Хасанов Б., Абдурахманова Ф.,
Кадырова З., Норбоев О.

АНАЛИЗ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Ташкент – 2017

МИНИСТЕРСТВО ВЫСШЕГО И СРЕДНЕГО СПЕЦИАЛЬНОГООБРАЗОВАНИЯ РЕСПУБЛИКИ УЗБЕКИСТАН

ТАШКЕНТСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

Хасанов Б.А., Абдурахманова Ф.Ф., Кадырова З.Н., Норбоев О.А.

АНАЛИЗ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Учебное пособие

Издательство «Sano-standart»
Ташкент – 2017

УДК: 37.013(075.8)
ББК: 65.053
А 64

Хасанов Б.А., Абдурахманова Ф.Ф., Кадырова З.Н., Норбоев О.А.**Анализ хозяйственной деятельности.** Учебное пособие. – Т.: «Sano-standart»,2017. 284с.

Учебное пособие подготовлено в соответствии с Государственным образовательным стандартом. В учебном пособии изложены теоретические и практические аспекты организации экономического анализа, имеющие целью повышение эффективности финансово - хозяйственной деятельности организаций.

Учебное пособие предназначено для студентов специальности 5230900 "Бухгалтерский учет и аудит", 5230800 «Налоги и налогообложение». Кроме того, оно рекомендуется для изучения дисциплины «Экономический анализ и аудит» студентам направления 5230100 "Экономика", 5230200 "Менеджмент" и 5230400 "Маркетинг".

Ответственный редактор: **З.Т.Маматов** – доктор экономических наук, профессор кафедры «Экономический анализ и аудит» ТГЭУ.

Рецензенты: **А.И.Аликулов** – заведующий кафедрой «Бухгалтерский учет и аудит» Сам СХИ, кандидат экономических наук.

Б.Ю.Махсудов – доцент кафедры «Бухгалтерский учет» ТГЭУ, кандидат экономических наук.

УДК: 37.013(075.8)
ББК: 65.053

ISBN978-9943-5001-8-1

© Хасанов Б.А. и др., 2017
©Издательство «Sano-standart», 2017

ВВЕДЕНИЕ

Выдвинутая главой нашего государства Шавкатом Мирзиёевым Стратегия действий по пяти приоритетным направлениям развития Республики Узбекистан в 2017-2021 годах продолжает осуществляемые в нашей стране реформы на новом этапе. Стратегия действий, рассчитанная на 5 лет, ознаменовала собой начало нового этапа развития в жизни нашего народа и государства.

Как было отмечено в Указе Президента Ш. М. Мирзиёева: «Отказ от административно-командного управления экономикой, поэтапная реализация рыночных реформ и взвешенная денежно-кредитная политика способствовали обеспечению макроэкономической стабильности, высоких темпов роста экономики, удержанию инфляции в прогнозных пределах, созданию широких возможностей и благоприятных условий для развития малого бизнеса и частного предпринимательства, фермерского движения». [1]

Вместе с тем, всесторонний анализ пройденного этапа развития страны, изменяющаяся конъюнктура мировой экономики в условиях глобализации и усиливающаяся конкуренция требуют выработки и реализации кардинально новых идей и принципов дальнейшего устойчивого и опережающего развития страны.

На современном этапе для обеспечения экономического роста необходимо, прежде всего, добиться существенного повышения эффективности управления организациями. Однако организации различных форм собственности функционируют в определенной экономической среде, создаваемой государством посредством налоговой и таможенной политики, норм и правил банковской деятельности, межбюджетных отношений и отношений собственности. Особая роль отводится анализу хозяйственной деятельности предприятий.

Квалифицированный бухгалтер, аудитор, налоговый инспектор, экономист, менеджер, финансист должен хорошо

[1] О Стратегии действий по дальнейшему развитию Республики Узбекистан. Указ Президента Республики Узбекистан. 7 февраля 2017 года. http://www.uza.uz/ru/08-02-2017

владеть современными методами экономических исследований, методикой системного, комплексного экономического анализа, мастерством точного, своевременного, всестороннего анализа результатов хозяйственной деятельности. Каждое направление анализа имеет в своей основе самостоятельную область знаний, формируется как особое направление общей области научных знаний экономического анализа.

