-КУРС ЛЕКЦИЙ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

**Тема 1: Предмет, значение и задачи экономического анализа. Виды экономического анализа.**

Цель: определить цели, задачи, предмет и объект экономического анализа. Рассмотреть и изучить содержание, методы и принципы проведения экономического анализа.

Основные вопросы:

1. [Предмет, содержание и принципы экономического анализа](http://www.grandars.ru/college/ekonomika-firmy/ekonomicheskiy-analiz.html#a1)
2. [Метод экономического анализа](http://www.grandars.ru/college/ekonomika-firmy/ekonomicheskiy-analiz.html#a2)
3. [Задачи, последовательность проведения и порядок оформления результатов экономического анализа](http://www.grandars.ru/college/ekonomika-firmy/ekonomicheskiy-analiz.html#a3)
4. [Виды экономического анализа и их роль в управлении организацией](http://www.grandars.ru/college/ekonomika-firmy/ekonomicheskiy-analiz.html#a4)

Термин *«анализ»* ведет свое происхождение из греческого языка, где слово «analysis» означает расчленение, раздробление какого-либо предмета или явления на отдельные элементы с целью детального изучения этого предмета или явления. Противоположным является понятие *«синтез»* (оно произошло от греческого слова «synthesis»). Синтез представляет собой объединение отдельных составных частей какого-либо предмета или явления в единое целое. Анализ и синтез представляют собой две взаимосвязанные стороны процесса изучения любых предметов и явлений.

Возникновение экономического анализа как средства познания сущности экономических явлений и процессов, по последним данным ученых, относят к 4000 году до новой эры. Впервые экономический анализ возник в недрах политэкономии, а история политэкономии уходит в древние и средние века (Платон, Аристотель, А.Смит, Д. Рикардо и другие ученые)

Дальнейшее становление и развитие экономического анализа непосредственно связано с возникновением бухгалтерского учета и балансоведения. Родоначальником систематизированного экономического анализа как составного элемента бухгалтерского учета можно считать француза Жака Савари (1622-1690 г.г.), который ввел понятия синтетического и аналитического учета. Идеи Савари были углублены в Х1Х веке итальянским бухгалтером Джузеппе Чербони (1827-1917 г.г.).

Свое дальнейшее теоретическое и практические развитие экономический анализ получил в эпоху развития капиталистических отношений, а именно во второй половине Х1Х века. Обособление анализа хозяйственной деятельности в специальную отрасль знаний произошло несколько позже – в первой половине ХХ века. В 20-30 годах ХХ столетия на фоне Великой депрессии в сфере управления предприятием и капиталом в развитых странах формировались новые подходы, у истоков которых стоял Фредерик Тейлор. Он способствовал развитию планирования и контроля, изучению рынка. В 50 годах получили широкое развитие методы математического программирования, моделирование, оптимизация прибыли, значительно повысилась роль человеческих отношений в управлении. В 70-80 годах происходит формирование системы конроллинга в европейских странах, утверждение в качестве основного принципа управления системного подхода, ориентация на постоянное улучшение организации принятия решений. В этот период резко возросла роль прикладного экономического анализа.

В 1920-е годы экономический анализ преимущественно сводился к анализу баланса. В 1930- е годы курс анализа хозяйственной деятельности был введен в программы вузов СССР. Появились первые учебники и пособия по анализу хозяйственной деятельности, авторами которых были Н.Р.Вейцман, С.К.Татура, М.И.Баканов и др.

В послевоенные годы отмечается дальнейшее развитие экономического анализа. Это период основательной разработки теоретических вопросов анализа, а также разделения анализа по отраслям народного хозяйства. В этот период наибольшее количество книг было издано по анализу деятельности промышленных предприятий, анализу баланса. Большой вклад в развитие методологии экономического анализа в этот период внесли такие ученые–экономисты как М.И.Баканов, А.Д.Шеремет, С.Б.Бернгольц, С.К.Татура, А.И.Муравьев, Р.С.Сайфулин и др.

Современное состояние экономического анализа характеризует его как довольно основательно разработанную в теоретическом плане науку. Вместе с тем анализ находится в состоянии развития, что связано в первую очередь с развитием смежных наук: математики, статистики, бухгалтерского учета и др. Кроме того, развитие анализа связано с запросами практики, усилением его прикладного характера. В этих условиях наибольшее значение приобретает ситуационный коммерческий анализ, маркетинговый анализ, основанные на компьютерной технологии обработки оперативных информационных массивов.

*Экономический анализ* как наука представляет собой систему специальных знаний, базирующихся на законах развития и функционирования систем и направленных на познание методологии оценки, диагностики и прогнозирования финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

Каждая наука имеет свой предмет. Под*предметом* экономического анализа понимаются хозяйственные процессы предприятий, их социально-экономическая эффективность и конечные финансовые результаты деятельности, складывающиеся под воздействием объективных и субъективных факторов, находящие отражение через систему экономической информации.

Предмет экономического анализа определяет стоящие перед ним *задачи*. Среди основных выделим:

* повышение научно-экономической обоснованности бизнес-планов, бизнес-процессов и нормативов в процессе их разработки;
* объективное и всестороннее исследование выполнения бизнес-планов, бизнес-процессов и соблюдения нормативов;
* определение эффективности использования трудовых и материальных ресурсов;
* контроль за осуществлением требований коммерческого расчета;
* выявление и измерение внутренних резервов на всех стадиях производственного процесса;
* проверка оптимальности управленческих решений.

Экономический анализ является необходимым элементом управления экономикой. В зависимости от потребностей управления можно выделить виды анализа (табл.1.1).

На практике отдельные виды экономического анализа встречаются редко.

В процессе управления для обоснования принимаемых решений используется совокупность различных видов экономического анализа. Например, рыночная экономика характеризуется динамичностью ситуаций внешней и внутренней среды деятельности предприятия. В этих условиях важная роль отводится оперативному анализу. Его отличительными чертами являются комплексность, компьютерная обработка оперативных информационных массивов, использование его результатов на уровне отдельных функциональных служб предприятия в виде ориентированной фрагментарной информации.

Таблица 1.1. Классификация видов экономического анализа

|  |  |
| --- | --- |
| Признак классификации | Вид анализа |
| По функциям управления |
| Уровень информационногоОбеспечения | внутренний управленческий анализвнешний финансовый анализ |
| Содержание процесса управления | перспективный (предварительный) анализретроспективный (последующий) анализоперативный анализитоговый (заключительный) анализ |
| Характер объектов управления | анализ стадий расширенного воспроизводстваотраслевой анализанализ ведомств и предприятийанализ составных элементов производства и производственных отношений |
| Прочие виды классификации |
| Субъекты анализа | анализ по заданию руководства и экономических службанализ по заданию собственников и органов управленияанализ по заданию контрагентов (поставщиков, покупателей, кредитных и финансовых органов) |
| Периодичность | годовой анализквартальный анализмесячный анализдекадный анализежедневный анализ |
| Содержание и полнота изучаемых вопросов | полный анализлокальный анализтематический анализ |
| Методы изучения объекта | комплектный анализсистемный анализсравнительный анализсплошной анализвыборочный анализ |
| Степень автоматизации работ | анализ с использованием ПЭВМ анализ без применения ПЭВМ |

 

Рис.1.1. Взаимосвязь экономического анализа с различными экономическими науками

Экономический анализ представляет собой комплексную науку, использующую наряду с собственным, также аппарат, свойственный ряду других экономических наук. Экономический анализ так же, как и другие экономические науки, изучает экономику отдельных объектов, но под свойственным только ему углом зрения. Он дает оценку состояния экономики данного объекта, а также его текущей хозяйственной деятельности.

*Принципы экономического анализа:*

* *Научность.* Анализ должен соответствовать требованиям экономических законов, использовать достижения науки и техники.
* *Системный подход.* Экономический анализ необходимо проводить с учетом всех закономерностей развивающейся системы, то есть изучать явления в их взаимосвязи и взаимозависимости.
* *Комплексность.* При исследовании необходимо учитывать влияние на хозяйственную деятельность предприятия множества факторов.
* *Исследование в динамике.* В процессе анализа все явления должны рассматриваться в их развитии, что позволяет не только понять их, но и выяснить причины изменений.
* *Выделение основной цели.* Важным моментом в анализе является постановка задачи исследования и выявление наиболее важных причин, сдерживающих производство или мешающих достижению цели.
* *Конкретность и практическая полезность.* Результаты анализа обязательно должны иметь числовое выражение, а причины изменения показателей должны быть конкретными, с указанием мест их возникновения и путей устранения.

*Метод экономического анализа*

Слово «метод» пришло в наш язык из греческого языка. В переводе оно означает «путь к чему-либо». Следовательно, метод представляет собой как бы способ достижения поставленной цели. Применительно к любой науке метод — это способ изучения предмета этой науки. Методы любых наук в своей основе имеют диалектический подход к изучению рассматриваемых ими предметов и явлений. Не является здесь исключением и экономический анализ.

Диалектический подход означает, что все имеющие место в природе и обществе процессы, явления следует рассматривать в их постоянном развитии, взаимосвязи и взаимозависимости. Так экономический анализ изучает показатели, характеризующие деятельность каких-либо организаций, в сравнении их за несколько отчетных периодов (в динамике), а также в их изменении. Далее. Различные стороны деятельности организации экономический анализ рассматривает в единстве и взаимной связи, как элементы единого процесса. Так, например, объем продаж продукции зависит от её выпуска, а выполнение планового задания по прибыли — в основном от

*Метод экономического анализа обусловлен его предметом* и стоящими перед ним задачами.

*Способы и приемы*, используемые в [анализе хозяйственной деятельности](http://www.grandars.ru/college/ekonomika-firmy/hozyaystvennaya-deyatelnost-predpriyatiy.html), подразделяются на *традиционные, статистические и*[*экономико-математические*](http://www.grandars.ru/student/vysshaya-matematika/ekonomiko-matematicheskaya-model.html). Они подробно рассматриваются в соответствующих разделах сайта.

Для того, чтобы практически осуществить использование метода экономического анализа, разработаны определенные методики. Они представляют собой набор способов и приемов, применяемых для оптимального решения аналитических задач.

Используемые в экономическом анализе методики на отдельных этапах проведения аналитических работ предусматривают применение различных приемов и способов.

Узловым моментом метода экономического анализа является исчисление влияния отдельных факторов на экономические показатели. Взаимосвязь экономических явлений представляет собой совместное изменение двух или большего числа этих явлений. Существуют различные формы взаимосвязей экономических явлений. Наиболее значимой среди них является причинная взаимосвязь. Её сущность заключается в том, что изменение одного экономического явления вызывается изменением другого экономического явления. Подобная взаимосвязь носит название детерминистской, иначе — причинно-следственной взаимосвязи. Если два экономических явления связаны такой взаимосвязью, то экономическое явление, изменение которого вызывает изменение другого, называется причиной, а то явление, которое изменяется под влиянием первого, называется следствием.

В экономическом анализе те признаки, которые характеризуют причину, носят название *факторных, независимых.* Те же признаки, которые, характеризуют следствие, принято называть результатными, зависимыми.

[*Факторный анализ*](http://www.grandars.ru/college/ekonomika-firmy/faktornyy-analiz.html)

Итак, в данном параграфе мы рассмотрели понятие метода экономического анализа, а также важнейшие методы (способы, приемы), используемые при проведении анализа деятельности организации. Более подробно эти методы и порядок их использования мы рассмотрим в специальных разделах сайта.

*Задачи, последовательность проведения и порядок оформления результатов экономического анализа.*

Наиболее полным и глубоким является внутренний (внутрихозяйственный) анализ, проводимый, как правило, функциональными отделами и службами данной организации. Поэтому перед внутренним анализом стоят гораздо более многочисленные задачи, чем перед внешним анализом.

*Основными задачами внутреннего анализа деятельности организации следует считать:*

1. проверка обоснованности заданий бизнес-планов и различных нормативов;
2. определение степени выполнения заданий бизнес-планов и соблюдения установленных нормативов;
3. расчет влияния отдельных [факторов](http://www.grandars.ru/college/ekonomika-firmy/faktornyy-analiz.html) на величину отклонения фактических величин экономических показателей от базисных
4. изыскание внутрихозяйственных резервов дальнейшего повышения эффективности деятельности организации и путей мобилизации, то есть использования этих резервов;

Из перечисленных задач внутреннего экономического анализа главной задачей является выявление резервов в данной организации.

Перед внешним же анализом стоит, посуществу, лишь одна задача — оценка степени [платежеспособности](http://www.grandars.ru/college/ekonomika-firmy/likvidnost-predpriyatiya.html) и [ликвидности](http://www.grandars.ru/college/ekonomika-firmy/likvidnost-predpriyatiya.html) [организации](http://www.grandars.ru/college/ekonomika-firmy/organizaciya.html) как на определенную отчетную дату, так и в перспективе.

Результаты проведенного анализа являются основой для разработки и внедрения оптимальных [управленческих решений](http://www.grandars.ru/college/ekonomika-firmy/effektivnost-upravlencheskih-resheniy.html), способствующих повышению эффективности деятельности организаций.

В процессе проведения экономического анализа используются *методы индукции и дедукции.*

*Метод индукции* (от частного к общему) предполагает, что исследование хозяйственных явлений начинается с отдельных фактов, ситуаций и переходит к изучению хозяйственного процесса в целом. *Метод же дедукции* (от общего к частному) характеризуется, наоборот, переходом от общих показателей к частным, в частности к анализу влияния отдельных [факторов](http://www.grandars.ru/college/ekonomika-firmy/faktornyy-analiz.html) на обобщающие [экономические показатели](http://www.grandars.ru/college/ekonomika-firmy/ekonomicheskie-pokazateli.html).

Важнейшим при проведении экономического анализа является, конечно же, метод дедукции, поскольку последовательность проведения анализа как правило предполагает переход от целого к составляющим его элементам, от синтетических, обобщающих показателей деятельности организации к аналитическим, факторным показателям.

Когда проводится экономический анализ, все стороны деятельности организации, все процессы, составляющие производственно-коммерческий цикл организации, исследуются в их взаимосвязи, взаимозависимости и взаимообусловленности. Такое исследование представляет собой узловой момент проведения анализа. Оно носит название [факторного анализа](http://www.grandars.ru/college/ekonomika-firmy/faktornyy-analiz.html).

После окончания анализа его результаты должны быть определенным образом оформлены. Для этих целей используются пояснительные записки к годовым отчетам, а также справки либо заключения по результатам проведенного анализа.

*Пояснительные записки* предназначаются для внешних пользователей аналитической информации. Рассмотрим, каким должно быть содержание этих записок.

В них должен быть отражен уровень развития организации, условия, в которых протекает ее деятельность, должна быть охарактеризована [конкурентоспособность продукции](http://www.grandars.ru/college/ekonomika-firmy/konkurentosposobnost-predpriyatiya.html), [политика цен](http://www.grandars.ru/college/cenoobrazovanie/cenovaya-politika.html) на нее, данные о рынках сбыта продукции, и др. Следует также привести сведения о том, на какой стадии [жизненного цикла](http://www.grandars.ru/student/marketing/zhiznennyy-cikl-tovara.html) находится каждый вид товаров на рынке. (К ним относятся стадии внедрения, роста и развития, зрелости, насыщения и спада). Кроме того, необходимо привести сведения о конкурентах данной организации.

Затем должны быть представлены за несколько периодов данные об основных экономических показателях.

Должны быть указаны те факторы, которые оказали влияние на деятельность организации и ее результаты. следует также приводить те мероприятия, которые намечены с целью устранения недостатков в деятельности организации, а также для повышения эффективности этой деятельности.

Справки, а также заключения по результатам проведенного экономического анализа могут иметь более детальное содержание по сравнению с пояснительными записками. Как правило, справки и заключения не содержат обобщенных характеристик организации и условий её функционирования. Основой упор здесь делается на описании резервов и путей их использования.

Результаты проведенного могут быть оформлены также и в бестекстовой форме. В этом случае в аналитических документах имеется лишь набор аналитических таблиц и отсутствует какой-либо текст, характеризующий хозяйственную деятельность организации. Эта форма оформления результатов проведенного экономического анализа в настоящее время применяется все шире.

Кроме рассмотренных форм оформления результатов анализа, применятся также внесение важнейших из них в определенные разделы *экономического паспорта организации.*

Таковы основные формы обобщения и оформления результатов проведенного экономического анализа. Следует иметь в виду, что изложение материала в пояснительных записках, а также в других аналитических документах должно быть ясным, простым и кратким, а также должно быть увязано с аналитическими таблицами.

*Виды экономического анализа*

*Финансовый и управленческий экономический анализ*

Экономический анализ может быть подразделен на различные виды в соответствии с определенными признаками.

Прежде всего экономический анализ принято подразделять на два основных вида — *финансовый анализ и управленческий анализ* — в зависимости от содержания анализа, выполняемых им функций и задач, стоящих перед ним.

*Финансовый анализ,* в свою очередь может быть подразделен на *внешний и внутренний.* Первый проводится [налоговыми органами](http://www.grandars.ru/student/nalogi/nalogovye-organy.html), [банками](http://www.grandars.ru/student/bankovskoe-delo/bank.html), статистическими органами, вышестоящими организациями, поставщиками, покупателями, [инвесторами](http://www.grandars.ru/student/finansy/uchastniki-rcb.html), акционерами, аудиторскими фирмами и др. Основной *задачей внешнего финансового анализа является*[*оценка финансового состояния организации*](http://www.grandars.ru/college/ekonomika-firmy/finansovyy-analiz-predpriyatiya.html)*, ее*[*платежеспособности*](http://www.grandars.ru/college/ekonomika-firmy/likvidnost-predpriyatiya.html)*и*[*ликвидности*](http://www.grandars.ru/college/ekonomika-firmy/likvidnost-predpriyatiya.html)*.* Проводится при самой организации силами ее бухгалтерии, финансового отдела, планового отдела, других функциональных служб. *Внутренний финансовый анализ* решает гораздо больший спектр задач по сравнению с внешним. Внутренний анализ изучает эффективность использования собственного и заемного капитала, исследует [показатели прибыли](http://www.grandars.ru/college/ekonomika-firmy/pokazateli-pribyli.html), [рентабельности](http://www.grandars.ru/college/ekonomika-firmy/rentabelnost-predpriyatiya.html), выявляет резервы роста последних и укрепления финансового состояния организации. Внутренний финансовый анализ, таким образом, направлен на разработку и внедрение оптимальных [управленческих решений](http://www.grandars.ru/college/ekonomika-firmy/effektivnost-upravlencheskih-resheniy.html), способствующих улучшению финансовых показателей деятельности данной организации.

*Управленческий анализ,* в отличие от финансового, *носит внутренний характер*. Его проводят службы и отделы данной организации. Он изучает вопросы, связанные с организационно-техническим уровнем и другими условиями производства, с использованием отдельных видов производственных ресурсов ([трудовых ресурсов](http://www.grandars.ru/student/statistika/trudovye-resursy.html), [основных фондов](http://www.grandars.ru/student/statistika/osnovnye-fondy.html), [материалов](http://www.grandars.ru/college/logistika/materialno-tehnicheskie-resursy.html)), анализирует [объем выпуска продукции](http://www.grandars.ru/college/ekonomika-firmy/proizvodstvo-produkcii.html), ее [себестоимость](http://www.grandars.ru/college/ekonomika-firmy/sebestoimost-produkcii.html).

*Виды экономического анализа в зависимости от функций и задач анализа*

В зависимости от содержания, функций и задач анализа, выделяют также следующие виды анализа: *социально-экономический, экономико-статистический, экономико-экологический, маркетинговый, инвестиционный, функционально-стоимостной* (ФСА) и др.

*Социально-экономический анализ* рассматривает взаимосвязь и взаимообусловленность между социальными и экономическими явлениями.

*Экономико-статистический анализ* используется в целях исследования массовых общественно-экономических явлений. Экономико-экологический анализ изучает взаимосвязь и взаимодействие между состоянием экологии и экономическими явлениями.

*Маркетинговый анализ* имеет своей целью изучение рынков сырья и материалов, а также рынков сбыта готовой продукции, соотношения [спроса и предложения](http://www.grandars.ru/student/ekonomicheskaya-teoriya/spros-i-predlozhenie.html), на эту продукцию, [конкурентоспособность](http://www.grandars.ru/college/ekonomika-firmy/konkurentosposobnost.html) продукции данной организации, уровня цен на продукцию, и др.

*Инвестиционный анализ* направлен на выбор наиболее эффективных вариантов инвестиционной деятельности организаций.

*Функционально-стоимостной анализ* (ФСА) представляет собой метод системного исследования функций какого-либо изделия, либо какого-либо производственно-хозяйственного процесса, либо определенного уровня управления. Этот метод имеет своей целью минимизацию затрат на проектирование, освоение производства, продажу изделий, а также на промышленное и бытовое потребление этих изделий при условиях их высокого качества, максимальной полезности (в том числе долговечности).

*В зависимости от аспектов исследования различают два основных вида (направления) анализа хозяйственной деятельности:*

* финансово-экономический анализ;
* технико-экономический анализ.

Первый вид анализа изучает влияние экономических факторов на выполнение бизнес-планов по финансовым показателям.

Технико-экономический анализ исследует влияние на экономические показатели факторов техники, технологии и организации производства.

В зависимости от полноты охвата деятельности организации можно выделить два вида анализа хозяйственной деятельности: *полный (комплексный) и тематический (частичный) анализ.* Первый вид анализа охватывает все стороны финансово-хозяйственной деятельности организации. Тематический анализ изучает эффективность отдельных сторон деятельности организации, Экономический анализ может подразделяться также по объектам изучения. Микроэкономический и макроэкономический анализ. Микроэкономический анализ изучает деятельность отдельных хозяйственных единиц. Его можно подразделить на три основных вида: *внутрецеховый, цеховый и заводской анализ.*

Макроэкономический он может быть отраслевым, то есть изучать функционирование определенной отрасли экономики или отрасли промышленности, территориальным, который анализирует экономику отдельных регионов, и, наконец, межотраслевым, исследующим функционирование экономики в целом.

Отдельным признаком *классификации видов экономического анализа* является подразделение последнего *по субъектам анализа.* Под ними понимают те органы и лица, которые проводят анализ.

*Субъекты экономического анализа могут быть разделены на две группы.*

1. Непосредственно заинтересованные в деятельности организации. К этой группе могут быть причислены собственники средств организации, налоговые органы, банки, поставщики, покупатели, руководство организации, отдельные функциональные службы анализируемой организации.
2. Опосредованно заинтересованные в деятельности организации субъекты анализа. Сюда относятся юридические организации, аудиторские фирмы, консультационные фирмы, профсоюзные органы, и др.

*Экономический анализ в зависимости от времени проведения*

В зависимости от времени проведения анализа (иначе говоря, от периодичности его осуществления) различают: *предварительный, оперативный, итоговый и перспективный анализ.*

*Предварительный анализ* позволяет дать оценку состояния данного объекта при разработке бизнес-плана. Например, оценивается производственная мощность организации, в состоянии ли она обеспечить планируемый объем изготовления продукции.

*Оперативный* (иначе текущий) анализ проводится повседневно, непосредственно в ходе текущей деятельности организации.

*Итоговый* (последующий, или ретроспективный) анализ изучает эффективность хозяйственной деятельности организаций за уже истекший период.

*Перспективный* анализ применяется для определения ожидаемых результатов в предстоящем периоде.

Перспективный анализ имеет решающие значение для обеспечения успешной деятельности организации в будущем. Этот вид анализа изучает возможные варианты развития организации и намечает пути достижения оптимальных результатов.

*Виды экономического анализа в зависимости от методики исследования*

В зависимости от используемой методики исследования объектов в экономической литературе принято подразделять анализ хозяйственной деятельности на следующие виды: количественный, качественный, экспресс-анализ, фундаментальный, маржинальный, экономико-математический.

*Количественный* (иначе [факторный](http://www.grandars.ru/college/ekonomika-firmy/faktornyy-analiz.html)) анализ имеет в своей основе количественные сопоставления, измерение, сравнение показателей и изучение влияния отдельных факторов на экономические показатели.

*Качественный анализ* использует качественные сравнительные оценки, характеристики, а также экспертные оценки анализируемых экономических явлений.

*Экспресс-анализ* — это способ оценки экономико-финансового состояния организации на базе определенных признаков, выражающих те или иные экономические явления. Фундаментальный анализ основывается на комплексном, детальном изучении экономических явлений, как правило, на основе применения экономико-статистических и экономико-математических методов исследования.

*Маржинальный анализ* - исследует пути оптимизации величины прибыли, получаемой в результате продаж продукции, работ, услуг. Экономико-математический анализ базируется на использовании сложного математического аппарата, с помощью которого устанавливается оптимальный вариант решения какой-либо экономико-математической модели.

*Динамический и статический экономический анализ*

По своему характеру экономический анализ можно подразделить на два следующие: *динамический и статический*. Первый вид анализа основывается на исследовании экономических показателей, взятых в их динамике, то есть в процессе их изменения, развития с течением времени, за несколько отчетных периодов. В процессе динамического анализа определяются и анализируются показатели абсолютного прироста, темпа роста, темпа прироста, абсолютного значения одного процента прироста, а также осуществляется построение динамических рядов и их анализ. Статический же анализ предполагает, что изучаемые экономические показатели являются статичными, то есть неизменными.

По пространственному признаку экономический анализ может быть подразделен на следующие два вида: *внутренний (внутрихозяйственный) и межхозяйственный (сравнительный)*. Первый изучает деятельность данной организации и её структурных подразделений. При втором виде осуществляется сравнение экономических показателей двух и более организаций (анализируемой организации с другими).

По методам изучения объекта анализа он делится на следующие виды: *комплексный, системный анализ, сплошной анализ, выборочный анализ, корреляционный анализ, регрессионный анализ,* и др. Важнейшее значение имеет комплексный итоговый анализ деятельности организаций, всесторонне изучающий их работу за отчетный период; результаты этого анализа используются для прогнозирования как на краткосрочную, так и на долгосрочную перспективу.

*Оперативный экономический анализ*

*Оперативный экономический анализ* применяется на всех уровнях управления. Доля оперативного анализа в принятии оптимальных управленческих решений возрастает с приближением к отдельным организациям и их структурным подразделениям.

Важнейшей чертой оперативного анализа является то, что он максимально близок по времени к осуществлению отдельных фаз производственно-коммерческого цикла данной организации. оперативный анализ своевременно устанавливает причины имеющихся недостатков и их виновников, вскрывает резервы и содействует их своевременному использованию.

*Итоговый экономический анализ*

Очень важную роль в разработке оптимальных [управленческих решений](http://www.grandars.ru/college/ekonomika-firmy/effektivnost-upravlencheskih-resheniy.html) играет *итоговый, последующий анализ.* Важнейшим источником информации для проведения такого анализа является отчетность организации.

*Итоговый анализ* дает уточненную оценку деятельности организации и ее результатов за определенный период, обеспечивает выявление обоснованных величин резервов повышения эффективности деятельности организации, изыскивает пути мобилизации, то есть использования этих резервов. Результаты итогового анализа, проведенного самой организацией, отражаются в пояснительной записке к годовому отчету.

Итоговый анализ является наиболее полным видом анализа хозяйственной деятельности организации.

**Тема 2: Метод и методика экономического анализа**

Цель: определение системы показателей характеризующих хозяйственную деятельность организаций, рассмотрение и освоение методов и методик проведения экономического анализа

Основные вопросы:

1. Характеристика основных приемов и методов экономического анализа
2. Методика факторного анализа

*Метод* экономического анализа представляет собой способ подхода к изучению хозяйственных процессов в их плавном развитии.

Характерными *особенностями метода* экономического анализа являются:

* определение системы показателей, всесторонне характеризующих хозяйственную деятельность организаций;
* установление соподчиненности показателей с выделением совокупных результативных факторов и факторов (основных и второстепенных), на них влияющих;
* выявление формы взаимосвязи между факторами;
* выбор приемов и способов для изучения взаимосвязи;
* количественное измерение влияния факторов на совокупный показатель.

Совокупность приемов и способов, которые применяются при изучении хозяйственных процессов, составляет *методику экономического анализа*.

Методика экономического анализа базируется на пересечении трех областей знаний: экономики, статистики и математики.

