации продукции больше, чем критический, финансовый результат положительный, т.е. деятельность предприятия становится прибыльной.

Используя график, может быть решена обратная задача: исходя из заданной прибыли, определяются необходимый для ее получения объем реализации и соответствующий ему уровень доходов.

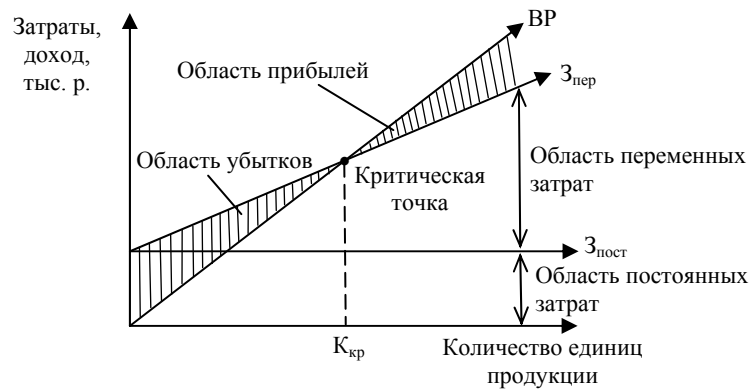


Рис. 12. График безубыточности
12.3. ФАКТОРНЫЙ АНАЛИЗ КРИТИЧЕСКОГО
ОБЪЕМА ПРОИЗВОДСТВА

На величину критического объема влияют изменение переменных издержек на единицу продукции, величина постоянных издержек, а также изменение продажной цены изделия. Если объем реализации представить как $K_{кр} \times Ц$, где $K_{кр}$ – объем реализации в натуральных показателях; $Ц$ – продажная цена, то получим

$$K_{кр} \cdot Ц = \frac{З_{пост}}{1 - З_{пер}}$$

или

$$K_{кр} = \frac{З_{пост}}{(1 - a) \cdot Ц}$$

Влияние изменения величины постоянных издержек на критический объем может быть определено по формуле:

$$\Delta K_{кр}^{З_{пост}} = \frac{З_{пост}^1}{(1 - a) \cdot Ц} - \frac{З_{пост}^0}{(1 - a) \cdot Ц} = \frac{\Delta З_{пост}}{(1 - a) \cdot Ц},$$

где $З_{пост}^1, З_{пост}^0$ – постоянные издержки, соответственно, предполагаемые и текущие ($З_{пост}^1 - З_{пост}^0 = \Delta З_{пост}$); $a = З_{пер} / Ц$ – отношение переменных издержек к цене реализации.

Как видно из формулы, любое увеличение суммы постоянных издержек приведет к росту критического объема производства и наоборот. Иначе говоря, возникает необходимость в дополнительной продаже определенного количества изделий с тем, чтобы выручка от реализации покрыла новые, возросшие издержки.

Влияние на критический объем производства переменных издержек определяется следующим образом:

$$\begin{aligned} \Delta K_{кр}^{З_{пер}} &= \frac{З_{пост}}{\left(1 - \frac{З_{пер}^1}{Ц}\right) \cdot Ц} - \frac{З_{пост}}{\left(1 - \frac{З_{пер}^0}{Ц}\right) \cdot Ц} = \\ &= З_{пост} \cdot \left(\frac{1}{Ц - З_{пер}^1} - \frac{1}{Ц - З_{пер}^0} \right), \end{aligned}$$

где $З_{пер}^1, З_{пер}^0$ – предполагаемые и текущие переменные издержки на единицу продукции.

Таким образом, предполагаемое увеличение переменных издержек делает необходимым для предприятия дополнительную продажу изделий с тем, чтобы покрыть рост расходов. Сокращение переменных издержек наоборот окажет благоприятное влияние на смещение точки безубыточности, а, следовательно, и на финансовую устойчивость предприятия.

Изменение продажной цены изделий безусловно оказывает воздействие на величину критического объема. При этом следует иметь в виду, что изменение цены реализации влияет не только на ближайший финансовый результат деятельности, но и может иметь долгосрочные последствия для конкурентоспособности продукции предприятия.

В общем случае влияние изменения продажной цены на критический объем определяется по формуле:

$$\begin{aligned} \Delta K_{кр}^{Ц} &= \frac{З_{пост}}{\left(1 - \frac{З_{пер}}{Ц^1}\right) \cdot Ц^1} - \frac{З_{пост}}{\left(1 - \frac{З_{пер}}{Ц^0}\right) \cdot Ц^0} = \\ &= З_{пост} \cdot \left(\frac{1}{Ц^1 - З_{пер}} - \frac{1}{Ц^0 - З_{пер}} \right), \end{aligned}$$

где $Ц^1, Ц^0$ – предполагаемая и действующая величина продажной цены.

Для простоты был рассмотрен анализ безубыточности однопродуктового производства, т.е. производства, выпускающего лишь один вид продукции. Однако деятельность большинства предприятий характеризуется многономенклатурным выпуском. Определение критического объема в этих условиях принципиально не меняется и определяется по следующей формуле:

$$BP_{кр} = \sum_{i=1}^n K_i \cdot (\Pi_i - Z_{пер i}) - Z_{пост},$$

где K_i – количество реализуемых изделий i -го вида, шт.; $i = \overline{1, n}$ – номенклатура выпускаемых изделий.

Рассматривая изменение критического объема продаж под влиянием различных факторов, имелось в виду достижение безубыточной деятельности. Однако целью любого предприятия является получение прибыли. Логическим продолжением анализа безубыточности является анализ прибыльности, позволяющий определить, при каком объеме реализации возможно получение необходимой для предприятия прибыли. С этой целью используются формулы:

$$ПР = K \cdot Ц - K \cdot Z_{пер} - Z_{пост},$$

$$\begin{aligned} \Delta ПР = ПР^1 - ПР^0 &= K^1 \cdot (\Pi - Z_{пер}) - Z_{пост} - \left[K^0 \cdot (\Pi - Z_{пер}) - Z_{пост} \right] = \\ &= \Delta K \cdot (\Pi - Z_{пер}), \end{aligned}$$

где $ПР^1, ПР^0$ – величина прибыли, соответственно, предполагаемая и действительная.

13. АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ

13.1. ЗНАЧЕНИЕ И ЗАДАЧИ АНАЛИЗА ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ

Различные стороны производственной, сбытовой, снабженческой и финансовой деятельности организации получают законченную денежную оценку в системе показателей финансовых результатов. Обобщенно наиболее важные показатели финансовых результатов деятельности организации представлены в отчете о прибылях и убытках в форме № 2 годовой и квартальной отчетности.

Система показателей финансовых результатов включает абсолютные (прибыль) и относительные показатели (рентабельность) эффективности использования.

Прибыль является конечным финансовым результатом хозяйственной деятельности организации. Она представляет собой реализованную часть чистого дохода, созданного прибавочным трудом. Значение прибыли обусловлено тем, что, с одной стороны, она зависит в основном от качества деятельности организации, повышает экономическую заинтересованность ее работников в наиболее эффективном использовании ресурсов, так как прибыль – основной источник производственного и социального развития, а с другой – она служит важнейшим источником формирования государственного бюджета. Таким образом, в росте суммы прибыли заинтересованы как сама организация, так и государство. Прирост прибыли может быть достигнут не только благодаря увеличению трудового вклада коллектива предприятия, но и за счет других факторов. Это диктует необходимость проведения систематического анализ формирования, распределения и использования прибыли.

При этом необходимо учитывать, что абсолютная величина прибыли в недостаточной степени характеризует экономическую эффективность деятельности организации, так как не обладает в полной мере свойством сравнимости. Поэтому необходимо рассчитывать показатели рентабельности, которые являются относительными характеристиками финансовых результатов эффективности деятельности организации. Они измеряют доходность (прибыльность) с различных позиций и в совокупности с показателями прибыли дают целостную характеристику формирования собственных средств организации и их использования.

Основные задачи анализа финансовых результатов деятельности организации следующие:

- оценка динамики абсолютных и относительных показателей финансовых результатов (прибыли и рентабельности);
- факторный анализ прибыли от реализации продукции (работ, услуг);
- анализ финансовых результатов от прочей реализации, внереализационной деятельности;
- анализ и оценка использования чистой прибыли;
- выявление и оценка возможных резервов роста прибыли, рентабельности на основе оптимизации объемов производства и издержек производства и обращения;
- разработка мероприятий по использованию выявленных резервов.

13.2. АНАЛИЗ УРОВНЕЙ, ДИНАМИКИ И СТРУКТУРЫ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Анализ финансовых результатов деятельности организации включает:

- 1) исследование изменений каждого показателя за текущий период (горизонтальный анализ);
- 2) исследование структуры соответствующих показателей и их изменений (вертикальный анализ);
- 3) изучение динамики изменения показателей за ряд отчетных периодов (трендовый анализ).

В ходе анализа рассчитываются следующие показатели:

1. *Абсолютное отклонение:*

$$\Delta \text{ПР} = \text{ПР}_1 - \text{ПР}_0,$$

где $\Delta \text{ПР}$ – изменение прибыли; ПР_1 – прибыль отчетного периода; ПР_0 – прибыль базисного периода.

2. *Темп роста:*

$$T_p = \text{ПР}_1 / \text{ПР}_0 \cdot 100 \%$$

3. *Уровень каждого показателя к выручке от реализации (в %):*

$$\text{Уровень каждого показателя относительно выручки от реализации} = \text{ПР}_i / \text{ПР}_0 \cdot 100 \%$$

Показатели рассчитываются в базисном и отчетном периодах.

4. *Изменение структуры:*

$$\Delta \text{У} = \text{УПР}_1 - \text{УПР}_0,$$

где УПР_1 – уровень отчетного периода; УПР_0 – уровень базисного периода.

В ходе анализе используются следующие показатели прибыли:

- 1) *Балансовая (валовая) прибыль*, включающая:
 - финансовые результаты от реализации продукции, выполнения работ, оказания услуг;
 - доходы и расходы от финансовой и инвестиционной деятельности;

– внереализационные доходы и расходы организации.

2) *Прибыль от реализации продукции* – разность между величиной маржинальной прибыли и суммой постоянных расходов исследуемого периода.

3) *Маржинальная прибыль* – разность между выручкой от реализации и прямыми производственными затратами по проданной продукции.

4) *Налогооблагаемая прибыль* – разность между величиной балансовой прибыли и суммой прибыли, облагаемой налогом на доход (по ценным бумагам и от долевого участия в совместных предприятиях), а также суммой льгот по налогу на прибыль в соответствии с действующим законодательством.

5) *Чистая (нераспределенная) прибыль* – сумма прибыли, остающейся в распоряжении организации после уплаты всех налогов, сборов, экономических санкций.

6) *Капитализированная (реинвестированная) прибыль* – это часть нераспределенной (чистой) прибыли, направляемая в фонд накопления с целью финансирования прироста активов организации.

7) *Потребляемая прибыль* – сумма прибыли, которая направляется на выплату дивидендов учредителям организации, персоналу или на реализацию социальных программ.

Изучение динамики финансовых результатов по составляющим ее элементам позволяет оценить:

- конкурентные позиции (так, рост прибыли от продаж свидетельствует о повышении конкурентоспособности организации и ее продукции);

- стратегию управления активами организации (так, снижение прибыли от продаж при одновременном увеличении операционных доходов может означать сокращение основного вида деятельности наряду с увеличением операций, связанных с передачей имущества в аренду);

- «качество» хозяйственно-правовой работы в организации (например, увеличение внереализационных доходов сигнализирует о высоком качестве претензионной работы или о взыскании дебиторской задолженности, ранее признанной безнадежной).

13.3. ФАКТОРНЫЙ АНАЛИЗ ПРИБЫЛИ ОТ РЕАЛИЗАЦИИ

Прибыль от реализации продукции занимает наибольший удельный вес в структуре балансовой прибыли. Она представляет собой конечный результат деятельности организации как в сфере производства, так и обращения. Формализованный результат прибыли от реализации продукции ($ПР_p$) можно представить в таком виде:

$$ПР_p = ВР - С - КР - УР,$$

где $ВР$ – выручка от реализации продукции (работ, услуг); $С$ – себестоимость; $КР$ – коммерческие расходы; $УР$ – управленческие расходы.