Становление анализа хозяйственной деятельности обусловлено общими объективными требованиями и условиями, которые свойственны возникновению любой отрасли знаний.

Во-первых, это необходимо для удовлетворения практической потребности, которая возникла в связи с развитием производительных сил, совершенствованием производственных отношений, расширением масштабов производства. Интуитивный анализ, примерные расчёты, прикидки в памяти, которые применялись на кустарных и полукустарных предприятиях, стали недостаточными в условиях крупных производственных единиц. Без всестороннего комплексного анализа невозможно управлять сложными экономическими процессами в современных условиях деятельности организаций.

Во-вторых, это связано с развитием экономической науки вообще. Как известно, с развитием любой науки происходит дифференциация ее отраслей. Экономический анализ хозяйственной деятельности сформировался в результате дифференциации общественных наук. Раньше функции экономического анализа рассматривались в рамках, существовавших в то время таких научных дисциплин, как балансоведение, бухгалтерский учет, финансы, статистика. В рамках этих наук появились первые простейшие способы аналитического исследования. Однако для обоснования долгосрочных и краткосрочных планов экономического и социального развития организаций появилась потребность в комплексном и всестороннем исследовании их деятельности, что обусловило необходимость выделения анализа

хозяйственной деятельности в самостоятельную отрасль знаний. В дальнейшем роль экономического анализа возрастала, началось комплексное аналитическое изучение производства, и анализ стал основой планового управления экономикой организации, выявления резервов повышения эффективности производства.

Современное состояние анализа можно охарактеризовать как основательно разработанную в теоретическом плане науку. Ряд методик, созданных научными работниками, используются в управлении производством на разных уровнях. Вместе с тем наука находится в состоянии развития. Ведутся исследования в области более широкого применения математических методов, персональных компьютеров, позволяющих оптимизировать управленческие решения. Идет процесс внедрения теоретических достижений отечественной и зарубежной науки в практику.

Перспективы развития анализа хозяйственной деятельности в теоретическом направлении тесно связаны с развитием смежных наук, в первую очередь математики, статистики, бухгалтерского учета и др. Кроме того, развитие анализа зависит и от запросов практики.

В связи с этим, основное назначение данного учебного пособия – не только представить учебный материал в полном соответствии с содержанием образовательного стандарта подготовки специалистов по направлениям «Бухгалтерский учет и аудит», «Налоги и налогообложение» и других экономических специальностей, но и детально рассмотреть наиболее применяемые методы и методики анализа.

ГЛАВА 1. ПРЕДМЕТ, ОСНОВНЫЕ ЗАДАЧИ И ПРИНЦИПЫ АНАЛИЗ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

1.1.Понятие об анализе хозяйственной деятельности.

1.2. Виды анализа хозяйственной деятельности

1.3. Роль анализа хозяйственной деятельности в управлении производством и повышении его эффективности.

1.4. Предмет и объекты анализа хозяйственной деятельности.

1.5. Содержание и задачи анализа хозяйственной деятельности.

1.6. Принципы анализа хозяйственной деятельности.

1.1. Понятие об анализе хозяйственной деятельности, история его становления и развития

Изучение явлений природы и общественной жизни невозможно без анализа. Сам термин "анализ" происходит от греческого слова "analyzis", что в переводе означает "разделяю", "расчленяю". Следовательно, анализ в узком плане представляет собой расчленение явления или предмета на составные его части (элементы) для изучения их как частей целого. Такое расчленение позволяет заглянуть вовнутрь исследуемого предмета, явления, процесса, понять его внутреннюю сущность, определить роль каждого элемента в изучаемом предмете или явлении.

Например, чтобы понять сущность себестоимости продукции, необходимо знать не только из каких элементов она состоит, но и от чего зависит ее величина по каждой статье затрат. Чем детальнее будет разложен прирост себестоимости по элементам и факторам, тем больше мы будем знать об этом экономическом явлении и более эффективно управлять процессом формирования себестоимости продукции.

Вместе с тем нужно заметить, что многочисленные явления и процессы окружающей среды не могут быть осмыслены только с помощью анализа. Довольно часто возникает потребность использования других способов, соответствующих человеческому мышлению. Наиболее близок к анализу в этом смысле синтез, который выявляет связи и зависимости между отдельными частями изучаемого предмета, соединяет их в единое целое. Современная диалектика исходит из единства анализа и синтеза как научных методов изучения реальности. Только анализ и синтез

в единстве обеспечивают научное изучение явлений во всесторонней диалектической связи.