К экономическим методам анализа относят сравнение, группировку, балансовый и графический методы.

 Статистические методы включают в себя использование средних и относительных величин, индексный метод, корреляционный и регрессивный анализ и др.

Математические методы можно разделить на три группы: экономические (матричные методы, теория производственных функций, теория межотраслевого баланса); методы экономической кибернетики и оптимального программирования (линейное, нелинейное, динамическое программирование); методы исследования операций и принятия решений (теория графов, теория игр, теория массового обслуживания).

*Характеристика основных приемов и методов экономического анализа*

*Сравнение* – сопоставление изучаемых данных и фактов хозяйственной жизни. Различают горизонтальный сравнительный анализ, который применяется для определения абсолютных и относительных отклонений фактического уровня исследуемых показателей от базового; вертикальный сравнительный анализ, используемый для изучения структуры экономических явлений; трендовый анализ, применяемый при изучении относительных темпов роста и прироста показателей за ряд лет к уровню базисного года, т.е. при исследовании рядов динамики.

Обязательным условием сравнительного анализа является сопоставимость сравниваемых показателей, предполагающая:

* единство объемных, стоимостных, качественных, структурных показателей;
* единство периодов времени, за которые производится сравнение;
* сопоставимость условий производства;
* сопоставимость методики исчисления показателей.

*Средние величины* – исчисляются на основе массовых данных о качественно однородных явлениях. Они помогают определять общие закономерности и тенденции в развитии экономических процессов.

*Группировки* – используются для исследования зависимости в сложных явлениях, характеристика которых отражается однородными показателями и разными значениями (характеристика парка оборудования по срокам ввода в эксплуатацию, по месту эксплуатации, по коэффициенту сменности и т.д.)

*Балансовый метод*состоит в сравнении, соизмерении двух комплексов показателей, стремящихся к определенному равновесию. Он позволяет выявить в результате новый аналитический (балансирующий) показатель.

Например, при анализе обеспеченности предприятия сырьем сравнивают потребность в сырье, источники покрытия потребности и определяют балансирующий показатель – дефицит или избыток сырья.

Как вспомогательный, балансовый метод используется для проверки результатов расчетов влияния факторов на результативный совокупный показатель. Если сумма влияния факторов на результативный показатель равна его отклонению от базового значения, то, следовательно, расчеты проведены правильно. Отсутствие равенства свидетельствует о неполном учтете факторов или о допущенных ошибках:

,

где *у* – результативный показатель; *x*– факторы;  – отклонение результативного показателя за счет фактора *хi*.

Балансовый метод применяют также для определения размера влияния отдельных факторов на изменение результативного показателя, если известно влияние остальных факторов:

.

*Графический способ.* Графики являются масштабным изображением показателей и их зависимости с помощью геометрических фигур.

Графический способ не имеет в анализе самостоятельного значения, а используется для иллюстрации измерений.

*Индексный метод* основывается на относительных показателях, выражающих отношение уровня данного явления к его уровню, взятому в качестве базы сравнения. Статистика называет несколько видов индексов, которые применяются при анализе: агрегатные, арифметические, гармонические и т.д.

Использовав индексные пересчеты и построив временной ряд, характеризующий, например, выпуск промышленной продукции в стоимостном выражении, можно квалифицированно проанализировать явления динамики.

*Метод корреляционного и регрессионного (стохастического) анализа* широко используется для определения тесноты связи между показателями, не находящимися в функциональной зависимости, т.е. связь проявляется не в каждом отдельном случае, а в определенной зависимости.

С помощью корреляции решаются две главные задачи:

* составляется модель действующих факторов (уравнение регрессии);
* дается количественная оценка тесноты связей (коэффициент корреляции).

*Матричные модели* представляют собой схематическое отражение экономического явления или процесса с помощью научной абстракции. Наибольшее распространение здесь получил метод анализа «затраты-выпуск», строящийся по шахматной схеме и позволяющий в наиболее компактной форме представить взаимосвязь затрат и результатов производства.

*Математическое программирование* – это основное средство решения задач по оптимизации производственно-хозяйственной деятельности.

*Метод исследования операций*направлен на изучение экономических систем, в том числе производственно-хозяйственной деятельности предприятий, с целью определения такого сочетания структурных взаимосвязанных элементов систем, которое в наибольшей степени позволит определить наилучший экономический показатель из ряда возможных.

*Теория игр* как раздел исследования операций - это теория математических моделей принятия оптимальных решений в условиях неопределенности или конфликта нескольких сторон, имеющих различные интересы.

*Методика факторного анализа*

Все явления и процессы хозяйственной деятельности предприятий находятся во взаимосвязи и взаимообусловленности. Одни из них непосредственно связаны между собой, другие косвенно. Отсюда важным методологическим вопросом в экономическом анализе является изучение и измерение влияния факторов на величину исследуемых экономических показателей.

*Под экономическим факторным анализом* понимается постепенный переход от исходной факторной системы к конечной факторной системе, раскрытие полного набора прямых, количественно измеримых факторов, оказывающих влияние на изменение результативного показателя.

По характеру взаимосвязи между показателями различают методы детерминированного и стохастического факторного анализа.

*Детерминированный факторный анализ* представляет собой методику исследования влияния факторов, связь которых с результативным показателем носит функциональный характер.

Основные свойства детерминированного подхода к анализу:

* построение детерминированной модели путем логического анализа;
* наличие полной (жесткой) связи между показателями;
* невозможность разделения результатов влияния одновременно действующих факторов, которые не поддаются объединению в одной модели;
* изучение взаимосвязей в краткосрочном периоде.

Различают четыре типа детерминированных моделей:

*Аддитивные модели* представляют собой алгебраическую сумму показателей и имеют вид

.

К таким моделям, например, относятся показатели себестоимости во взаимосвязи с элементами затрат на производство и со статьями затрат; показатель объема производства продукции в его взаимосвязи с объемом выпуска отдельных изделий или объема выпуска в отдельных подразделениях.

*Мультипликативные модели* в обобщенном виде могут быть представлены формулой

.

Примером мультипликативной модели является двухфакторная модель объема реализации

,

где *Ч* - среднесписочная численность работников;

*CB* - средняя выработка на одного работника.

*Кратные модели:*

.

Примером кратной модели служит показатель срока оборачиваемости товаров (в днях) .*ТОБ.Т*:



где *ЗТ* - средний запас товаров; *ОР* - однодневный объем реализации.

*Смешанные модели*представляют собой комбинацию перечисленных выше моделей и могут быть описаны с помощью специальных выражений:



Примерами таких моделей служат показатели затрат на 1 тенге товарной продукции, показатели рентабельности и др.

Для изучения зависимости между показателями и количественного измерения множества факторов, повлиявших на результативный показатель, приведем общие *правила преобразования моделей* с целью включения новых факторных показателей.

Для детализации обобщающего факторного показателя на его составляющие, которые представляют интерес для аналитических расчетов, используют прием удлинения факторной системы.

Если исходная факторная модель , а , то модель примет вид .

Для выделения некоторого числа новых факторов и построения необходимых для расчетов факторных показателей применяют прием расширения факторных моделей. При этом числитель и знаменатель умножаются на одно и тоже число:

.

Для построения новых факторных показателей применяют прием сокращения факторных моделей. При использовании данного приема числитель и знаменатель делят на одно и то же число.

.

Детализация факторного анализа во многом определяется числом факторов, влияние которых можно количественные оценить, поэтому большое значение в анализе имеют многофакторные мультипликативные модели. В основе их построения лежат следующие принципы:

* место каждого фактора в модели должно соответствовать его роли в формировании результативного показателя;
* модель должна строиться из двухфакторной полной модели путем последовательного расчленения факторов, как правило качественных, на составляющие;
* при написании формулы многофакторной модели факторы должны располагаться слева направо в порядке их замены.

Построение факторной модели – первый этап детерминированного анализа. Далее определяют способ оценки влияния факторов.

*Способ цепных подстановок* заключается в определении ряда промежуточных значений обобщающего показателя путем последовательной замены базисных значений факторов на отчетные. Данный способ основан на элиминировании. *Элиминировать* – значит устранить, исключить воздействие всех факторов на величину результативного показателя, кроме одного. При этом исходя из того, что все факторы изменяются независимо друг от друга, т.е. сначала изменяется один фактор, а все остальные остаются без изменения. потом изменяются два при неизменности остальных и т.д.

В общем виде применение способа цепных постановок можно описать следующим образом:



где a0, b0,c0- базисные значения факторов, оказывающих влияние на обобщающий показатель у;

a1 , b1, c1-фактические значения факторов;

ya, yb, -промежуточные изменениярезультирующего показателя, связанного с изменением факторов а, b, соответственно.

Общее изменение Dу=у1–у0 складывается из суммы изменений результирующего показателя за счет изменения каждого фактора при фиксированных значениях остальных факторов:



*Под количественным факторами*при анализе понимают те, которые выражают количественную определенность явлений и могут быть получены путем непосредственного учета (количество рабочих, станков, сырья и т.д.).

*Качественные факторы* определяют внутренние качества, признаки и особенности изучаемых явлений (производительность труда, качество продукции, средняя продолжительность рабочего дня и т.д.).

*Способ абсолютных разниц* является модификацией способа цепной подстановки. Изменение результативного показателя за счет каждого фактора способом разниц определяется как произведение отклонения изучаемого фактора на базисное или отчетное значение другого фактора в зависимости от выбранной последовательности подстановки:



*Способ относительных разниц* применяется для измерения влияния факторов на прирост результативного показателя в мультипликативных и смешанных моделях вида у = (а – в) .с. Он используется в случаях, когда исходные данные содержат определенные ранее относительные отклонения факторных показателей в процентах.

Для мультипликативных моделей типа у = а .в .с методика анализа следующая:

* находят относительное отклонение каждого факторного показателя:



* определяют отклонение результативного показателя *у* за счет каждого фактора



*Интегральный метод* позволяет избежать недостатков, присущих методу цепной подстановки, и не требует применения приемов по распределению неразложимого остатка по факторам, т.к. в нем действует логарифмический закон перераспределения факторных нагрузок. Интегральный метод позволяет достигнуть полного разложения результативного показателя по факторам и носит универсальный характер, т.е. применим к мультипликативным, кратным и смешанным моделям. Операция вычисления определенного интеграла решается с помощью ПЭВМ и сводится к построению подынтегральных выражений, которые зависят от вида функции или модели факторной системы.

Можно использовать также уже сформированные рабочие формулы, приводимые в специальной литературе:

1. Модель вида :



 2. Модель вида :



3. Модель вида :



4. Модель вида :



Рассмотрим возможность использования основных методов детерминированного анализа, обобщив вышеизложенное в виде матрицы (табл.2.2).

Таблица 2.2. Матрица применения способов детерминированного факторного анализа

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| МоделиСпособы | Мультипликативные | Аддитивные | Кратные | Смешанные |
| Цепной подстановки | + | + | + | + |
| Абсолютных разниц | + | - | + | - |
| Относительных разниц | + | - | - | http://www.aup.ru/books/m67/1.files/image066.gif |
| Интегральный | + | - | + | http://www.aup.ru/books/m67/1.files/image068.gif |

**Тема 3: Способы обработки экономической информации. Информационное обеспечение экономического анализа.**

Цель: определение сущности и значения сравнения в экономическом анализе, рассмотрение основных его способов

Основные вопросы:

1. Способ сравнения в экономическом анализе, его сущность и виды
2. Способы приведения показателей в сопоставимый вид
3. Основные способы при измерении влияния факторов на результативные показатели
4. Основные принципы организации экономического анализа
5. Организационные формы и исполнители экономического анализа
6. Виды информационных источников анализа: внутренние и внешние

*Способ сравнения в экономическом анализе, его сущность и виды*

*Сравнение* - один из способов, с помощью которых человек начал распознавать окружающую среду. В современной действительности этот способ используется нами на каждом шагу, временами автоматически, неосознанно. Широкое распространение он получил и в исследовании экономических явлений. Каждый показатель, каждая цифра, используемая для оценки, контроля и прогноза, имеет значение только в сопоставлении с другой.

Сущность этого способа может быть раскрыта следующим образом. *Сравнение - это научный метод познания, в процессе его неизвестное (изучаемое) явление, предметы сопоставляются с уже известными, изучаемыми ранее, с целью определения общих черт либо различий между ними.* С помощью сравнения определяется общее и специфическое в экономических явлениях, изучаются изменения исследуемых объектов, тенденции и закономерности их развития.

В экономическом анализе сравнение используют для решения всех его задач как основной или вспомогательный способ. Перечислим наиболее типичные ситуации, когда используется сравнение, и цели, которые при этом достигаются.

1. Сопоставление плановых и фактических показателей для оценки степени выполнения плана.

2. Сопоставление фактических показателей с нормативными позволяет провести контроль за затратами и способствует внедрению ресурсосберегающих технологий.

3. Сравнение фактических показателей с показателями прошлых лет для определения тенденций развития экономических процессов.

4. Сопоставление показателей анализируемого предприятия с достижениями науки и передового опыта работы других предприятий или подразделений необходимо для поиска резервов.

5. Сравнение показателей анализируемого хозяйства со средними показателями по отрасли производится с целью определения положения предприятия на рынке среди других предприятий той же отрасли или подоотрасли.

6. Сопоставление параллельных и динамических рядов для изучения взаимосвязей исследуемых показателей. Например, анализируя одновременно динамику изменения объема производства валовой продукции, основных производственных фондов и фондоотдачи, можно обосновать взаимосвязь между этими показателями.

7. Сопоставление различных вариантов управленческих решений с целью выбора наиболее оптимального из них.

8. Сопоставление результатов деятельности до и после изменения какого-либо фактора применяется при расчете влияния факторов и подсчете резервов.

Рассмотрим более подробно каждый тип сравнения.

Одной из задач АХД является систематический контроль и всесторонняя оценка деятельности предприятий по выполнению плана экономического и социального развития. Этим обусловлена необходимость*сравнения фактических данных с плановыми.* Такое сравнение *позволяет определить степень выполнения плана* за месяц, квартал или год (табл. 3.1).

Сравнение фактических данных с плановыми может быть использовано и*для проверки обоснованности плановых показателей.* Для этого фактические данные в среднем за три-пять прошлых лет сравнивают с данными плана текущего года.

Таблица 3.1. Выполнение плана по производству продукции

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Вид продукции | Объем производства, млн. тенге | Абсолютное отклонение от плана | Выполнение плана, % |
| план | факт |
| АБВи т.д. | 300250500 | 327225510 | +27-25+10 | 10990102 |
| Всего | 4 000 | 4 200 | +200 | 105 |

 Таблица 3.2. Производство продукции, млн. тенге (в сопоставимых ценах).

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Вид продукции | Прошлые годы | В среднем за четыре года | План на будущий год |
| 1-й | 2-й | 3-й | 4-й |
| АБи т.д. | 280200 | 300205 | 300218 | 320221 | 300211 | 300250 |
| Итого | 3 830 | 3 910 | 4 030 | 4 150 | 3 980 | 4 000 |

Данные, приведенные в табл. 3.2, свидетельствуют о том, что план по производству продукции является недостаточно обоснованным. Плановые показатели текущего года находятся на уровне фактически достигнутых результатов в среднем за четыре предыдущих года и ниже достигнутого уровня производства в прошлом году, хотя среднегодовой темп прироста за этот период составил 2,7 %:



По изделию Б план был очень напряженным без учета достигнутого уровня и темпов прироста производства за предыдущие годы.

Сравнение фактического уровня показателей с плановым необходимо также*для выявления резервов производства. С* этой целью фактические данные об объеме проведенных мероприятий сравнивают с плановыми. Если план по какому-либо мероприятию не был выполнен, то это можно рассматривать как неиспользованный резерв увеличения производства продукции (табл. 3.3).

Таблица 3.3. Выполнение плана оргтехмероприятий

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Мероприятие | План | Факт | Абсолютное отклонениеот плана | Выполнение плана в % |
| Внедрение новой технологии млн. тг.Модернизация нового оборудованиямлн. тг.Покупка новой техники млн. тг.и т.д. | 150300500 | 120270545 | -30-30+45 | 8090109 |

В нашем случае не выполнен план по внедрению новой технологии и модернизации действующего оборудования. Зная влияние этих факторов на рост производительности труда, нетрудно подсчитать, насколько в связи с этим уменьшился выход продукции.

Немаловажное значение в АХД имеет*сравнение достигнутого уровня по тем или иным показателям с данными перспективного плана.* Такое сравнение дает возможность видеть ход выполнения перспективного плана и задачи на будущий период (табл. 3.4).

Таблица 3.4. Выполнение перспективного плана производства

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Вид продукции, т. | План на пять лет | План на три года | Фактически за три года | Отклонение от плана | Уточненный план на два последних года |
| АБи т.д. | 60 00025 000 | 35 00015 000 | 33 00016 000 | -2 000+1 000 | 27 0009 000 |

В практике аналитической работыиспользуется также*сравнение с утвержденными нормами*(например, расход материалов, сырья, энергии, воды и т.д.).

Таблица 3.5. Использование сырья и материалов

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Вид материальных ресурсов | Расход ресурсов, т. | Отклонение от норматива (+, -) |
| По норме на фактический объем продукции | Фактически  | Абсолютное, т. | Относительное, % |
| НефтепродуктыСырьеМатериалыТопливои т.д. | 6001 2004 6502 500 | 6151 1764 8002 750 | +15-24+150+250 | +2,5-2,0+3,3+10 |

Такое сравнение (табл. 3.5) необходимо для выявления экономии или перерасхода ресурсов на производство продукции, для оценки эффективности их использования в процессе производства и определения утерянных возможностей увеличения выпуска продукции и снижения ее себестоимости.

*Способы приведения показателей в сопоставимый вид*

*Условия сопоставимости показателей. Нейтрализация влияния стоимостных, объемных, качественных и структурных факторов. Другие способы достижения сопоставимости показателей.*

Важное условие, которое нужно соблюдать при анализе, — необходимость обеспечения сопоставимости показателей, поскольку сравнивать можно только качественно однородные величины. При этом должны быть учтены следующие требования:

* единство объемных, стоимостных, качественных, структурных факторов;
* единство промежутков или моментов времени, за которые были исчислены сравниваемые показатели;
* сопоставимость исходных условий производства (технических, природных, климатических и т.д.);
* единство методики исчисления показателей и их состава.

Как видим, большинство требований очевидно. Их выполнение не вызывает трудностей. Но другой раз несопоставимость не сразу бросается в глаза, а ее достижение требует настоящих усилий.

Рассмотрим конкретные примеры.*Несоответствие объемного фактора* может значительно ухудшить оценку деятельности предприятия по снижению издержек на производство валовой продукции *(Кз).* Если сравнить фактическую сумму затрат х *Сфi*) с плановой , то разность этих показателей обусловлена не только изменением себестоимости отдельных видов продукции, но и изменениями в объеме производства продукции.*Чтобы показатели имели сопоставимый вид, необходима нейтрализация влияния объемного фактора, для этого плановую сумму затрат надо пересчитать на фактический объем производства продукции* ) и *затем сравнить с фактической суммой затрат.*



Такая проблема возникает и при оценке изменений в объеме валовой продукции. Здесь из-за возможности использования различных стоимостных измерителей (сопоставимые цены, плановые цены, действующие цены в отчетном периоде и др.) объем производства продукции может оказаться несопоставимым.*Для нейтрализации влияния стоимостного фактора* необходимо фактические объемы выпуска продукции выразить в плановой оценке  и сопоставить с плановым объемом валовой продукции в той же оценке *.*

 В некоторых случаях для обеспечения сопоставимости показателей используются*поправочные коэффициенты.*

Особенно нужно быть внимательным в отношении методического несоответствия показателей. Оно не только может исказить результаты сравнения, но и вообще изменить смысл. Например, фондоотдача может быть исчислена по всей сумме основных фондов, по основным производственным фондам или только по активной их части. Поэтому не проверив тождества методики расчета показателей в плане и отчете текущего года, а также за прошлые периоды, можно дать неверную оценку динамики, поскольку в основу изменения изучаемого показателя будет положено различие в способе его расчета. Чтобы обеспечить правильность выводов, *нужно добиться тождества показателей по методике их расчета.*

Очень важно также при сравнении показателей обеспечить их*сопоставимость по природно-климатическим условиям.* Особенно это актуально для сельского хозяйства. Нахождение предприятий в различных природно-экономических зонах оказывает существенное влияние на выход продукции, уровень переменных и постоянных затрат, трудоемкость продукции и т.д. Для обеспечения сопоставимости показателей по этому фактору выделяют долю прироста показателей, обусловленную климатическими и территориальными особенностями, с последующим устранением их влияния.

Нельзя также допускать, чтобы сравниваемые показатели были*неоднородны по составу* затрат, количеству учитываемых объектов и др. Нельзя, например, сопоставлять показатели цеха с показателями завода в целом, себестоимость валовой и себестоимость реализованной продукции, балансовую и чистую прибыль предприятия и т.д.

Таким образом, основными способами приведения показателей в сопоставимый вид являются *нейтрализация воздействия стоимостного, объемного, качественного и структурного факторов путем приведения их к единому базису, а также использование средних и относительных величин, поправочных коэффициентов, методов пересчета и т.д.*

**Тема 4: Анализ производства и реализации продукции. Анализ ассортимента, структуры и качества продукции**

Цель: рассмотрение этапов проведения и видов анализа производства и реализации продукции, освоение методики проведения данных видов анализа

Основные вопросы:

1. Анализ формирования и выполнения производственной программы
2. Анализ качества продукции
3. Анализ ритмичности производства
4. Анализ выполнения договорных обязательств и реализации продукции

Предприятия самостоятельно планируют свою деятельность на основе договоров, заключенных с потребителями продукции и поставщиками материально-технических ресурсов, и определяют перспективы развития исходя из спроса на производимую продукцию, работы и услуги. В своей деятельности предприятия обязаны учитывать интересы потребителя и его требования к качеству поставляемой продукции и услуг.

Поэтому анализ работы промышленных предприятий начинают с изучения показателей выпуска продукции, который предполагает следующие *этапы*:

1. Анализ формирования и выполнения производственной программы;

1.1. Анализ объема продукции;

1.2. Анализ ассортимента продукции;

1.3. Анализ структуры продукции;

2. Анализ качества продукции;

3. Анализ ритмичности производства;

4. Анализ выполнения договорных обязательств и реализации продукции.

*Источники информации:* плановые и оперативные планы-графики, данные текущей и годовой отчетности (ф.1, № 2, данные текущего бухгалтерского и статистического учета (ведомость по движению готовых изделий, их отгрузке и реализации, карточки складского учета готовой продукции и др.)

Объем производства промышленной продукции может выражаться в натуральных, условно-натуральных и статистических измерителях. Обобщающие показатели объема производства продукции получают с помощью стоимостной оценки – в оптовых ценах.

Основными показателями объема производства являются товарная и валовая продукция.

*Валовая продукция* – стоимость всей продукции и выполненных работ, включая незавершенное производство, выраженная в сопоставимых ценах.

*Товарная продукция* – валовая продукция за минусом внутризаводского оборота и незавершенного производства.

*Реализованная продукция* - стоимость реализованной продукции, отгруженной и оплаченной покупателями.

*Анализ формирования и выполнения производственной программы*

В ходе анализа динамики объема производства продукции могут применяться натуральные (штуки, метры, тонны и т.д.), условно-натуральные (тысяча условных банок, количество условных ремонтов и др.), стоимостные показатели объемов производства продукции. Последний показатель является более предпочтительным.

Стоимостные показатели объема производства должны быть приведены в сопоставимый вид. В условиях инфляции нейтрализация изменения цен или «стоимостного» фактора является важнейшим условием сопоставимости данных.

В международном учетном стандарте IASC №15 «Информация, характеризующая влияние изменения цен» нашли отражение две основные концепции. Первая соответствует «Методике оценки объектов бухгалтерского учета в денежных единицах одинаковой покупательной стоимости» и ориентирована на общий индекс инфляции национальной валюты. При анализе динамики объема производства необходимо произвести корректировку на общий индекс инфляции национальной валюты.

Вторая концепция лежит в основе «Методики переоценки объектов бухгалтерского учета в текущую стоимость». Методика ориентирована на применение индивидуальных индексов цен на товар или товарную группу. При этом могут применяться следующие методы:

* пересчета объема производства продукции за отчетный год по ценам аналогичной продукции базисного периода (по относительно небольшой номенклатуре выпускаемой продукции);
* корректировки на агрегатный индекс изменения цен (Jц) по группе однородных товаров (работ, услуг) или по отрасли в целом:

,

где VВП1 – выпуск продукции в отчетном периоде в натуральном выражении;

VВП0 – выпуск продукции в базисном периоде в натуральном выражении;

Ц0 – цена единицы продукции в базисном периоде.

Тогда сопоставимый с базисным фактический объем выпуска продукции (ВП1ЦП) рассчитываем по формуле

 ,

где ВП1 – объем выпускаемой продукции в стоимостном выражении.

С применением вышеназванных методов нейтрализуется влияние изменения цен на конкретный товар или товарную группу.

*Анализ объема продукции*

*Анализ объема производства* начинают с изучения динамики валовой и товарной продукции, расчета индексов их роста и прироста (табл.4.1).

Таблица 4.1. Динамика товарной продукции

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Год | Товарная продукция в сопоставимых ценах, тенге | Темпы роста, % |
| Базисные | Цепные |
|   |   | Тб=ТПi/ТП0 х 100% | Тц= ТПi /ТПi-1 х 100% |

где ТПi-1, ТПi – объем товарной продукции в стоимостном выражении в сопоставимых ценах в i-1 и i-ом году соответственно;

 ТПо - объем товарной продукции года, взятого за базу сравнения.

На основе полученных данных можно рассчитать среднегодовые темпы роста (Tср) и прироста (Тпр) товарной продукции:

,

Тпр = Тср – 100 .

Анализ выполнения плана по выпуску товарной продукции производят на основе данных табл. 4.2.

Таблица 4.2. Выполнение плана по выпуску товарной продукции за 20..год

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Изделие (цех) | Объем производства продаж, тыс. тенге | Отклонение план. выпуска от прошлого года | Отклонение фактического выпуска продукции |
| Прош. год | Отчет. год | тыс. тенге | % | От плана | От прошлого года |
| тыс. тенге | % | тыс. тенге | % |
| План | Факт |
| А | 30500 | 28800 | 25200 | -1700 | -5,57 | -3600 | -12,5 | -5300 | -17,3 |
| …….. | …….. | …….. | ……. | ……. | …. | ……… | …… | ……. | …… |
| Итого: | 90200 | 96000 | 100800 | 5800 | +6,43 | +4800 | +5,00 | +10600 | +11,75 |

В приведенном примере отклонение фактического выпуска товарной продукции от прошлого года имеет небольшую величину +11,75%, а фактического выпуска от плана всего 5%.

Оперативный анализ выпуска продукции осуществляется на основе данных за день, декаду, месяц, квартал нарастающим итогом с начала года.

*Анализ ассортимента продукции*

Необходимым элементом аналитической работы является *анализ выполнения плана по номенклатуре и ассортименту.*

*Номенклатура* – перечень наименований изделий и их кодов, установленных для соответствующих видов продукции в общем классификаторе промышленной продукции.

*Ассортимент* – перечень наименований продукции с указанием объема ее выпуска по каждому виду. Различают полный (всех видов и разновидностей), групповой (по родственным группам), внутригрупповой ассортимент.

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

Анализ выполнения плана по ассортименту рассмотрим на примере табл.4.3.

Таблица 4.3. Выполнение плана по ассортименту

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Изделие | ТП в план. ценах,тыс. тенге | Выполнение плана, % | ТП, зачтенная в выполнение плана по ассортименту,тыс. тенге |
| План. | Факт. |
| А | 28800 | 25200 | 87,5 | 25200 |
| В | 33600 | 33264 | 99,0 | 33264 |
| С | 19200 | 23176 | 120,7 | 19200 |
| Итого: | 81600 | 81640 | 100,049 | 77664 |

Оценка выполнения плана по ассортименту может производиться:

* по способу наименьшего процента (для нашего примера – 87,5%);
* по удельному весу в общем перечне наименований изделий, по которому выполнен план выпуска продукции (33,3%);
* по способу среднего процента по формуле ВПа= ВПn : ВП0 х 100%,

где ВПа - выполнение плана по ассортименту, %;

ВПn – сумма фактически выпускаемых изделий каждого вида, но не более их планового выпуска;

ВП0 - плановый выпуск продукции.