Величина прибыли от реализации продукции формируется под воздействием следующих факторов: объема и структуры реализации, ее полной себестоимости и оптовых цен. Между изменением объема реализации и размером полученной прибыли существует прямая пропорциональная зависимость при реализации рентабельной продукции и обратная зависимость при реализации убыточной.

1. *Расчет влияния фактора «Выручка от реализации».*

Расчет влияния этого фактора нужно разложить на две части. Так как выручка – это произведение количества и цены реализуемой продукции, то сначала рассчитаем влияние на прибыль продажной цены, по которой реализовывалась продукция или товары, а затем рассчитаем влияние на прибыль изменения физической массы проданной продукции. Тогда

$$Индекс\ цены = (100\ \% \pm \Delta Ц\ \%) / 100\ \% = I_{ц},$$

где $\Delta Ц\ \%$ – прирост (снижение) цены на продукцию за анализируемый период (в %).

Следовательно, выручка от продажи в отчетном периоде в сопоставимых ценах будет равна:

$$ВР' = ВР_1 / I_{ц},$$

где $ВР'$ – выручка от продаж в сопоставимых ценах; $ВР_1$ – выручка от продажи продукции в отчетном периоде; $I_{ц}$ – индекс цены.

Влияние на выручку изменения цен рассчитывается по формуле:

$$\Delta ВР^ц = ВР_1 - ВР'.$$

Влияние изменения на выручку количества проданной продукции рассчитывается по формуле:

$$\Delta ВР^к = ВР' - ВР_0.$$

1.1. *Расчет влияния фактора «Цена».*

Для определения степени влияния изменения цены на изменение суммы прибыли от продажи необходимо сделать следующий расчет:

$$\Delta ПР^{ц(ц)} = (\Delta ВР^ц \cdot R_0^п) / 100.$$

1.2. *Расчет влияния фактора «Количество проданной продукции (товаров)».*

Влияние изменения количества проданной продукции на сумму прибыли от продажи ($ПР^п$) можно рассчитать следующим образом:

$$\Delta ПР^{к(к)} = \left[(ВР_1 - ВР_0) - \Delta ВР^ц \right] \cdot R_0^п / 100 = \Delta ВР^к \cdot R_0^п / 100,$$

где $\Delta ПР^{п(к)}$ – изменение прибыли от продаж под влиянием фактора «Количество проданной продукции»; $ВР_1$ и $ВР_0$ – соответственно выручка от продажи в отчетном (1) и базисном (0) периодах; $\Delta ВР^{п}$ – показатель изменения выручки от продажи под влиянием цены; $R_0^{п}$ – рентабельность продаж в базисном периоде.

2. Расчет влияния фактора «Себестоимость проданной продукции» осуществляется следующим образом:

$$\Delta ПР^{п(с)} = ВР_1 \cdot (УС_1 - УС_0) / 100,$$

где $УС_1$ и $УС_0$ – соответственно уровни себестоимости в отчетном и базисном периодах.

Здесь при анализе необходимо учитывать, что расходы – это факторы обратного влияния по отношению к прибыли.

3. Расчет влияния фактора «Коммерческие расходы».

Для расчета используется формула, аналогичная предыдущей:

$$\Delta ПР^{п(кр)} = ВР_1 \cdot (УКР_1 - УКР_0) / 100,$$

где $УКР_1$ и $УКР_0$ – соответственно уровни коммерческих расходов в отчетном и базисном периодах.

4. Расчет влияния фактора «Управленческие расходы».

$$\Delta ПР^{п(уур)} = ВР_1 \cdot (УУР_1 - УУР_0) / 100,$$

где $УУР_1$ и $УУР_0$ – соответственно уровни управленческих расходов в отчетном и базисном периодах.

13.4. АНАЛИЗ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЧИСТОЙ ПРИБЫЛИ

Чистая прибыль – это разница между облагаемой налогом балансовой прибылью отчетного периода и величиной налога с учетом льгот.

Чистая прибыль является основой развития экономики организации.

Направления использования прибыли и принципы распределения определяются организацией самостоятельно и отражаются в учетной политике. Организация при определении принципов распределения и направлений использования исходит из масштабов прибыли, конкретных направлений деятельности и перспектив развития экономики, с учетом чего отдельные направления использования прибыли могут меняться в зависимости от конкретной ситуации.

В соответствии с законодательством и учредительными документами организация распределяет и использует чистую прибыль по следующим основным направлениям (рис. 13).



Рис. 13. Схема распределения чистой прибыли

В течение года организация направляет на текущие нужды прибыль в соответствии с их назначением, т.е. расходует прибыль прошлых лет.

Часть прибыли может быть *нераспределенной*. Это дополнительный финансовый резерв, который может быть использован для пополнения фондов и увеличения уставного капитала.

Анализ распределения и использования чистой прибыли проводится в следующем порядке:

- 1) дается оценка изменений суммы и удельного веса средств по каждому направлению использования прибыли по сравнению с планом и базисным периодом;
- 2) проводится факторный анализ образования фондов;
- 3) проводится анализ движения специальных фондов;
- 4) дается оценка эффективности использования фондов накопления и потребления в соответствии с показателями эффективности экономического потенциала.

13.5. АНАЛИЗ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ

Следующими после прибыли составляющими понятие «результативность» являются показатели рентабельности. Они отражают, насколько эффективно организация использует свои средства в целях получения прибыли.

Основные показатели рентабельности можно объединить в следующие группы:

Показатели доходности продукции (работ, услуг). Рассчитываются на основе выручки от реализации продукции (работ, услуг) и затрат на производство:

– *рентабельность продаж* (R_1) – показывает, сколько прибыли от продажи приходится на единицу реализованной продукции:

$$R_1 = \text{ПР}_п / \text{ВР} \cdot 100 \%$$

– *рентабельность основной деятельности* (R_2) – показывает, сколько прибыли от продажи приходится на единицу затрат:

$$R_2 = \text{ПР}_п / \text{ПЗ} \cdot 100 \%$$

где ПЗ – затраты на производство и реализацию продукции.

Показатели доходности имущества организации. Формируются на основе расчета уровня рентабельности, в зависимости от изменения размера имущества:

– *рентабельность всего капитала или экономическая рентабельность* (R_3) – показывает эффективность использования всего имущества организации:

$$R_3 = \text{ПР}_ч / \text{ВБ} \cdot 100 \%$$

где $\text{ПР}_ч$ – чистая прибыль; ВБ – средняя стоимость имущества (активов) организации.

– *рентабельность основных средств и прочих внеоборотных активов* (R_4) – показывает эффективность использования основных средств и прочих внеоборотных активов:

$$R_4 = \text{ПР}_ч / (\text{ОС} + \text{ПрВнА}) \cdot 100 \%$$

где ОС – средняя стоимость основных средств предприятия; ПрВнА – стоимость прочих внеоборотных активов.

Показатели доходности используемого капитала. Рассчитываются на базе инвестируемого капитала:

– *рентабельность собственного капитала* (R_5) – показывает эффективность использования собственного капитала:

$$R_5 = \text{ПР}_ч / \text{СК} \cdot 100 \%$$

где СК – средняя стоимость собственного капитала.

– *рентабельность перманентного капитала* (R_6) – показывает эффективность использования капитала, вложенного в деятельность организации на длительный период:

$$R_6 = \text{ПР}_ч / (\text{СК} + \text{ДЗК}) \cdot 100 \%$$

где ДЗК – средняя стоимость долгосрочного заемного капитала.

Они характеризуют эффективность деятельности организации в целом, доходность различных направлений деятельности, окупаемость затрат и т.д., являются обязательными элементами сравнительного анализа и оценки финансового состояния. Все показатели могут рассчитываться на основе балансовой прибыли, прибыли от реализации продукции и чистой прибыли.

13.6. ФАКТОРНЫЙ АНАЛИЗ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ

Поскольку рентабельность является обобщающим показателем, характеризующим эффективность функционирования организации, то необходимым условием выступает определение влияния на данный показатель факторов, оценивающих количественную и качественные стороны деятельности организации.

Практика аналитических работ выработала ряд моделей, позволяющих проводить такой анализ, основой которого служат различные показатели рентабельности. Наиболее часто используемой факторной моделью является так называемая «формула Дюпона». Назначение модели – идентифицировать факторы, определяющие эффективность функционирования организации, оценить степень их влияния и складывающиеся тенденции в их изменении и значимости. Из многих показателей эффективности для построения модели был выбран один, наиболее значимый с аналитической точки зрения, показатель – рентабельность собственного капитала (R_5).

Факторная модель этого показателя имеет следующий вид:

$$R_5 = \frac{\text{ПР}_ч}{\text{ВР}} \cdot \frac{\text{ВР}}{\text{ВБ}} \cdot \frac{\text{ВБ}}{\text{СК}}$$

1-й 2-й 3-й
фактор фактор фактор

Из представленной модели видно, что рентабельность собственного капитала зависит от таких факторов, как рентабельность продаж (первый фактор); ресурсоотдача (второй фактор); структура источников средств, авансированных в данное предприятие (третий фактор). Значимость указанных факторов с позиции текущего управления объясняется тем, что они в определенном смысле обобщают все стороны финансово-хозяйственной деятельности предприятия, его статику и динамику и, в частности, бухгалтерскую отчетность: первый фактор обобщает отчет о прибылях и убытках, второй – актив баланса, третий – пассив баланса.

При проведении анализа необходимо учитывать следующие особенности:

- Факторный показатель – рентабельность продаж является своего рода «сиюминутным» показателем, на основе которого нельзя делать выводов о долгосрочных тенденциях. Он целиком и полностью определяется результативностью деятельности в отчетном периоде. Поэтому по мере возможности следует учитывать влияние на его значение стратегических решений руководства организации.

- Модель построена так, что зависимость между величиной привлеченных средств и значением коэффициента прямо пропорциональна, поэтому ориентация лишь на последний для потенциального инвестора увеличивает вероятность превышения максимально приемлемого уровня риска. Необходимым условием является оценка влияния на показатель степени финансовой зависимости организации.

13.7. РЕЗЕРВЫ РОСТА ПРИБЫЛИ И РЕНТАБЕЛЬНОСТИ

Результаты факторного анализа прибыли и рентабельности позволяют выявить резервы их роста.

Резервы роста прибыли:

1. Увеличение объема производства и реализации продукции.
2. Повышение цены реализации.
3. Снижение себестоимости продукции.

Резервы роста объема производства:

1. Увеличение выпуска товарной продукции за счет:

1) повышения объема производства продукции, на величину которого влияют:

- трудовые ресурсы: среднесписочная численность работников, средняя производительность труда;
- материальные ресурсы: количество потребленных материальных ресурсов, материалоотдача;
- средства труда: среднегодовая стоимость основных средств, фондоотдача.

2) уменьшения остатков незавершенного производства и внутрихозяйственного оборота.

2. Сокращение остатков нерезализованной продукции за счет уменьшения остатков готовой продукции на складе.

Резервы снижения себестоимости:

1. Увеличение объема производства продукции за счет более полного использования производственной мощности организации.

2. Снижение общей суммы затрат на выпуск продукции за счет:

- повышение эффективности использования трудовых ресурсов: создание дополнительных рабочих мест; уменьшение потерь рабочего времени;
- повышения эффективности использования материальных ресурсов: сокращение сверхплановых отходов сырья и материалов;

- повышения эффективности использования основных средств: приобретение новых объектов основных фондов; улучшение использования фонда рабочего времени машин и оборудования.

Резервы повышения цены:

1. Улучшение качества выпускаемых изделий.
2. Поиск наиболее эффективных рынков сбыта продукции.
3. Оптимизация объемов и сроков реализации продукции покупателям.

Резервы роста рентабельности:

1. Увеличение сумм прибыли от реализации продукции (работ, услуг).
2. Снижение себестоимости продукции.