Таким образом, **под анализом в широком плане понимается способ познания предметов и явлений окружающей среды, основанный на расчленении целого на составные части и изучении их во всем многообразии связей и зависимостей.**

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

Аналитические способности человека возникли и совершенствовались в связи с объективной необходимостью постоянной оценки своих действий, поступков в условиях окружающей среды. Это всегда побуждало к поиску наиболее эффективных способов труда, использования ресурсов.

С увеличением численности населения, совершенствованием средств производства, ростом материальных и духовных потребностей человека анализ постепенно стал первейшей жизненной необходимостью цивилизованного общества. Без анализа сегодня вообще невозможна сознательная деятельность людей. С развитием человеческого общества растет число разбиваемых орехов, совершенствуются и способы разбивания. Ширится круг объектов анализа, совершенствуется и он сам.

В результате сознательной деятельности люди постепенно расширяли взаимоотношения с природной средой и тем самым обогащали свои представления о разнообразных объектах и явлениях. Постепенно понадобился уже достаточно обособленный вид занятий, связанный с аналитическими исследованиями этих объектов и явлений. Так появился анализ в математике, химии, медицине и других науках.

Такой же процесс происходил и в экономической деятельности. Развитие производительных сил, производственных отношений, наращивание объемов производства, расширение

обмена содействовало выделению экономического анализа как самостоятельной отрасли науки.

Сегодня нужно отличать **общетеоретический экономический анализ**, который изучает экономические явления и процессы на макроуровне (на уровне общественно-экономической формации, на государственном уровне национальной экономики и ее отдельных отраслей), и **конкретно-экономический анализ на микроуровне — анализ хозяйственной деятельности**, который применяется для изучения экономики отдельных предприятий. Если общетеоретический экономический анализ как научный подход значительное развитие получил в трудах экономистов еще прошлого столетия, то анализ хозяйственной деятельности как наука (специальная отрасль знаний) выделился сравнительно недавно.

Становление анализа хозяйственной деятельности обусловлено общими объективными требованиями и условиями, которые свойственны возникновению любой новой отрасли знаний.

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

Во-вторых, это связано с развитием экономической науки вообще. Как известно, с развитием любой науки происходит дифференциация ее отраслей. Экономический анализ хозяйственной деятельности сформировался в результате дифференциации общественных наук. Раньше функции экономического анализа (когда они были сравнительно не такими весомыми) рассматривались в рамках, существовавших в то время таких научных дисциплин, как баланс ведение, бухгалтерский учет, финансы, статистика. В рамках этих наук появились первые простейшие способы аналитического исследования. Однако для обоснования текущих и пятилетних планов экономического и

социального развития предприятий появилась потребность в комплексном всестороннем исследовании деятельности предприятий. Вышеназванные науки уже не могли обеспечить все запросы практики. Возникла необходимость выделения анализа хозяйственной деятельности в самостоятельную отрасль знаний. В дальнейшем роль экономического анализа возрастала соответственно цене ошибки в хозяйственной деятельности. Интерес к нему заметно возрос. Началось более-менее комплексное аналитическое изучение производства. Анализ стал важным средством планового управления экономикой предприятия, выявления резервов повышения эффективности производства.

Освещая историю становления и развития анализа хозяйственной деятельности как науки нужно иметь в виду два обстоятельства: во-первых, разработку теоретических вопросов науки и, во-вторых, их практическое использование. Первые специальные книги по анализу хозяйственной деятельности появились в начале XX столетия. Они были посвящены анализу баланса и имели явно методическую направленность, что можно принять за точку отсчета развития анализа хозяйственной деятельности. Появились первые учебники и учебные пособия по анализу хозяйственной деятельности. Их авторами были Н.Р.Вейцман, С.К.Татур, М.И. Баканов и др. Именно в 30-е годы произошло становление анализа хозяйственной деятельности как науки, и он стал широко применяться на практике для комплексного системного изучения экономики предприятий и поиска резервов увеличения производства продукции. За предвоенные годы по вопросам экономического анализа было издано около трехсот книг и примерно шестьсот научных статей.