Для нашего примера ВПа = 77664 : 81600 х 100% = 95,2%.

При этом изделия, выпускаемые сверх плана или не предусмотренные планом, в расчет выполнения плана по ассортименту не принимаются. План по ассортименту считается выполненным только в том случае, если выполнено задание по всем видам изделий. План по ассортименту по рассматриваемом пример не выполнен.

Примеры недовыполнения плана по ассортименту могут быть внешние (изменение конъюнктуры рынка, спроса на отдельные виды продукции, несвоевременный ввод производственных мощностей предприятия по независимым от него причинам) и внутренние (недостатки в системе организации и управления производством, плохое техническое состояние оборудования и пр.).

*Анализ структуры продукции*

*Структура продукции* – это соотношение отдельных видов изделий в общем объеме ее выпуска. Выполнить план по структуре – значит сохранить в фактическом выпуске продукции запланированное соотношение отдельных ее видов. Неравномерное выполнение плана по отдельным изделиям приводит к отклонениям от плановой структуры продукции, нарушая тем самым условия сопоставимости всех экономических показателей.

Для расчета влияния структурных сдвигов с целью устранения их влияния на экономические показатели используют метод прямого счета по всем изделиям, метод средних цен и пр.

Прямой счет по всем видам изделий производится по формуле:

,

где   – изменения объема выпуска продукции за счет структуры;

ВП1 – фактический выпуск продукции при фактической структуре;

ВП1,0 – фактический выпуск продукции при плановой структуре.

Фактический выпуск продукции при плановой структуре рассчитывается путем умножения планового выпуска каждого изделия на средний процент выполнения плана по выпуску продукции (табл.4.4.) или путем умножения общей суммы фактического выпуска продукции на плановый удельный вес каждого изделия.

Таблица 4.4. Анализ структуры продукции

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Изделие | Опт. цена за единицу продукции, тенге | Объем производства продукции в натуральных измерителях | Товарная продукция в ценах плана, тыс. тенге | ИзменениеТП за счет структуры, тыс. тенге |
|
| План. | Факт. | План. | Факт пересчитанный на план. структуру | Факт. |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8= 7-6 |
| А | 500 | 57600 | 50400 | 28800 | 28900 | 25200 | - 3700 |
| В | 600 | 56000 | 55470 | 33600 | 33717 | 33282 | -435 |
| С | 700 | 27430 | 35650 | 19201 | 19267 | 24955 | 5688 |
| Итого: |   | 141030 | 141520 | 81601 | 81884 | 83437 | 1553 |

Если коэффициент перевыполнения плана равен 1,003474 (141520 : 141030), то фактический выпуск по изделию А, пересчитанный на плановую структуру, составит 28900 тыс. тенге (28800 \* 1, 003474).

Как показывают данные табл.4.4, отклонение за счет изменения структуры составило 1553 тенге. Если бы план производства был равномерно перевыполнен на 100,3474% по всем видам продукции и не нарушалась запланированная структура, то общий объем производства в ценах плана составил бы 81884 тыс. тенге, при фактической структуре он выше на 1553 тыс. тенге.

При использовании средних цен расчет производится по формуле:

,

где Ц1, Ц0 - средняя оптовая цена группы изделий – фактическая и плановая соответственно,

VВП1 – фактическое количество изделий в отчетном периоде, натуральные измерители.

*Анализ качества продукции*

*Качество продукции* - совокупность свойств продукции, способных удовлетворять определенные потребности в соответствии с ее назначением. Количественная характеристика одного или нескольких свойств продукции, составляющих ее качество, называется показателем качества продукции.

Различают обобщающие, индивидуальные и косвенные показатели качества.

К *обобщающим показателям качества* относят:

* удельный и качественный вес продукции в общем объеме ее выпуска;
* удельный вес продукции, соответствующей мировым стандартам;
* удельный вес экспортируемой продукции, в том числе в высокоразвитые промышленные страны;
* удельный вес аттестованной продукции.

*Индивидуальные показатели* характеризуют полезность (жирность молока, содержание белка в продукте и т.д), надежность (долговечность, безотказность в работе), технологичность (трудоемкость и энергоемкость).

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

 В процессе анализа изучают динамику этих показателей, выполнение плана по их уровню, причины их изменений.

Для обобщающей оценки выполнения плана по качеству продукции используют разные методы. Сущность балльного метода оценки состоит в определении средневзвешенного балла качества продукции, и путем сравнения фактического и планового его уровня находят процент выполнения плана по качеству.

Кроме того, оценка выполнения плана по качеству продукции производится по удельному весу забракованной и за рекламированной продукции.

Качество продукции является параметром, оказывающим влияние на такие стоимостные показатели работы предприятия, как выпуск продукции (ВП), выручка от реализации (В), прибыль (П).

Изменение качества затрагивает прежде всего изменение цены и себестоимости продукции, поэтому формулы для расчета будут иметь вид:

;

;
,

где Ц0, Ц1 –соответственно цена изделия до и после изменения качества;

С0, С1 – себестоимость изделия до и после изменения качества;

VВПК- количество произведенной продукции повышенного качества;

РПК- количество реализованной продукции повышенного качества.

Косвенным показателем качества продукции является брак.

Он делится на исправимый и неисправимый, внутренний (выявленный на предприятии) и внешний (выявленный у потребителя).

Выпуск брака ведет к росту себестоимости продукции и снижению объема товарной продукции, снижению прибыли и рентабельности.

В процессе анализа изучают динамику брака по абсолютной сумме и по удельному весу в общем объеме выпущенной продукции, определяют потери от брака и потери продукции.

*Пример:*

1. Себестоимость забракованной продукции - 500 тыс. тенге.

2. Расходы по исправлению брака - 80 тыс. тенге.

3. Стоимость брака по цене возможного использования - 150 тыс. тенге.

4. Сумма удержания с виновных лиц - 10 тыс. тенге.

5. Потери от брака (стр1 + стр2 – стр3 – стр4) = 420

Для определения потерь продукции нужно знать фактический уровень рентабельности.

Путь для нашего примера стоимость товарной продукции в действительных ценах составляет 104300 т. тенге, а ее себестоимость 8 4168 тыс. тенге.

Тогда фактический уровень рентабельности:

(104300 - 84168)/ 84168 . 100 = 23,9%.

Потери товарной продукции: 420 . 1,239 = 520, 38 тыс. тенге.

После этого изучают причины снижения качества и допущенного брака продукции по местам их возникновения, центрам ответственности и разрабатываются мероприятия по их устранению.

Основными причинами снижения качества продукции являются: плохое качество сырья, низкий уровень технологии и организации производства, низкий уровень квалификации рабочих и технического уровня оборудования, аритмичность производства.

*Анализ ритмичности выпуска продукции*

*Ритмичность* – равномерный выпуск продукции в соответствии с графиком в объеме и ассортименте, предусмотренном планом.

Аритмичность производства продукции влияет на все экономические показатели: снижается качество продукции, растут объем незавершенного производства и сверхплановые остатки готовой продукции на складах, замедляется оборачиваемость оборотных средств предприятия. За невыполненные поставки продукции предприятие платит штрафы, несвоевременно поступает выручка, перерасходуется фонд оплаты труда, растет себестоимость продукции, падает прибыль.

Существуют прямые показатели оценки ритмичности, к которым относят:

* коэффициент ритмичности (Крит.). Он определяется отношением фактического (но не выше планового задания) выпуска продукции (или ее удельного веса) - VВП1,0к плановому выпуску (удельному весу) - VВП0: Крит. = VВП1,0: VВП0;
* коэффициент вариации (Квар) определяется как отношение среднеквадратичного отклонения от плановых заданий (за сутки, декаду, месяц и т.д.) к среднесуточному (среднедекадному, среднемесячному и т.д) плановому выпуску ():

,

где n – число суммируемых плановых заданий.

Косвенными показателями ритмичности являются наличие доплат за сверхурочные работы, оплата простоев по вине предприятия, потери от брака, уплата штрафов за недопоставку и несвоевременную отгрузку продукции и др.

В процессе анализа необходимо подсчитать упущенные возможности предприятия по выпуску продукции в связи с неритмичной работой. Для этого используют:

а) разность между плановым и засчитанным выпуском продукции;

б) разность между фактическим и возможным выпуском продукции, исчисленным исходя из наибольшего среднесуточного (среднедекадного) объема производства.

В заключение анализа разрабатывают мероприятия по устранению причин неритмичной работы.

*Анализ выполнения договорных обязательств и реализации продукции*

*Анализ реализации* продук ции проводят каждый месяц, квартал, полугодие, год. В процессе его проведения сравнивают фактические данные с плановыми и предшествующим периодом. Рассчитывают процент выполнения плана, абсолютное отклонение от плана, темпы роста и прироста.

На изменение объема реализации влияют многочисленные факторы (рис.4.1).

Для анализа выполнения плана по объему реализации продукции составляется баланс товарной продукции в двух оценках: по себестоимости и по отпускным ценам. Балансовое управление имеет вид:

РП = ГПзап.I + ВП - ГПзап.II ,

где РП - объем реализованной продукции;

ГПзап.I, ГПзап.II- запасы готовой продукции на начало и конец периода соответственно;

ВП - объем выпуска продукции за период.

Анализ реализации продукции тесно связан с *анализом выполнения договорных обязательств* по поставкам продукции. При этом определяется коэффициент выполнения договорных обязательств (Кд):

Кд = (ВП0 - ВПн) / ВП0,

 где ВП0 - плановый объем продукции для заключения договоров;

ВПн - недопоставка продукции по договорам.



Рис.4.1. Модель факторной системы объема реализации продукции

Анализ выполнения договорных обязательств ведется работниками отдела сбыта предприятия. Он должен быть организован в разрезе отдельных договоров, видов продукции, сроков поставки. При этом производится оценка выполнения договорных обязательств нарастающим итогом с начала года.

**Тема 5: Анализ использования и эффективности труда**

Цель: рассмотрение основных направлений анализа трудовых ресурсов предприятия, освоение методов проведения анализа использования и эффективности труда

Основные вопросы:

1. Анализ использования рабочей силы
2. Анализ производительности труда
3. Анализ оплаты труда

Рациональное использование персонала предприятия – непременное условие, обеспечивающее бесперебойность производственного процесса и успешное выполнение производственных планов. Для целей анализа весь персонал следует разделить на промышленно-производственный и непромышленный персонал. К промышленно-производственному персоналу *(ППП)*относят лиц, занятых трудовыми операциями, связанными с основной деятельностью предприятия, а к непромышленному персоналу относят работников учреждений культуры, общественного питания, медицины и пр., принадлежащих предприятию.

Работники *ППП* подразделяются на рабочих и служащих. В составе служащих выделяют руководителей, специалистов и других служащих (конторский учётный и т.п. персонал). Рабочих подразделяют на основных и вспомогательных. В анализе трудовых ресурсов предприятия можно выделить *три направления:*

1. Анализ использования рабочей силы.

1.1. Анализ обеспеченности предприятия трудовыми ресурсами.

1.2. Анализ уровня квалификации персонала.

1.3. Анализ форм, динамики и причин движения персонала.

1.4. Анализ использования рабочего времени.

2. Анализ производительности труда.

2.1. Анализ выполнения плана по росту производительности труда и определение прироста продукции за счёт этого фактора.

2.2. Факторный анализ производительности труда.

2.3. Резервы роста производительности труда.

3. Анализ оплаты труда.

3.1. Анализ состава и динамики фонда заработной платы.

3.2. Факторный анализ фонда заработной платы.

3.3. Анализ эффективности использования фонда заработной платы.

*Источники информации для анализа:*

Бухгалтерская документация (регистры о затратах на производство и реализацию продукции (работ, услуг) предприятия), статистическая отчётность отдела кадров по движению рабочих и др.

*Анализ использования рабочей силы*

В ходе анализа обеспеченности трудовыми ресурсами проводят сравнение фактической численности персонала с предыдущим периодом и плановой численностью отчётного периода по всем классификационным группам. В процессе анализе изучается соотношение между группами и тенденции изменения этого соотношения.

Влияние изменения удельного веса основных рабочих в общей их численности на выработку продукции одним работающим определяется по формуле:

,

где *УД1, УД0* – удельный вес основных рабочих в общей их численности по плану (базисному периоду) и отчёту;

*СВ0* – среднегодовая выработка одного работающего по плану.

Сокращение вспомогательных рабочих может быть достигнуто за счёт концентрации и специализации вспомогательных работ: по наладке и ремонту оборудования, повышению уровня механизации и совершенствованию труда этих рабочих.

Численность рабочих *Чр* определяют исходя из нормы трудоёмкости работ планируемого периода *(Т),* эффективного (действительного) годового фонда времени рабочего *(Тэф)* и планируемого коэффициента выполнения норм *Кnn* по формуле:

.

Численность рабочих, занятых на аппаратурных, агрегатных работах, где действия рабочих заключаются в основном в управлении механизированными или автоматизированными процессами, определяют по рабочим местам и нормам обслуживания:

,

где *ni*– количество агрегатов на i-й операции;

*ЧPi* – количество рабочих, необходимое для обслуживания i-го рабочего места;

*kЗi* – коэффициент загрузки рабочих на i-й операции при совпадении профессий;

*i*– наименование операций.

Численность служащих определяется исходя из организационной структуры предприятия и рациональной численности, необходимой для обеспечения функций управления.

Численность непромышленного персонала определяется по типовым отраслевым нормативам, по нормам обслуживания.

*Анализ профессионального и квалификационного уровня* рабочих производится путём сопоставления наличной численности по специальностям и разрядам с необходимой для выполнения каждого вида работ по участкам, бригадам и предприятию в целом. При этом выявляется излишек или недостаток рабочих по каждой профессии.

Для оценки соответствия квалификации рабочих сложности выполняемых работ по участку, цеху, предприятию сравнивают средние тарифные разряды работ и рабочих , которые можно определить по средневзвешенной арифметической формуле:

;             ,

где *Тр* – тарифный разряд,

*Чp* – общая численность (количество) рабочих,

*Чpi*– численность рабочих i-го разряда,

*Vрi* – объём работ i-го вида,

*V*- общий объем работ.

Если фактический средний тарифный разряд рабочих ниже планового ниже среднего тарифного разряда работ, то это может привести к снижению качества выпускаемой продукции и следовательно, необходимо предусмотреть повышение квалификации персонала. Если средний разряд рабочих выше среднего тарифного разряда работ, то рабочим необходимо производить доплату за использование их на менее квалифицированных работах.

В ходе анализа квалификации управленческого персонала проверяют соответствие уровня образования каждого работника занимаемой должности, изучают вопросы, связанные с подбором кадров, их подготовкой и повышением квалификации.

Квалификационный уровень работников зависит во многом от возраста, стажа работы, образования и т. д. Поэтому в процессе анализа изучают изменения в составе рабочих по возрасту, стажу работы, образованию.

Ответственным этапом в анализе использования предприятия кадрами является изучение *движения рабочей силы*. Анализ осуществляется в динамике за ряд лет на основе следующих коэффициентов (табл.5.1).

В ходе анализа тщательному изучению подвергают причины выбытия работников за нарушение трудовой дисциплины, т. к. это часто связано с нерешёнными социальными проблемами.

Однако выпуск продукции зависит не столько от численности работающих, сколько от количества затраченного на производство труда, определённого количеством рабочего времени. Поэтому *анализ использования рабочего времени* является важной составной частью аналитической работы на предприятии.

Таблица 5.1. Показатели движения рабочей силы

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Название показателя | Формула для расчёта показателя | Экономический смысл |
| Коэффициент оборота по приёму (Кn)Коэффициент оборота по выбытию (Кв)Коэффициент текучести кадров (Кт)Коэффициент постоянства кадров (Кпост) | http://www.aup.ru/books/m67/5.files/image014.gifhttp://www.aup.ru/books/m67/5.files/image016.gifhttp://www.aup.ru/books/m67/5.files/image018.gifhttp://www.aup.ru/books/m67/5.files/image020.gif | Характеризует удельный вес принятых работников за периодХарактеризует удельный вес выбывших за период работниковХарактеризует уровень увольнения работников по отрицательным причинамХарактеризует уровень работающих на данном предприятии постоянно в анализируемом периоде (году, квартале) |

Анализ использования рабочего времени осуществляется на основе баланса рабочего времени. Основные составляющие баланса представлены в табл.5.2.

Таблица 5.2. Основные показатели баланса рабочего времени одного рабочего

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатель фонда времени | Условные обозначения | Формула расчёта | Примечания |
| КалендарныйНоминальный (режимный)ЯвочныйПолезный фонд рабочего времени | ТкTномТявТп | Тк=365днТном=Тк-tвыходТяв=Тном-tнеявТп=Тяв.t-tвп | tвых– время выходных и праздничных днейtнеяв – дни неявок: отпуска, по болезни, по решению администрации, прогулы и пр.t – номинальная продолжительность рабочего времени,tвп – время внутрисменных простоев и перерывов в работе, сокращённых и льготных часов |

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

Фонд рабочего времени (ФРВ) зависит от численности рабочих (Чр), количества отработанных одним рабочим дней в среднем за год (Д), средней продолжительности рабочего дня (t):

|  |
| --- |
| http://www.aup.ru/books/m67/5.files/image022.gif |

Если фактически одним рабочим отработанно меньше дней и часов, чем предусматривалось планом, то можно определить сверхплановые потери рабочего времени: целодневные (Дпот) и внутрисменные (tпот):

;

;

.

В ходе анализа необходимо выявить причины образования сверхплановых потерь рабочего времени. Среди них могут быть: дополнительные отпуска с разрешения администрации, невыходы на работу по болезни, прогулы, простои из-за неисправности оборудования, отсутствие работы, сырья, материалов, топлива, энергии и т. д. Каждый вид потерь должен быть подробно оценен, особенно тот, который зависит от предприятия. Уменьшение потерь рабочего времени по причинам, зависящим от трудового коллектива, является резервом увеличения производства продукции, который не требует дополнительных капитальных вложений и позволяет быстро получить отдачу.

Изучив потери рабочего времени, выявляют непроизводительные затраты труда, которые складываются из затрат рабочего времени в результате изготовления забракованной продукции и исправления брака, а также в связи с отклонениями от технологического процесса (дополнительные затраты рабочего времени). Для определения непроизводительных потерь рабочего времени используются данные о потерях от брака. На основании этих данных составляется аналитическая табл.5.3.

Таблица 5.3. Исходные данные для расчёта непроизводительных затрат рабочего времени

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатель | Условные обозначения | Сумма |
| Производственная себестоимость товарной продукцииЗаработная плата рабочихЗаработная плата производственных рабочихМатериальные затратыСебестоимость забракованной продукцииЗатраты на исправление брака | СпрЗПрЗПпрМЗСбЗб |   |

Чтобы рассчитать непроизводительные затраты рабочего времени, связанные с изготовлением и исправлением брака, определяют:

* удельный вес заработной платы производственных рабочих в производственной себестоимости товарной продукции:

 ;

* сумму заработной платы в себестоимости окончательного брака:

 ;

* удельный вес заработной платы производственных рабочих в производственной себестоимости товарной продукции за вычетом материальных затрат:

  ;

* заработную плату рабочих по исправлению брака:

 ;

* заработную плату рабочих в окончательном браке и в затратах на его исправление:

  ;

* среднечасовую заработную плату рабочих:

  ;

* рабочее время, затраченное на изготовление брака и его исправление:

.

Сокращение потерь рабочего времени – один из резервов увеличения выпуска продукции. Чтобы подсчитать его, необходимо потери рабочего времени (Тпот) по вине предприятия умножить на плановую среднечасовую выработку продукции (СВпл):

.

Потери рабочего времени не всегда приводят к уменьшению объёма производства продукции, т. к. они могут быть компенсированы повышением интенсивности труда работников. Поэтому при анализе использования трудовых ресурсов важное значение придаётся изучению показателей производительности труда.

*Анализ производительности труда*

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

Обобщающие показатели: среднегодовая, среднедневная и среднечасовая выработка продукции одним рабочим, среднегодовая выработка на одного работающего в стоимостном выражении.

Частные показатели: трудоемкость продукции определенного вида в натуральном выражении за 1 человеко-день или человеко-час.

Вспомогательные показатели: затраты времени на выполнение единицы определённого вида работ или объём выполненных работ за единицу времени.

Наиболее обобщающим показателем производительности труда является среднегодовая выработка продукции одним работающим (ГВ):

,

где ТП – объём товарной продукции в стоимостном выражении;

Ч – численность работающих.

*Факторы, влияющие на годовую выработку*представлены на рис.5.1.

Отсюда факторная модель для показателя среднегодовой выработки будет иметь следующий вид:

|  |
| --- |
| http://www.aup.ru/books/m67/5.files/image048.gif |

Расчёт влияния этих факторов может быть проведён способами цепной подстановки, абсолютных разниц, относительных разниц или интегральным методом.

Трудоёмкость – затраты рабочего времени на единицу или весь объём изготовленной продукции:

|  |
| --- |
| http://www.aup.ru/books/m67/5.files/image050.gif |

где ФРВi – фонд рабочего времени на изготовление i-го вида изделий,

VВПi – количество изделий одного наименования в натуральном выражении.

Данный показатель является обратным среднечасовой выработке продукции.

Снижение трудоёмкости продукции – важнейший фактор повышения производительности труда. Рост производительности труда происходит в первую очередь за счёт снижения трудоёмкости продукции. Достигнуть снижения трудоёмкости возможно за счёт внедрения мероприятий *НТП*, механизации и автоматизации производства и труда, а также увеличения кооперированных поставок, пересмотра норм выработки и т. д.



Рис. 5.1. Взаимосвязь факторов, определяющих среднегодовую выработку продукции работника предприятия

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

Анализ показал, что плановое задание по снижению трудоёмкости продукции в целом по предприятию значительно перевыполнено. Плановое задание по снижению трудоёмкости продукции к прошлому году составило 95,3%, тогда изменение 95,3%-100%=-4,7%. Фактическое снижение трудоёмкости к уровню прошлого года 90,97% или 90,97%-100%=-9,03%.

*Пример:*

Таблица 5.4. Оценка динамики и выполнение плана по уровню трудоёмкости продукции

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатель | Прошлый год | Отчётный год | Рост уровня показателя, % |
| План | Факт | План к прошлому году | Факт к прошлому году | Факт к плану |
| Товарная продукция, т. тенгеОтработано всеми рабочими человеко-часовУдельная трудоёмкость на 1 тыс. тенге, чСреднечасовая выработка, тенге | 80200298612037,2326,86 | 81600289600035,4828,18 | 81640276540033,8729,52 | 101,797,095,3104,91 | 101,892,690,97109,90 | 100,0595,595,46104,75 |

Плановый прирост производительности труда (часовой выработки) за счёт снижения трудоемкости продукции:

 .

Фактический рост производительности труда за счёт снижения трудоёмкости к уровню прошлого года:

 .

План по снижению трудоёмкости перевыполнен на 4,33% (95,3%-90,97%), в результате чего среднечасовая выработка продукции возросла на 5,01% (9,92%-4,91%).

Зная, как изменилась среднечасовая выработка, можно определить изменение трудоёмкости продукции:

 ;

 ;

 .

*Вывод: м*ежду трудоёмкостью продукции и уровнем производительности труда существует обратно пропорциональная зависимость. Поэтому общая удельная трудоёмкость продукции зависит от тех же факторов, что и среднечасовая выработка рабочих.

В процессе последующего анализа изучают показатели удельной трудоёмкости по видам продукции. Изменение среднего уровня удельной трудоёмкости может произойти за счёт изменения её уровня по отдельным видам продукции (ТЕi) и структуры производства (УДi). При увеличении удельного веса более трудоёмких изделий средний её уровень возрастает и наоборот:

|  |
| --- |
| http://www.aup.ru/books/m67/5.files/image064.gif |

Влияние этих факторов на средний уровень трудоёмкости можно определить методом цепной подстановки через средневзвешенные величины:

;

 ;

.

Изменение в уровне трудоёмкости не всегда оценивается однозначно. Трудоёмкость может возрастать при значительном удельном весе вновь осваиваемой продукции или улучшении её качества. Чтобы добиться повышения качества, надёжности и конкурентоспособности продукции, требуются дополнительные затраты средств и труда. Однако выигрыш от увеличения объёма продаж, более высоких цен, как правило, перекрывает проигрыш от повышения трудоёмкости изделий. Поэтому взаимосвязь трудоёмкости продукции и её качества, себестоимости, объема продаж и прибыли должна находиться в центре внимания аналитиков.

В заключение анализа определяют резервы снижения удельной трудоёмкости продукции по отдельным изделиям и в целом по предприятию:

 ,

где Тф – фактические затраты рабочего времени на выпуск продукции,

Тн – затраты рабочего времени, связанные со снижением трудоёмкости,

Тд – дополнительные затраты рабочего времени, связанные с внедрением мероприятия по снижению трудоёмкости.

ВПф – фактический объём валовой продукции;

ВПн – объём валовой продукции, полученный в связи со снижением трудоемкости.

*Анализ фонда заработной платы*

Анализ использования фонда заработной платы начинают с расчёта абсолютного и относительного отклонения фактической его величины от плановой.

Абсолютное отклонение  определяется сравнением фактически использованных средств на оплату труда (ФЗПф) с плановым фондом заработной платы (ФЗПпл) в целом по предприятию, производственным подразделением и категориям работников:

 .

Однако абсолютное отклонение рассчитывается без учёта степени выполнения плана по производству продукции. Учесть этот фактор поможет расчёт относительного отклонения фонда заработной платы .

Для этого переменная часть фонда заработной платы (ФЗПпер) корректируется на коэффициент выполнения плана по производству продукции (Кпп). К переменной части фонда заработной платы относят зарплату рабочих по сдельным расценкам, премии рабочим и управленческому персоналу за производственные результаты, сумму отпускных, соответствующую доле переменной зарплаты, другие выплаты, относящиеся к фонду заработной платы и которые изменяются пропорционально объёму производства продукции.

Постоянная часть оплаты труда (ФЗПпост) не изменяется при увеличении или спаде объёма производства – это зарплата рабочих по тарифным ставкам, зарплата служащих по окладам, все виды доплат, оплата труда работников непромышленных производств и соответствующая им сумма отпускных. Относительное отклонение фонда заработной платы:

.

В процессе последующего анализа определяют факторы, вызвавшие абсолютное и относительное отклонения по фонду заработной платы.

Факторная модель переменной части фонда зарплаты представлена на рис.5.2.



Рис.5.2. Схема факторной системы переменного фонда зарплаты

Согласно этой схеме модель будет иметь следующий вид.

|  |
| --- |
| http://www.aup.ru/books/m67/5.files/image084.gif |

Для расчёта влияния этих факторов на абсолютное и относительное отклонение по фонду зарплаты необходимы следующие данные:

1. Фонд заработной платы:

а) по плану: ;

б) по плану, пересчитанному на объём производства, при плановой структуре:  ;

в) по плану, пересчитанному на фактический объём производства продукции и фактическую структуру: ;

д) фактически при фактической удельной трудоёмкости и плановом уровне оплаты труда: ;

е) фактически: .

2. Отклонение от плана:

* абсолютное:          ;
* относительное:  .

Расчёт влияния факторов на изменение переменной части фонда оплаты труда проводят по формулам:

* влияние объёма производства продукции:

 ;

* влияние изменения структуры произведённой продукции:

;

* влияние изменения удельной трудоёмкости продукции:

 ;

* влияние изменения оплаты труда:

.

В конце анализа необходимо провести проверку произведённых расчётов:

;

.

Факторная модель постоянной части фонда оплаты труда представлена на рис.5.3.



Рис. 5.3. Детерминированная факторная система фонда заработной платы рабочих-повременщиков

Согласно этой схеме модель будет иметь следующий вид:

|  |
| --- |
| http://www.aup.ru/books/m67/5.files/image114.gif |

Аналогично можно представить факторную модель для фонда заработной платы служащих.

В процессе анализа необходимо также *установить эффективность использования фонда* заработной платы.