14. АНАЛИЗ ИМУЩЕСТВЕННОГО ПОТЕНЦИАЛА ОРГАНИЗАЦИИ

14.1. ПОНЯТИЕ И СОДЕРЖАНИЕ ИМУЩЕСТВЕННОГО ПОТЕНЦИАЛА

Потенциал (от латинского *potentia* – сила) – это источники, возможности, средства, запасы, которые могут быть приведены в действие, использованы для решения какой-либо задачи, достижения определенной цели.

Имущественный потенциал характеризуется в первую очередь размером, составом и состоянием активов, которыми владеет и распоряжается организация для достижения своих целей. При анализе имущественного потенциала рассматривают не предметно-вещественные или функциональные его характеристики, а его оценку в денежной форме, представленную в активе бухгалтерского баланса организации.

В зависимости от длительности сроков функционирования активов различают *долгосрочные (внеоборотные) активы* и *текущие (оборотные) активы*.

Внеоборотные активы – это активы предприятия, срок полезной эксплуатации которых превышает 12 месяцев или равен операционному циклу, продолжительность которого не менее 12 месяцев. К ним относятся:

1) нематериальные активы – это внеоборотные активы, которые не имеют материально-вещественной основы: стоимость товарных знаков, стоимость патентов, стоимость авторских прав, организационные расходы, деловая репутация фирмы;

2) основные средства – земельные участки, здания, сооружения, передаточные устройства, рабочие машины и оборудование, вычислительная техника, инструмент, производственный и хозяйственный инвентарь и принадлежности, рабочий и продуктивный скот, многолетние насаждения и др.;

3) незавершенное строительство – это затраты, связанные с осуществлением капитального строительства;

4) доходные вложения в материальные ценности – это вложения организаций в финансовую аренду, представляющую собой новые объекты основных средств исключительно для сдачи их в аренду заранее известному арендатору с расщеплением в оплате по договорным промежуточным платежам;

5) долгосрочные финансовые вложения – инвестиции организации, связанные с приобретением акций и других ценных бумаг с вложением в уставные капиталы других предприятий с целью получения доходов на срок более 1 года.

Оборотные активы – это вложения финансовых ресурсов в объекты, использование которых осуществляется в рамках одного производственного цикла либо в течение относительно короткого периода времени (не более 12 месяцев). К ним относятся:

1) запасы:

– активы, используемые в качестве сырья и материалов и т.п. при производстве продукции, предназначенной для продажи. Они потребляются в течение одного производственного цикла, поэтому их стоимость полностью переносится на себестоимость продукции;

– активы, предназначенные для продажи;

– активы, используемые для управленческих нужд предприятия.

2) дебиторская задолженность (краткосрочная и долгосрочная) – это задолженность юридических и физических лиц перед организацией, например задолженность покупателей за отгруженные, но еще не оплаченные товары, авансовые перечисления;

3) краткосрочные финансовые вложения – это вложения в акции, облигации, векселя, чеки, в совместную деятельность, а также выданные другим организациям займы на срок до 12 месяцев;

4) денежные средства – это наличные деньги в кассе организации, на расчетном и прочих счетах, а также переводы в пути.

14.2. АНАЛИЗ ДИНАМИКИ СОСТАВА И СТРУКТУРЫ ИМУЩЕСТВЕННОГО ПОТЕНЦИАЛА ОРГАНИЗАЦИИ

Анализ имущественного потенциала начинается с общей оценки имущества организации по данным актива баланса. В активе баланса отражается, с одной стороны, производственный потенциал, который обеспечивает возможность осуществления основной (производственной и коммерческой) деятельности организации, а с другой – активы, создающие условия для инвестиционной и финансовой деятельности.

Анализ баланса позволяет проследить изменения имущества, выделить в его составе оборотные и внеоборотные активы, изучить динамику структуры имущества, т.е. соотношения отдельных групп имущества и статей внутри этих групп.

Анализ динамики состава и структуры имущества дает возможность установить размер абсолютного и относительного прироста или уменьшения всего имущества организации и отдельных его видов. Прирост (уменьшение) актива свидетельствует о расширении (сужении) деятельности организации.

В процессе анализа имущественного потенциала применяются как обобщающие показатели, так и частные, касающиеся отдельных его составляющих. К наиболее информативным можно отнести следующие показатели.

Сумма хозяйственных средств, находящихся на балансе организации – показатель, дающий обобщенную оценку величины имущества организации как единого целого. Значение показателя определяется путем удаления из баланса статей, завышающих его итог. Данная сумма является учетной оценкой активов организации и может не совпадать с их рыночной оценкой.

Анализируя увеличение (в абсолютном выражении) актива за отчетный период, необходимо учитывать влияние переоценки основных средств, когда увеличение их стоимости не связано с развитием производственной деятельности. Также необходимо выяснить, является ли увеличение валюты баланса следствием удорожания готовой продукции и воздействия инфляции на стоимость используемого сырья, либо оно указывает на расширение финансово-хозяйственной деятельности организации.

Уменьшение валюты баланса свидетельствует о сокращении организацией в анализируемом периоде хозяйственного оборота, что может повлечь ее неплатежеспособность. Установление данного факта требует проведения детального анализа его причин:

- сокращения платежеспособного спроса на продукцию данной организации;
- ограничения доступа на рынки необходимого сырья, материалов, полуфабрикатов.

Стоимость чистых активов организации приблизительно может быть определена как разность между собственным капиталом организации и суммой накопленных убытков (по балансу). Этот показатель особенно важен в деятельности акционерных обществ, поскольку от его значения могут зависеть величина и структура источников средств и выплата дивидендов акционерам.

Соотношение внеоборотных и оборотных активов рассчитывается путем деления друг на друга итогов соответствующих разделов баланса. Этот показатель выражает количество единиц, вложенных в долгосрочные активы, приходящихся на одну единицу, вложенную в оборотные средства.

В целом, чем выше значение этого показателя, тем менее привлекательна данная организация с инвестиционной точки зрения: выше производственный риск, так как вложения в долгосрочные активы должны окупаться за счет будущих поступлений.

С другой стороны, увеличение доли оборотных активов в имуществе может свидетельствовать о:

- формировании более мобильной структуры активов, способствующих ускорению оборачиваемости средств организации;
- отвлечении части текущих активов на кредитование потребителей готовой продукции, что свидетельствует о фактической иммобилизации этой части оборотных средств;
- сворачиваемости производственной базы организации и т.д.

Коэффициенты структуры внеоборотных активов. Аналитическое значение здесь имеет структура внеоборотных активов. Ее анализ целесообразно проводить по следующим видам:

1. Нематериальные активы. Их наличие в составе имущества организации косвенно характеризует избранную предприятием стратегию как инновационную, так как оно вкладывает средства в патенты, лицензии, другую интеллектуальную собственность.

2. Основные средства. Данный показатель особенно важен для характеристики имущественного потенциала организаций производственной сферы. Основные средства в этом случае выступают ведущим материальным фактором, обуславливающим возможности генерирования прибыли. Использование этого показателя для формирования оценочных суждений об организации – сложная задача: рекомендуемых значений просто не существует, поскольку величина показателя варьирует в широких пределах как по отрасли, так и внутри них.

3. Незавершенное строительство. При определенных условиях увеличение доли статьи «Незавершенное строительство» может негативно сказаться на результативности финансово-хозяйственной деятельности организации, так как эта статья не учитывается в производственном обороте.

4. Долгосрочные финансовые вложения. Их наличие указывает на инвестиционную направленность вложений организации, что при определенных условиях может рассматриваться как позитивный момент в деятельности организации.

Коэффициенты структуры оборотных активов. Аналитическое значение здесь имеет как структура оборотных активов (например, соотношение трудно реализуемых и легко реализуемых активов), так и доля того вида активов, которые наиболее значимы для функционирования организации: производственные запасы, незавершенное производство, готовая продукция, дебиторская задолженность, денежные средства и краткосрочные финансовые вложения. Особое внимание следует уделить изменению удельного веса производственных запасов. Увеличение может свидетельствовать о:

- наращивании производственного потенциала организации;
- стремлении за счет вложений в производственные запасы защитить денежные активы организации от обесценивания под влиянием инфляции;
- нерациональности выбранной хозяйственной стратегии.

14.3. АНАЛИЗ НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ ОРГАНИЗАЦИИ

Удельный вес нематериальных активов в имуществе российских организаций в настоящее время весьма незначителен по сравнению с аналогичными показателями в странах с развитой рыночной экономикой. В своей практической деятельности руководители организаций должны представлять экономический интерес, связанный с умением использовать исключительные права на результаты интеллектуальной деятельности для повышения доходности. Реализация этого интереса требует опережающего развития учетно-аналитического обеспечения управления нематериальными активами.

Можно выделить следующие задачи анализа нематериальных активов организации:

- анализ объема и динамики нематериальных активов;
- анализ структуры и состояния нематериальных активов по видам, срокам полезного использования и правовой защищенности;
- анализ их доходности;
- анализ ликвидности и степени риска вложений капитала в нематериальные активы.

Информационной базой для проведения анализа служат данные Бухгалтерского баланса (форма № 1) и приложение к Бухгалтерскому балансу (форма № 5).

Нематериальные активы неоднородны по своему составу, по характеру использования или эксплуатации в процессе производства, по степени влияния на финансовое состояние и результаты хозяйственной деятельности, поэтому необходим дифференцированный подход к их оценке. Для этого проводится классификация и группировка нематериальных активов по различным признакам.

Наиболее важен анализ и оценка структуры нематериальных активов по следующим классификационным признакам:

- 1) по источникам поступления (приобретения): внесенные учредителями; приобретенные за плату или в обмен на другое имущество; полученные безвозмездно от юридических и физических лиц; субсидии государственных органов;
- 2) по видам: права на объекты промышленной собственности; права на пользование природными и иными ресурсами и имуществом; организационные расходы и прочие;
- 3) по степени правовой защищенности: патентами на изобретение, зарегистрированными лицензиями, свидетельствами на полезную модель, патентами на промышленные образцы, свидетельствами на товарный знак, свидетельствами на право пользования наименованием мест происхождения товара, свидетельствами об официальной регистрации программ ЭВМ и баз данных, авторскими правами;
- 4) по срокам полезного использования;
- 5) по степени престижности: международный уровень, общенациональный уровень, отраслевой или региональный;
- 6) по степени ликвидности и риска вложения капитала в нематериальные активы: высоко ликвидные, ограниченно ликвидные (средняя группа), низко ликвидные;
- 7) по степени использования в производстве (с позиций повышения доходности производства).

Количественный эффект от использования нематериальных активов выражается в общих результатах хозяйственной деятельности, а именно:

- в снижении затрат на производство;
- увеличением объемов сбыта продукции;
- в увеличении прибыли;
- повышении платежеспособности и финансовой устойчивости.

Основными принципами управления динамикой нематериальных активов являются:

1) темп роста отдачи капитала (доходности нематериальных активов) должен опережать темпы роста затрат капитала;

2) темп роста выручки или прибыли должен опережать темпы роста нематериальных активов.

Основными факторами роста доходности нематериальных активов являются ускорение их оборачиваемости и повышение рентабельности продаж.

Доходность нематериальных активов оценивается по формуле:

$$R^{\text{НА}} = \frac{\text{ПР}_q (\text{или } \text{ПР}_6)}{\text{НА}} \cdot 100,$$

где ПР_q (или ПР_6) – прибыль чистая (или балансовая); НА – средняя за анализируемый период стоимость нематериальных активов.

С помощью методов факторного моделирования можно преобразовать исходную формулу доходности нематериальных активов в следующий вид:

$$R^{\text{НА}} = \frac{\text{ПР}_q}{\text{ВР}} \cdot \frac{\text{ВР}}{\text{НА}},$$

1-й 2-й
фактор фактор

где 1-й фактор – рентабельность продаж; 2-й фактор – количество оборотов (оборотность) нематериальных активов.

Таким образом, доходность нематериальных активов может быть повышена за счет ускорения их оборачиваемости и повышения рентабельности продаж.