Во время второй мировой войны вопросы перестройки бухгалтерского учета, контроля и анализа хозяйственной деятельности применительно к запросам военного времени нашли отражение в трудах названных и других авторов.

Послевоенное время можно охарактеризовать как период основательной разработки теоретических вопросов анализа. В это же время анализ органически вписывается в практику управления хозяйством на уровне как предприятия, так и национальной экономики. Постепенно разрабатываются самостоятельные

направления методологии экономического анализа: сравнительный, технико-экономический, оперативный, экономико-математический, функционально-стоимостный и т.д.

Большой вклад в развитие методологии анализа хозяйственной деятельности внесли такие ученые-экономисты, как М.И.Баканов, А.Д.Шеремет, С.Б.Барнгольц, В.Ф.Палий, И.И.Поклад, П.И.Савичев, И.И.Каракоз, Е.В.Долгополов, М.Ф.Дьячков, А.Ш.Маргулис, А.И.Муравьев, В.И.Самборский, Н.В.Дембинский, Г.М.Таций, Н.Г.Чумаченко, В.И.Стражев, С.Г.Овсянников, Н.А.Русак, Л.И.Кравченко, Б.И.Майданчик, Р.С.Сайфулин, А.Ф.Аксененко и многие другие.

Общие теоретические и методологические основы анализа хозяйственной деятельности отражены в трудах отечественных ученых Тулаходжаевой М.М., Гулямовой Ф.Г., Абдукаримова И.Т., Хасанова Б.А., Вахобова А., Шарифходжаева М., Шаалимова А.Х.

Современное состояние анализа можно охарактеризовать как довольно основательно разработанную в теоретическом плане науку. Ряд методик, созданных научными работниками, используются в управлении производством на разных уровнях. Вместе с тем наука находится в состоянии развития. Ведутся исследования в области более широкого применения математических методов, ЭВМ, позволяющих оптимизировать управленческие решения. Идет процесс внедрения теоретических достижений отечественной и зарубежной науки в практику.

Перспективы развития анализа хозяйственной деятельности в теоретическом направлении тесно связаны с развитием смежных наук, в первую очередь математики, статистики, бухгалтерского учета и др. Кроме того, развитие анализа зависит и от запросов практики. В условиях командно-административной системы управления он не находил достаточно широкого практического применения, так как не было нужды в обосновании управленческих решений на местах, все решения исходили сверху.

Что касается перспектив прикладного характера, то анализа хозяйственной деятельности постепенно займет ведущее место в системе управления. Этому содействуют преобразования, которые происходят в нашем обществе. Совершенствование экономического механизма через переход к рынку, конкуренция

предприятий и форм собственности будут содействовать повышению заинтересованности в этой науке.

1.2. Виды анализа хозяйственной деятельности

Классификация анализа хозяйственной деятельности имеет важное значение для правильного понимания его содержания и задач.

Анализ хозяйственной деятельности классифицируется по разным признакам.

По отраслевому признаку, который основывается на общественном разделении труда, анализ делится на отраслевой, методика которого учитывает специфику отдельных отраслей экономики (промышленности, сельского хозяйства, строительства, транспорта, торговли и т.д.), и межотраслевой, который является теоретической и методологической основой анализа хозяйственной деятельности во всех отраслях национальной экономики, или, другими словами, теорией анализа хозяйственной деятельности.

Объективная необходимость отраслевого анализа хозяйственной деятельности обусловлена спецификой разных отраслей производства. Каждая отрасль общественного производства в силу разного характера труда имеет свои особенности, свою специфику и, как следствие, характерные экономические отношения. Необходимость исследования специфики разных отраслей обусловила потребность разработки методики анализа хозяйственной деятельности с учетом особенностей и условий каждой отрасли экономики.

Одновременно нужно учитывать, что все отрасли общественного производства тесно связаны между собой. Им присуще много общего. Взаимосвязи отдельных отраслей, наличие внутренней связи между ними вызывают необходимость разработки межотраслевого анализа (теории анализа хозяйственной деятельности). Теория анализа хозяйственной деятельности раскрывает наиболее общие методологические черты и особенности этой науки, обобщает передовой опыт анализа хозяйственной деятельности в разных отраслях экономики, обогащает содержание экономического анализа в целом и отраслевого в частности. Владение общими теоретическими

знаниями по экономическому анализу является необходимым условием грамотной, квалифицированной разработки и практического использования индивидуальных методик отраслевого анализа.