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

Изменение среднего заработка работающих за период характеризуется его индексом (JЗП):

;

Изменение среднегодовой выработки определяется аналогично на основе индекса производительности труда (Jпт):

.

Темп роста производительности труда должен опережать темп роста средней заработной платы. Для этого рассчитывают коэффициент опережения Коп и анализируют его в динамике:

.

Затем производят подсчёт суммы экономии (перерасхода) *(Э)* фонда заработной платы в связи с изменением соотношений между темпами роста производительности труда и его оплаты:

.

В условиях высокой инфляции при анализе индекса роста средней заработной платы необходимо базисный показатель средней зарплаты (СЗ0) скорректировать на индекс роста цен на потребительские товары и услуги (Jу)

,

где СЗ1 - средняя зарплата в отчётном периоде.

В процессе анализа целесообразно рассчитать и сравнить в динамике или с межзаводскими данными такие показатели, как производство товарной продукции, сумму валовой прибыли, сумму отчислений в фонд накопления на каждую тенге зарплаты.

**Тема 6: Анализ использования и эффективности основных средств**

Цель: определение основных задач проведения анализа и освоение методов расчета показателей движения и эффективности использования основных средств предприятия

Основные вопросы:

1. Анализ движения основных средств
2. Анализ эффективности использования основных средств
3. Характеристика производственной мощности предприятия

Основные средства (ОС) (часто называемые в экономической литературе и на практике основными фондами) являются одним из важнейших факторов производства.

Анализ основных фондов производится по нескольким направлениям, разработка которых в комплексе позволяет дать оценку структуры, динамики и эффективности использования ОС и долгосрочных инвестиций (табл.6.1).

Таблица 6.1. Основные направления анализа основных средств

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Основные направления анализа | Задачи анализа | Виды анализа |
| Анализ структуры и динамики ОС | Оценка размера и структуры вложения капитала в ОС.Определение характера и размера влияния стоимости ОС на финансовое положение и структуру баланса | Финансовый анализ |
| Анализ эффективности использования ОС | Анализ движения ОС.Анализ показателей эффективности использования ОС.Анализ использования времени работы оборудования.Интегральная оценка использования оборудования | Управленческий анализ |
| Анализ эффективности затрат по содержанию и эксплуатации оборудования | Анализ затрат на капитальный ремонт.Анализ затрат по текущему ремонту.Анализ взаимосвязей объема производства, прибыли и затрат по эксплуатации оборудования | Управленческий анализ |
|  Анализ эффективности инвестиций в ОС | Оценка эффективности капитальных вложений.Анализ эффективности привлечения займов для инвестирования | Финансовый анализ |

Выбор направлений анализа и реальных аналитических задач определяется потребностями управления, что составляет основу финансового и управленческого анализа, хотя четкой границы между этими видами анализа нет.

*Источники информации* для проведения анализа: документация о наличии и движении ОС (регистры бухгалтерского учета), инвентарные карточки учета ОС и др.

*Анализ движения основных средств*

Данные о наличии, износе и движении ОС служат основным источником информации для оценки производственного потенциала предприятия.

Оценка движения ОС проводится на основе коэффициентов (табл.6.2), которые анализируются в динамике за ряд лет.

Таблица 6.2. Показатели движения и состояния ОС

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Наименования показателей | Методы расчета | Экономическая интерпретация показателей |
| *Показатели движения* |
| Коэффициент поступления ввода (КВВ) | http://www.aup.ru/books/m67/3.files/image002.gif | Доля поступивших ОС за период |
| Коэффициент обновления (Коб) | http://www.aup.ru/books/m67/3.files/image004.gif | Доля новых ОС на предприятии |
| Коэффициент выбытия ОС (Квыб) | http://www.aup.ru/books/m67/3.files/image006.gif | Доля выбывших ОС за период |
| Коэффициент прироста (Кпр) | http://www.aup.ru/books/m67/3.files/image008.gif | Темп прироста ОС |
| *2. Показатели состояния* |
| Коэфициент износа (Ки) | http://www.aup.ru/books/m67/3.files/image010.gif | Доля стоимости ОС перенесенная на продукциюКи = 1 - Кг |
| Коэффициент годности (Кг) | http://www.aup.ru/books/m67/3.files/image012.gif | Уровень годности ОСКг = 1 - Ки |

*Анализ эффективности использования основных средств*

Оценка эффективности использования ОС основана на применении общей для всех ресурсов технологии оценки, которая предполагает расчет и анализ показателей отдачи и емкости.

*Показатели отдачи* характеризуют выход готовой продукции на 1 тенге ресурсов.

*Показатели емкости* характеризуют затраты или запасы ресурсов на 1 тенге выпуска продукции.

 Под запасами ресурсов понимают наличный объем ресурсов на отчетную дату по балансу, под затратами – текущие расходы ресурсов, в частности по основным средствам – амортизация.

При сопоставлении запасов ресурсов с объемом выручки за период необходимо рассчитать среднюю величину запасов на тот же период.

Обобщающим показателем эффективности использования ОС является *фондоотдача* *(ФО)*:

.

При расчете показателя учитываются собственные и арендованные ОС, не учитываются ОС, находящиеся на консервации и сданные в аренду.

Показатель фондоотдачи анализируют в динамике за ряд лет, поэтому объем продукции корректируют на изменение цен и структурных сдвигов, а стоимость ОС - на коэффициент переоценки.

Повышение фондоотдачи ведет к снижению суммы амортизационных отчислений, приходящихся на один тенге готовой продукции или амортизационной емкости.

Рост фондоотдачи является одним из факторов интенсивного роста объема выпуска продукции (ВП). Эту зависимость описывает факторная модель:

ВП = ОС .ФО.

На основе факторной модели рассчитывают прирост объема выпуска за счет увеличения ОС и роста фондоотдачи:

.

Прирост выпуска продукции за счет фондоотдачи можно рассчитать способом абсолютных разниц:



или интегральным методом:



где ОС0, ОС1– стоимость основных средств в базисном и отчетном периоде соответственно;

 ФОо,ФО1– фондоотдача базисного и отчетного периода соответственно

Другим важным показателем, характеризующим эффективность использования ОС, является *фондоемкость ОС*:

.

Изменение фондоемкости в динамике показывает изменение стоимости ОС на один тенгель продукции и применяется при определении суммы относительного перерасхода или экономии средств в основные фонды (Э):

Э = ( ФЕ1– ФЕо ) . VВП1,

где ФЕ1, ФЕо – фондоемкость отчетного и базисного периода соответственно;

VВП1- объем выпуска продукции в отчетном периоде.

Для разработки технологической политики предприятия необходим углубленный факторный анализ показателей эффективности использования ОС и в первую очередь фондоотдачи.

*Факторный анализ фондоотдачи*

Совокупность факторов, влияющих на показатель фондоотдачи и их подчиненность, показана на рис. 6.1.

Рис. 6.1. Схема факторной системы фондоотдачи

На основе схемы можно построить факторную модель фондоотдачи:

ФО = ФОа .УДа ,

где УДа - доля активной части фондов в стоимости всех ОС;

ФОа – фондоотдача активной части ОС.

Факторная модель для фондоотдачи активной части ОС имеет вид:

ФОа = (К . Т . СВ)/ ОСа,

где К – среднее количество технологического оборудования;

Т– время работы единицы оборудования;

СВ – среднечасовая выработка с стоимостном выражении;

ОСа - среднегодовая стоимость технологического оборудования.

Если время работы единицы оборудования представить в виде произведения количества отработанных дней (Д), коэффициента сменности (Ксм), средней продолжительности рабочего дня (t), то факторная модель примет вид:



Расширим факторную модель, представив среднегодовую стоимость технологического оборудования в виде произведения количества оборудования и стоимости его единицы в сопоставимых ценах (Ц):



*Анализ использования оборудования*

Анализ работы оборудования основан на системе показателей, характеризующих его использование по численности, времени работы и мощности.

Для анализа *количественного* использования оборудования его группируют по степени использования (рис.6.2).



Рис. 6.2. Состав наличного оборудования

Для характеристики степени привлечения оборудования рассчитывают:

* коэффициент использования парка наличного оборудования (Кн):

;

* коэффициент использования парка установленного оборудования (Ку):

;

* коэффициент использования оборудования, сданного в эксплуатацию (Кэ):

.

Если значения показателей близки к единице, то оборудование используется с высокой степенью загрузки, а производственная программа соответствует производственной мощности.

*Для характеристики экстенсивной загрузки оборудования* анализируют *использование оборудования по времени*: баланс времени работы и коэффициент его сменности.

Таблица 6.3. Показатели, характеризующие фонд времени использования оборудования

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатель фонда времени | Условное обозначение | Формула расчета | Примечания |
| Календарный фонд | Тк | Тк = Тк.д. 24 | Тк.д- число календарных дней за анализируемый период, дн. |
| Номинальный(режимный) фонд | Тн | Тн = ТP.СМ. tсм | ТP.СМ- число рабочих смен за анализируемый период tсм – продолжительность рабочей смены, час |
| Эффективный(реальный) фонд | Тэф | Тэф = Тн - Тпл |  Тпл – время планового ремонта, час |
| Полезный(фактический) фонд | Тф | Тф = Тэф - Тпр | Тпр – время внеплановых простоев, час |

 Уровень внутрисменного использования оборудования характеризует коэффициент загрузки оборудования Кз, который позволяет оценить потери времени работы оборудования из-за планово-предупредительных ремонтов и т.д:

Кз = Тф / Тк или Тф / Тн или Тф / Тэф

Уровень условного использования оборудования характеризует коэффициент сменности (Ксм):



Под *интенсивной загрузкой оборудования* понимают оценку его производительности.

Коэффициент интенсивной нагрузки оборудования (Ки) определяется:



Обобщающим показателем, характеризующим комплексное использование оборудования, является показатель интегральной нагрузки (Кинт):

Кинт = Кз . Ки.

*Характеристика производственной мощности предприятия*

Под *производственной мощностью* предприятия подразумевается возможный выпуск продукции при достигнутом или намеченном уровне техники, технологии и организации производства. Степень использования производственных мощностей характеризуется следующими коэффициентами:

;

;

.

В ходе анализа изучается динамика этих показателей, выполнение плана по их уровню и причины изменений: например, ввод в действие новых и реконструкция старых предприятий, техническое переоснащение производства, сокращение производственных мощностей.

Анализируется уровень использования производственных площадей предприятия: выпуск продукции в тенге на 1 м2производственной площади.

Одним из важнейших факторов, оказывающих влияние на эффективность использования ОС, является улучшение использования производственных мощностей предприятия и его подразделений. Чтобы установить взаимосвязь между фондоотдачей и производственной мощностью, используют следующую *факторную* модель:



где ВП - объем продукции, принятый для расчета;

ВПOC- основная (профильная) продукция предприятия;

W - среднегодовая производственная мощность.

Данная формула позволяет определить влияние на динамику фондоотдачи изменения уровня специализации предприятия (ВП/ВПOC); коэффициента использования производственной мощности (ВПOC/W); фондоотдачи активной части ОС, исчисленной по производственной мощности (W/OCa); доли активной части фондов в общей их стоимости (ОСа/ОС).

**Тема 7: Анализ эффективности и использования материальных ресурсов**

Цель: рассмотрение и освоение методов оценки потребности, эффективности использования и влияния на объем производства материальных ресурсов предприятия

Основные вопросы:

1. Оценка качества планов материально-технического снабжения
2. Оценка потребности предприятия в материальных ресурсах;
3. Оценка эффективности использования материальных ресурсов;
4. Факторный анализ общей материалоемкости продукции;
5. Оценка влияния стоимости материальных ресурсов на объем производства продукции.

Необходимым условием организации производства продукции является обеспечение его материальными ресурсами: сырьем, материалами, топливом, энергией, полуфабрикатами и т.д.

Стоимость материальных ресурсов входит в себестоимость продукции по элементу «Материальные затраты» и включает в себя цену их приобретения (без учета НДС и акцизов), наценки, комиссионные вознаграждения, уплачиваемые снабженческим и внешнеэкономическим организациям, стоимость услуг бирж, таможенных пошлин, плату за транспортировку, хранение и доставку, осуществленные сторонними организациями.

Удовлетворение потребности предприятия в материальных ресурсах может обеспечиваться двумя путями: экстенсивным и интенсивным (рис.7.1). Экстенсивный путь предполагает увеличение добычи и производства материальных ресурсов и связан с дополнительными затратами. Кроме того, рост объема производства при существующих технологических системах привел к тому, что темпы истощения природных ресурсов и уровень загрязнения окружающей среды вышли за допустимые пределы. Поэтому рост потребности предприятия в материальных ресурсах должен осуществляться за счет более экономного их использования в процессе производства продукции или интенсивным путем.



Рис.7.1. Основные пути улучшения обеспеченности материальными ресурсами

Изыскание внутрипроизводственных резервов экономии материальных ресурсов составляет содержание экономического анализа, который предполагает следующие *этапы:*

1. Оценка качества планов материально-технического снабжения и анализ их выполнения;

2. Оценка потребности предприятия в материальных ресурсах;

3. Оценка эффективности использования материальных ресурсов;

4. Факторный анализ общей материалоемкости продукции;

5. Оценка влияния стоимости материальных ресурсов на объем производства продукции.

*Источники информации* для анализа материальных ресурсов: план материально-технического снабжения, заявки, спецификации, договоры на поставку сырья и материалов, формы статистической отчетности о наличии и использовании материальных ресурсов и его затратах на производство и реализацию продукции, плановые и отчетные калькуляции себестоимости выпускаемых изделий, данные о нормативах и нормах расходов материальных ресурсов.

*Оценка качества планов материально-технического снабжения*

Важным условием бесперебойной нормальной работы предприятия является полная обеспеченность потребности в материальных ресурсах (MP*i*) источниками покрытия (U*i*):

MP*i* = U*i*.

Различают *внутренние* (собственные) источники и *внешние*.

К внутренним источникам относят сокращение отходов сырья, использование вторичного сырья, собственное изготовление материалов и полуфабрикатов, экономию материалов в результате внедрения достижений научно-технического прогресса.

К внешним источникам относят поступление материальных ресурсов от поставщиков в соответствии с заключенными договорами.

Потребность в завозе материальных ресурсов со стороны определяется разностью между общей потребностью в i-м виде материальных ресурсов и суммой внутренних источников ее покрытия. Степень обеспеченности потребности в материальных ресурсах договорами на их поставку оценивается с помощью следующих показателей:

* коэффициент обеспеченности по плану

;

* коэффициент обеспеченности фактический

.

Анализ данных коэффициентов проводится по каждому виду материалов.

*Пример:*

Таблица 7.1. Данные о выполнении плана МТС по объему, качеству, комплектности, тонн.



 По данным табл.7.1. план по обеспечению предприятия материальными ресурсами перевыполнен на 3,2% , Коб.пл= 1,032. Однако с учетом договорных обязательств процент составил 98,4%  Коб.ф=0,984. Это может быть связано с поставками ресурсов сверх плана (увеличения объема производства) и недопоставками вследствие нарушения договорных обязательств.

Определим степень влияния причин недопоставки:

* общий процент недопоставки 100-98,4=1,6%, в т.ч. в связи с нарушением сроков поставки ;
* нарушение качества ;
* недопоставки по объему ;
* недостатки по номенклатуре .

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

Особое внимание при анализе уделяется выполнению плана МТС по срокам поставки материальных ресурсов или *ритмичности* поставок.

Для оценки *ритмичности*поставок используются показатели:

* коэффициент неравномерности поставок материалов:



где x –процент выполнения плана поставки по периодам (дням, декадам, месяцам); *f* – план поставки за те же периоды;

* коэффициент вариации:



где Δ*f* – отклонение объема поставки по периодам от плана; k – количество анализируемых периодов;  - средний объем поставки материалов за период.

Неритмичная поставка материальных ресурсов ведет к простоям оборудования, потерям рабочего времени, необходимости сверхурочных работ. Оплата простоев не по вине рабочих и сверхурочных работ ведет к увеличению себестоимости выпускаемой продукции и соответственно к снижению прибыли предприятия.

*Оценка потребности в материальных ресурсах*

Условием бесперебойной работы предприятия является полная обеспеченность материальными ресурсами. Потребность в материальных ресурсах определяется в разрезе их видов на нужды основной и не основной деятельности предприятия и на запасы, необходимые для нормального функционирования на конец периода.

Потребность в материальных ресурсах на образование запасов определяется в трех оценках:

* в натуральных единицах измерения, что необходимо для установления потребности в складских помещениях;
* в денежной (стоимостной) оценке для выявления потребности в оборотных средствах и увязки с финансовым планом;
* в днях обеспеченности – в целях планирования и контроля за выполнением графика поставки.

Обеспеченность предприятия запасами в днях исчисляется по формуле:

,

где З*дн* – запасы сырья и материалов, в днях;

З*mi* – запасы *i-*ого вида материальных ресурсов в натуральных или стоимостных показателях,

P*дi* – средний дневной расход i-ого вида материальных ресурсов в тех же единицах измерения.

Средний дневной расход каждого вида материалов рассчитывается делением суммарного расхода i-ого вида материальных ресурсов за анализируемый период *(MРi)* на количество календарных периодов *(Д)*:

.

В процессе анализа фактические запасы важнейших видов сырья и материалов сопоставляют с нормативными и выявляют отклонение.

Проверяют также состояние запасов сырья и материалов на предмет выявления излишних и ненужных. Их можно установить по данным складского учета путем сравнения прихода и расхода. К неходовым относят материалы, по которым не было расходов более одного года.

*Оценка эффективности использования материальных ресурсов*

В процессе потребления материальных ресурсов в производстве происходит их трансформация в материальные затраты, поэтому уровень их расходования определяется через показатели, исчисленные исходя из суммы материальных затрат.

Для оценки эффективности материальных ресурсов используется система обобщающих и частных показателей (табл.7.2).

Применение обобщающих показателей в анализе позволяет получить общее представление об уровне эффективности использования материальных ресурсов и резервах его повышения.

Частные показатели используются для характеристики эффективности потребления отдельных элементов материальных ресурсов (основных, вспомогательных материалов, топлива, энергии и др.), а также для установления снижения материалоемкости отдельных изделий (удельной материалоемкости).

Таблица 7.2. Показатели эффективности материальных ресурсов

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатели | Формула расчета | Экономическая интерпретация показателя |
| *Обобщающие показатели* |
| Материалоемкость продукции (ME) | http://www.aup.ru/books/m67/4.files/image032.gif | Отражает величину материальных затрат, приходящуюся на1 тенге выпущенной продукции |
| Материалоотдача продукции (МО) | http://www.aup.ru/books/m67/4.files/image034.gif | Характеризует выход продукции с каждого тенге потребленных материальных ресурсов |
| Удельный вес материальных затрат в себестоимости продукции (УМ) | http://www.aup.ru/books/m67/4.files/image036.gif | Отражает уровень использования материальных ресурсов, а также структуру (материалоемкость продукции) |
| Коэффициент использования материалов (KM) | http://www.aup.ru/books/m67/4.files/image038.gif | Показывает уровень эффективности использования материалов, соблюдения норм их расходования |
| *Частные показатели* |
| Сырьеемкость продукции (СМЕ)Металлоемкость продукции (ММЕ)Топливоемкость продукции (ТМЕ)Энергоемкость продукции (ЭМЕ) | http://www.aup.ru/books/m67/4.files/image040.gifhttp://www.aup.ru/books/m67/4.files/image042.gifhttp://www.aup.ru/books/m67/4.files/image044.gifhttp://www.aup.ru/books/m67/4.files/image046.gif | Показатели отражают эффективность потребления отдельных элементов материальных ресурсов на 1 тенге выпущенной продукцией |
| Удельная материалоемкость изделия (УМЕ) | http://www.aup.ru/books/m67/4.files/image048.gif | Характеризует величину материальных затрат, израсходованных на одно изделие |

В зависимости от специфики производства частными показателями могут быть: сырьеемкость – в перерабатывающей отрасли; металлоемкость – в машиностроении и металлообрабатывающей промышленности; топливоемкость и энергоемкость – на предприятиях ТЭЦ; полуфабрикатоемкость – в сборочных производствах и т.д.

Удельная материалоемкость отдельных изделий может быть исчислена как в стоимостном, так и в условно-натуральном и натуральном выражении.

В процессе анализа фактический уровень показателей эффективности использования материалов сравнивают с плановым, изучают их динамику и причины изменения.

*Факторный анализ общей материалоемкости продукции*

Материалоемкость, так же, как и материалоотдача, зависит от объема товарной (валовой) продукции и суммы материальных затрат на ее производство. В свою очередь объем товарной (валовой) продукции в стоимостном выражении (ТП) может измениться за счет количества произведенной продукции (VВП), ее структуры (УД) и уровня отпускных цен (ЦП). Сумма материальных затрат (МЗ) также зависит от объема произведенной продукции, ее структуры, расхода материала на единицу продукции (УР) и стоимости материалов (ЦМ). 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.7.2).

Факторная модель будет иметь вид:

|  |
| --- |
| http://www.aup.ru/books/m67/4.files/image050.gif |



Рис. 7.2. Схема факторной системы материалоемкости

Влияние факторов первого порядка на материалоотдачу или материалоемкость можно определить способом цепной подстановки:





Для расчета нужно иметь следующие данные:

*I.**Затраты материалов на производство продукции:*

а) по плану: МЗпл = ****(VВПплi .УРплi .Мплi);

б) по плану, пересчитанному на фактический объем производства продукции: МЗусл1 = ****(VВПплi.УРплi .ЦМплi).Кпп ;

в) по плановым нормам и плановым ценам на фактический выпуск продукции: МЗусл2 = ****(VВПфi .УРплi .ЦМплi);

г) фактически по плановым ценам: МЗусл3 = ****(VВПфi.УРфi .ЦМплi);

д) фактически: МЗф = ****(VВПфi .УРфi .ЦМфi).

*II.**Стоимость товарной продукции:*

а) по плану: ТПпл = ****(VВПплi .ЦПплi);

б) по плану, пересчитанному на фактический объем производства, при плановой структуре: ТПусл1 = ****(VВПфi.ЦПплi)±DТПудi;

в) фактически по плановым ценам: ТПусл2 = ****(VВПфi .ЦПплi);

г) фактически: ТПф = ****(VВПфi .ЦПфi).

На основании приведенных данных о материальных затратах и стоимости товарной продукции рассчитываются показатели материалоемкости продукции. Расчеты удобно свести в табл. 7.3.

Таблица 7.3. Факторный анализ материалоемкости продукции

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатель | Условия расчета | Порядок расчета материало-емкости | Уровень материало-емкости |
| Объем производства | Структура продукции | Удельный расход сырья | Цена на материалы | Отпускная цена на продукцию |
| План | План | План | План | План | План |   |   |
| Усл.1 | Факт | План | План | План | План |   |   |
| Усл.2 | Факт | Факт | План | План | План |   |   |
| Усл.3 | Факт | Факт | Факт | План | План |   |   |
| Усл.4 | Факт | Факт | Факт | Факт | План |   |   |
| Факт | Факт | Факт | Факт | Факт | Факт |   |   |

Затем переходят к изучению материалоемкости отдельных видов продукции и причин изменения ее уровня. Она зависит от норм расхода материалов, их стоимости и отпускных цен на продукцию.

|  |
| --- |
| http://www.aup.ru/books/m67/4.files/image058.gif |

*Оценка влияния материальных ресурсов на объем производства продукции*

Влияние материальных ресурсов на объем производства продукции рассчитывается на основе следующей зависимости:

ВП = МЗ .МО или ВП = МЗ/МЕ .

Для расчета влияния факторов на объем выпуска продукции по первой формуле можно применить способ цепных подстановок, абсолютных или относительных разниц, интегральный метод, а по второй – только прием цепных подстановок или интегральный метод.

Результаты анализа материальных затрат используются при нормировании расходов сырья и материалов на изготовление продукции, а также при определении общей потребности в материальных ресурсах на выполнение производственной программы.

Решение аналитических задач по оценке эффективности использования материальных ресурсов и обеспеченности предприятия сырьем и материалами является задачей логистики, в частности по составлению заявок, выбору поставщиков, управлению запасами, определению оптимальной партии поставляемых ресурсов.

На основе проведенного анализа в заключение производят подсчет резервов повышения эффективности использования материальных ресурсов, не используемых в отчетном году. Ими могут быть повышение технического уровня производства за счет внедрения новых производственных технологий, механизации и автоматизации производственных процессов, изменения конструкций и технологических характеристик изделий, улучшения организации и обслуживания производства, улучшения МТС и использования материальных ресурсов и др. Экономия (Э) от данных мероприятий может быть определена по формуле:

;

где *М1, М0* - норма расхода материала до и после внедрения мероприятия;

*ЦМ* - цена материала;

*VBПm* - выпуск продукции в натуральном выражении с момента внедрения мероприятия и до конца года,

*Змр* - затраты, связанные с внедрением мероприятия.

подстановки.

**Тема 8: Анализ финансовых результатов деятельности организации**

Цель: рассмотрение, изучение и освоение основными методами анализа финансовых результатов организации

Основные вопросы:

1. Анализ состава и динамики прибыли.
2. Анализ финансовых результатов от реализации продукции и услуг.
3. Анализ рентабельности организации.
4. Факторный анализ прибыли по одному изделию и в целом по организации.
5. Анализ рентабельности производства и реализации.

Обобщающая оценка финансового состояния предприятия достигается на основе таких результативных показателей, как прибыль и рентабельность.

Величина прибыли, уровень рентабельности зависят от производственной, снабженческой, сбытовой и коммерческой деятельности предприятия, иначе говоря, эти показатели характеризуют все стороны хозяйствования.

Анализ формирования и использования прибыли предполагает следующие *этапы*

1. Анализ состава и динамики балансовой прибыли.

2. Анализ финансовых результатов от обычных видов деятельности.

3. Анализ уровня средне-реализационных цен.

4. Анализ финансовых результатов от прочих видов деятельности.

5. Анализ рентабельности деятельности предприятия.

6. Анализ распределения и использования прибыли.

*Источники информации:* накладные на отгрузку продукции, данные аналитического бухгалтерского учета по счету продаж и счетам «Прибыли и убытки», «Нераспределенная прибыль, непокрытый убыток», форма бухгалтерской отчетности №2 «Отчет о прибылях и убытках», данные финансового плана.

В анализе используются следующие *показатели прибыли*: балансовая прибыль, налогооблагаемая прибыль, чистая прибыль.

*Балансовая прибыль* включает в себя прибыль от обычных видов деятельности, финансовые результаты от операционных и внереализационных операций и чрезвычайных обстоятельств. Схема формирования балансовой прибыли представлена на рис. 8.1.

*Налогооблагаемая прибыль* представляет собой разность между прибылью от обычной деятельности и суммой льгот по налогу на прибыль.

*Чистая прибыль* - это та часть прибыли, которая остается в распоряжении предприятия после уплаты налога на прибыль.

*Анализ состава и динамики балансовой прибыли*

В процессе анализа необходимо изучить состав прибыли от обычной деятельности, ее структуру, динамику и выполнение плана за отчетный год. При изучении динамики прибыли необходимо учитывать инфляционные факторы изменения ее суммы. Для этого выручку необходимо скорректировать на средневзвешенный рост цен на продукцию предприятия в среднем по отрасли, а себестоимость товаров, продукции (работ, услуг) уменьшить на их прирост в результате повышения цен на потребленные ресурсы за анализируемый период.

Для проведения анализа прибыли по составу и в динамике составляют аналитическую табл.8.1.

Таблица 8.1. Анализ состава, динамики и выполнения плана по прибыли

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | Базисный период | Отчетный период | Абсолютное отклонение | Темп изменения, % |
| тыс. тенге | удельный вес % | тыс. тенге | удельный вес % | тыс. тенге | удель-ный вес % |
| Прибыль от продаж |   |   |   |   |   |   |   |
| Сальдо от             операционных доходов и расходов |   |   |   |   |   |   |   |
| Сальдо внереализационных доходов и расходов |   |   |   |   |   |   |   |
| Прибыль от обычных видов деятельности |   |   |   |   |   |   |   |



Рис.8.1. Схема факторного анализа прибыли

*Анализ финансовых результатов от обычных видов деятельности*

Основную часть прибыли предприятия получают от обычных видов деятельности, к которой относят прибыль от продаж продукции (работ, услуг).