14.4. АНАЛИЗ ДОЛГОСРОЧНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ И ФИНАНСОВЫХ ВЛОЖЕНИЙ

К долгосрочным инвестициям и финансовым вложениям организации относятся:

- долгосрочные (на срок более года) инвестиции организации в доходные активы (ценные бумаги) других организаций;
- инвестиции в уставные (складочные) капиталы других организаций, созданных на территории Российской Федерации;
- инвестиции в государственные ценные бумаги (облигации и другие долговые обязательства) и т.п.;
- предоставленные организацией другим предприятиям займы.

Долгосрочные инвестиции и финансовые вложения осуществляются, в основном, за счет собственных средств организации. В отдельных случаях для этих целей привлекаются кредиты банков, займы от других организаций. В разделе 6 формы № 5 годовой бухгалтерской отчетности рассматриваются движение и состояние источников подобных финансирования. Источниками собственных средств являются, прежде всего, прибыль, остающаяся в распоряжении организации (фонд накопления), а также амортизация основных средств и нематериальных активов.

Анализ долгосрочных инвестиций и финансовых вложений целесообразно проводить в следующих направлениях:

- 1) анализ объема и динамики долгосрочных инвестиций и финансовых вложений;
- 2) анализ их структурной динамики;
- 3) анализ эффективности долгосрочных инвестиций и финансовых вложений.

Используемую в качестве информационной базы таблицу (форма № 5 годовой бухгалтерской отчетности, раздел 6) следует дополнить расчетными показателями: удельный вес каждого вида источника в их общей сумме, темпы роста или прироста, абсолютные и относительные отклонения.

14.5. АНАЛИЗ ОБОРОТНЫХ АКТИВОВ ОРГАНИЗАЦИИ

Оборотные активы занимают большой удельный вес в общей величине имущественного потенциала, которым располагает организация.

От рациональности их размещения и эффективности использования в большой мере зависит успешный результат деятельности организации. Поэтому к основным *задачам анализа* оборотных активов можно отнести:

- анализ изменения состава и структуры оборотных активов;
- группировку оборотных активов по основным признакам;
- анализ отдельных групп оборотных активов, оказывающих наиболее существенное влияние на платежеспособность и финансовую устойчивость организации;
- анализ основных показателей эффективности использования оборотных активов.

Основными *источниками информации* для анализа оборотных средств служат Бухгалтерский баланс (форма № 1), отчет о прибылях и убытках (форма № 2), данные первичного бухгалтерского учета, которые расшифровывают и детализируют отдельные статьи баланса.

Прежде всего, в ходе анализа дается общая оценка изменений в наличии и структуре оборотных активов по важнейшим их группам. Для стабильного, хорошо отлаженного производства и реализации продукции характерна и стабильная структура оборотных активов. Существенные ее изменения нежелательны, а если они имеют место, то означают перераспределение вложенных средств между отдельными видами оборотных активов. Одной из причин такого положения могут быть инфляционные процессы. Поэтому аналитической практике этот аспект необходимо учитывать.

Изменение величины оборотных активов необходимо рассматривать в тесной взаимосвязи с эффективностью их использования.

Эффективность использования оборотных активов характеризуется прежде всего их оборачиваемостью. *Оборачиваемость оборотных средств* – это продолжительность прохождения средствами отдельных стадий производства и обращения. *Общая оборачиваемость* всех оборотных средств складывается из *частной оборачиваемости* отдельных элементов оборотных средств. Как общая оборачиваемость, так и частная оборачиваемость отдельных элементов оборотных средств характеризуется следующими показателями:

1) *Коэффициент оборачиваемости средств* (раз). Характеризует размер объема выручки от реализации продукции в расчете на один рубль оборотных средств.

2) *Продолжительность одного оборота* (в днях). Представляет собой отношение суммы среднего остатка оборотных средств к сумме однодневной выручки за анализируемый период.

3) *Средний остаток оборотных средств*. Определяется как средняя хронологическая временного ряда, исчисляемая по совокупности значений показателя в разные моменты времени.

4) *Коэффициент загрузки средств в обороте*. Характеризует сумму оборотных средств, авансируемых на один рубль выручки от реализации продукции (качественный показатель). Чем выше значение коэффициента, тем эффективнее используются оборотные активы.

Рост коэффициента оборачиваемости средств и коэффициента загрузки средств в обороте свидетельствует о более эффективном их использовании. Ускорение оборачиваемости оборотных средств уменьшает потребность в них, позволяет организации высвободить часть оборотных средств либо для нужд народного хозяйства (абсолютное высвобождение), либо для дополнительного выпуска продукции (относительное высвобождение).

Основными факторами, влияющими на величину и оборачиваемость оборотных средств организации, являются:

- масштаб деятельности организации (малый бизнес, средний, крупный);
- характер бизнеса или деятельности, т.е. отраслевая принадлежность организации (торговля, промышленность, строительство и т.д.);
- длительность производственного цикла (количество и продолжительность технологических операций по производству продукции, оказанию услуг, работ);
- количество и разнообразие потребляемых видов ресурсов;
- география потребителей продукции и география поставщиков и смежников;
- системы расчетов за товары, работы, услуги;
- платежеспособность клиентов;
- качество банковского обслуживания;
- темпы роста производства и реализации продукции;
- учетная политика организации;
- квалификация менеджеров;
- инфляция.

Далее анализируются причины и следствия изменения структуры оборотных активов по отдельным группам и элементам. Детально анализируются группы оборотных активов, оказавшие наиболее существенное влияние на изменение общей величины оборотных активов и эффективности их использования.

14.5.1. Анализ запасов и затрат

При изучении величины и структуры запасов и затрат основное внимание следует уделить выявлению тенденций изменения таких их элементов, как производственные запасы, незавершенное производство, готовая продукция и товары.

Увеличение абсолютной суммы и удельного веса запасов и затрат может свидетельствовать о:

- наращивании производственного потенциала организации;
- стремлении путем вложения в производственные запасы защитить денежные активы организации от обесценивания под воздействием инфляции;
- нерациональности выбранной хозяйственной стратегии, вследствие которой значительная часть текущих активов иммобилизована в запасы, ликвидность которых может быть невысокой.

В процессе анализа состояния запасов и затрат необходимо:

- установить обеспеченность организации нормальными переходящими запасами сырья, материалов, незавершенного производства, готовой продукции;
- выявить излишние и ненужные запасы материальных ресурсов, незавершенного производства, готовой продукции, товаров.

Анализируя состояние запасов и затрат, нельзя ограничиться лишь данными об абсолютных отклонениях фактических остатков на конец анализируемого периода от норматива и прошлого периода. Для исследования динамики запасов и затрат во взаимосвязи с изменением объемов производства, цен и масштабов потребления отдельных видов материальных ценностей целесообразно определить относительный уровень запаса в днях расхода (выбытия).

Запасы в днях исчисляются как отношение абсолютной величины остатка соответствующего вида материальных оборотных средств на дату баланса к однодневному обороту по их расходу (выбытию).

Для расчета относительного уровня запаса в днях в качестве фактического принимаются: оборот по сырью, по основным материалам и покупным полуфабрикатам, по незавершенному производству, по готовой продукции.

Далее рассчитанный фактический запас в днях на конец анализируемого периода по соответствующему виду материальных оборотных средств сопоставляется с нормативом запаса в днях и с данными за прошлый период, выявляются имеющиеся отклонения, а также их причины.

Необходимым условием анализа запасов является оценка их структуры с помощью *коэффициента накопления*. Он определяется отношением стоимости производственных запасов и незавершенного производства к стоимости готовой продукции и товаров. Данный коэффициент характеризует уровень мобильности запасов и при оптимальном варианте его значение должно быть меньше 1. Но это соотношение справедливо только в том случае, если продукция предприятия конкурентоспособна и пользуется спросом.

Если значение коэффициента накопления выше оптимального, то это свидетельствует о нерациональной структуре запасов предприятия, наличии имеющихся излишних и ненужных производственных запасов, неоправданном росте остатков незавершенного производства.

Среди основных причин увеличения остатков можно назвать следующие:

- по производственным запасам: снижение выпуска по отдельным видам продукции и отклонения фактического расхода материалов от норм, излишние и неиспользуемые материальные ценности, неритмичное поступление материальных ресурсов и др.
- по незавершенному производству: аннулирование производственных договоров и заказов, удорожание себестоимости продукции, недостатки в планировании и организации производства, недопоставки покупных полуфабрикатов и комплектующих изделий и др.;
- по готовой продукции: падение спроса на отдельные виды изделия, низкое качество продукции, неритмичный выпуск готовой продукции и задержка отгрузки, транспортные затруднения и др.

14.5.2. Анализ дебиторской задолженности

Большое внимание при анализе оборотных активов должно быть уделено дебиторской задолженности. При наличии конкуренции и сложностей сбыта продукции организация продает ее, используя формы последующей оплаты. Поэтому дебиторская задолженность является важной частью оборотных средств.

Задачи анализа дебиторской задолженности состоят в том, чтобы выявить размеры и динамику неоправданной задолженности, причины ее возникновения и роста.

Анализ проводится на основе данных Бухгалтерского баланса и приложения к Бухгалтерскому балансу (форма № 5, раздел 7).

Анализ состояния дебиторской задолженности начинают с общей оценки динамики ее объема в целом и в разрезе статей. С этой целью используются следующие показатели:

1. *Доля дебиторской задолженности в общем объеме оборотных активов.*
2. *Темпы роста дебиторской задолженности.*
3. *Удельный вес.*

После оценочного анализа переходят к анализу качественного состояния дебиторской задолженности. Под *качеством* понимается вероятность получения задолженности в полной объеме. Показателем вероятности является *срок образования задолженности*, а также *удельный вес просроченной задолженности*. Целесообразно составить аналитическую таблицу, характеризующую возврат дебиторской задолженности, используя метод ранжирования (табл. 11).

В зависимости от конкретных условий могут быть приняты и другие интервалы дней просрочки. Наличие такой информации за длительный период позволяет выявить как общие тенденции расчетной дисциплины, так и конкретных покупателей, наиболее часто попадающих в число ненадежных плательщиков. Обобщающим показателем возврата задол-

женности является оборачиваемость. Рассчитывается фактическая оборачиваемость и оборачиваемость, ожидаемая на основании условий договоров.

11. Анализ состояния дебиторской задолженности по срокам ее образования

Статьи дебиторской задолженности	В пределах срока	Дни после просрочки задолженности				
		До 30	31 – 60	61 – 90	91 – 120	свыше 120

Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности (количество раз) рассчитывается как отношение выручки от реализации и средней дебиторской задолженности за анализируемый период:

$$K_{об} = ВР / ДЗ_{ср}.$$

Средняя дебиторская задолженность за период

$$ДЗ_{ср} = (ДЗ_{нг} + ДЗ_{кг}) / 2,$$

где $ДЗ_{нг}$ и $ДЗ_{кг}$ – дебиторская задолженность соответственно на начало и конец периода.

Данный показатель характеризует, сколько раз задолженность образуется и поступает предприятию за анализируемый период.

Оборачиваемость дебиторской задолженности может быть рассчитана и в днях. Этот показатель отражает среднее количество дней, необходимое для ее возврата; характеризует продолжительность одного оборота дебиторской задолженности. Рассчитывается как отношение количества дней в периоде и коэффициента оборачиваемости.

Показатели оборачиваемости дебиторской задолженности сравниваются: 1) за ряд периодов; 2) со средними по отрасли; 3) с условиями договоров. Сравнение фактической оборачиваемости с рассчитанной по условиям договоров дает возможность оценить степень своевременности платежей покупателями. Отклонение фактической оборачиваемости от договорной может быть следствием:

- плохой работы по истребованию возврата задолженности;
- затруднения в получении этих сумм, несмотря на хорошую работу ответственных лиц;
- финансовых затруднений у покупателей.

Существуют некоторые общие рекомендации, позволяющие управлять дебиторской задолженностью:

- необходимо постоянно контролировать состояние расчетов с покупателями, особенно по отсроченным задолженностям.
- установить определенные взаимовыгодные условия кредитования дебиторов.
- по возможности ориентироваться на большое число покупателей, чтобы уменьшить риск неуплаты одним или несколькими покупателями.
- следить за соотношением дебиторской и кредиторской задолженности.