По признаку времени анализа хозяйственной деятельности подразделяется на предварительный (перспективный) и последующий (ретроспективный, исторический).

Предварительный (прогнозный) анализ проводится до осуществления хозяйственных операций. Он необходим для обоснования управленческих решений и плановых заданий, а также для прогнозирования будущего и оценки ожидаемого выполнения плана, предупреждения нежелательных результатов.

Последующий (ретроспективный) анализ проводится после совершения хозяйственных актов. Он используется для контроля за выполнением плана, выявления неиспользованных резервов, объективной оценки результатов деятельности предприятий.

Перспективный и ретроспективный анализы тесно связаны между собой. Без ретроспективного анализа невозможно сделать перспективный. Анализ результатов труда за прошлые годы позволяет изучить тенденции, закономерности, выявить неиспользованные возможности, передовой опыт, что имеет важное значение при обосновании уровня экономических показателей на перспективу. Умение видеть перспективу дает именно ретроспективный анализ. Он является основой перспективного анализа.

В свою очередь от глубины и качества предварительного анализа на перспективу зависят результаты ретроспективного анализа. Если плановые показатели недостаточно обоснованы и реальны, то последующий анализ выполнения плана вообще теряет смысл и требует предварительной оценки обоснованности плановых показателей.

Ретроспективный анализ в свою очередь делится на оперативный и итоговый (результативный). **Оперативный (ситуационный)** анализ проводится сразу после совершения хозяйственных операций или изменения ситуации за короткие отрезки времени (смену, сутки, декаду и т.д.). Цель его - оперативно выявлять недостатки и воздействовать на хозяйственные процессы. Рыночная экономика характеризуется

динамичностью ситуации как производственной, коммерческой, финансовой деятельности предприятия, так и его внешней среды. В этих условиях оперативный (ситуационный) анализ приобретает особое значение.

Итоговый (заключительный) анализ проводится за отчетный период времени (месяц, квартал, год). Его ценность в том, что деятельность предприятия изучается комплексно и всесторонне по отчетным данным за соответствующий период. Этим обеспечивается более полная оценка деятельности предприятия по использованию имеющихся возможностей.

Итоговый и оперативный анализы взаимосвязаны и дополняют друг друга. Они дают возможность руководству предприятия не только оперативно ликвидировать недостатки в процессе производства, но и комплексно обобщать достижения, результаты деятельности за соответствующие периоды времени, разрабатывать мероприятия, направленные на рост эффективности производства.

По пространственному признаку можно выделить анализ внутрихозяйственный и межхозяйственный. **Внутрихозяйственный анализ** изучает деятельность только исследуемого предприятия и его структурных подразделений. При **межхозяйственном анализе** сравниваются результаты деятельности двух или более предприятий. Это позволяет выявить передовой опыт, резервы, недостатки и на основе этого дать более объективную оценку эффективности деятельности предприятия.

Важное значение имеет **классификация анализа хозяйственной деятельности по объектам управления**. Хозяйственная деятельность (управляемая система) состоит из отдельных подсистем: экономики, техники, технологии, организации производства, социальных условий труда, природоохранной деятельности и др. Аспект анализа по желанию управляющего органа может быть смещен в сторону каких-либо подсистем хозяйственной деятельности. В связи с этим выделяют:

- **технико-экономический анализ**, которым занимаются технические службы предприятия (главного инженера, главного технолога и др.). Его содержанием является изучение взаимодействия технических и экономических процессов и

установление их влияния на экономические результаты деятельности предприятия;

- **финансово-экономический анализ** (финансовая служба предприятия, финансовые и кредитные органы) основное внимание уделяет финансовым результатам деятельности предприятия: выполнению финансового плана, эффективности использования собственного и заемного капитала, выявлению резервов увеличения суммы прибыли, роста рентабельности, улучшения финансового состояния и платежеспособности предприятия;

- **управленческий анализ** проводят все службы предприятия с целью предоставления руководству информации, необходимой для планирования, контроля и принятия оптимальных управленческих решений, выработки стратегии и тактики по вопросам финансовой политики, маркетинговой деятельности, совершенствования техники, технологии и организации производства, носит оперативный характер, результаты его являются коммерческой тайной;