Прибыль от продаж продукции в целом по предприятию зависит от четырех факторов первого уровня соподчиненности: объема продаж продукции (VРП); ее структуры (УДi); себестоимости (Зi) и уровня средне-реализационных цен (Цi).

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

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

Себестоимость продукции и прибыль находятся в обратно пропорциональной зависимости: при увеличении уровня цен сумма прибыли возрастает и наоборот.

Расчет влияния этих факторов на сумму прибыли можно выполнить способом цепных подстановок, последовательно заменяя плановую величину каждого фактора фактической величиной (табл.8.2)

Таблица 8.2. Расчет влияния факторов первого уровня на изменение суммы прибыли от продаж

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатель | Условия расчета | Порядок расчета | Сумма прибыли,тыс. тенге |
| объем реализации | структура товарной продукции | цена | себестоимость |
| План | План | План | План | План | *http://www.aup.ru/books/m67/7.files/image004.gif* |   |
| Усл1 | Факт | План | План | План | *http://www.aup.ru/books/m67/7.files/image006.gif* |   |
| Усл2 | Факт | Факт | План | План | *http://www.aup.ru/books/m67/7.files/image008.gif* |   |
| Усл3 | Факт | Факт | Факт | План | *http://www.aup.ru/books/m67/7.files/image010.gif* |   |
| Факт | Факт | Факт | Факт | Факт | *http://www.aup.ru/books/m67/7.files/image012.gif* |   |

Изменение суммы прибыли за счет:

* объема реализации продукции **
* структуры товарной продукции **
* средних цен реализации           **
* себестоимости реализуемой продукции **



Сначала нужно найти сумму прибыли при фактическом объеме продаж и плановой величине остальных факторов. Для этого следует рассчитать процент выполнения плана по объему продаж продукции, а затем плановую сумму прибыли скорректировать на этот процент.

Выполнение плана по объему продаж исчисляют сопоставлением фактического объема реализации с плановым в натуральном (если продукция однородна), условно-натуральном и в стоимостном выражении (если продукция неоднородна по своему составу), для чего желательно использовать базовый (плановый) уровень себестоимости отдельных изделий, так как себестоимость меньше подвержена влиянию структурного фактора, нежели выручка.

Затем следует определить сумму прибыли при фактическом объеме и структуре реализованной продукции, но при плановой себестоимости и плановых ценах. Для этого необходимо от условной выручки вычесть условную сумму затрат:

.

Нужно подсчитать также, сколько прибыли предприятие могло бы получить при фактическом объеме продукции. Для этого от фактической суммы выручки следует вычесть условную сумму затрат:

.

Если предприятие производит неоднородные виды продукции, тогда структура реализованной продукции определяется отношением каждого вида продукции в оценке по плановой себестоимости к общему объему продаж продукции в той же оценке. В этой ситуации для расчета влияния структурного фактора на изменение общей суммы прибыли используется модель



где *Riпл –*плановая рентабельность *i*-х видов продукции (отношение суммы прибыли к полной себестоимости реализованной продукции).

Следует проанализировать также выполнение плана и динамику прибыли от реализации отдельных видов продукции, величина которой зависит от трех факторов первого порядка: объема продажи продукции (VРПi), себестоимости (Зедi) и средне-реализационных цен (Цi). Факторная модель прибыли от реализации отдельных видов продукции имеет вид

|  |
| --- |
| http://www.aup.ru/books/m67/7.files/image028.gif |

*Анализ уровня средне-реализационных цен*

Средне-реализационная цена единицы продукции рассчитывается путем деления выручки от реализации соответствующего изделия на объем продаж. На изменение ее уровня оказывают влияние следующие факторы: качество реализуемой продукции, рынки сбыта, конъюнктура рынка, инфляционные процессы.

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

Изменение среднего уровня цены изделия за счет его качества *(DЦкач*) можно определить следующим образом:

**,

Где:

*Цн*и*Цп* – соответственно цена изделия нового и прежнего качества;

*VРПн* – объем реализации продукции нового качества;

*VРПобщ* – общий объем продаж  *i*-го вида за отчетный период.

Расчет влияния сортности продукции на изменение средней цены можно выполнить способом абсолютных разниц.

Для этого отклонение фактического удельного веса от планового по каждому сорту умножаем на плановую цену единицы продукции соответствующего сорта, результаты суммируем и делим на 100:

.

Данные можно свести в табл.8.3.

Таблица 8.3. Расчет влияния качества изделия на его среднюю цену реализации

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Сорт продукции | Цена за туб, тыс. тенге | Объем реализации, нат. изм. | Удельный вес сортов, % | Фактический объем продаж при плановой сортности, нат. изм. | Выручка от продаж, тыс. тенге |
|  | план | Факт | План | Факт | +,- |  | при фактической сортности | при плановой сортности |
| I | 750 | 21600 | 25925 | 80 | 85 | +5 | 24400 | 19443750 | 18300000 |
| II | 675 | 5400 | 4575 | 20 | 15 | -5 | 6100 | 3088125 | 4117500 |
| Всего | - | 27000 | 30500 | 100 | 100 | - | 30500 | 22531875 | 22417500 |

Если коэффициент перевыполнения плана равен 1,1296320 (30500:2700), то фактический объем продаж по I сорту в пересчете на плановую сортность равен 24400 ед. (21600 х 1,129630).

Полученные данные свидетельствует о том, что за счет повышения удельного веса продукции I и уменьшения II сорта выручки от ее реализации увеличилась на 114375 тыс. тенге (22531875-22417500), а средняя цена единицы продукции - на 3,75 тыс. тенге=[(+5 .750)+(-5 .675)] :100.

По такой же методике рассчитывается изменение средней цены реализации в зависимости от рынков сбыта продукции.

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

*Анализ финансовых результатов от прочих видов деятельности*

Выполнение плана по прибыли в значительной степени зависит от финансовых результатов деятельности, не связанных с реализацией продукции. Это финансовые результаты, полученные от операционных, внереализационных операций и чрезвычайных обстоятельств.

Анализ сводится в основном к изучению динамики и причин полученных убытков и прибыли по каждому конкретному случаю. Убытки от выплаты штрафов возникают в связи с нарушением отдельными службами договоров с другими предприятиями, организациями и учреждениями. При анализе устанавливаются причины невыполненных обязательств, принимаются меры для предотвращения допущенных ошибок.

Изменение суммы полученных штрафов может произойти не только в результате нарушения договорных обязательств поставщиками и подрядчиками, но и по причине ослабления финансового контроля в отношении их. Поэтому при анализе данного показателя следует проверить, во всех ли случаях нарушения договорных обязательств были предъявлены поставщикам соответствующие санкции.

Убытки от списания безнадежной дебиторской задолженности возникают обычно на тех предприятиях, где постановка учета и контроля за состоянием расчетов находится на низком уровне. Прибыли (убытки) прошлых лет, выявленные в текущем году, также свидетельствуют о недостатках бухгалтерского учета.

Особого внимания заслуживают доходы по ценным бумагам (акциям, облигациям, векселям, сертификатам и т.д.). Предприятия-держатели ценных бумаг получают определенные доходы в виде дивидендов. В процессе анализа изучается динамика дивидендов, курса акций, чистой прибыли, приходящейся на одну акцию, устанавливаются темпы их роста или снижения.

В заключение анализа разрабатываются конкретные мероприятия, направленные на предупреждение и сокращение убытков и потерь от данных видов деятельности.

*Анализ рентабельности продукции*

Показатели рентабельности более полно, чем прибыль, характеризуют окончательные результаты хозяйствования, потому что их величина показывает соотношение эффекта с наличными или использованными ресурсами. Их применяют для оценки деятельности предприятия и как инструмент инвестиционной политике и ценообразовании.

Показатели рентабельности можно объединить в несколько групп:

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

2) показатели, характеризующие рентабельность продаж;

3) показатели, характеризующие доходность капитала и его частей.

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

*Рентабельность производственной деятельности* (окупаемость издержек) (R3) исчисляется путем отношения балансовой (*Пб*) или чистой прибыли (*Пч*) к сумме затрат по реализованной или произведенной продукции (З):

  или   

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

*Рентабельность продаж* (Rn) рассчитывается делением прибыли от реализации продукции, работ и услуг или чистой прибыли на сумму полученной выручки (РП). Характеризует эффективность предпринимательской деятельности: сколько прибыли имеет предприятие с тенге продаж. Широкое применение этот показатель получил в рыночной экономике. Рассчитывается в целом по предприятию и отдельным видам продукции.

.

*Рентабельность (доходность) капитала* (Rк) исчисляется отношением балансовой (чистой) прибыли к среднегодовой стоимости всего инвестированного капитала () или отдельных его слагаемых: собственного (акционерного), заемного, основного, оборотного, производственного капитала и т.д.

.

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

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

Факторная модель этого показателя имеет вид:

|  |
| --- |
| **http://www.aup.ru/books/m67/7.files/image044.gif** |

Расчет влияния факторов первого порядка на изменение уровня рентабельности в целом по предприятию можно выполнить способом цепных подстановок.

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



|  |
| --- |
| http://www.aup.ru/books/m67/7.files/image048.gif |

Таким же образом производится*факторный анализ рентабельности продаж*. Детерминированная факторная модель этого показателя, исчисленного в целом по предприятию, имеет следующий вид:

.

Уровень рентабельности продаж отдельных видов продукции зависит от среднего уровня цены и себестоимости изделия:

.

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

Среднегодовая сумма основного и оборотного капитала () зависит от объема продаж и скорости оборота капитала (коэффициента оборачиваемости Коб), который определяется отношением суммы оборота к среднегодовой сумме основного и оборотного капитала.

Чем быстрее оборачивается капитал на предприятии, тем меньше его требуется для обеспечения запланированного объема продаж.

И наоборот, замедление оборачиваемости капитала требует дополнительного привлечения средств для обеспечения того же объема производства и реализации продукции. Таким образом, объем продаж сам по себе не оказывает влияния на уровень рентабельности, т.к. с его изменением пропорционально увеличиваются или уменьшаются сумма прибыли и сумма основного и оборотного капитала при условии неизменности остальных факторов.

Взаимосвязь названных факторов с уровнем рентабельности капитала можно записать в виде

.

Резервы увеличения суммы прибыли определяются по каждому виду товарной продукции. Основными их источниками является увеличение объема реализации продукции, снижение ее себестоимости, повышение качества товарной продукции, реализация ее на более выгодных рынках сбыта и т.д. (рис.8.2)



Рис.8.2. Схема подсчета резервов увеличения прибыли от реализации продукции

*Анализ распределения и использования прибыли предприятия*

После уплаты налогов прибыль распределяется следующим образом: одна часть используется на расширение производства (фонд накопления), другая - на капитальные вложения в социальную сферу (фонд социальной сферы), третья -на материальное поощрение работников предприятия (фонд потребления). Создается также резервный фонд предприятия.

Для повышения эффективности производства очень важно, чтобы при распределении прибыли была достигнута оптимальность в удовлетворении интересов государства, предприятия и работников. Государство заинтересовано получить как можно больше прибыли в бюджет. Руководство предприятия стремится направить большую сумму прибыли на расширенное воспроизводство. Работники заинтересованы в повышении оплаты труда.

В процессе анализа необходимо изучить динамику доли прибыли, которая идет на самофинансирование предприятия и материальное стимулирование работников и таких показателей, как сумма самофинансирования и сумма капитальных вложений на одного работника, сумма зарплаты и выплат на одного работника. Причем изучать их надо в тесной связи с уровнем рентабельности, суммой прибыли на одного работника, и на один тенге основных производственных фондов. Если эти показатели выше, чем на других предприятиях, или выше нормативных для данной отрасли производства, то имеются перспективы для развития предприятия.

Кроме того, в процессе анализа необходимо изучить выполнение плана по использованию прибыли, для чего фактические данные об использовании прибыли по всем направлениям сравниваются с данными плана и выясняются причины отклонения от плана по каждому направлению использования прибыли.

Основными факторами, определяющими размер отчислений в фонды накопления и потребления, могут быть изменения суммы чистой прибыли *(Пч)* и коэффициента отчислений прибыли в соответствующие фонды *(Кi).*

Сумма отчислений прибыли в фонды предприятия равна произведению двух факторов: *Фi = Пч . Кi*. Значит, для расчета их влияния можно использовать один из приемов детерминированного фактора анализа (табл.8.4).

Таблица 8.4. Расчет влияния факторов первого уровня на размер отчислений в фонды предприятия

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Вид фонда | Сумма распределяемойприбыли,тыс. тенге | Доля отчислений,% | Сумма отчислений, тыс. тенге | Отклонение от плана |
| Всего | в том числе за счет |
| план | факт | план | факт | план | Факт | Пч | Котч |
| Резервный |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
| Накопления |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
| Потребления |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
| Социальной сферы |   |   |   |   |   |   |   |   |   |

Затем надо рассчитать влияние факторов изменения чистой прибыли на размер отчислений в фонды предприятия. Для этого прирост чистой прибыли за счет каждого фактора умножим на плановый коэффициент отчислений в соответствующий фонд:

.

Важной задачей анализа является изучение вопросов использования средств фондов накопления и потребления. Средства этих фондов имеют целевое назначение и расходуются согласно утвержденным сметам.

Фонд накопления используется в основном для финансирования затрат на расширение производства, его техническое перевооружение, внедрение новых технологий и т.д.

Фонд социальной сферы может использоваться на коллективные нужды (расходы на содержание объектов культуры и здравоохранения, проведение оздоровительных и культурно-массовых мероприятий), фонд потребления – на индивидуальные (вознаграждение по итогам работы за год, материальная помощь, стоимость путевок в санатории и дома отдыха, стипендии студентам, частичная оплата питания и проезда, пособия по выходу на пенсию и т.д.).

В процессе анализа устанавливается соответствие фактических расходов расходам, предусмотренным сметой, выясняются причины отклонений от сметы по каждой статье, изучается эффективность мероприятий, проводимых за счет средств этих фондов. При анализе использования средств фонда накопления следует изучить полноту финансирования всех запланированных мероприятий, своевременность их выполнения и полученный эффект.

**Тема 9: Анализ маржинального дохода**

Цель: рассмотрение, изучение и освоение методики анализа маржинального дохода организации

Основные вопросы:

1. Значение маржинального анализа
2. Методика маржинального анализа прибыли
3. Анализ точки безубыточности
4. Анализ критической величины дохода от реализации
5. Анализ критического уровня постоянных затрат
6. Анализ критической цены реализации
7. Анализ уровня минимального маржинального дохода

*Анализ прибыли и рентабельности с использованием международных стандартов*

В зарубежных странах для обеспечения системного подхода при изучении факторов изменения прибыли и прогнозирования ее величины используют маржинальный анализ, в основе которого лежит маржинальный доход.

Маржинальный доход (МД) – это прибыль в сумме с постоянными затратами (А).

*МД=П+А,*

откуда

*П=МД-А.*

С помощью формулы можно рассчитать сумму прибыли, если известны величины маржинального дохода и постоянных затрат.

Очень часто при определении суммы прибыли вместо маржинального дохода используется выручка (РП) и удельный вес маржинального дохода в ней (Ду).

Поскольку

,

то

.

Данная формула успешно применяется тогда, когда необходимо проанализировать прибыль от реализации нескольких видов продукции.

При анализе прибыли от реализации одного вида продукции можно применять модифицированную формулу определения прибыли, если известно количество проданной продукции и ставка маржинального дохода *(Дс)* в цене за единицу продукции:



где *В* - переменные затраты за единицу продукции.

Последняя формула позволяет определить изменение суммы прибыли за счет количества реализованной продукции, цены и уровня переменных и постоянных затрат.

*Методика анализа прибыли несколько усложняется в условиях многономенклатурного производства,*когда кроме перечисленных факторов необходимо учитывать и влияние структуры реализованной продукции.

В зарубежных странах для изучения влияния факторов на изменение суммы прибыли при многономенклатурном производстве используется модель .

Средняя доля маржинального дохода в выручке () в свою очередь зависит от удельного веса каждого вида продукции в общей сумме выручки (*УДi*) и доли маржинального дохода в выручке по каждому изделию (отношение ставки маржинального дохода к цене):

    ;    .

После этого факторная модель прибыли от реализации продукции будет иметь вид

.

Она позволяет установить изменение прибыли за счет количества (объема) реализованной продукции, ее структуры, отпускных цен, удельных переменных издержек и постоянных расходов предприятия.

*Методика анализа рентабельности* по системе «директ-кост» будет осуществляться  с использованием следующей факторной модели

.

Для анализа рентабельности издержек в целом по предприятию используем следующую факторную модель:

.

Последовательно заменяя плановый (базисный) уровень каждого факторного показателя на фактический и сравнивая результат расчета до и после замены каждого фактора, можно определить изменение уровня рентабельности за счет объема реализованной продукции *РПобщ,*ее структуры (*УДi*), цены (*Ц*), удельных переменных расходов *(В)* и суммы постоянных затрат *(А).*

Аналогичным образом производится анализ рентабельности продаж (предпринимательской деятельности):

.

Анализ рентабельности инвестированного капитала производится по следующей факторной модели:



где *Пб –*балансовая сумма прибыли*; ИК –*среднегодовая сумма инвестиционного капитала; - сумма оборота (себестоимость реализованной продукции); *Коб* – коэффициент оборачиваемости капитала (отношение суммы оборота к среднегодовой сумме капитала); *ВФР* – внереализационные финансовые результаты.

Аналогичным образом производится анализ рентабельности и в том случае, если коэффициент оборачиваемости капитала рассчитан не по дебетовому, а по кредитовому обороту сч.46, т.е. по выручке. Тогда факторная модель рентабельности инвестиционного капитала будет иметь вид



Преимущество рассмотренной методики анализа показателей прибыли рентабельности состоит в том, что при ее использовании учитывается взаимосвязь элементов модели, в частности объема продаж, издержек и прибыли. Это обеспечивает более точное исчисление влияния факторов и, как следствие, более высокий уровень планирования и прогнозирования финансовых результатов. Использование этого метода в финансовом менеджменте отечественных предприятий позволит более эффективно управлять процессом формирования финансовых результатов. Однако это станет возможным только при условии организации планирования и учета издержек предприятий по системе «директ-костинг», т.е. их группировки на постоянные и переменные.

*Анализ точки безубыточности*

*Точка безубыточности* (*break-even point*) это минимальный объём производства и реализации товаров (работ, услуг), при котором расходы будут компенсированы доходами, а при производстве и реализации каждой последующей единицы продукции организация начинает получать прибыль. Точку безубыточности можно определить в единицах продукции, в денежном выражении или с учётом ожидаемого размера прибыли.

*Экономический смысл точки безубыточности*

*Точка безубыточности является критическим объемом производства. При достижении точки безубыточности, прибыль, равно как и убытки организации равны нулю.*

*Точка безубыточности является важным значением при определении финансового положения предприятия. Превышение объемов производства и продаж над точкой безубыточности определяет финансовую устойчивость предприятия.*

Модель безубыточности опирается на ряд исходных предположений:

* поведение затрат и выручки можно описать линейной функцией одной переменной – объема выпуска;
* переменные затраты и цены остаются неизменными в течение всего планового периода;
* структура продукции не изменяется в течение планируемого периода;
* поведение постоянных и переменных затрат может быть точно измерено;
* на конец анализируемого периода у предприятия не остается запасов готовой продукции (или они несущественны), т. е. объем продаж соответствует объему производства.

Алгебраическим методом точка нулевой прибыли (*формула точки безубыточности*) рассчитывается исходя из следующей зависимости:

I = S - V - F = (p \* Q) - (v \* Q) - F = 0

где,

I - величина прибыли;

S - выручка;

V - совокупные переменные затраты;

F - совокупные постоянные затраты;

Q - объем производства в натуральном выражении;

v - переменные затраты на единицу продукции;

p - цена единицы продукции (цена реализации).

[*Расчет точки безубыточности*](http://afdanalyse.ru/publ/operacionnyj_analiz/porog_rentabelnosti/raschet_tochki_bezubytochnosti_v_excel/20-1-0-86)

Находим критический объем (точка безубыточности в натуральном выражении):

Q' = F / (p-v)

где Q' - точка безубыточности (критический объем) в натуральном выражении.

Точку безубыточности (критический объем производства и реализации продукции или порог рентабельности) можно рассчитать не только в натуральном, но и в стоимостном выражении:

Q” = Q' \* p

или

Q” = F / [(p-v) / р]

Q” = (F\*S) / (S-V)

где Q” - точка безубыточности в стоимостном выражении (критический объем производства и реализации продукции).

Экономический смысл этого показателя – выручка, при которой прибыль равна нулю. Если фактическая выручка предприятия больше критического значения, оно получает прибыль, в противном случае – убыток.

Приведенные выше формулы расчета критического объема производства и реализации в натуральном и стоимостном выражении справедливы лишь, когда выпускается только один вид продукции или когда структура выпуска фиксирована, т. е. пропорции между различными видами продукции остаются неизменными.

Если выпускается несколько видов товара с разными предельными затратами, тогда необходимо учитывать структуру производства (продажи) этих товаров, а также долю постоянных затрат, приходящуюся на конкретный вид продукции. Точка закрытия предприятия – это объем выпуска, при котором оно становится экономически неэффективным, т. е. при котором выручка равна постоянным затратам:

Qз = F / p

где Qз - точка закрытия.

Если фактический объем производства и реализации продукции меньше Q", предприятие не оправдывает своего существования и его следует закрыть. Если же фактический объем производства и реализации продукции больше Q", ему следует продолжать свою деятельность, даже если оно получает убыток.

Еще один аналитический показатель, предназначенный для оценки риска, – «[*кромка безопасности*](http://afdanalyse.ru/publ/operacionnyj_analiz/zapas_finansovoj_prochnosti/raschet_zapasa_finansovoj_prochnosti_predprijatija/21-1-0-112)», т.е. разность между фактическим и критическим объемами выпуска и реализации (в натуральном выражении):

Кб = Оф - Q'

где Kб - кромка безопасности; Оф - фактический объем выпуска и реализации продукции.

Полезно рассчитать отношение кромки безопасности к фактическому объему. Эта величина покажет, на сколько процентов может снизиться объем выпуска и реализации, чтобы избежать убытка

К = Кб / Qф \* 100%

где К - отношение кромки безопасности к фактическому объему.

Кромка безопасности характеризует риск предприятия: чем она меньше, тем больше риск того, что фактический объем производства и реализации продукции не достигнет критического уровня Q' и предприятие окажется в зоне убытков.

Данные о величине маржинального дохода и других производных показателей получили довольно широкое распространение для прогнозирования затрат, цены реализации продукции, допустимого удорожания ее себестоимости, оценки эффективности и целесообразности увеличения объема производства, в решении задач типа «производить самим или покупать» и в других расчетах по оптимизации управленческих решений.

Во многом это объясняется сравнительной простотой, наглядностью и доступностью расчетов точки безубыточности. Вместе с тем необходимо иметь в виду, что формулы модели безубыточности годятся только для тех решений, которые принимаются в пределах приемлемого диапазона цен, затрат и объемов производства и продаж. Вне этого диапазона цена реализации единицы продукции и переменные издержки на единицу продукции уже не считаются постоянными, и любые результаты, полученные без учета таких ограничений, могут привести к неправильным выводам.

Наряду с несомненными достоинствами модель безубыточности обладает определенными недостатками, которые связаны, прежде всего, с допусками, заложенными в ее основу. При расчете точки безубыточности исходят из принципа линейного наращивания объемов производства и продаж без учета возможностей скачка, например, вследствие сезонности выпуска и сбыта.

При определении условий достижения безубыточности и построении соответствующих графиков важно правильно задать данные о степени использования производственных мощностей.

Анализ точки безубыточности служит одним из важных способов решения многих проблем управления, поскольку при комбинированном применении с другими методами анализа его точность вполне достаточна для обоснования управленческих решений в реальной жизни.

Анализ безубыточности при оценке эффективности инвестиционных проектов

Определение точки безубыточности выступает одним из важных ориентиров при оценке риска инвестиционных расходов. Чем больше величина выпуска продукции в точке безубыточности, тем выше риск реализации [инвестиционного проекта](http://afdanalyse.ru/publ/investicionnyj_analiz/teorija/osnovnye_ponjatija_teorii_investicionnogo_analiza/27-1-0-32), поскольку до обеспечения необходимого уровня рентабельности необходимо выпустить и реализовать большое количество продукции.

Экономический анализ безубыточности и динамичности инвестиционных проектов осуществляется в четыре этапа.

На первом этапе определяется [точка безубыточности](http://afdanalyse.ru/publ/operacionnyj_analiz/porog_rentabelnosti/tochka_bezubytochnosti/20-1-0-78) (порог рентабельности).

Второй этап заключается в определении коэффициента использования производственной мощности в точке безубыточности продукции.

Третий этап состоит в определении выручки от реализации продукции и переменных затрат на ее изготовление при условии использования мощности в полном объеме.

И на конец, на четвертом этапе производится анализ динамичности инвестиционного проекта и осуществляется расчет минимальной договорной цены продажи, при которой выручка от реализации продукции будет равна затратам на ее изготовление при условии полного использования производственной мощности.

Рассмотрим последовательность необходимых расчетов безубыточности при оценке эффективности инвестиционных проектов на простом примере.

Определение точки безубыточности (порог рентабельности)

На первом этапе рассчитаем, какое количество реализованной продукции необходимо для обеспечения ее безубыточности.

В условиях инвестиционного проекта предусмотрено, что производственная мощность выпуска продукции составляет 10 тыс. штук. При этом оптовая цена за единицу продукции равна 174 тенге. Величина годовых постоянных затрат (F) равняется 247 тыс. тенге. Ставка переменных затрат на единицу изделия составляет 65 тенге.

На основе имеющихся исходных данных рассчитаем количество выпущенной и реализованной продукции, которое необходимо для обеспечения ее безубыточности:

Q = 247000/(174-65) = 2266 шт.

Отсюда следует что, для достижения порога рентабельности следует выпустить и реализовать 2266 штук продукции.

Определение коэффициента использования производственной мощности в точке безубыточности продукции

На втором этапе определим коэффициент (Кпм, в процентном отношении) в точке безубыточности продукции.

Расчет проводится по формуле:

Кпм = Q / Qmax x 100%

где Qmax – количество продукции, предусмотренное в инвестиционном проекте при полном использовании мощности.

Кпм = 2266/10000 x 100% = 22,66%.

Следовательно, точка безубыточности в данном инвестиционном проекте достигается на уровне использования производственной мощности, равном 22,66%.

Определение выручки от реализации продукции и переменных затрат на ее изготовление при условии использования мощности в полном объеме

На третьем этапе проводится расчет выручки от реализации продукции (Вр) и переменных затрат на ее изготовление (V) при условии, что производственная мощность используется на 100%:

Вр = Qmax x р

V = Qmax x Vi

где р - договорная цена единицы продукции, Vi - переменные затраты на единицу продукции:

Вр = 10000 x 174 = 1740,0 тыс. тенге

V = 10000 x 65 = 650,0 тыс. тенге

С помощью информации о выпуске продукции и переменных затратах на ее изготовление при стопроцентном использовании мощности можно рассчитать коэффициент использования производственной мощности в точке безубыточности, используя следующую формулу:

Kпм = (F / (Вр-V)) x 100%

Кпм = 247000 / (1740000-650000) x 100% = 22,66%.

Таким образом, коэффициенты использования производственной мощности в точке безубыточности, рассчитанные с помощью натуральных и стоимостных показателей, совпадают.

Коэффициент использования производственной мощности в точке безубыточности, рассчитанный с применением стоимостных показателей, одновременно отражает, какой процент занимают постоянные затраты по отношению к сумме постоянных затрат и прибыли (маржинальному доходу) при полном использовании мощности.

Важно отметить, что коэффициент использования мощности в точке безубыточности показывает такой уровень выпуска продукции, при котором сумма постоянных и переменных расходов равна стоимости выпущенной и реализованной продукции.

Анализ динамичности инвестиционного проекта

На четвертом этапе, проводится анализ динамичности инвестиционного проекта на основе расчета коэффициента использования производственной мощности с применением стоимостных показателей.