15. АНАЛИЗ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Финансовая устойчивость организации – это такое состояние ее финансовых ресурсов (распределение и использование), которое обеспечивает развитие организации на основе роста прибыли и капитала при сохранении платеже- и кредитоспособности в условиях допустимого уровня риска.

В условиях рыночной экономики весьма важное значение приобретает финансовая независимость организации от внешних заемных источников. Запас источников собственных средств – это запас финансовой устойчивости организации при том условии, что ее собственные средства превышают заемные.

Отсюда *задачей анализа* финансовой устойчивости является оценка степени независимости организации от заемных источников финансирования. Это необходимо, чтобы ответить на вопросы: насколько организация независима с финансовой точки зрения, растет или снижается уровень этой независимости и отвечает ли состояние активов и пассивов задачам ее финансово-хозяйственной деятельности.

На устойчивость организации оказывают влияние различные факторы:

- положение организации на товарном рынке;
- производство и выпуск дешевой, пользующейся спросом продукции;
- степень зависимости от внешних кредиторов и инвесторов;
- наличие неплатежеспособных дебиторов;
- эффективность хозяйственных и финансовых операций и т.д.

Финансовая устойчивость организации характеризуется системой абсолютных и относительных показателей.

Абсолютные показатели финансовой устойчивости – это показатели, характеризующие степень обеспеченности запасов и затрат источниками их формирования.

Общая величина источников запасов и затрат: ЗЗ = строка 210 баланса.

Для характеристики источников формирования запасов и затрат используется несколько показателей, отражающих различную степень охвата разных видов источников.

1. *Наличие собственных оборотных средств*, которые определяются как разница между суммой источников собственных средств и стоимостью основных средств и внеоборотных активов организации:

$$\text{СОС} = \text{Капитал и резервы} - \text{Внеоборотные активы}$$

или

$$\text{СОС} = \text{строка 490} - \text{строка 190}.$$

Собственные оборотные средства характеризуют чистый оборотный капитал. Увеличение собственных оборотных средств по сравнению с предыдущим периодом свидетельствует о дальнейшем эффективном развитии деятельности организации.

2. *Наличие собственных и долгосрочных заемных средств (функционирующего капитала)* для формирования запасов и затрат. Определяется путем суммирования собственных оборотных средств и долгосрочных кредитов и займов (долгосрочные пассивы).

$$\text{ФК} = (\text{Капитал и резервы} + \text{Долгосрочные обязательства}) - \text{Внеоборотные активы}$$

или

$$\text{ФК} = (\text{строка 490} + \text{строка 590}) - \text{строка 190}.$$

3. *Общая величина основных источников средств* для формирования запасов и затрат, определяемая как сумма собственных оборотных средств, долгосрочных и краткосрочных кредитов и займов:

$$\text{ВИ} = (\text{Капитал и резервы} + \text{Долгосрочные обязательства} + \text{Краткосрочные кредиты и займы}) - \text{Внеоборотные активы}$$

или

$$\text{ВИ} = (\text{строка 490} + \text{строка 590} + \text{строка 610}) - \text{строка 190}.$$

Этим трем показателям наличия источников средств для формирования запасов и затрат соответствуют три показателя обеспеченности:

1. Излишек (+) или недостаток (-) собственных оборотных средств

$$\pm \Phi^{\text{СОС}} = \text{СОС} - \text{ЗЗ}.$$

2. Излишек (+) или недостаток (-) собственных и долгосрочных источников средств формирования запасов

$$\pm \Phi^{\text{ФК}} = \text{ФК} - \text{ЗЗ}.$$

3. Излишек (+) или недостаток (-) общей величины основных источников средств формирования запасов и затрат.

$$\pm \Phi^{\text{ВИ}} = \text{ВИ} - \text{ЗЗ}.$$

Вычисление трех показателей обеспеченности запасов и затрат источниками средств для их формирования позволяет классифицировать финансовые ситуации по степени их устойчивости. Можно выделить 4 типа финансовых ситуаций, используя при этом рекомендуемый в экономической литературе трехкомпонентный показатель:

$$S = \{S_1 (\pm \Phi^{\text{СОС}}); S_2 (\pm \Phi^{\text{ФК}}); S_3 (\pm \Phi^{\text{ВИ}})\},$$

где функция S определяется следующим образом:

$$S(\Phi) = \begin{cases} 1, & \text{если } \Phi > 0; \\ 0, & \text{если } \Phi \leq 0. \end{cases}$$

Пользуясь этими формулами, можно выделить следующие типы финансовых ситуаций:

1. *Абсолютная устойчивость финансового состояния* $S(1, 1, 1)$, когда все запасы и затраты покрываются за счет собственных оборотных средств. Этот тип встречается редко и является крайним типом финансовой устойчивости:

$$\begin{cases} \pm \Phi^{\text{COC}} > 0; \\ \pm \Phi^{\text{ФК}} > 0; \\ \pm \Phi^{\text{ВИ}} > 0. \end{cases}$$

2. *Нормальная устойчивость финансового состояния* $S(0, 1, 1)$ организации, гарантирующая ее платежеспособность. Характеризуется высоким уровнем деятельности организации и отсутствием нарушений финансовой дисциплины:

$$\begin{cases} \pm \Phi^{\text{COC}} < 0; \\ \pm \Phi^{\text{ФК}} > 0; \\ \pm \Phi^{\text{ВИ}} > 0. \end{cases}$$

3. *Неустойчивое финансовое состояние* $S(0, 0, 1)$, сопряженное с нарушением платежеспособности, при котором, тем не менее, сохраняется возможность восстановления равновесия за счет пополнения реального собственного капитала и увеличения собственных оборотных средств, а также за счет дополнительного привлечения долгосрочных кредитов и заемных средств.

$$\begin{cases} \pm \Phi^{\text{COC}} < 0; \\ \pm \Phi^{\text{ФК}} < 0; \\ \pm \Phi^{\text{ВИ}} > 0. \end{cases}$$

При этом финансовая неустойчивость считается допустимой, если соблюдаются следующие условия:

- производственные запасы плюс готовая продукция равны или превышают сумму краткосрочных кредитов и заемных средств, участвующих в формировании запасов;
- незавершенное производство плюс расходы будущих периодов равны или меньше суммы собственного оборотного капитала.

4. *Кризисное финансовое состояние* $S(0, 0, 0)$, при котором организация находится на грани банкротства, так как денежные средства организации, краткосрочные ценные бумаги и дебиторская задолженность не покрывают даже ее кредиторской задолженности и просроченных ссуд. Равновесие платежного баланса в данной ситуации обеспечивается за счет просроченных платежей по оплате труда, ссудам банка, поставщикам, бюджету и т.д.

$$\begin{cases} \pm \Phi^{\text{COC}} < 0; \\ \pm \Phi^{\text{ФК}} < 0; \\ \pm \Phi^{\text{ВИ}} < 0. \end{cases}$$

Поскольку положительным фактором финансовой устойчивости является наличие источников формирования запасов, а отрицательным фактором – величина запасов, то основным способом выхода из неустойчивого и кризисного финансовых состояний (ситуация 3 и 4) будут: пополнение источников формирования запасов и оптимизация их структуры, а также обоснованное снижение уровня запасов.

Наиболее безрисковым способом пополнения источников формирования запасов следует признать увеличение реального собственного капитала за счет накопления нераспределенной прибыли или за счет распределения прибыли после налогообложения в фонды накопления при условии роста части этих фондов, не вложенной во внеоборотные активы. Снижение уровня запасов происходит в результате планирования остатков запасов, а также реализации неиспользованных товарно-материальных ценностей.

Относительные показатели финансовой устойчивости (финансовые коэффициенты) рассчитываются как соотношение абсолютных показателей актива и пассива баланса. Их условно можно разделить на две группы:

1. Показатели, характеризующие соотношение собственных и заемных средств.

Коэффициент автономии (коэффициент финансовой независимости, коэффициент концентрации собственного капитала) – характеризует независимость от заемных средств. Показывает долю собственного капитала (СК) в общей сумме всех средств организации (ВБ):

$$K_a = \text{СК} / \text{ВБ}.$$

Минимальное пороговое значение на уровне 0,5. Превышение указывает на увеличение финансовой независимости, расширение возможности привлечения средств со стороны.

Дополнением к этому показателю является *коэффициент концентрации заемного капитала* – показывает, какова доля привлеченных средств в общей сумме средств. Определяется отношением величины заемного капитала к общей сумме всех средств организации (ВБ):

$$K_{\text{кзк}} = \text{ЗК} / \text{ВБ}.$$

Эти коэффициенты в сумме $K_a + K_{\text{кзк}} = 1$.

Коэффициент соотношения заемного и собственного капитала – показывает, сколько заемных средств привлекла организация на каждый рубль вложенных в активы собственных средств. Рассчитывается как отношение всего заемного капитала (ЗК) к величине собственного капитала (СК) организации:

$$K_{\text{с/з}} = \text{ЗК} / \text{СК}.$$

Нормальным считается значение $K_{\text{с/з}} < 0,7$. Превышение указанной границы означает зависимость организации от внешних источников средств, потерю финансовой устойчивости.

Коэффициент структуры долгосрочных вложений – показывает, какая часть внеоборотных активов профинансирована за счет долгосрочных заемных средств. При этом неявно предполагается, что долгосрочные пассивы как источник средств используются в полном объеме для финансирования работ по расширению материально-технической базы предприятия. Рассчитывается как отношение величины долгосрочных пассивов (ДП) к величине внеоборотных активов (ВНА):

$$K_{\text{стр}} = \text{ДП} / \text{ВНА}.$$

Коэффициент имущества производственного назначения – показывает долю имущества производственного назначения в общей стоимости всех средств организации. Равен отношению суммы основных средств, капитальных вложений, оборудования, производственных запасов и незавершенного производства к стоимости всего имущества организации (ВБ):

$$K_{\text{ипн}} = \text{И}_{\text{ипн}} / \text{ВБ},$$

где $\text{И}_{\text{ипн}}$ – имущество производственного назначения – сумма основных средств, капитальных вложений, оборудования, производственных запасов, незавершенного производства.

Нормальным считается следующее ограничение этого показателя: $K_{\text{ипн}} > 0,5$.

При снижении показателя ниже рекомендуемой границы целесообразно привлечение долгосрочных заемных средств для увеличения имущества производственного назначения.

Указанный коэффициент имеет ограниченное применение и может отражать реальную ситуацию лишь в организациях производственных отраслей, причем в разных отраслях он будет существенно различаться.

Коэффициент финансовой устойчивости – показывает, какая часть актива финансируется за счет устойчивых источников. Кроме того, коэффициент отражает степень независимости (или зависимости) организации от краткосрочных заемных источников покрытия. Рассчитывается как отношение суммарной величины собственных и долгосрочных заемных источников средств (перманентный капитал – ПК) к стоимости всего имущества организации (ВБ):

$$K_{\text{фy}} = \text{ПК} / \text{ВБ}.$$

Нормальным считается следующее ограничение этого показателя $K_{\text{фy}} \geq 0,6$.

2. Показатели, определяющие состояние оборотных средств:

Коэффициент обеспеченности собственными средствами – характеризует наличие у организации собственных оборотных средств, необходимых для ее финансовой устойчивости. Определяется отношением величины собственных оборотных средств (СОС) к общей величине оборотных активов (ОБА) организации:

$$K_{\text{оoc}} = \text{СОС} / \text{ОБА} = (\text{СК} - \text{ВНА}) / \text{ОБА}.$$

Минимальное пороговое значение данного коэффициента на уровне 0,1. Чем выше показатель (0,5), тем лучше финансовое состояние организации, тем больше у нее возможностей проведения независимой финансовой политики.

Коэффициент маневренности собственных средств – показывает, какая часть собственного капитала используется для финансирования текущей деятельности, т.е. вложена в оборотные средства, а какая часть капитализирована. Определяется отношением собственных оборотных средств (СОС) к общей величине собственного капитала (СК):

$$K_{\text{м}} = \text{СОС} / \text{СК}.$$

С финансовой точки зрения повышение $K_{\text{м}}$ и его высокий уровень всегда положительно характеризуют деятельность организации: собственные средства при этом обильны, большая часть их вложена не в основные средства и иные внеоборотные активы, а в оборотные активы.

В качестве оптимальной величины коэффициент маневренности может быть принят в размере $K_{\text{м}} > 0,5$. Это означает, что руководители организации и ее собственники должны соблюдать паритетный принцип вложения собственных средств в активы мобильного и иммобильного характера, что обеспечит достаточную ликвидность баланса. Однако следует учитывать характер деятельности изучаемой организации. Например, в фондоемких производствах нормальный уровень этого коэффициента будет ниже, чем в материалоёмких, так как значительная часть собственных средств является источником покрытия основных производственных фондов и других внеоборотных активов.

Коэффициент маневренности должен расти, при этом темпы роста собственных источников должны опережать темпы роста основных средств и внеоборотных активов. Это диктует необходимость проведения их сравнения.

Коэффициент обеспеченности материальных запасов собственными оборотными средствами – показывает, в какой степени материальные запасы покрыты собственными средствами и не нуждаются в привлечении заемных. Рассчитывается как отношение величины собственных оборотных средств (СОС) к общей величине запасов и затрат (ЗЗ):

$$K_{\text{омз}} = \text{СОС} / \text{ЗЗ} = (\text{СК} - \text{ВнА}) / \text{ЗЗ}.$$

Нормальным считается значение $K_{\text{омз}} < 0,6 \dots 0,8$.

Анализ финансовых коэффициентов проводится посредством расчета и сравнения полученных значений коэффициентов с установленными базисными величинами, а также изучения динамики их изменений за определенный период.

Базисными величинами могут быть:

- значения показателей за прошлый период;
- среднеотраслевые значения показателей;
- значения показателей конкурентов;
- теоретически обоснованные или установленные с помощью экспертного опроса или критические значения относительных показателей.

16. АНАЛИЗ ЛИКВИДНОСТИ И ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

16.1. АНАЛИЗ И ОЦЕНКА ЛИКВИДНОСТИ БАЛАНСА

Потребность в анализе и оценке ликвидности баланса возникает в условиях усиления финансовых ограничений и необходимости оценки кредитоспособности организации.

Главной целью анализа ликвидности баланса является оценка кредитоспособности организации, т.е. его способности своевременно и полностью рассчитываться по всем своим обязательствам.

Ликвидность баланса определяется как степень покрытия обязательств организации ее активами, срок превращения которых в денежную наличность соответствует срокам погашения платежных обязательств.

Ликвидность баланса отличается от ликвидности активов тем, что она определяется как величина, обратная времени, необходимому для превращения их в денежные средства (чем меньше требуется времени, чтобы данный вид активов обрел денежную форму, тем выше его ликвидность).

Анализ ликвидности баланса заключается в сравнении средств по активу (сгруппированных по степени их ликвидности и расположенных в порядке убывания ликвидности) с обязательствами по пассиву (сгруппированными по срокам их погашения и расположенными в порядке возрастания сроков).

В зависимости от степени ликвидности активы организации группируются следующим образом.

1. *Наиболее ликвидные активы (А1)* – к ним относятся все статьи денежных средств предприятия и краткосрочные финансовые вложения (ценные бумаги).

2. *Быстро реализуемые активы (А2)* – дебиторская задолженность, платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты.

3. *Медленно реализуемые активы (А3)* – статьи раздела II актива баланса, включающие запасы, налог на добавленную стоимость, дебиторскую задолженность (платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты) и прочие оборотные активы.

4. *Трудно реализуемые активы (А4)* – статьи раздела I актива баланса – внеоборотные активы.

Пассивы баланса группируются по степени срочности их оплаты.

1. *Наиболее срочные обязательства (П1)* – к ним относится кредиторская задолженность.

2. *Краткосрочные пассивы (П2)* – это краткосрочные заемные средства, задолженность участникам по выплате доходов, прочие краткосрочные пассивы.

3. *Долгосрочные пассивы (П3)* – это статьи баланса, относящиеся к разделам IV и V, т.е. долгосрочные кредиты и заемные средства, а также доходы будущих периодов, резервы предстоящих расходов и платежей.

4. *Постоянные пассивы или устойчивые* – это статьи раздела III баланса «Капитал и резервы».

Для определения ликвидности баланса следует сопоставить итоги приведенных групп по активу и пассиву. Баланс считается абсолютно ликвидным, если одновременно выполняются следующие условия:

$$A1 \geq P1; A2 \geq P2; A3 \geq P3; A4 \leq P4.$$

Четвертое неравенство носит «балансирующий» характер и в то же время имеет глубокий экономический смысл: его выполнение свидетельствует о соблюдении минимального условия финансовой устойчивости – наличия у организации собственных оборотных средств.

В случае, когда одно или несколько неравенств имеют знак, противоположный зафиксированному в оптимальном варианте, ликвидность баланса в большей или меньшей степени отличается от абсолютной. При этом недостаток средств по одной группе активов компенсируется их избытком по другой группе, хотя компенсация при этом имеет место лишь по стоимостной величине, поскольку в реальной платежной ситуации менее ликвидные активы не могут заместить более ликвидные.

16.2. АНАЛИЗ И ОЦЕНКА ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ

Производится с помощью коэффициентов платежеспособности, являющихся относительными величинами и отражающих возможность организации погасить краткосрочную задолженность за счет тех или иных элементов оборотных активов.

Показатели платежеспособности:

1. *Коэффициент абсолютной ликвидности (норма денежных средств)* показывает, какая часть текущих (краткосрочных) обязательств может быть покрыта наиболее ликвидными оборотными активами. Определяется отношением денежных средств (ДС) и краткосрочных финансовых вложений (КФВ) к текущим обязательствам (ТО):

$$K_{ал} = (ДС + КФВ) / ТО.$$

Принято считать, что нормативный уровень коэффициента абсолютной ликвидности должен быть 0,1...0,7 (зависит от отраслевой принадлежности организации). Низкое значение указывает на снижение платежеспособности организации.

2. *Коэффициент «критической оценки»* показывает, какая часть текущих (краткосрочных) обязательств организации может быть немедленно погашена за счет денежных средств, средств в краткосрочных ценных бумагах, а также поступлений по расчетам. Другими словами, отражает платежные возможности организации при условии своевременного проведения расчетов с дебиторами. Определяется отношением денежных средств, краткосрочных финансовых вложений и суммы мобильных средств в расчетах с дебиторами (ДЗ) к текущим обязательствам:

$$K_{кл} = (ДС + КФВ + ДЗ) / ТО.$$

Допустимое значение составляет 0,7...0,8; желательно доведение значения коэффициента до 1. Низкое значение указывает на необходимость постоянной работы с дебиторами, чтобы обеспечить возможность обращения наиболее ликвидной части оборотных средств в денежную форму для расчетов.

3. *Коэффициент текущей ликвидности* – отражает достаточность оборотных средств организации, которые могут быть использованы ею для погашения своих краткосрочных обязательств. Характеризует запас прочности, возникающей вследствие превышения стоимости ликвидного имущества над имеющимися обязательствами. Определяется отношением текущих или оборотных активов (ТА) к текущим или краткосрочным обязательствам (ТО):

$$K_{\text{тл}} = \text{ТА} / \text{ТО}.$$

Необходимое значение 1,5; оптимальное 2,0...3,5. Нижняя граница указывает на то, что оборотных средств достаточно, чтобы организация могла покрыть свои краткосрочные обязательства. Значительное превышение оборотных активов над краткосрочными обязательствами считается нежелательным, поскольку это свидетельствует о нерациональном вложении своих средств и неэффективном их использовании.

Для правильного вывода в оценке уровня платежеспособности организации необходимо принимать во внимание следующие факторы:

- характер деятельности организации (например, у промышленных и строительных организаций велик удельный вес запасов и мал удельный вес денежных средств; у организаций розничной торговли высока доля денежных средств, хотя значительны и размеры товаров для продажи);
- условия расчетов с дебиторами: поступление дебиторской задолженности через короткие промежутки времени после покупки товаров (работ, услуг) приводит к наибольшей доле в составе оборотных активов долгов покупателей, и наоборот;
- состояние запасов: у организации может быть излишек или недостаток запасов по сравнению с величиной, необходимой для бесперебойной деятельности;
- состояние дебиторской задолженности: наличие или отсутствие в ее составе просроченных и безнадежных долгов.

К основным причинам утраты организацией платежеспособности можно отнести следующие:

- снижение объемов производства и реализации продукции;
- повышение себестоимости продукции;
- недополучение запланированной суммы прибыли;
- нерациональное использование оборотных средств организации;
- недостаток собственных источников формирования оборотных активов;
- неплатежеспособность контрагентов;
- высокий уровень налогообложения.

16.3. МЕТОДЫ ДИАГНОСТИКИ ВЕРОЯТНОСТИ БАНКРОТСТВА

Банкротство – это признание судом или объявленная должником неспособность хозяйствующего субъекта в полном объеме удовлетворить требованиям кредиторов по денежным обязательствам, исполнять обязанность по уплате обязательных платежей, а также финансировать текущую основную деятельность из-за отсутствия средств.

Основной признак банкротства – неспособность предприятия обеспечить выполнение требований кредиторов в течение 3 месяцев со дня наступления сроков платежей. По истечении этого срока кредиторы получают право на обращение в арбитражный суд о признании предприятия-должника банкротом.

Для диагностики вероятности банкротства используются несколько методов, основанных на применении:

- 1) анализа обширной системы критериев и признаков;
- 2) ограниченного круга показателей;
- 3) интегральных показателей, рассчитанных с помощью:
 - скоринговых моделей;
 - многомерного рейтингового анализа;
 - мультипликативного дискриминантного анализа.

При использовании первого метода признаки банкротства в соответствии с рекомендациями Комитета по обобщению практики аудирования делят на 2 группы.

1. Показатели, свидетельствующие о возможных финансовых затруднениях и вероятности банкротства в ближайшем будущем:

- повторяющиеся существенные потери в основной деятельности, выражающиеся в хроническом спаде производства, сокращении объемов продаж и хронической убыточности;
- наличие хронически просроченных кредиторской и дебиторской задолженностей;
- низкие значения коэффициентов ликвидности и тенденции к их снижению;
- увеличение до опасных пределов доли заемного капитала в общей его сумме;
- дефицит собственного оборотного капитала;
- систематическое увеличение продолжительности оборота капитала;
- наличие сверхнормативных запасов сырья и готовой продукции;
- использование новых источников финансовых ресурсов на невыгодных условиях;
- неблагоприятные изменения в портфеле заказов;
- снижение производственного потенциала и т.д.

2. Показатели, неблагоприятные значения которых не дают основания рассматривать текущее финансовое состояние как критическое, но сигнализируют о возможности резкого его ухудшения в будущем при непринятии действенных мер:

- чрезмерная зависимость предприятия от какого-либо одного конкретного проекта, типа оборудования, вида актива, рынка сырья или рынка сбыта;

- потеря ключевых контрагентов;
- недооценка обновления техники и технологии;
- потеря опытных сотрудников аппарата управления;
- вынужденные простои, неритмичная работа;
- неэффективные долгосрочные соглашения;
- недостаточность капитальных вложений и т.д.

К достоинствам этой системы индикаторов возможного банкротства можно отнести системный и комплексный подходы, а к недостаткам – высокую степень сложности принятия решения в условиях многокритериальной задачи, информативный характер рассчитанных показателей, субъективность прогнозного решения.

Второй метод диагностики несостоятельности предприятий – использование ограниченного круга показателей, образующих систему критериев для оценки степени удовлетворительности структуры баланса. Конкретный порядок расчета показателей платежеспособности установлен в Методических положениях по оценке финансового состояния предприятия и установлению неудовлетворительной структуры баланса, утвержденных распоряжением Федерального управления по делам несостоятельности (банкротства) от 12 августа 1994 №31-р.