В рамках этого анализа выявляется влияние изменения договорных цен, переменных и постоянных затрат на изменение точки безубыточности и вследствие этого, на изменение пропорций между постоянными и переменными затратами. Анализ осуществляется путем изменения значений показателей, входящих в формулу:

Kпм = (F / (Вр-V)) x 100% = (F / (Qmax x p - Qmax x Vi)) x 100

В результате анализа изменения показателей можно определить влияние изменения переменных и постоянных затрат на предельную величину выпуска продукции, ниже которой ее реализация будет убыточной.

В условиях конкуренции может сложиться ситуация, когда будет необходимо снижать договорную цену реализуемой продукции. Покажем расчет динамичности инвестиционного проекта на примере.

На основании выполненных прогнозных расчетов получена информация, что на третьем году использования инвестиционного проекта цена за единицу продукции снизится со 174 до 170 тенге, а на четвертом году до 161 тенге. Остальные параметры останутся без изменений.

Необходимо рассчитать точки безубыточности в процентах от уровня использования производственной мощности при новых ценах на реализуемую продукцию.

Кпм2 = (247000 / (170 x 10000 - 65 x 10000)) x 100 = 23,52%
Кпм3 = (247000 / (161 x 10000 - 65 x 10000)) x 100 = 25,73%

Новым ценам соответствуют новые точки безубыточности (Q2 и Q3), равные соответственно 23,52% и 25,73% уровня использования производственной мощности. При таких уровнях использования производственной мощности критический выпуск продукции составит:

Qi = Qmax x Кпм / 100

Q2 = 2352 шт. и Q3 = 2573 шт.

Выручка от реализации будет равняться: 399,84 тыс. тенге (2352 x 170) и 414,25 тыс. тенге соответственно.

Себестоимость для точки безубыточности определим по формуле:

(Qmax x Kпмi x Vi / 100) + F

Для точки Q2 себестоимость составит: (10000 x 23,52% x 65/100) + 247000 = 399,84 тыс. тенге, для точки Q3 = 414,25 тыс. тенге.

Следовательно, в точках безубыточности Q2 и Q3 выручка от реализации будет равна сумме переменных и постоянных затрат.

Следует отметить, что доля прибыли по отношению к маржинальному доходу (сумме постоянных затрат и прибыли) понизится с 77,34 (100 – -22,66) до 76,48% в точке безубыточности Q2 (100 – 23,52) и до 74,27% в точке Q3 (100 – 25,73) при полном использовании мощности.

Далее, чтобы проанализировать потенциальный диапазон изменения договорных цен и его влияние на рентабельность продукции, намеченной к выпуску по данному инвестиционному проекту, целесообразно провести расчет минимальной договорной цены, при которой выручка от реализации продукции будет равна затратам на ее изготовление при условии использования производственной мощности на 100%.

Расчет осуществляется по формуле:

Вр = Qmax x Pmin = (Qmax x Vi) + F

где Pmin – минимальный уровень договорной цены при нулевом уровне рентабельности и полном использовании мощности.

Отсюда минимальный уровень договорной цены составит:

Pmin = (Qmax x Vi + F) / Qmax = (10000 \* 65 + 247000)/10000 = 89,7 тенге/шт.

Сравнение минимальной договорной цены с проектным уровнем позволяет рассчитать [запас надежности](http://afdanalyse.ru/publ/operacionnyj_analiz/zapas_finansovoj_prochnosti/raschet_zapasa_finansovoj_prochnosti_predprijatija/21-1-0-112)инвестиций (Кфин) или возможный процент снижения проектной цены до уровня нулевой рентабельности, или до уровня, на котором выручка от реализации равняется сумме переменных и постоянных затрат.

Рассчитаем запас надежности по имеющимся данным: Кфин = (р - Pmin) / р x 100% = (174 - 89,7)/174 = 48,44%

Чем больше запас финансовой прочности, тем меньше риск инвестора вложить капитал в нерентабельный инвестиционный проект. Одновременно с этим с помощью запаса надежности по уровню проектной цены можно рассчитать возможные изменения в массе прибыли в зависимости от изменения уровня цены. Расчет осуществляется по следующей формуле:

П = Кфин x р x Qmax / 100

где П – прибыль, которую ожидает получить инвестор при соответствующем значении запаса надежности.

Если запас надежности по уровню цены равен 48,44%, то можно рассчитать массу прибыли, которую получит предприятие от реализации инвестиционного проекта, используя остальные данные из примера:

П = 48,44 x 174 x 10000 / 100 = 842,86 тыс. тенге.

Запас надежности относительно возможного увеличения реализации продукции определяется по формуле:

ΔВр = (100 - Kпм) x р x Qmax / 100

где ΔВр – потенциальный прирост выпуска и реализации продукции при условии, что проектная мощность используется на сто процентов.

Затем в ходе дальнейшего анализа выявляется влияние изменения производственных затрат на точку безубыточности по формуле:

Q4 = F / (Вр - (V + ΔF)) \* 100

где,
Q4 - точка безубыточности инвестиционного проекта при соответствующем изменяющемся уровне переменных затрат и полном использовании мощности, %;
Вр - выручка от реализации продукции при полном использовании мощности по выпуску продукции и при проектном уровне договорной цены, равном в примере 174 тенге;
ΔF - возможное увеличение постоянных расходов, которое предположительно составит 10% от проектной суммы переменных расходов и равняется 65,0 тыс. тенге.

В этом случае коэффициент использования мощности в точке безубыточности Q4 будет равным: Кпм4 = 247000 / (1740000 - (650000-65000))x100 = 21,38%

Аналогично анализируются изменение уровня постоянных затрат и его влияние на уровень использования производственной мощности.

Применение рассмотренного метода анализа точки безубыточности и динамичности инвестиционного проекта позволяет инвестору определить ряд точек безубыточности и коэффициенты использования производственной мощности при изменяющихся ситуациях в сравнении с условиями, предусмотренными при оценке эффективности проекта. В результате появляется возможность оценить влияние таких изменений на рентабельность инвестиционного проекта.

**Тема 10: Анализ инвестиционной деятельности организации**

Анализ инвестиционной деятельности предприятия осуществляется для решения следующего ряда задач.

В первую очередь осуществляется оценка необходимости осуществления инвестиций, оценивается их целесообразность и масштабы. Затем происходит оценка возможности их осуществления, прогнозируется их доходность и анализируются возможные инвестиционные риски.

На следующем этапе, анализ инвестиционной деятельности подразумевает под собой построение стратегии предприятия, выбираются наиболее приемлемые и подходящие направления вложений, и формируется общая [политика](https://center-yf.ru/data/Yuristu/politika.php) организации.

Далее в процессе анализа инвестиционной деятельности, предприятие пытается выявить все факторы способные негативно повлиять на достижение инвестиционных целей. Рассматриваются всевозможные факторы, носящие объективный либо субъективный характер, внутренние, внешние и т.п.

На конечно этапе происходит экономическое обоснование тех инвестиционных решений, которые выбрало предприятие для их реализации. Стоит отметить, что такие решения должны быть тождественны общей экономической стратегии организации и должны улучшать и укреплять её конкурентные преимущества и положительно влиять на темпы и динамику её развития.

Как правило, инвестиционная деятельность имеет два направления или две формы. Это прямые инвестиции предприятия (капиталовложения) и финансовые или портфельные инвестиции. В связи с этим выявляют следующие задачи каждой из форм.

Задачи анализа прямых инвестиций предприятия:

выявление потребности организации в осуществлении долгосрочных прямых инвестиций
• поиск и экономическое обоснование необходимых источников инвестиций и оценка [стоимости капитала](https://center-yf.ru/data/economy/stoimost-kapitala.php)
• анализ всех внешних и внутренних факторов способных повлиять на достижение инвестиционных целей. Прогнозирование результатов от реализации инвестиционных идей
• выработка управленческих и других видов решений для уменьшения [риска инвестиций](https://center-yf.ru/data/economy/Riski-investicii.php) и увеличения их отдачи
• контроль над проведением и осуществлением инвестиционной деятельности и выработка рекомендаций по её улучшению.

Задачи анализа финансовых инвестиций предприятия:

• реализация целого комплекса мероприятий по анализу и оценки всей имеющейся экономической и политической (правовой) информации по осуществлению финансовой инвестиционной деятельности
• создание органа, занимающегося контролем за изменением [рынка ценных бумаг](https://center-yf.ru/data/economy/Rynki-cennyh-bumag.php) и ссудного капитала на постоянной основе
• анализ текущей и прогнозирование будущей финансовой устойчивости объекта вложений
• определение приемлемого уровня отношения доходности к риску финансовых инвестиций для предприятия
• составление и оптимизация инвестиционного портфеля и анализ уровня его эффективности.

Стоить понимать, что реализация прямых и финансовых инвестиций это две части одного инвестиционного процесса и схожесть в их планировании и осуществлении объединяет эти процессы в общую инвестиционную деятельность предприятия.

Анализ эффективности инвестиционной деятельности

Существуют следующие группы показателей анализа эффективности инвестиционной деятельности.
Экономическая группа анализа эффективности инвестиционной деятельности.

Показатели данной группы различаются согласно

• уровню целей инвесторов:

- бюджетная эффективность. Показатели данной категории показывают уровень финансовых последствий для бюджета какого-либо уровня (федерального, регионального, местного и т.п.). Рассчитываются данные показатели исходя из отношения [доходов бюджета](https://center-yf.ru/data/economy/Dohody-byudzheta.php) к его расходам
- коммерческая эффективность. По сути своей коммерческая эффективность это финансовые последствия от реализации инвестиционной деятельности или реализации
- [инвестиционных проектов](https://center-yf.ru/data/ip/Investicionnyi-proekt.php) для экономического субъекта. Уровень коммерческой эффективности определяется разницей между поступлением и расходование средств в результате инвестиционной деятельности
- народно-хозяйственная эффективность. Показатели данной категории рассчитываются исходя из размеров прямых, сопряженных, сопутствующих и прочих инвестиционных [затрат](https://center-yf.ru/data/Buhgalteru/Zatraty.php).

• целью использования данных показателей
• характером и временем учета затрат и результатов. В эту группу входят показатели разного рода, а именно экономические, финансовые, социальные, экологические, ресурсные последствия инвестиционной деятельности.

Таким образом, мы видим, что анализ эффективности инвестиционной деятельности определяется различными факторами, а именно своими социальными и экологическими последствиями, а также финансовыми, экономическими и производственными результатами.

**Тема 11: Содержание и методы анализа финансового положения хозяйствующего субъекта**

Цель: рассмотрение, изучение и освоение методики анализа финансового положения организации

Основные вопросы:

1. Содержание, необходимость использования и значение анализа финан­сового положения хозяйствующего субъекта.
2. Предмет и задачи анализа фи­нансового положения хозяйствующего субъекта.
3. Показатели анализа финан­сового положения хозяйствующего субъекта и их сущность.
4. Методы и прие­мы анализа финансового положения предприятия.

*Под финансовым состоянием* понимается способность предприятия финансировать свою деятельность. Оно характеризуется обеспеченностью финансовыми ресурсами, необходимыми для нормального функционирования предприятия, целесообразностью их размещения и эффективностью использования, финансовыми взаимоотношениями с другими юридическими и физическими лицами, платежеспособностью и финансовой устойчивостью.

Финансовое состояние может быть устойчивым, неустойчивым и кризисным. Способность предприятия своевременно производить платежи, финансировать свою деятельность на расширенной основе свидетельствует о его хорошем финансовом состоянии.

Финансовое состояние предприятия *(ФСП)* зависит от результатов его производственной, коммерческой и финансовой деятельности. Если производственный и финансовый планы успешно выполняются, то это положительно влияет на финансовое положение предприятия. И наоборот, в результате недовыполнения плана по производству и реализации продукции происходит повышение ее себестоимости, уменьшение выручки и суммы прибыли и как следствие — ухудшение финансового состояния предприятия и его платежеспособности

Устойчивое финансовое положение в свою очередь оказывает положительное влияние на выполнение производственных планов и обеспечение нужд производства необходимыми ресурсами. Поэтому финансовая деятельность как составная часть хозяйственной деятельности направлена на обеспечение планомерного поступления и расходования денежных ресурсов, выполнение расчетной дисциплины, достижение рациональных пропорций собственного и заемного капитала и наиболее эффективного его использования.

Главная цель анализа - своевременно выявлять и устранять недостатки в финансовой деятельности и находить резервы улучшения финансового состояния предприятия и его платежеспособности.

Анализ финансового состояния организации предполагает следующие этапы.

1. Предварительный обзор экономического и финансового положения субъекта хозяйствования.

1.1. Характеристика общей направленности финансово-хозяйственной деятельности.

1.2. Оценка надежности информации статей отчетности.

2. Оценка и анализ экономического потенциала организации.

2.1. Оценка имущественного положения.

2.1.1. Построение аналитического баланса-нетто.

2.1.2. Вертикальный анализ баланса.

2.1.3. Горизонтальный анализ баланса.

2.1.4. Анализ качественных изменений в имущественном положении.

2.2. Оценка финансового положения.

2.2.1. Оценка ликвидности.

2.2.2. Оценка финансовой устойчивости.

3. Оценка и анализ результативности финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

3.1. Оценка производственной (основной) деятельности.

3.2. Анализ рентабельности.

3.3. Оценка положения на рынке ценных бумаг.

*Информационную основу* данной методики составляет формы финансовой отчетности организации.

*Предварительный обзор экономического и финансового положения предприятия*

Анализ начинается с обзора основных показателей деятельности предприятия. В ходе этого обзора необходимо рассмотреть следующие вопросы:

* имущественное положение предприятия на начало и конец отчетного периода;
* условия работы предприятия в отчетном периоде;
* результаты, достигнутые предприятием в отчетном периоде;
* перспективы финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

Имущественное положение предприятия на начало и конец отчетного периода характеризуются данными баланса. Сравнивая динамику итогов разделов актива баланса, можно выяснить тенденции изменения имущественного положения. Информация об изменении в организационной структуре управления, открытии новых видов деятельности предприятия, особенностях работы с контрагентами и др. обычно содержится в пояснительной записке к годовой бухгалтерской отчетности. Результативность и перспективность деятельности предприятия могут быть обобщенно оценены по данным анализа динамики прибыли, а также сравнительного анализа элементов роста средств предприятия, объемов его производственной деятельности и прибыли. Информация о недостатках в работе предприятия может непосредственно присутствовать в балансе в явном или завуалированном виде. Данный случай может иметь место, когда в отчетности есть статьи, свидетельствующие о крайне неудовлетворительной работе предприятия в отчетном периоде и о сложившемся в результате этого плохом финансовом положении (например, статья «Убытки»). В балансах вполне рентабельных предприятий могут присутствовать также в скрытом, завуалированном виде статьи, свидетельствующие об определенных недостатках в работе.

Это может быть вызвано не только с фальсификациями со стороны предприятия, но и принятой методикой составления отчетности, согласно которой многие балансовые статьи комплексные (например, статьи «Прочие дебиторы», «Прочие кредиторы»).

*Оценка и анализ экономического потенциала организации*

*Оценка имущественного положения*

Экономический потенциал организации может быть охарактеризован двояко: с позиции имущественного положения предприятия и с позиции его финансового положения. Обе эти стороны финансово-хозяйственной деятельности взаимосвязаны — нерациональная структура имущества, его некачественный состав могут привести к ухудшению финансового положения и наоборот.

Согласно действующим нормативам, баланс в настоящее время составляется в оценке нетто. Однако ряд статей по-прежнему носит характер регулирующих. Для удобства анализа целесообразно использовать так называемый*уплотненный аналитический баланс-нетто,* который формируется путем устранения влияния на итог баланса (валюту) и его структуру регулирующих статей. Для этого:

* суммы по статье «Задолженность участников (учредителей) по взносам в уставный капитал» уменьшают величину собственного капитала и величину оборотных активов;
* на величину статьи «Оценочные резервы («Резерв по сомнительным долгам»)» корректируется значение дебиторской задолженности и собственного капитала предприятия;
* однородные по составу элементы балансовых статей объединяются в необходимых аналитических разделах (долгосрочные текущие активы, собственный и заемный капитал).

Устойчивость финансового положения предприятия в значительной степени зависит от целесообразности и правильности вложения финансовых ресурсов в активы.

 В процессе функционирования предприятия величина активов,их структура претерпевают постоянные изменения. Наиболее общее представление об имевших место качественных изменениях в структуре средств и их источников, а также динамике этих изменений можно получить с помощью вертикального и горизонтального анализа отчетности.

*Вертикальный анализ* показывает структуру средств предприятия и их источников. Вертикальный анализ позволяет перейти к относительным оценкам и проводить хозяйственные сравнения экономических показателей деятельности предприятий, различающихся по величине использованных ресурсов, сглаживать влияние инфляционных процессов, искажающих абсолютные показатели финансовой отчетности.

*Горизонтальный анализ* отчетности заключается в построении одной или нескольких аналитических таблиц, в которых абсолютные показатели дополняются относительными темпами роста (снижения). Степень агрегированности показателей определяется аналитиком. Как правило, берутся базисные темпы роста за ряд лет (смежных периодов), что позволяет анализировать не только изменение отдельных показателей, но и прогнозировать их значения.

Горизонтальный и вертикальный анализы взаимодополняют друг друга. Поэтому на практике не редко строят аналитические таблицы, характеризующие как структуру бухгалтерской отчетности, так и динамику отдельных ее показателей. Оба этих вида анализа особенно ценны при межхозяйственных сопоставлениях, так как позволяют сравнивать отчетность различных по виду деятельности и объемам производства предприятий.

Критериями *качественных изменений* в имущественном положении предприятия и степени их прогрессивности выступают такие показатели, как:

* сумма хозяйственных средств предприятия;
* доля активной части основных средств;
* коэффициент износа;
* удельный вес быстореализуемых активов;
* доля арендованных основных средств;
* удельный вес дебиторской задолженности и др.

*Сумма хозяйственных средств, находящихся в распоряжении предприятия.* Этот показатель дает обобщенную стоимостную оценку активов, числящихся на балансе предприятия. Это учетная оценка, не совпадающая с суммарной рыночной оценкой его активов. Рост этого показателя свидетельствует о наращивании имущественного потенциала предприятия.

*Доля активной части основных средств.* Под активной частью основных средств понимают машины, оборудование и транспортные средства. Рост этого показателя в динамике обычно расценивается как благоприятная тенденция.

*Коэффициент износа.* Показатель характеризует долю стоимости основных средств, оставшуюся к списанию на затраты в последующих периодах. Коэффициент обычно используется в анализе как характеристика состояния основных средств. Дополнением этого показателя до 100 % (или единицы) является коэффициент *годности.*Коэффициент износа зависит от принятой методики начисления амортизационных отчислений и не отражает в полной мере фактического износа основных средств. Аналогично, коэффициент годности не дает точной оценки их текущей стоимости. Это происходит из-за ряда причин: темпа инфляции, состояния конъюктуры и спроса, правильности определения полезного срока эксплуатации основных средств и т.д. Однако не смотря на недостатки, условность показателей изношенности и годности, они имеют определенное аналитическое значение. По некоторым оценкам, значение коэффициента износа более, чем на 50% считается нежелательным.

*Коэффициент обновления.* Показывает, какую часть от имеющихся на конец отчетного периода основных средств составляют новые основные средства.

*Коэффициент выбытия.* Показывает, какая часть основных средств, с которыми предприятие начало деятельность в отчетном периоде, выбыла из-за ветхости и по другим причинам.

*Оценка финансового положения*

Финансовое положение предприятия можно оценивать с точки зрения краткосрочной и долгосрочной перспектив. В первом случае критерии оценки финансового положения — ликвидность и платежеспособность предприятия, т.е. способность своевременно и в полном объеме произвести расчеты по краткосрочным обязательствам.

*Под ликвидностью* какого-либо *актива* понимают способность его трансформироваться в денежные средства, а степень ликвидности определяется продолжительностью временного периода, в течение которого эта трансформация может быть осуществлена. Чем короче период, тем выше ликвидность данного вида активов.

Говоря о*ликвидности предприятия,* имеют в виду наличие у него оборотных средств в размере, теоретически достаточном для погашения краткосрочных обязательств хотя бы и с нарушением сроков погашения, предусмотренных контрактами.

*Платежеспособность* означает наличие у предприятия денежных средств и их эквивалентов, достаточных для расчетов по кредиторской задолженности, требующей немедленного погашения. Таким образом, основными признаками платежеспособности являются: а) наличие в достаточном объеме средств на расчетном счете; б) отсутствие просроченной кредиторской задолженности.

Очевидно, что ликвидность и платежеспособность не тождественны друг другу. Так, коэффициенты ликвидности могут характеризовать финансовое положение как удовлетворительное, однако по существу эта оценка может быть ошибочной, если в текущих активах значительный удельный вес приходится на неликвиды и просроченную дебиторскую задолженность. Приведем основные показатели, позволяющие оценить ликвидность и платежеспособность предприятия.

*Величина собственных оборотных средств.* Характеризует ту часть собственного капитала предприятия, которая является источником покрытия его текущих активов (т.е. активов, имеющих оборачиваемость менее одного года). Это расчетный показатель, зависящий как от структуры активов, так и от структуры источников средств. Показатель имеет особо важное значение для предприятий, занимающихся коммерческой деятельностью и другими посредническими операциями. При прочих равных условиях рост этого показателя в динамике рассматривается как положительная тенденция. Основным и постоянным источником увеличения собственных средств является прибыль. Следует различать «оборотные средства» и «собственные оборотные средства». Первый показатель характеризует активы предприятия (1 раздел актива баланса), второй — источники средств, а именно часть собственного капитала предприятия, рассматриваемую как источник покрытия текущих активов. Величина собственных оборотных средств численно равна превышению текущих активов над текущими обязательствами. Возможна ситуация, когда величина текущих обязательств превышает величину текущих активов. Финансовое положение предприятия в этом случае рассматривается как неустойчивое; требуются немедленные меры по его исправлению.

*Маневренность функционирующего капитала.* Характеризует ту часть собственных оборотных средств, которая находится в форме денежных средств, т.е. средств, имеющих абсолютную ликвидность. Для нормально функционирующего предприятия этот показатель обычно меняется в пределах от нуля до единицы. При прочих равных условиях рост показателя в динамике рассматривается как положительная тенденция. Приемлемое ориентировочное значение показателя устанавливается предприятием самостоятельно и зависит, например, от того, насколько высока его ежедневная потребность в свободных денежных ресурсах.

*Коэффициент текущей ликвидности.* Дает общую оценку ликвидности активов, показывая, сколько тенге текущих активов приходится на один тенге текущих обязательств. Логика исчисления данного показателя заключается в том, что предприятие погашает краткосрочные обязательства в основном за счет текущих активов; следовательно, если текущие активы превышают по величине текущие обязательства, предприятие может рассматриваться как успешно функционирующее (по крайней мере теоретически). Значение показателя можно варьировать по отраслям и видам деятельности, а его разумный рост в динамике обычно рассматривается как благоприятная тенденция. В западной учетно-аналитической практике приводится нижнее критическое значение показателя - 2; однако это лишь ориентировочное значение, указывающее на порядок показателя, но не на его точное нормативное значение.

*Коэффициент быстрой ликвидности.* Показатель аналогичен коэффициенту текущей ликвидности; однако исчисляется по более узкому кругу текущих активов. Из расчета исключается наименее ликвидная их часть - производственные запасы. Логика такого исключения состоит не только в значительно меньшей ликвидности запасов, но, что гораздо более важно, и в том, что денежные средства, которые можно выручить в случае вынужденной реализации производственных запасов, могут быть существенно ниже затрат по их приобретению.

Ориентировочное нижнее значение показателя - 1; однако эта оценка также носит условный характер. Анализируя динамику этого коэффициента, необходимо обращать внимание на факторы, обусловившие его изменение. Так, если рост коэффициента быстрой ликвидности был связан в основном с ростом. неоправданной дебиторской задолженности, то это не может характеризовать деятельность предприятия с положительной стороны.

*Коэффициент абсолютной ликвидности (платежеспособности)* является наиболее жестким критерием ликвидности предприятия и показывает, какая часть краткосрочных заемных обязательств может быть при необходимости погашена немедленно. Рекомендуемая нижняя граница показателя, приводимая в западной литературе, - 0,2. Поскольку разработка отраслевых нормативов этих коэффициентов - дело будущего, на практике желательно проводить анализ динамики данных показателей, дополняя его сравнительным анализом доступных данных по предприятиям, имеющим аналогичную ориентацию своей хозяйственной деятельности.

*Доля собственных оборотных средств в покрытии запасов.*Характеризует ту часть стоимости запасов, которая покрывается собственными оборотными средствами. Традиционно имеет большое значение в анализе финансового состояния предприятий торговли; рекомендуемая нижняя граница показателя в этом случае - 50%.

*Коэффициент покрытия запасов.* Рассчитывается соотнесением величины «нормальных» источников покрытия запасов и суммы запасов. Если значение этого показателя меньше единицы, то текущее финансовое состояние предприятия рассматривается как неустойчивое.

Одна из важнейших характеристик финансового состояния предприятия - стабильность его деятельности в свете долгосрочной перспективы. Она связана с общей финансовой структурой предприятия, степенью его зависимости от кредиторов и инвесторов.

*Финансовая устойчивость* в долгосрочном плане характеризуется, следовательно, соотношением собственных и заемных средств. Однако этот показатель дает лишь общую оценку финансовой устойчивости. Поэтому в мировой и отечественной учетно-аналитической практике разработана система показателей.

*Коэффициент концентрации собственного капитала.* Характеризует долю владельцев предприятия в общей сумме средств, авансированных в его деятельность. Чем выше значение этого коэффициента, тем более финансово устойчиво, стабильно и независимо от внешних кредитов предприятие. Дополнением к этому показателю является коэффициент концентрации привлеченного (заемного) капитала - их сумма равна 1 (или 100%).

*Коэффициент финансовой зависимости.* Является обратным к коэффициенту концентрации собственного капитала. Рост этого показателя в динамике означает увеличение доли заемных средств в финансировании предприятия. Если его значение снижается до единицы (или 100%), это означает, что владельцы полностью финансируют свое предприятие.

*Коэффициент маневренности собственного капитала.* Показывает, какая часть собственного капитала используется для финансирования текущей деятельности, т. е. вложена в оборотные средства, а какая часть капитализирована. Значение этого показателя можно ощутимо варьировать в зависимости от структуры капитала и отраслевой принадлежности предприятия.

*Коэффициент структуры долгосрочных вложений.* Логика расчета этого показателя основана на предположении, что долгосрочные ссуды и займы используются для финансирования основных средств и других капитальных вложений. Коэффициент показывает, какая часть основных средств и прочих внеоборотных активов профинансирована внешними инвесторами.

*Коэффициент долгосрочного привлечения заемных средств.* Характеризует структуру капитала. Рост этого показателя в динамике - негативная тенденция, означающая, что предприятие все сильнее и сильнее зависит от внешних инвесторов.

*Коэффициент соотношения собственных и привлеченных средств.* Как и некоторые из вышеприведенных показателей, этот коэффициент дает наиболее общую оценку финансовой устойчивости предприятия. Он имеет довольно простую интерпретацию: его значение, например, равное 0,178, означает, что на каждый тенге собственных средств, вложенных в активы предприятия, приходится 17,8 коп. заемных средств. Рост показателя в динамике свидетельствует об усилении зависимости предприятия от внешних инвесторов и кредиторов, т.е. о некотором снижении финансовой устойчивости, и наоборот.

Не существует каких-то единых нормативных критериев для рассмотренных показателей. Они зависят от многих факторов: отраслевой принадлежности предприятия, принципов кредитования, сложившейся структуры источников средств, оборачиваемости оборотных средств, репутации предприятия и др. Поэтому приемлемость значений этих коэффициентов, оценкаих динамики и направлений изменения могут быть установлены только в результате сопоставления по группам.