В соответствии с этим документом:

- 1) для характеристики текущей ликвидности применяется коэффициент текущей ликвидности;
- 2) для характеристики обеспеченности собственными оборотными средствами применяется коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами;
- 3) структура баланса признается неудовлетворительной, если на конец отчетного периода хотя бы один из двух указанных коэффициентов составит величину менее установленных нормативов ($K_{\text{тл}} < 2$ или $K_{\text{сос}} < 0,1$);
- 4) для установления реальной возможности восстановить свою платежеспособность за период, равный шести месяцам, следует рассчитать коэффициент восстановления платежеспособности ($K_{\text{вос}}$) по следующей форме:

$$K_{\text{вос}} = \left[K_{\text{тл}}^1 + \frac{\Pi_{\text{вос}}}{T} (K_{\text{тл}}^1 - K_{\text{тл}}^0) \right] / 2,$$

где $K_{\text{тл}}^1$ и $K_{\text{тл}}^0$ – коэффициенты текущей ликвидности соответственно на конец и начало отчетного периода; T – отчетный период в месяцах; $\Pi_{\text{вос}}$ – период возможного восстановления платежеспособности в месяцах.

Норматив для $K_{\text{вос}}$ установлен в размере, равном 1. Если сложится положение, что $K_{\text{вос}} \geq 1$, то организация в краткосрочной перспективе сможет восстановить платежеспособность. Если же $K_{\text{вос}} < 1$, это означает, что у организации нет реальной возможности восстановить свою платежеспособность;

5) структура баланса и платежеспособность организации признается удовлетворительной, если $K_{\text{тл}}$ и $K_{\text{сос}}$ соответствуют нормативным значениям или превышают их, т.е. $K_{\text{тл}} \geq 2$ и $K_{\text{сос}} \geq 0,1$, но в данном случае необходимо проверить, не утратит ли организация свою платежеспособность в ближайшей перспективе, равной трем месяцам. С этой целью рассчитывается коэффициент возможной утраты платежеспособности ($K_{\text{утр}}$) по следующей формуле:

$$K_{\text{утр}} = \left[K_{\text{тл}}^1 + \frac{\Pi_{\text{утр}}}{T} (K_{\text{тл}}^1 - K_{\text{тл}}^0) \right] / 2,$$

где $\Pi_{\text{утр}}$ – период возможной утраты платежеспособности, равный трем месяцам.

Норматив для $K_{\text{утр}}$ установлен в размере 1. Если $K_{\text{утр}} \geq 1$, то у организации есть реальная возможность сохранить свою платежеспособность; если же $K_{\text{утр}} < 1$, то у организации в ближайшее время имеется угроза утраты платежеспособности.

Нетрудно заметить, что рассмотренные выше показатели, характеризующие финансовую устойчивость организации и ее платежеспособность, многообразны и различаются по уровню критической оценки. Для многих показателей отсутствуют нормативные значения или имеются различия в уровне рекомендуемых нормативов. Кроме того, в процессе анализа могут выявляться разнонаправленные динамика отдельных показателей и отклонения их фактических значений от установленных нормативов. В этой связи очень сложно оценить риск банкротства организации. Поэтому рекомендуется использовать интегральные показатели, характеризующие уровень риска банкротства одним числом. Можно использовать скоринговый анализ – организации группируются по степени риска (по фактическому уровню показателей финансовой устойчивости) и рейтинга каждого показателя, выраженного в баллах (по экспертным оценкам табл. 12).

12. Группировка организаций при скоринговом анализе

Показатель	Границы классов согласно критериям				
	I класс	II класс	III класс	IV класс	V класс
Рентабельность совокупного капитала, %	30 и выше: 50 баллов	29,9...20: 49,9...35 баллов	19,9...10: 34,9...20 баллов	9,9...1: 19,9...5 баллов	менее 1: 0 баллов
Коэффициент	2,0 и	1,99...1,7:	1,69...1,4:	1,39...1,1:	1 и ниже:

текущей ликвидности	выше: 30 баллов	29,9...20 баллов	19,9...10 баллов	9,9...1 баллов	0 баллов
Коэффициент финансовой независимости	0,7 и выше: 20 баллов	0,69...0,45: 19,9...10 баллов	0,44...0,30: 9,9...5 баллов	0,29...0,20: 4,9...1 баллов	менее 0,2: 0 баллов
Границы классов	100 баллов и выше	99,9...65 баллов	64,9...35 баллов	34,9...6 баллов	0 баллов

В I класс включаются абсолютно кредитоспособные организации с достаточным запасом финансовой устойчивости.

Во II класс объединяются организации, которые показывают незначительный уровень риска по задолженности, недостаточный для того, чтобы рассматривать эти организации как рискованные.

В III класс группируются организации, имеющие проблемы (в основном связанные со снижением уровня доходности).

В IV класс включены организации с высоким риском банкротства (имеется риск потерь кредиторами своих средств и процентов).

В V класс сгруппированы организации с максимальным уровнем риска (банкроты).

При оценке и вероятности банкротства организаций можно пользоваться интегрированным показателем, известным в международной практике анализа финансово-хозяйственной деятельности как Z-счет Альтмана, рассчитываемый по формуле:

$$Z\text{-счет} = 1,2 \cdot K_1 + 1,4 \cdot K_2 + 3,3 \cdot K_3 + 0,6 \cdot K_4 + K_5,$$

где K_1 – доля оборотного капитала в активах организации; K_2 – доля нераспределенной прибыли в активах организации (рентабельность активов); K_3 – отношение прибыли от реализации к активам организации; K_4 – отношение рыночной стоимости обычных и привилегированных акций к пассивам организации; K_5 – отношение объема продаж к активам.

В зависимости от значения «Z-счета» дается оценка вероятности банкротства предприятия по определенной шкале, представленной в табл. 13.

Эта модель применима в условиях России только для акционерных обществ, акции которых свободно продаются на рынке ценных бумаг, т.е. имеют рыночную стоимость.

Существует и другая модель Альтмана, которую можно использовать для расчетов не только в акционерных обществах открытого типа. В нее также включены пять показателей, но с другими константами:

$$Z\text{-счет} = 0,717 \cdot K_1 + 0,847 \cdot K_2 + 3,107 \cdot K_3 + 0,42 \cdot K_4 + 0,995 \cdot K_5,$$

где K_1 – отношение собственного оборотного капитала к величине активов организации; K_2 – отношение чистой прибыли к величине активов организации, т.е. экономическая рентабельность; K_3 – отношение прибыли до уплаты процентов и налогов к величине активов организации; K_4 – отношение величины собственного капитала к величине заемного капитала организации; K_5 – отношение выручки от продажи продукции к величине активов организации, т.е. ресурсоотдачи.

Если значение показателя $Z < 1,23$, то вероятность банкротства очень высокая, а если $Z > 1,23$, то банкротство не грозит организации в ближайшее время.

13. Определение вероятности наступления банкротства организации по Z-счету Альтмана (за один год)

Значение Z-счета	Вероятность наступления банкротства
$Z \leq 1,8$	Очень высокая
$1,8 < Z \leq 2,7$	Высокая
$2,7 < Z \leq 2,9$	Возможная
$Z > 2,9$	Очень низкая

17. АНАЛИЗ ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Стабильность финансового положения организации в условиях рыночной экономики в немалой степени обуславливается уровнем его деловой активности.

Главными качественными и количественными критериями деловой активности организации являются:

- широта рынков сбыта продукции;
- репутация организации;
- степень плана основных показателей хозяйственной деятельности и обеспечение заданных темпов их роста;
- уровень использования ресурсов (капитала);
- устойчивость экономического роста.

Деятельность организации может быть охарактеризована различными показателями, основными из которых являются объем реализации (работ, услуг), прибыль, величина активов предприятия (авансированного капитала).

Оценивая динамику указанных показателей, необходимо сопоставить темпы их изменения. Оптимальным является следующее соотношение, базирующееся на их взаимосвязи:

$$T_p^{ПР6} > T_p^{BP} > T_p^{\Sigma A} > 100 \%,$$

где $T_p^{ПР6}$, T_p^{BP} , $T_p^{\Sigma A}$ – соответственно темпы изменения балансовой прибыли, объема реализации, суммы активов (капитала).

Данное соотношение свидетельствует, что:

во-первых, прибыль увеличивается более высокими темпами, чем объем продаж продукции, что свидетельствует об относительном снижении издержек производства и обращения;

во-вторых, объем продаж возрастает более высокими темпами, чем активы (капитал) организации, т.е. ресурсы организации используются более эффективно;

в-третьих, экономический потенциал организации возрос по сравнению с предыдущим периодом.

Рассмотренное соотношение в мировой практике получило название «золотое правило экономики организации». Однако, если деятельность организации требует значительного вложения средств (капитала), которые могут окупиться и принести выгоду лишь в более или менее длительной перспективе, то вероятны отклонения от этого правила. Тогда эти отклонения не следует рассматривать как негативные. К причинам возникновения таких отклонений относятся: приложение капитала в сферу освоения новых технологий производства, переработки, хранения продукции, модернизации и реконструкции действующих организаций.

Деловая активность акционерных организаций характеризуется в мировой практике степенью устойчивости экономического развития или роста. Устойчивость экономического роста позволяет предположить, что организации не грозит банкротство. Вполне очевидно, что неустойчивое развитие предполагает вероятность банкротства. Поэтому перед руководством организации стоит задача – обеспечить устойчивые темпы ее экономического развития.

Каковы методы поддержания устойчивых темпов роста?

Как известно, увеличение объемов деятельности организации (выпуск и продаж продукции) зависит от роста ее имущества, т.е. активов. Для этого требуются дополнительные финансовые ресурсы. Приток этих ресурсов может быть обеспечен за счет внутренних и внешних источников финансирования. К внутренним источникам относятся, прежде всего, прибыль, направляемая на развитие производства (реинвестированная прибыль), и начисленная амортизация. Они пополняют собственный капитал организации. Но последний может быть увеличен и извне, путем эмиссии акций. Однако их выпуск и реализация угрожают самостоятельности руководства организации в принятии управленческих решений (финансовой стратегии, дивидендной политики и др.). Кроме того, дополнительный приток финансовых ресурсов можно обеспечить благодаря привлечению таких источников, как банковские кредиты, займы, средства кредиторов. В то же время рост заемных средств должен быть ограничен оптимальным пределом, так как с увеличением доли заемного капитала ужесточаются условия кредитования, организация несет дополнительные расходы, следовательно, увеличивается вероятность банкротства.

В связи с этим темпы экономического развития организации в первую очередь определяются темпами увеличения реинвестированных собственных средств. Они зависят от многих факторов, отражающих эффективность текущей (рентабельность реализованной продукции, оборачиваемость собственных средств) и финансовой (дивидендная политика, финансовая стратегия, выбор структуры капитала) деятельности.

В учетно-аналитической практике возможности организации по расширению основной деятельности за счет реинвестирования собственных средств определяются с помощью *коэффициента устойчивости роста* (K_{yp}), который рассчитывается по формуле:

$$K_{yp} = (ПР_ч - Д) / СК = ПР_p / СК,$$

где $ПР_ч$ – чистая прибыль, оставшаяся в распоряжении организации; $Д$ – дивиденды, выплачиваемые акционерам; $ПР_p$ – прибыль, направленная на развитие производства (реинвестированная прибыль); $СК$ – собственный капитал (капитал и резервы).

Коэффициент устойчивости экономического роста показывает, какими темпами в среднем увеличивается экономический потенциал организации.

Для оценки влияния факторов, отражающих эффективность финансово-хозяйственной деятельности, на степень устойчивого развития организации обычно используют следующую факторную модель:

$$K_{ур} = \frac{ПР_p}{ПР_ч} \cdot \frac{ПР_ч}{ВР} \cdot \frac{ВР}{ВБ} \cdot \frac{ВБ}{СК}$$

1-й 2-й 3-й 4-й
фактор фактор фактор фактор

1-й фактор – характеризует дивидендную политику организации, выражающуюся в выборе экономически целесообразного соотношения между выплачиваемыми дивидендами и прибылью, reinvestированной в развитие производства;

2-й фактор – характеризует рентабельность реализованной продукции (работ, услуг);

3-й фактор – характеризует ресурсоотдачу или фондоотдачу;

4-й фактор – коэффициент финансовой зависимости, характеризует соотношение между заемными и собственными источниками средств.

Модель отражает воздействие как производственной (второй и третий факторы), так и финансовой (первый и четвертый факторы) деятельности предприятия на коэффициент устойчивости экономического роста.

Приведенная факторная модель может быть расширена за счет включения в нее таких важных показателей финансового состояния организации, как: обеспеченность собственными оборотными средствами, ликвидность текущих активов, оборачиваемость оборотных средств, соотношение краткосрочных обязательств и собственного капитала организации. Расширенная факторная модель для расчета коэффициента устойчивости экономического роста выглядит следующим образом:

$$K_{ур} = \frac{ПР_p}{ПР_ч} \cdot \frac{ПР_ч}{ВР} \cdot \frac{ВР \cdot СОС}{СОС \cdot ТА} \cdot \frac{ТА}{ТО} \cdot \frac{ТО}{ВБ} \cdot \frac{ВБ}{СК}$$

1-й 2-й 3-й 4-й 5-й 6-й 7-й
фактор фактор фактор фактор фактор фактор фактор

1-й фактор – доля прибыли, reinvestированная в производство, определяемая отношением прибыли, направленной на развитие, к сумме чистой прибыли;

2-й фактор – рентабельность реализованной продукции (работ, услуг), определяемая отношением чистой прибыли к выручке от реализации продукции (работ, услуг);

3-й фактор – оборачиваемость собственных оборотных средств, определяемая отношением выручки от реализации продукции (работ, услуг) к сумме собственных оборотных средств;

4-й фактор – обеспеченность собственными оборотными средствами, определяемая отношением собственных оборотных средств к сумме текущих активов (оборотных средств);

5-й фактор – коэффициент текущей ликвидности, определяемый отношением текущих активов к сумме текущих обязательств;

6-й фактор – доля краткосрочных обязательств в капитале организации, определяемая отношением текущих обязательств к валюте (итогу) баланса;

7-й фактор – коэффициент финансовой зависимости, определяется отношением валюты (итога) баланса к собственным средствам организации.

Факторный анализ динамики коэффициента устойчивости экономического роста производится на основании данных форм № 1 и № 2.

Использование многофакторной модели коэффициента устойчивости экономического роста в учетно-аналитической практике состоит в прогнозировании темпов развития организации с учетом риска банкротства.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Анализ хозяйственной деятельности в промышленности / под ред. В.И. Стражева. – Минск : Высшая школа, 2000.
2. Барнгольц, С.Б. Методология экономического анализа деятельности хозяйствующего субъекта / С.Б. Барнгольц, М.В. Мельник. – М. : Финансы и статистика, 2003.
3. Быкадоров, В.Л. Финансово-экономическое состояние предприятия : практическое пособие / В.Л. Быкадоров, П.Д. Алексеев. – М. : ПРИОР, 2002.
4. Глазов, М.М. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия : учебное пособие / М.М. Глазов. – 3-е изд. – СПб. : Изд-во РГГМУ, 2005.
5. Донцова, Л.В. Комплексный анализ бухгалтерской отчетности / Л.В. Донцова, Н.А. Никифорова. – М. : Дело и Сервис, 2001.
6. Дроздова, В.В. Экономический анализ : практикум / В.В. Дроздова, Н.В. Дроздова. – СПб. : Питер, 2006.
7. Ефимова, О.В. Финансовый анализ / О.В. Ефимова. – М. : Бухгалтерский учет, 2002.
8. Зайцев, Н.Л. Экономика промышленного предприятия / Н.Л. Зайцев. – 5-е изд. – М. : ИНФРА-М, 2003.
9. Ковалев, В.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия / В.В. Ковалев, Р.Н. Волкова. – М. : Проспект, 2002.
10. Любушкин, Н.П. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности : учебное пособие / Н.П. Любушкин. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2005.
11. Маркарьян, Э.А. Финансовый анализ / Э.А. Маркарьян, Г.П. Герасименко, С.Э. Маркарьян. – М. : ИД ФБК ПРЕСС, 2002.
12. Савицкая, Г.В. Теория анализа хозяйственной деятельности : учебное пособие / Г.В. Савицкая. – М. : ИНФРА-М, 2007.
13. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия / Г.В. Савицкая. – 4-е изд. – Минск : Новое издание, 2002.
14. Савицкая, Г.В. Методика комплексного экономического анализа хозяйственной деятельности / Г.В. Савицкая. – М. : ИНФРА-М, 2001.
15. Сысоева, Г.Ф. Анализ себестоимости продукции (работ, услуг) / Г.Ф. Сысоева, Л.В. Переверзева. – СПб. : Изд-во СПбГУЭФ, 2001.
16. Хотинская, Г.И. Анализ хозяйственной деятельности предприятия : учебное пособие / Г.И. Хотинская, Г.В. Харитонова. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Изд-во «Дело и Сервис», 2007.
17. Шеремет, А.Д. Теория экономического анализа : учебник / А.Д. Шеремет. – М. : ИНФРА-М, 2005.
18. Шеремет, А.Д. Методика финансового анализа / А.Д. Шеремет, Р.С. Сайфулин, Е.В. Негашев. – М. : ИНФРА-М, 2002.
19. Экономический анализ : учебник для вузов / под ред. Л.Т.Гиляровой. – 2-е изд., доп. – М. : ЮНИТИ-ДАНА. – 615 с.
20. Экономический анализ: Основы теории. Комплексный анализ хозяйственной деятельности организации : учебник / под. ред. проф. Н.В. Войтоловского, проф. А.П. Калининой, проф. И.И. Мазуровской. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Высшее образование, 2006. – 513 с.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ПРЕДИСЛОВИЕ	3
1. ПОНЯТИЕ И ЗНАЧЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА ...	5
1.1. Понятие об экономическом анализе	5
1.2. Виды экономического анализа и их классификация	6
1.3. Роль экономического анализа в управлении производством и повышении его эффективности	7
2. ПРЕДМЕТ, СОДЕРЖАНИЕ И ЗАДАЧИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА	9
2.1. Предмет и объекты экономического анализа	9
2.2. Цели и задачи экономического анализа	10
2.3. Принципы экономического анализа	11
2.4. Связь экономического анализа с другими науками	12
3. ОРГАНИЗАЦИЯ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА	14
3.1. Основные правила организации экономического анализа	14
3.2. Организационные формы и исполнители экономического анализа	14
3.3. Информационное и методическое обеспечение экономического анализа	16
3.4. Документальное оформление результатов анализа	17
4. МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА	19
4.1. Методика комплексного экономического анализа	19
4.2. Система взаимосвязанных аналитических показателей	20
4.3. Методика факторного анализа	22
4.4. Способы детерминированного факторного анализа	25
4.5. Понятие, экономическая сущность хозяйственных резервов и их классификация	29
5. МЕТОДИКА ФУНКЦИОНАЛЬНО-СТОИМОСТНОГО АНАЛИЗА	33
5.1. Сущность и задачи функционально-стоимостного анализа ...	33
5.2. Принципы организации функционально-стоимостного анализа	33
5.3. Последовательность проведения функционально-стоимостного анализа	35
6. АНАЛИЗ ТЕХНИКО-ОРГАНИЗАЦИОННОГО УРОВНЯ И ДРУГИХ УСЛОВИЙ ПРОИЗВОДСТВА	37
6.1. Техничко-организационный уровень производства: понятие и показатели	37
6.2. Техничко-организационный уровень и интенсификация процесса производства	39
6.3. Анализ научно-технического уровня производства	39
6.4. Анализ уровня организации производства	41
6.5. Анализ уровня управления производством	43
7. АНАЛИЗ ОБЪЕМОВ ПРОИЗВОДСТВА И ПРОДАЖ ПРОДУКЦИИ	45

7.1. Задачи и информационное обеспечение анализа	45
7.2. Показатели объемов производства и продаж, их формирование и взаимосвязь	46
7.3. Анализ динамики объема готовой и реализованной продукции	49
7.4. Анализ выполнения производственной программы по ассортименту	51
7.5. Анализ структуры продукции	52
7.6. Анализ резервов роста объема производства и продаж продукции	53
7.7. Анализ ритмичности производства	54
7.8. Анализ качества продукции	56
8. АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ФОНДОВ ...	60
8.1. Задачи и информационное обеспечение анализа	60
8.2. Анализ состава и движения основных производственных фондов	61
8.3. Анализ состояния основных производственных фондов	63
8.4. Анализ обеспеченности организации основными производственными фондами	65
8.5. Анализ эффективности использования основных производственных фондов	66
8.6. Факторный анализ фондоотдачи основных производственных фондов	67
9. АНАЛИЗ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ	70
9.1. Задачи, основные направления и информационное обеспечение анализа	70
9.2. Анализ состава и структуры трудовых ресурсов	70
9.3. Анализ движения трудовых ресурсов	72
9.4. Анализ обеспеченности организации трудовыми ресурсами	73
9.5. Анализ эффективности использования трудовых ресурсов ...	74
9.6. Анализ резервов повышения производительности труда	76
9.7. Анализ фонда рабочего времени	77
9.8. Анализ эффективности средств, направленных на оплату труда	78
9.9. Сопоставление темпов роста производительности труда и средней заработной платы	81
10. АНАЛИЗ МАТЕРИАЛЬНЫХ РЕСУРСОВ	83
10.1. Задачи и информационное обеспечение анализа	83
10.2. Анализ обеспеченности организации материальными ресурсами	83
10.3. Система показателей эффективности использования материальных ресурсов	84
10.4. Факторный анализ оценки эффективности использования материальных ресурсов	86
11. АНАЛИЗ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ (РАБОТ, УСЛУГ)	88

11.1. Задачи, основные направления и информационное обеспечение анализа	88
11.2. Система показателей себестоимости продукции	90
11.3. Анализ динамики (выполнения плана) по показателю полной себестоимости продукции	90
11.4. Анализ прямых материальных затрат	93
11.5. Анализ прямых трудовых затрат	95
11.6. Анализ комплексных статей затрат	97
11.7. Анализ затрат на 1 рубль объема продукции	102
11.8. Анализ влияния на себестоимость продукции эффективности использования производственных ресурсов ...	104
11.9. Анализ себестоимости важнейших изделий	107
11.10. Факторы и резервы снижения затрат на производство	107
12. АНАЛИЗ ВЗАИМОСВЯЗИ ОБЪЕМА ПРОДАЖ, ИЗДЕРЖЕК ПРОИЗВОДСТВА И ПРИБЫЛИ (УБЫТКА) ОТ РЕАЛИЗАЦИИ	109
12.1. Постоянные и переменные издержки	109
12.2. Сущность и роль в принятии управленческих решений анализа соотношения объема продаж, издержек производства и прибыли от реализации	109
12.3. Факторный анализ критического объема производства	111
13. АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ	113
13.1. Значение и задачи анализа финансовых результатов	113
13.2. Анализ уровней, динамики и структуры финансовых результатов деятельности организации	114
13.3. Факторный анализ прибыли от реализации	115
13.4. Анализ распределения и использования чистой прибыли ...	117
13.5. Анализ рентабельности	118
13.6. Факторный анализ рентабельности	120
13.7. Резервы роста прибыли и рентабельности	121
14. АНАЛИЗ ИМУЩЕСТВЕННОГО ПОТЕНЦИАЛА ОРГАНИЗАЦИИ	123
14.1. Понятие и содержание имущественного потенциала	123
14.2. Анализ динамики состава и структуры имущественного потенциала организации	124
14.3. Анализ нематериальных активов организации	126
14.4. Анализ долгосрочных инвестиций и финансовых вложений ...	128
14.5. Анализ оборотных активов организации	129
15. АНАЛИЗ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ	135
16. АНАЛИЗ ЛИКВИДНОСТИ И ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ	142
16.1. Анализ и оценка ликвидности баланса	142
16.2. Анализ и оценка платежеспособности	143
16.3. Методы диагностики вероятности банкротства	145
17. АНАЛИЗ ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ	150
СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ	154