*Оценка и анализ результативности финансово-хозяйственной деятельности*

*Оценка деловой активности*

Оценка деловой активности направлена на анализ результатов и эффективность текущей основной производственной деятельности

Оценка деловой активности на качественном уровне может быть получена в результате сравнения деятельности данного предприятия и родственных по сфере приложения капитала предприятий. Такими качественными' (т.е. неформализуемыми) критериями являются: широта рынков сбыта продукции; наличие продукции, поставляемой на экспорт; репутация предприятия, выражающаяся, в частности, в известности клиентов, пользующихся услугами предприятия, и др. Количественная оценка делается по двум направлениям:

* степень выполнения плана (установленного вышестоящей организацией или самостоятельно) по основным показателям, обеспечение заданных темпов их роста;
* уровень эффективности использования ресурсов предприятия.

Для реализации первого направления анализа целесообразно также учитывать сравнительную динамику основных показателей. В частности, оптимально следующее их соотношение:

Тпб > Тр >Так >100%,

где Тпб> Тр-, Так - соответственно темп изменения прибыли, реализации, авансированного капитала (Бд).

Эта зависимость означает что:

а) экономический потенциал предприятия возрастает;

б) по сравнению с увеличением экономического потенциала объем реализации возрастает более высокими темпами, т.е. ресурсы предприятия используются более эффективно;

в) прибыль возрастает опережающими темпами, что свидетельствует, как правило, об относительном снижении издержек производства и обращения.

Однако возможны и отклонения от этой идеальной зависимости, причем не всегда их следует рассматривать как негативные, такими причинами являются: освоение новых перспектив направления приложения капитала, реконструкция и модернизация действующих производств и т.п. Эта деятельность всегда сопряжена со значительными вложениями финансовых ресурсов, которые по большей части не дают быстрой выгоды, но в перспективе могут полностью окупиться.

Для реализации второго направления могут быть рассчитаны различные показатели, характеризующие эффективность использования, материальных, трудовых и финансовых ресурсов. Основные из них - выработка, фондоотдача, оборачиваемость производственных запасов, продолжительность операционного цикла, оборачиваемость авансированного капитала.

При *анализе оборачиваемости оборотных средств* особое внимание должно уделяться производственным запасам и дебиторской задолженности. Чем меньше омертвляются финансовые ресурсы в этих активах, тем более эффективно они используются, быстрее оборачиваются, приносят предприятию все новые и новые прибыли.

Оборачиваемость оценивают, сопоставляя показатели средних остатков оборотных активов и их оборотов за анализируемый период. Оборотами при оценке и анализе оборачиваемости являются:

для производственных запасов – затраты на производство реализованной продукции;

для дебиторской задолженности – реализация продукции по безналичному расчету (поскольку этот показатель не отражается в отчетности и может быть выявлен по данным бухгалтерского учета, на практике его нередко заменяют показателем выручки от реализации).

Дадим экономическую интерпретацию показателей оборачиваемости:

* *оборачиваемость в оборотах*указывает среднее число оборотов средств, вложенных в активы данного вида, в анализируемый период;
* *оборачиваемость в днях*указывает продолжительность (в днях) одного оборота средств, вложенных в активы данного вида.

Обобщенной характеристикой продолжительности омертвления финансовых ресурсов в текущих активах является *показатель продолжительности операционного цикла*, т.е. того, сколько дней в среднем проходит с момента вложения денежных средств в текущую производственную деятельность до момента возврата их в виде выручки на расчетный счет. Этот показатель в значительной степени зависит от характера производственной деятельности; его снижение - одна из основных внутрихозяйственных задач предприятия.

Показатели эффективности использования отдельных видов ресурсов обобщаются в показателях оборота собственного капитала и оборачиваемости основного капитала,характеризующих соответственно отдачу вложенных в предприятие:

а) средств собственника;

б) всех средств,включая привлеченные. Различие между этими коэффициентами обусловлено степенью привлечения заемных средств для финансирования производственной деятельности.

К обобщающим показателям оценки эффективности использования ресурсов предприятия и динамичности его развития относятся показатель ресурсоотдачи и коэффициент устойчивости экономического роста.

*Ресурсоотдача (коэффициент оборачиваемости авансированного капитала).* Характеризует объем реализованной продукции, приходящейся на тенгель средств, вложенных в деятельность предприятия. Рост показателя в динамике рассматривается как благоприятная тенденция.

*Коэффициент устойчивости экономического роста.* Показывает, какими в среднем темпами может развиваться предприятие в дальнейшем, не меняя уже сложившееся соотношение между различными источниками финансирования, фондоотдачей, рентабельностью производства, дивидендной политикой и т.п.

*Оценка рентабельности*

К основным показателям этого блока, используемым в странах с рыночной экономикой для характеристики рентабельности вложений в деятельность того или иного вида, относятся *рентабельность авансированного капитала* и *рентабельность собственного капитала.* Экономическая интерпретация этих показателей очевидна — сколько тенге прибыли приходится на один тенге авансированного (собственного) капитала.

*Оценка положения на рынке ценных бумаг*

Данный вид анализа выполняется в компаниях, зарегистрированных на фондовых биржах и котирующих там свои ценные бумаги. Анализ не может быть выполнен непосредственно поданным финансовой отчетности - нужна дополнительная информация. Поскольку терминология по ценным бумагам в нашей стране еще окончательно не сложилась, приводимые названия показателей являются условными.

*Доход на акцию.* Представляет собой отношение чистой прибыли, уменьшенной на величину дивидендов по привилегированным акциям, к общему числу обыкновенных акций. Именно этот показатель в значительной степени влияет на рыночную цену акций. Основной его недостаток в аналитическом плане - пространственная несопоставимость ввиду неодинаковой рыночной стоимости акций различных компаний.

*Ценность акции.* Рассчитывается как частное от деления рыночной цены акции на доход на акцию. Этот показатель служит индикатором спроса на акции данной компании, поскольку показывает, как много согласны платить инвесторы в данный момент на один тенге прибыли на акцию. Относительно высокий рост этого показателя в динамике указывает на то, что инвесторы ожидают более быстрого роста прибыли данной фирмы по сравнению с другими. Этот показатель уже можно использовать в пространственных (межхозяйственных) сопоставлениях. Компаниям, имеющим относительно высокое значение коэффициента устойчивости экономического роста, характерно, как правило, и высокое значение показателя «ценность акции».

*Дивидендная доходность акции.*Выражается отношением дивиденда, выплачиваемого на акции, к ее рыночной цене. В компаниях, расширяющих свою деятельность путем капитализирования большей части прибыли, значение этого показателя относительно невелико. Дивидендная доходность акции характеризует процент возврата на капитал, вложенный в акции фирмы. Это прямой эффект. Есть еще и косвенный (доход или убыток), выражающийся в изменении рыночной цены акций данной фирмы.

*Дивидендный выход.* Рассчитывается путем деления дивиденда, выплачиваемого по акции, на доход на акцию. Наиболее наглядное толкование этого показателя — доля чистой прибыли, выплаченная акционерам в виде дивидендов. Значение коэффициента зависит от инвестиционной политики фирмы. С этим показателем тесно связан коэффициент реинвестирования прибыли, характеризующий ее долю, направленную на развитие производственной деятельности. Сумма значений показателя дивидендного выхода и коэффициента реинвестирования прибыли равна единице.

*Коэффициент котировки акции.* Рассчитывается отношением рыночной цены акции к ее учетной (книжной) цене. Книжная цена характеризует долю собственного капитала, приходящегося на одну акцию. Она складывается из номинальной стоимости (т.е. стоимости, проставленной на бланке акции, по которой она учтена в акционерном капитале), доли эмиссионной прибыли (накопленной разницы между рыночной ценой акций в моментих продажи и их номинальной стоимостью) и доли накопленной и вложенной в развитие фирмы прибыли. Значение коэффициента котировки больше единицы означает, что потенциальные акционеры, приобретая акцию, готовы дать за нее цену, превышающую бухгалтерскую оценку реального капитала, приходящегося на акцию на данный момент.

В процессе анализа могут использоваться жестко детерминированные факторные модели, позволяющие идентифицировать и дать сравнительную характеристику основных факторов, повлиявших на изменение того или иного показателя*.*

В основе приведенной системы действует следующая жестко детерминированная факторная зависимость:

,

где *КФЗ* - коэффициент финансовой зависимости,

*ВА* - сумма активов предприятия,

*СК*- собственный капитал.

Из представленной модели видно, что рентабельность собственного капитала зависит от трех факторов: рентабельности хозяйственной деятельности, ресурсоотдачи и структуры авансированного капитала. Значимость выделенных факторов объясняется тем, что они в определенном смысле обобщают все стороны финансово-хозяйственной деятельности предприятия, в частности бухгалтерскую отчетность: первый фактор обобщает форму №2 «Отчет о прибылях и убытках», второй - актив баланса, третий - пассив баланса.

*Определение неудовлетворительной структуры баланса предприятия*

Взаимные неплатежи между хозяйствующими субъектами, высокие налоговые и банковские процентные ставки приводят к тому, что предприятия оказываются неплатежеспособными. Внешним признаком несостоятельности (банкротства) предприятия является приостановление его текущих платежей и неспособность удовлетворить требования кредиторов в течение трех месяцев со дня наступления сроков их исполнения.

В связи с этим особую актуальность приобретает вопрос оценки структуры баланса, так как решения о несостоятельности предприятия принимаются по признании неудовлетворительности структуры баланса.

Основная цель проведения предварительного анализа финансового состояния предприятия - обоснование решения о признании структуры баланса неудовлетворительной, а предприятия - платежеспособным в соответствии с системой утвержденных критериев. Основными источниками анализа являются ф. №1 «Баланс предприятия», ф. №2 «Отчет о прибылях и убытках».

Анализ и оценка структуры баланса предприятия проводятся на основе показателей: коэффициента текущей ликвидности; коэффициента обеспеченности собственными средствами.

Основанием для признания структуры баланса предприятия неудовлетворительной, а предприятия - неплатежеспособным является одно из следующих условий:
• коэффициент текущей ликвидности на конец отчетного периода имеет значение менее 2; *(Ктл)*;
• коэффициент обеспеченности собственными средствами на конец отчетного периода имеет значение менее 0,1. *(Косс)*.

Основным показателем, характеризующим наличие реальной возможности у предприятия восстановить (либо утратить) свою платежеспособность в течение определенного периода, является коэффициент восстановления (утраты) платежеспособности. Если хотя бы один из коэффициентов меньше норматива (*Ктл*<2, а *Косс*<0,1), то рассчитывается коэффициент восстановления платежеспособности  за период, установленный равным шести месяцам.

Если коэффициент текущей ликвидности больше или равен 2, а коэффициент обеспеченности собственными средствами больше или равен 0,1, рассчитывается коэффициент утраты платежеспособности за период, установленный равным трем месяцам.

Коэффициент восстановления платежеспособности *Квос*определяется как отношение расчетного коэффициента текущей ликвидности к его нормативу. Расчетный коэффициент текущей ликвидности определяется как сумма фактического значения коэффициента текущей ликвидности на конец отчетного периода и изменения значения этого коэффициента между окончанием и началом отчетного периода в пересчете на период восстановления платежеспособности, установленный равным шести месяцам:

,

где *Кнтл*— нормативное значение коэффициента текущей ликвидности,
      *Кнтл*= 2;6 - период восстановления платежеспособности за 6 месяцев;
      Т - отчетный период, мес.

Коэффициент восстановления платежеспособности, принимающий значение больше 1, свидетельствует о наличии реальной возможности у предприятия восстановить свою платежеспособность. Коэффициент восстановления платежеспособности, принимающий значение меньше 1, свидетельствует о том, что у предприятия в ближайшие шесть месяцев нет реальной возможности восстановить платежеспособность.

Коэффициент утраты платежеспособности Ку определяется как отношение расчетного коэффициента текущей ликвидности к его установленному значению. Расчетный коэффициент текущей ликвидности определяется как сумма фактического значения коэффициента текущей ликвидности на конец отчетного периода и изменения значения этого коэффициента между окончанием и началом отчетного периода в пересчете на период утраты платежеспособности, установленный равным трем месяцам:

,

где *Ту* — период утраты платежеспособности предприятия, мес.

Рассчитанные коэффициенты заносятся в таблицу (табл.11.1), которая имеется в приложениях к «Методическим положениям по оценке финансового состояния предприятий и установлению неудовлетворительной структуры баланса».

Таблица 11.1. Оценка структуры баланса предприятия

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| №п/п | Наименование показателя | На начало периода | На момент установления платежеспособности | Нормакоэффициента |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 1 | Коэффициент текущей ликвидности |   |   | Не менее 2 |
| 2 | Коэффициент обеспеченности собственными средствами |   |   | Не менее 0,1 |
| 3 | Коэффициент восстановления платежеспособности предприятия. По данной таблице расчет по формуле: стр. lrp.4+6: Т(стр. 1гр.4-стр. 1гр.З) |   |   | Не менее 1,0 |
| 4 | Коэффициент утраты платежеспособности предприятия. По данной таблице расчет по формуле: стр.1гр.4+3:Т(стр.1гр.4-тр.1гр.З), где Т принимает значения 3, 6, 9 или 12 месяцев |   |   |   |

**Тема 12: Финансовая отчетность и ее анализ**

Основные вопросы:

1. Система информационного обеспечения финансового анализа
2. Консо­лидированная финансовая отчетность и функции ее анализа
3. Приемы и спосо­бы финансового анализа

*Система информационного обеспечения финансового анализа*

Финансовый анализ базируется на системе экономической информации, которая положена в основу принимаемых управленческих решений. Систему плановой, нормативной, статистической, бухгалтерской, финансовой и иной информации, ее хранение, обработку и использование в аналитической работе можно эффективно организовать только на основе математической теории информативного обеспечения управленческого процесса.
Формирование рационального потока информации опирается на определенные принципы, к которым относят:

* установление информационных потребностей и способов их наиболее полного удовлетворения;
* объективность отражения хозяйственных операций в учете и отчетности организации;
* единство информации, поступающей из различных источников (бухгалтерского, управленческого и налогового учета), а также плановых данных;
* устранение дублирования в первичной информации, что значительно облегчает ее сбор, обработку и хранение;
* оперативность информации, которую обеспечивают современными техническими средствами и технологиями;
* формирование первичной информации с выделением наиболее представительных аналитических показателей;
* возможное ограничение объема первичной информации и повышение уровня ее использования;
* кодирование первичных данных для рационального использования каналов связи и преобразующих устройств;
* разработку программ использования и анализа первичной информации с целью принятия финансовых и инвестиционных решений.

Объективность отражения хозяйственных процессов — важнейшее требование, предъявляемое к информации, получаемой из данных учета и отчетности. Единство информации, поступающей из плановых и учетных источников, позволяет аналитику сравнивать те или иные показатели и выявлять отклонения от плановых (нормативных) параметров, например, по бюджетам доходов и расходов, движения денежных средств, инвестиционному и др.
В современных условиях установлены единые формы бухгалтерской отчетности для всех предприятий и коммерческих организаций, приближенные к международным стандартам, что создает условия для унификации аналитической работы. Предприятия различных организационно правовых форм составляют бухгалтерский баланс и отчет о прибылях и убытках по единым формам, что предполагает применение общих принципов счетоводства.
Единая система экономической информации будет эффективной, т. е. на ее основе можно делать своевременные выводы, а анализ компьютерных данных позволяет оперативно управлять денежным оборотом предприятия.

Взаимосвязь финансового анализа с его информативной базой заключается в том, что в процессе анализа осуществляют контроль за самой информацией, которая и служит базой для проведения аналитической работы.

Систему информационного обеспечения предприятий можно охарактеризовать следующим образом:

* экономическая информация не всегда однородна, т. к. периодически изменяют показатели бухгалтерской отчетности и методику их исчисления;
* схема взаимосвязей отдельных ее видов отличается известной сложностью;
* часто наблюдается дефицит исходной информации, необходимой для принятия управленческих решений;
* создание дополнительных информативных источников требует больших затрат времени и денежных средств (например, для целей бюджетного управления);
* не всегда возможно использовать ранее накопленные динамические ряды и группировки показателей для выявления тенденций в формировании информационного потока для будущего прогноза и др.

Источники аналитической информации разделяют на учетные и внеучетные. К учетным источникам финансового анализа относят:

* бухгалтерский учет и отчетность;
* управленческий учет и отчетность;
* налоговый учет и отчетность;
* статистический учет и отчетность;
* выборочные учетные данные.

В бухгалтерском учете и отчетности находят отражение наиболее представительные источники информации для финансового анализа. Комплексный анализ бухгалтерской отчетности позволяет выявить основные тенденции в имущественном и финансовом состоянии предприятий и принять необходимые меры по его улучшению.

Выборочные учетные данные помогают детализировать показатели отчетности и сделать анализ более углубленным и представительным. Их следует рассматривать как источник учетного характера, т. к. необходимые данные берут из главной книги и регистров синтетического и аналитического учета.

К неучтённым источникам информации относят:

* материалы внешнего и внутреннего аудита;
* материалы проверок налоговых органов;
* объяснительные и докладные записки менеджеров среднего звена управления предприятием;
* материалы, получаемые в результате личных контактов с исполнителями;
* материалы, опубликованные в печати, и пр.

Финансовый анализ не только выступает основным источником информативных данных, но и позволяет установить достоинства и недостатки действующей системы аналитической информации.

*Консолидированная финансовая отчетность и функции ее анализа*

В условиях постоянного обострения конкуренции информация о бизнесе имеет все более важное значение, потому что позволяет как влиять на движение капиталов внутри группы предприятий, так и привлечь дополнительные финансовые ресурсы от других субъектов. Поэтому рост значения информации как фактора экономического развития должен иметь регламентированный (правовой) характер.

Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО) содействуют высокому уровню ведения бухгалтерского учета, составления и сопоставления финансовой отчетности субъектов хозяйствования во всем мире.

Составление консолидированной финансовой отчетности по международным стандартам регламентируется:

* [МСФО 1 «Представление финансовой отчетности»](https://product.ligazakon.ua/osnovnye-principy-metodika-i-problemy-sostavleniya-konsolidirovannoj-finansovoj-otchetnosti-po-msfo/MU12020.LHT#+2014.01.01)
* [МСФО 10 «Консолидированная финансовая отчетность»](https://product.ligazakon.ua/osnovnye-principy-metodika-i-problemy-sostavleniya-konsolidirovannoj-finansovoj-otchetnosti-po-msfo/MU12155.LHT#+2014.01.01)

Консолидированные финансовые отчеты согласно [МСФО 10](https://product.ligazakon.ua/osnovnye-principy-metodika-i-problemy-sostavleniya-konsolidirovannoj-finansovoj-otchetnosti-po-msfo/MU12155.LHT#+2014.01.01) – это финансовая отчетность группы, в которой активы, обязательства, капитал, доход, расходы и потоки денежных средств материнского предприятия и его дочерних предприятий представлены как активы, обязательства, капитал, доход, расходы и потоки денежных средств единого субъекта экономической деятельности.

|  |
| --- |
| Необходимость составления консолидированной финансовой отчетности прежде всего определяется потребностями ее пользователей. Состав пользователей информации консолидированной финансовой отчетности:* акционеры материнского предприятия и дочерних предприятий;
 |
| * внешние инвесторы;
 |
| * кредиторы;
 |
| * управленческий персонал группы;
 |
| * руководство и наблюдательный совет материнского предприятия;
 |
| * государственные органы управления;
 |
| * покупатели;
 |
| * поставщики;
 |
| * аналитики и консультанты;
 |
| * общественность.
 |

Для внешних пользователей консолидированная финансовая отчетность функционирует как дополнительная информация, устраняющая ограниченность отдельных финансовых отчетов.

Соответственно, при разработке организации и методики составления консолидированной финансовой отчетности необходимо учитывать все ее особенности.

Консолидированную финансовую отчетность составляет и представляет субъект хозяйствования, являющийся материнским предприятием.

Согласно [МСФО 10](https://product.ligazakon.ua/osnovnye-principy-metodika-i-problemy-sostavleniya-konsolidirovannoj-finansovoj-otchetnosti-po-msfo/MU12155.LHT#+2014.01.01) материнское предприятие – это предприятие, контролирующее одно или несколько предприятий, а дочернее предприятие – субъект хозяйствования, в частности некорпоративный субъект хозяйствования, например партнерство, контролирующий другой субъект хозяйствования (известный как материнское предприятие).

Консолидированную финансовую отчетность предоставляет материнская компания путем включения в нее показателей дочерних предприятий.

Однако, в [МСФО 27 «Отдельная финансовая отчетность»](https://product.ligazakon.ua/osnovnye-principy-metodika-i-problemy-sostavleniya-konsolidirovannoj-finansovoj-otchetnosti-po-msfo/MU12036.LHT#+2014.01.01) предусмотрены случаи, когда составление консолидированной финансовой отчетности не является обязательным:

– материнское предприятие само является дочерним предприятием, находящимся в полной или в частичной собственности другого субъекта хозяйствования, и его остальные собственники были проинформированы и не возражают относительно того, что такое материнское предприятие не представляет консолидированной финансовой отчетности;

– долговые инструменты или инструменты собственного капитала материнского предприятия не имеют оборота на открытом рынке (на отечественной или зарубежной фондовой бирже или же на внебиржевом рынке, в том числе на местном и региональном рынках);

– материнское предприятие не представляло ранее и не находится в процессе представления своей финансовой отчетности в комиссию по ценным бумагам или в другой регулирующий орган с целью выпуска инструментов любого класса на открытый рынок;

– конечное или любое промежуточное материнское предприятие указанного материнского предприятия составляет для обнародования консолидированную финансовую отчетность согласно требованиям МСФО.

Создание группы предприятий происходит тогда, когда одно предприятие (материнское) контролирует другое предприятие (дочернее). Это возможно:

– в случае приобретения материнским предприятием более половины акций (долей) в уставном капитале дочернего предприятия;

– в случае получения контроля (решающего влияния на финансовую и хозяйственную политику дочернего предприятия) иным способом.

На основании предполагаемого влияния материнской компании на деятельность подконтрольных компаний последние в МСФО делятся на ассоциированные, дочерние и совместные.

В зависимости от вышеупомянутых типов международными стандартами установлены соответствующие правила консолидации отчетности группы компаний.

Таблица 12.1.  Методы консолидации отчетности

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Степень подконтрольности | Существенное влияние | Общий контроль | Контроль | Минимальное влияние |
| Статус объекта контроля | Ассоциированное предприятие | Совместное предприятие | Дочернее предприятие | Инвестиции |
| Метод консолидации | Метод участия в капитале | Метод пропорциональной консолидации | Метод полной консолидации | Метод учета по себестоимости и метод учета по справедливой стоимости |
| Регулирующий стандарт | МСФО 28 | МСФО 31 | [МСФО 27](https://product.ligazakon.ua/osnovnye-principy-metodika-i-problemy-sostavleniya-konsolidirovannoj-finansovoj-otchetnosti-po-msfo/MU12036.LHT#+2014.01.01)[МСФО 3](https://product.ligazakon.ua/osnovnye-principy-metodika-i-problemy-sostavleniya-konsolidirovannoj-finansovoj-otchetnosti-po-msfo/MU12013.LHT#+2014.01.01) | [МСФО 27](https://product.ligazakon.ua/osnovnye-principy-metodika-i-problemy-sostavleniya-konsolidirovannoj-finansovoj-otchetnosti-po-msfo/MU12036.LHT#+2014.01.01)МСФО 39 |

*Полная консолидация* выходит из того, что группа является единым экономическим образованием, при этом консолидации подлежат все чистые активы дочерних компаний (приоритет контроля над владением), а права меньшинства отражаются в пассиве консолидированного балансового отчета. Используется для дочерних предприятий, образованных в результате приобретения или слияния.

*Пропорциональная консолидация* является общепринятым методом формирования консолидированной финансовой отчетности для общей деятельности. Ее отличие от полной консолидации заключается в том, что консолидируются не контролируемые активы, а только те, которыми участник общего проекта реально владеет. В этом случае доля меньшинства в консолидированной отчетности не присутствует. Участие в общей деятельности (активы, пассивы, доходы, расходы) может показываться в отчетности участника или вместе с другими аналогичными активами, пассивами, прибылями и расходами, или как отдельные позиции.

*Метод долевого участия* применяется для учета инвестиций в ассоциированные компании. Такие инвестиции сначала (в момент инвестирования) отражаются по номинальной стоимости, при этом возникает гудвилл как разница между номиналом инвестиций и долей инвестора в чистых активах ассоциированной компании. В дальнейшем изменение доли инвестора в чистых активах, а также обесценение гудвилла отражаются в консолидированном балансе корреспонденции со счетами прибылей и убытков. Следует отметить, что ассоциированная компания не является частью группы, поэтому элиминирование внутренне-групповых операций не применяется, а доля группы в прибыли ассоциированной компании, накопленной с момента инвестирования, показывается отдельно от накопленного капитала группы.

Методика составления консолидированной финансовой отчетности довольно сложна, поскольку связана с необходимостью элиминирования статей, то есть последствия реализации соглашений между членами корпоративной группы не включают в консолидированную отчетность – показывают только активы и обязательства, доходы и расходы от операций с третьими лицами. Для получения достоверной информации о деятельности группы нужно ввести единые учетные и контрольные процедуры для целей консолидации на уровне группы.

Рассмотрим процедуру консолидации финансовой отчетности. Консолидация проходит по конкретным принципам, определенным в [МСФО 10](https://product.ligazakon.ua/osnovnye-principy-metodika-i-problemy-sostavleniya-konsolidirovannoj-finansovoj-otchetnosti-po-msfo/MU12155.LHT#+2014.01.01):

– консолидированную финансовую отчетность готовит и представляет материнская компания;

– периоды, за которые составляется финансовая отчетность материнского и дочернего предприятия, должны быть одинаковыми;

– консолидированная финансовая отчетность состоит из финансовых отчетов группы предприятий, использующих одинаковую учетную политику для подобных операций. Если это не так, то делаются корректирующие проводки.

Но консолидация не сводится к простому добавлению аналогичных статей активов, обязательств, капитала, доходов и расходов: процесс консолидации предусматривает целый ряд специальных расчетов и может быть представлен в виде многошаговой процедуры консолидации.

Консолидация финансовой отчетности проходит в несколько этапов.

*Этап 1. Подготовка отдельных финансовых отчетов предприятий, которые входят в состав группы, к процессу консолидации.*

Для этого нужно сделать следующие шаги:

– определить и исключить все внутренне-групповые операции, приводящие к возникновению нереализованных прибылей и убытков вследствие отсутствия перепродажи оборотных и необоротных активов другим лицам за границы группы предприятий;

– определить суммы нереализованных прибылей и убытков от внутренне-групповых операций.

*Этап 2. Консолидация гудвилла*

В общем случае гудвилл является разницей между стоимостью бизнеса в целом и агрегированной величиной его идентифицированных чистых активов, оцененных по справедливой стоимости.

В принципе, и рыночная стоимость компании, и справедливая оценка ее чистых активов могут быть определены для любого предприятия, даже если оно никогда не продавалось и не продается. В этом случае имеет место внутренний гудвилл, который можно оценить, но не принято отражать в финансовой отчетности (поскольку база для расчетов гипотетическая, а не реальная). Но если продажа предприятия стала фактом, и при этом за него была уплачена сумма, превышающая стоимость чистых активов, то в этом случае гудвилл тоже становится объективным фактом. Такой гудвилл отражается в консолидированной финансовой отчетности группы (но при этом не фигурирует в отчетности материнской или дочерней компании). Покупной гудвилл показывается в консолидированном балансовом отчете отдельной строкой и подлежит амортизации (как правило, на основе линейного метода).

Следует отметить, что гудвилл может быть не только положительным, но и отрицательным (если сумма приобретения компании меньше справедливой стоимость чистых активов). Для таких ситуаций стандартами предусмотрены особые правила отражения гудвилла в финансовой отчетности.

*Этап 3. Консолидация накопленного капитала*

В консолидированную отчетность полностью включается капитал материнской компании. Что же касается дочерней компании, то было бы неправильно включать его в отчетность полностью. Ведь некоторая его часть, а именно – существовавшая на момент приобретения, уже вошла в консолидированную отчетность через стоимость чистых активов, на основе которой рассчитывался гудвилл. Поэтому во избежание двойного счета в консолидированный баланс нужно включить только ту накопленную прибыль, которая сформировалась уже после даты приобретения, причем только в той части, которая принадлежит материнской компании.

*Этап 4. Определить и отделить долю меньшинства в чистых активах и чистой прибыли (убытка) дочерних предприятий*

Доля меньшинства – это часть чистых активов и чистой прибыли (убытка) дочернего предприятия, которая не принадлежит материнской компании. Она определяется как произведение процента голосов, которые не принадлежат материнской компании, согласно собственному капиталу и чистой прибыли (убытка) дочерних предприятий.

Доля меньшинства в чистых активах состоит из:

– суммы на дату объединения;

– доли меньшинства в сумме изменения собственного капитала дочернего предприятия после объединения.

В консолидированном балансе доля меньшинства должна представляться отдельно от обязательств и акционерного капитала материнской компании.

*Этап 5. Непосредственное составление консолидированной финансовой отчетности: постатейное суммирование показателей финансовой отчетности дочерних предприятий с аналогичными показателями финансовой отчетности материнского предприятия*

Методика составления консолидированной финансовой отчетности представлена как совокупность методов консолидации отчетности, а именно – последовательностью их применения.

В зависимости от наличия или отсутствия взаимных операций можно выделить следующие этапы консолидации:

– первичная консолидация возникает при составлении впервые консолидированной отчетности ранее независимых предприятий и связана с приобретением инвестированного предприятия;

– последующая консолидация возникает при составлении консолидированной отчетности группы предприятий, которая образована раньше и в которой уже осуществлялись взаимные операции.

В свою очередь, в зависимости от характера операции при инвестировании и установлении контроля выделяют два метода составления первичной консолидированной финансовой отчетности:

– метод покупки (приобретения);

– метод слияния (поглощения).

В целом методика составления консолидированной финансовой отчетности довольно сложна, потому что при консолидации отчетности необходимо осуществлять элиминирование (исключение) статей с целью предотвращения повторного счета и искусственного завышения величины капитала и финансовых результатов.

Во время анализа консолидированной финансовой отчетности особое внимание надо обратить на убыточные экономические единицы в структуре группы, потому что они могут быть индикатором дальнейших финансовых проблем группы предприятий.

Поэтому консолидированная финансовая отчетность является важным элементом в информационном обеспечении участников рынка.

В современных условиях хозяйствования на повышение значения консолидированной финансовой отчетности в предпринимательской деятельности влияют немало предпосылок, в частности:

– необходимость постоянного усовершенствования механизма информационного обеспечения пользователей;

– повышение значения информации в мире в целом;

– необходимость поиска высокодоходных сегментов бизнеса с целью переливания капиталов;

– развитие институтов гражданского общества, которым необходимо больше информации о деятельности предприятий;

– желание собственников и акционеров иметь информацию о деятельности всей группы предприятий;

– необходимость применения одинаковых учетных методов, а в случае невозможности раскрытия – информации о таких отличиях;

– усиление экономической борьбы за ресурсы и технологии;

– усиление экономической борьбы за рынки сбыта;

– перераспределение экономической власти;

– повышение значения контроля за деятельностью дочерних предприятий материнским с целью уменьшения рисков злоупотреблений и искажения информации.

Поэтому консолидированная финансовая отчетность является атрибутом высокоразвитой рыночной экономики, обеспечивающей сбалансирование интересов пользователей.

Специфические взаимоотношения между инвестором и объектом инвестирования, подпадающими под определения материнского и дочернего предприятий, диктуют определенные особенности их финансовой отчетности. Группа предприятий, созданная вследствие осуществления финансовых инвестиций, которое обеспечило инвестору контроль над объектом инвестирования, должны отчитываться обо всех операциях, происходящих в пределах группы, поскольку необходимо оценить результаты единого руководства и проанализировать эффективность внедренной политики.

Поэтому после завершения каждого отчетного периода группа предприятий должна предоставить информацию о своем финансовом положении, результатах деятельности и денежных потоках, как и любой другой субъект хозяйствования.

Консолидированная финансовая отчетность предназначена для характеристики общего финансового состояния и общего финансового результата деятельности группы предприятий как единой экономической единицы. При этом она также отражает все экономические взаимосвязи между субъектами хозяйствования группы и выполняет функцию контроля для материнского предприятия (на этапе составления консолидированной финансовой отчетности).

Целью составления финансовой отчетности вообще и консолидированной финансовой отчетности в частности является ее использование как информационного ресурса при обосновании и принятии управленческих решений.

Финансовая отчетность отражает финансовое положение, результаты деятельности и движение денежных средств главного (материнского) предприятия и его дочерних предприятий как единой экономической единицы.

Учитывая сложность самих процессов консолидации данных и правового статуса субъектов группы предприятий, система нормативно-правового регулирования консолидированной финансовой отчетности также сложна.

Консолидированная финансовая отчетность – это отчетность, отражающая финансовое состояние и результаты деятельности юридического лица и его дочерних предприятий как единой экономической единицы.

Консолидированная финансовая отчетность, которая составляется по всей совокупности показателей контролируемых компаний, должна отражать имущественное финансовое состояние и результаты хозяйственной деятельности всех компаний, относящихся к сфере консолидации как единого экономического целого.

*Приемы и способы финансового анализа*

На практике применяются различные методы финансового анализа. Все они подразумевают использование данных [бухгалтерского учета](https://www.e-xecutive.ru/wiki/index.php/%D0%91%D1%83%D1%85%D0%B3%D0%B0%D0%BB%D1%82%D0%B5%D1%80%D1%81%D0%BA%D0%B0%D1%8F_%D0%BE%D1%82%D1%87%D0%B5%D1%82%D0%BD%D0%BE%D1%81%D1%82%D1%8C) и финансовой отчетности за текущий и прошедший периоды. Полная классификация включает в себя следующие методы:

* вертикальный (структурный);
* горизонтальный (динамический);
* сравнительный;
* интегральный (факторный);
* трендовый;
* метод коэффициентов.

Первые четыре метода используются наиболее часто.

*Вертикальный анализ*

Цель вертикального анализа заключается в определении удельного веса статей в [общем итоге баланса](https://www.e-xecutive.ru/wiki/index.php/%D0%90%D0%BA%D1%82%D0%B8%D0%B2%D1%8B_%D0%B8_%D0%BF%D0%B0%D1%81%D1%81%D0%B8%D0%B2%D1%8B) и последующем сравнении результата с данными предыдущего периода. Вертикальный анализ проводится по исходной или агрегированной отчетности. Он позволяет рассмотреть соотношения между активами, собственным и [заемным капиталом](https://www.e-xecutive.ru/wiki/index.php/%D0%A4%D0%B8%D0%BD%D0%B0%D0%BD%D1%81%D0%BE%D0%B2%D1%8B%D0%B9_%D1%80%D1%8B%D1%87%D0%B0%D0%B3), а также определить структуру капитала по отдельным элементам.

*Горизонтальный анализ*

Цель горизонтального анализа – в выявлении изменений величин различных статей отчетности за определенный период с последующей оценкой этих изменений. При проведении этого вида финансового анализа требуется построение нескольких аналитических таблиц, в которые вносят как абсолютные балансовые показатели, так и относительные темпы роста (снижения). Исходными данными служат базисные темпы роста (снижения) за несколько периодов.

*Сравнительный анализ*

Этот вид финансового анализа строится на основе вертикального и горизонтального анализа. Аналитическое сравнение проводят по трем группам показателей:

* структуры баланса;
* динамики баланса;
* структурной динамики баланса.

Сравнительный анализ часто применяется для анализа структуры имущества и [источников его формирования](https://www.e-xecutive.ru/wiki/index.php/%D0%98%D1%81%D1%82%D0%BE%D1%87%D0%BD%D0%B8%D0%BA%D0%B8_%D1%84%D0%B8%D0%BD%D0%B0%D0%BD%D1%81%D0%BE%D0%B2%D1%8B%D1%85_%D1%80%D0%B5%D1%81%D1%83%D1%80%D1%81%D0%BE%D0%B2).

*Интегральный анализ*

Под интегральным анализом понимается процесс изучения влияния отдельных факторов на общий показатель. При его проведении применяют детерминированные и статистические приемы исследования. Интегральный анализ может быть прямым и обратным. В последнем случае он представляет собой не анализ, а синтез – отдельные его элементы соединяются в одно целое.

*Трендовый анализ*

При проведении трендового финансового анализа рассчитывают относительные отклонения параметров отчетности от базисного уровня. По сути, трендовый анализ представляет собой вариант горизонтального финансового анализа. Он носит перспективный характер, поскольку позволяет спрогнозировать изменение ряда показателей в будущем. Проведение трендового финансового анализа подразумевает использование соответствующего математического аппарата.

*Метод коэффициентов*

Этот метод представляет собой расчет отношений показателей отчетности (финансовых коэффициентов) и определение их взаимосвязей.

Финансовые коэффициенты характеризуют следующие стороны экономической деятельности предприятия:

* платежеспособность;
* финансовая зависимость или финансовая автономия;
* деловая активность;
* эффективность работы;
* рыночные характеристики организации.

**Тема 13: Анализ финансовой устойчивости хозяйствующего субъекта**

Основные вопросы:

1. Понятие, значение и задачи анализа финансовой устойчивости пред­приятия
2. Показатели финансовой устойчивости, методика их расчета и анали­за
3. Анализ цены и структуры капитала
4. Анализ состояния собственных и заем­ных средств

**Анализ финансовой устойчивости хозяйствующего субъекта.**

Финансово устойчивым является такой хозяйствующий субъект, который за счет собственных средств покрывает средства, вложенные в активы (основные фонды, нематериальные активы, оборотные средства), не допускает неоправданной дебиторской и кредиторской задолженности и расплачивается в срок по своим обязательствам. Основой финансовой устойчивости являются рациональная организация и использование оборотных средств. Поэтому в процессе анализа финансового состояния вопросам рационального использования оборотных средств уделяют основное внимание.

* Анализ финансовой устойчивости включает:
* анализ состава и размещения активов хозяйствующего субъекта;
* анализ динамики и структуры источников финансовых ресурсов;
* анализ наличия собственных оборотных средств;
* анализ кредиторской задолженности;
* анализ наличия и структуры оборотных средств;
* анализ дебиторской задолженности;
* анализ платежеспособности.

Анализ состава и размещения активов хозяйствующего субъекта проводится по форме, представленной в табл. 16.

Из данных табл. 16 видно, что за год активы хозяйствующего субъекта возросли на 126 тыс. гр н( с 40890 до 41016 тыс. грн), или на 0,3 %; средства в активах были размещены следующим образом: нематериальные активы — 171 тыс. грн, или 0,42 %; основные средства — 32695 тыс. грн, или 79,71 %; оборотные средства — 8150 тыс. грн, или 19,87 %.

Важным показателем оценки финансовой устойчивости является темп прироста реальных активов. Реальные активы — это реально существующее собственное имущество и финансовые вложения по их действительной стоимости. Реальными активами не являются нематериальные активы, износ основных фондов и материалов, использование прибыли, заемные средства. Темп прироста реальных активов характеризует интенсивность наращивания имущества и определяется по формуле



где А — темп прироста реальных активов, %; С — основные средства и вложения без учета износа, торговой наценки по нереализованным товарам, нематериальных активов, использованной прибыли, грн.; 3 — запасы и затраты, грн.; Д — денежные средства, расчеты и прочие активы без учета использованных заемных средств, грн.; 0 — предыдущий год; 1 — текущий год:

1. 



Таким образом, интенсивность прироста реальных активов за год составила 0,33 %, что свидетельствует об улучшении финансовой устойчивости предприятия.

Следующим этапом анализа является изучение динамики и структуры источников финансовых ресурсов предприятия (табл. 17).

Из данных табл. 17 видно, что сумма всех источников финансовых ресурсов предприятия за год возросла на 126 тыс. грн (с 40890 до 41016 тыс. грн), или на 0,3 %, в том числе собственные средства увеличились на 150 тыс. грн (с 40515 до 40665 тыс. грн), или на 0,37 %, заемные средства увеличились на 7 тыс. грн (с 15 до 22 тыс. грн ), или в 1,5 раза, привлеченные средства снизились на 31 тыс. грн (с 360 до 329 тыс. грн), или на 8,6 %. За отчетный год изменился состав источников средств: доля собственных средств возросла на 0,07 % (с 99,08 до 99,15 %), доля заемных средств увеличилась на 0,01 % (с 0,04 до 0,05 %), доля привлеченных средств уменьшилась на 0,08 % (с 0,88 до 0,8 %). Рост доли собственных средств положительно характеризует работу предприятия.

Для оценки финансовой устойчивости предприятия используются коэффициенты автономии и финансовой устойчивости.

Коэффициент автономии характеризует независимость финансового положения предприятия от заемных источников средств. Он показывает долю собственных средств в общей сумме источников средств:

где Ка — коэффициент автономии; Сс — собственные средства, грн.; ^И — общая сумма источников, грн. По данным табл. 17 имеем:



на конец года —



означает , что все обязательства предприятия могут быть покрыты его собственными средствами; рост коэффициента автономии свидетельствует об увеличении финансовой независимости и снижении риска финансовых затруднений.

Коэффициент финансовой устойчивости представляет собой соотношение собственных и заемных средств:

означает , что все обязательства предприятия могут быть покрыты его собственными средствами; рост коэффициента автономии свидетельствует об увеличении финансовой независимости и снижении риска финансовых затруднений.

Коэффициент финансовой устойчивости представляет собой соотношение собственных и заемных средств:



к оэффициент финансовой устойчивости; Сс — собственные средства, грн.; 3 — заемные средства, грн.; К — кредиторская задолженность и другие пассивы, грн.

Превышение собственных средств над заемными означает, что предприятие обладает достаточным запасом финансовой устойчивости и относительно независимо от внешних финансовых источников.

Рассчитаем коэффициент финансовой устойчивости в нашем примере:



Таким образом, предприятие является финансово устойчивым, и за отчетный год коэффициент финансовой устойчивости возрос на



Затем отдельно изучаются динамика и структура собственных оборотных средств и кредиторской задолженности.

Источником образования собственных средств являются уставный капитал, паевой капитал, дополнительно вложенный капитал, резервный капитал, нераспределенная прибыль (фонды специального назначения), целевое финансирование. Целевое финансирование представляет собой источник сре дств пр едприятия, предназначенных для осуществления мероприятий целевого назначения: на содержание детских учреждений, санаториев, домов и баз отдыха и др. Средства для осуществления мероприятий целевого назначения поступают, например, от родителей на содержание детей в детских садах и яслях, от других хозяйствующих субъектов.

Методика анализа наличия и движения собственных оборотных средств хозяйствующего субъекта предполагает определение фактического размера средств и факторов, влияющих на их динамику (табл. 18).

**Тема 14: Анализ эффективности деятельности хозяйствующего субъектаю. Анализ деловой активности хозяйствующего субъекта.**

Основные вопросы:

1. Понятие конечных результатов деятельности, место и значение прибы­ли в оценке и стимулировании эффективности работы предприятия
2. Слагае­мые прибыли и их влияние на величину общей прибыли
3. Факторный анализ прибыли от реализации продукции, работ и услуг
4. Рентабельность и ее пока­затели
5. Факторный анализ рентабельности

**Анализ эффективности деятельности хозяйствующих субъектов** - завершающий этап финансового анализа и крайне необходим при разработке бизнес-плана.

**Эффективность деятельности хозяйствующего субъекта** измеряется путем сопоставления результатов производства (эффекта) с затратами или примененными ресурсами. Сопоставляя полученный эффект (доход, продукция) с авансированными или потребленными ресурсами (затратами), можно определить ряд показателей эффек­тивности деятельности хозяйствующего субъекта, важнейшими из которых являются производительность труда, фондоотдача и материалоотдача.

**Различают три группы показателей доходности:**

а) общих активов (общего, совокупного капитала) и их отдельных элементов;

б) продукции;

в) показатели доходности, рассчитываемые на базе чистого притока денежных средств.

Наиболее правильным, признанным и широко применяемым обобщающим показателем меры эффективности активов является коэффициент доходности, представ­ляющий собой отношение чистого дохода к общим активам (общему капиталу) для получения этого дохода.

**Уровень доходности общих активов** (авансированного, совокупного капитала) рассчитывается по формуле:

**Да = Чистый доход
Общие активы (общий, совокупный капитал = валюта баланса)**

К количественному фактору при этом относят среднегодовую стоимость активов субъекта, рассчитанную по их сумме на начало и конец года и деленную на 2, к качественному - чистый доход субъекта.

Уровень доходности всех активов по чистому доходу показывает, сколько денежных единиц дохода получено субъектом с единицы стоимости активов (1 тенге) независимо от источников привлечения средств. Отсюда следует, что чем больше будет расширяться хозяйствующий субъект, чем быстрее будет возрастать его производственный потенциал, величина которого находится в знаменателе дроби, тем ниже будет доходность активов.

**Доходность текущих активов** - этот показатель рыночной активности показывает, сколько дохода получает хозяйствующий субъект с одного тенге, вложенного в текущие активы.

Для предприятий, работающих на правах акционерных обществ, основным показателем оценки степени доходности вложенных капиталов, т.е. эффективности использования акционерного каптала, принято считать процентное отношение чистого дохода общества к его собственному капиталу. Этот показатель называется ставкой или **коэффициентом доходности собственного капитала.**

Важным относительным показателем доходности является уровень доходности финансовых вложений, определяемый отношением доходов, полученных по ценным бумагам и от долевого участия в совместных предприятиях, к средней стоимости долгосрочных и краткосрочных финансовых вложений.

**Сущность деловой активности и эффективности деятельности предприятия**

Деловая активность является комплексной и динамичной характеристикой предпринимательской деятельности и эффективности использования ресурсов. Уровни деловой активности конкретной организации отражают этапы ее жизнедеятельности (зарождение, развитие, подъем, спад, кризис, депрессия) и показывают степень адаптации к быстроменяющимся рыночным условиям, качество управления. Деловую активность можно охарактеризовать как мотивированный макро- и микроуровнем управления процесс устойчивой хозяйственной деятельности организаций, направленный на обеспечение ее положительной динамики, увеличение трудовой занятости и эффективное использование ресурсов в целях достижения рыночной конкурентоспособности. Деловая активность выражает эффективность использования материальных, трудовых, финансовых и других ресурсов по всем бизнес-линиям деятельности и характеризует качество управления, возможности экономического роста и достаточность капитала организации.

Основополагающее влияние на деловую активность хозяйствующих субъектов оказывают макроэкономические факторы, под воздействием которых может формироваться либо благоприятный «предпринимательский климат», стимулирующий условия для активного поведения хозяйствующего субъекта, либо наоборот предпосылки к свертыванию и затуханию деловой активности. Достаточно высокую значимость имеют также и факторы внутреннего характера, в принципе подконтрольные руководству организаций: совершенствование договорной работы, улучшения образования в области менеджмента, бизнеса и планирования, расширение возможностей получения информации в области маркетинга и др.

Значение анализа деловой активности заключается в формировании экономически обоснованной оценки эффективности и интенсивности использования ресурсов организации и в выявлении резервов их повышения.

В ходе анализа решаются следующие задачи:

* изучение и оценка тенденции изменения показателей деловой активности;
* исследование влияния основных факторов, обусловивших изменение показателей деловой активности и расчет величины их конкретного влияния;
* обобщение результатов анализа, разработка конкретных мероприятий по вовлечению в оборот выявленных резервов.

Деловая активность характеризуется качественными и количественными показателями.

Качественными критериями являются: широта рынков сбыта (как внутренних, так и внешних), деловая репутация предприятия и ее клиентов, конкурентоспособность товара, и т.д.

Количественная оценка характеризуется по двум направлениям:

1) исследование динамики и соотношения темпов роста абсолютных показателей: основных оценочных показателей деятельности организации (выручка и прибыль) и средняя величина активов;

2) изучение значений и динамики относительных показателей, характеризующих уровень эффективности использования авансированных и потребленных ресурсов организации.

При изучении сравнительной динамики абсолютных показателей деловой активности оценивается соответствие следующему оптимальному соотношению, получившему название «золотого правила экономики организации»:

Трчп > ТрВ > ТрА > 100%,

где Трчп - темп роста чистой прибыли;

ТрВ - темп роста выручки от продаж;

ТрА - темп роста средней величины активов.

Относительные показатели деловой активности характеризуют уровень эффективности использования ресурсов организации, который оценивается с помощью показателей оборачиваемости отдельных видов имущества и его общей величины и рентабельности средств организации и их источников. В общем случае оборачиваемость средств, вложенных в имущество, оценивается следующими основными показателями: скорость оборота (количество оборотов, которое совершают за анализируемый период капитал предприятия или его составляющие) и период оборота средний срок, за который совершается один оборот средств. Чем быстрее оборачиваются средства, тем больше продукции производит и продает организация при той же сумме капитала.

Таким образом, основным эффектом ускорения оборачиваемости является увеличение продаж без дополнительного привлечения финансовых ресурсов. Кроме того, так как после завершения оборота капитал возвращается с приращением в виде прибыли, ускорение оборачиваемости приводит к увеличению прибыли. С другой стороны, чем ниже скорость оборота активов, прежде всего, текущих (оборотных), тем больше потребность в финансировании. Внешнее финансирование является дорогостоящим и имеет определенные ограничительные условия. Собственные источники увеличения капитала ограничены, в первую очередь, возможностью получения необходимой прибыли. Таким образом, управляя оборачиваемостью активов, организация получает возможность в меньшей степени зависеть от внешних источников средств и повысить свою ликвидность.

Длительность нахождения средств в обороте определяется совокупным влиянием ряда разнонаправленных внешних и внутренних факторов. К числу первых следует отнести сферу деятельности предприятия, отраслевую принадлежность, масштабы предприятия и ряд других. Не меньшее воздействие на оборачиваемость активов оказывают экономическая ситуация в стране, сложившаяся система безналичных расчетов и связанные с ней условия хозяйствования предприятий. Так, инфляционные процессы, отсутствие налаженных хозяйственных связей с поставщиками и покупателями приводят к вынужденному накапливанию запасов, значительно замедляющему процесс оборота средств. Однако следует подчеркнуть, что период нахождения средств в обороте в значительной степени определяется внутренними условиями деятельности организации, и в первую очередь эффективностью стратегии управления его активами (или е отсутствием).

**Система показателей деловой активности и эффективности деятельности предприятия**

Для целей оценки управления деятельностью предприятия наука и практика выработали специальные инструменты, называемые экономическими показателями.

***Экономические показатели*** — это микромодели экономических явлений. Отражая динамику и противоречия происходящих процессов, они подвержены изменениям и колебаниям и могут приближаться или отдаляться от своего главного предназначения - измерения и оценки сущности экономического явления. Поэтому аналитик должен знать для каждого экономического показателя: идет ли речь об эффективности деятельности или деловой активности предприятия.

Эффективность хозяйственной деятельности измеряется одним из двух способов, отражающих результативность работы предприятия относительно либо величины авансированных ресурсов, либо величины их потребления (затрат) в процессе производства. Эти показатели характеризуют степень деловой активности предприятия:

***(А) Эффективность авансированных ресурсов = Продукция / Авансированные ресурсы***

***(Б) Эффективность потребленных ресурсов = Продукция / Потребленные ресурсы (затраты)***

Соотношение между динамикой продукции и динамикой ресурсов (затрат) определяет характер экономического роста. Экономический рост производства может быть достигнут как ***экстенсивным***, так и ***интенсивным*** способом. Превышение темпов роста продукции над темпами роста ресурсов или затрат свидетельствует о преимущественно интенсивном экономическом росте.

Для оценки эффективности хозяйственной деятельности также используются показатели рентабельности — прибыльности или доходности его капитала, ресурсов или продукции.

Деловая активность предприятия в финансовом аспекте проявляется прежде всего в скорости оборота его средств. Рентабельность предприятия отражает степень прибыльности его деятельности. Анализ деловой активности и рентабельности заключается в исследовании уровней и динамики разнообразных финансовых коэффициентов оборачиваемости и рентабельности, которые являются относительными показателями финансовых результатов деятельности предприятия.

ОБЩАЯ СХЕМА ФОРМИРОВАНИЯ ПОКАЗАТЕЛЕЙ

|  |  |
| --- | --- |
| **Знаменатель** | **Финансовый результат** |
| **финансового коэффициента** | **Выручка от реализации** | **Прибыль** |
| Выручка от реализации | х | Рентабельность продаж |
| Показатель средств предприятия или их источников | Оборачиваемость средств предприятия или их источников | Рентабельность средств предприятия или их источников |

В первой строке и первом столбце таблицы представлены возможные варианты соответственно числителя и знаменателя финансового коэффициента. На пересечениях второго и третьего столбцов и второй и третьей строк таблицы показаны три различных типа относительных показателей, получающихся при возможных сочетаниях числителя и знаменателя (исключение представляет пересечение второго столбца и второй строки, не дающее показателя). В обобщенном виде формулы финансовых коэффициентов, формируемых по данной схеме, выглядят следующим образом.

**Тема 15: Анализ потенциального банкротства хозяйствующего субъекта и предпринимательского риска**

Основные вопросы:

1. Понятие и виды рисков в производственно-хозяйственной деятельности предприятия
2. Задачи и особенности анализа производственного риска
3. Факторы риска и методы качественного и количественного анализа производствен­ного риска
4. Метод анализа целесообразности затрат и метод экспертных оце­нок
5. Предпринимательский риск и его взаимодействие с финансовым риском
6. Методы прогнозирования возможного банкротства предприятия

**Цель**: закрепление теоретических положений и овладение навыками факторного анализа:

* методом цепных подстановок;
* методом абсолютных разниц;
* интегральным методом.

**Теоретическая часть**

Методика – это совокупность способов, правил наиболее целесообразного выполнения какой – либо работы.

Методику экономического анализа можно определить как систему способов и правил проведения аналитического исследования, направленного на достижение поставленной цели анализа.

Под факторным анализом понимается методика комплексного и систематического изучения и измерения воздействия факторов на величину результативных показателей.

Метод цепных подстановок используется для исчисления влияния отдельных факторов на соответствующий совокупный показатель. Цепная подстановка широко применяется при анализе показателей отдельных предприятий и объединений. Данный способ анализа используется лишь тогда, когда зависимость между изучаемыми явлениями имеет строго функциональный характер, когда она представляется в виде прямой или обратно пропорциональной зависимости.

Используя метод цепной подстановки необходимо придерживаться следующей последовательности расчетов. В первую очередь нужно учитывать изменение количественных, а затем качественных показателей. Если изменится несколько количественных и качественных показателей, то сначала следует изменить величину факторов первого уровня подчинения, а потом более низкого.

Интегральный метод позволяет получать более точные результаты расчета влияния факторов по сравнению с методами цепной подстановки, абсолютных и относительных разниц. Интегральный метод позволяет достигнуть полного разложения результативного показателя по факторам и носит универсальный характер, т.е.

Общий вид формулы для расчета методом цепных подстановок:

Х = А \* В

**Практическая часть**

**Задание 1:** Используя плановые и фактические значения показателей деятельности предприятия проанализируйте влияние факторов на величину выручки от продажи продукции методом цепных подстановок, абсолютных разниц и интегральным методом. Сделайте вывод.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Вариант** | **Единицы измерения** | **1** | **2** | **3** |
| **Наименование показателя** | **План** | **Факт** | **План** | **Факт** | **План** | **Факт** |
| Среднегодовая стоимость ОПФ | Тыс. тенге | 100 | 110 | 105 | 95 | 200 | 190 |
| Фондоотдача |   | 1,6 | 1,7 | 2,1 | 1,9 | 0,5 | 0,6 |

**Задание 2**: Проанализировать влияние факторов на объем товарной продукции. Решить задачу методом цепных подстановок, абсолютных разниц и интегральным методом, сделать вывод.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Наименование показателей** | **Вариант** | **1** | **2** | **3** |
| **Единицы измерения** | **План** | **Факт** | **План** | **Факт** | **План** | **Факт** |
| Отработанное время | Чел/дни | 1110 | 1310 | 2400 | 2540 | 3030 | 3130 |
| Объем выработки одного среднесписочного работника | Тыс. тенге | 1,5 | 1,68 | 1,4 | 1,57 | 1,3 | 1,46 |

**Контрольные вопросы**

1. Что такое методика экономического анализа?
2. Какие методы используются для проведения факторного анализа?
3. Какие существуют традиционные методы экономического анализа?
4. Охарактеризуйте достоинства и опишите алгоритм применения интегрального метода.