- **социально-экономический анализ** (экономические службы управления, социологические лаборатории, статистические органы) изучает взаимосвязь социальных и экономических процессов, их влияние друг на друга и на экономические результаты хозяйственной деятельности;

- **экономико-статистический анализ** (статистические органы) применяется для изучения массовых общественных явлений на разных уровнях управления: предприятия, отрасли, региона;

- **экономико-экологический анализ** (органы охраны окружающей среды, экономические службы предприятия) исследует взаимодействие экологических и экономических процессов, связанных с сохранением и улучшением окружающей среды и затратами на экологию;

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

По методике изучения объектов анализ хозяйственной деятельности может быть сопоставительным, диагностическим, факторным, маржинальным, экономико-математическим, экономико-статистическим, функционально-стоимостным и т.д.

При сопоставительном анализе обычно ограничиваются сравнением отчетных показателей о результатах хозяйственной деятельности с показателями плана текущего года, данными прошлых лет, передовых предприятий.

Факторный анализ направлен на выявление величины влияния факторов на прирост и уровень результативных показателей.

Диагностический анализ представляет собой способ установления характера нарушений нормального хода экономических процессов на основе типичных признаков, характерных только для данного нарушения. К примеру, если темпы роста валовой продукции опережают темпы роста товарной продукции, то это свидетельствует о росте остатков незавершенного производства. Если темпы роста валовой продукции выше темпов роста производительности труда, то это признак невыполнения плана мероприятий по механизации и автоматизации производства, улучшению организации труда и на этой основе сокращения численности работающих. Знание признака позволяет быстро и довольно точно установить характер нарушений, не производя непосредственных измерений, т.е. без действий, которые требуют дополнительного времени и средств.

Маржинальный анализ — это метод оценки и обоснования эффективности управленческих решений в бизнесе на основании причинно-следственной взаимосвязи объема продаж, себестоимости и прибыли и деления затрат на постоянные и переменные.

С помощью **экономико-математического анализа** выбирается наиболее оптимальный вариант решения экономической задачи, выявляются резервы повышения эффективности производства за счет более полного использования имеющихся ресурсов.

Детерминированный анализ применяется для исследования функциональных взаимосвязей между факторными и результативными показателями.

Стохастический анализ (дисперсионный, корреляционный, компонентный и др.) используется для изучения стохастических зависимостей между исследуемыми явлениями и процессами хозяйственной деятельности предприятий.

Функционально-стоимостный анализ представляет собой метод выявления резервов. Он базируется на функциях, которые выполняет объект, и сориентирован на оптимальные методы их реализации на всех стадиях жизненного цикла изделия (научно-исследовательские работы, конструирование, производство, эксплуатация и утилизация). Его основное назначение в том, чтобы выявить и предупредить лишние затраты за счет ликвидации ненужных узлов, деталей, упрощения конструкции изделия, замены материалов и т.д.

По субъектам (пользователям анализа) различают внутренний и внешний анализ. Внутренний анализ проводится непосредственно на предприятии для нужд оперативного, краткосрочного и долгосрочного управления производственной, коммерческой и финансовой деятельностью. Внешний анализ проводится на основании финансовой и статистической отчетности органами хозяйственного управления, банками, финансовыми органами, акционерами, инвесторами.

По охвату изучаемых объектов анализ делится на сплошной и выборочный. При сплошном анализе выводы делаются после изучения всех без исключения объектов, а при выборочном - по результатам обследования только части объектов.

По содержанию программы анализ может быть комплексным и тематическим. При комплексном анализе деятельность предприятия изучается всесторонне, а при тематическом — только отдельные ее стороны, представляющие в определенный момент наибольший интерес, например, вопросы использования материальных ресурсов, производственной мощности предприятия, снижения себестоимости продукции и пр.

Каждая из названных форм анализа хозяйственной деятельности своеобразна по содержанию, организации и методике его проведения.

1.3. Роль анализа хозяйственной деятельности в управлении производством и повышении его эффективности

В настоящее время анализа хозяйственной деятельности занимает важное место среди экономических наук. Его рассматривают в качестве одной из функций управления производством. Место анализа в системе управления упрощенно можно отразить схемой (рис. 1.3.1).

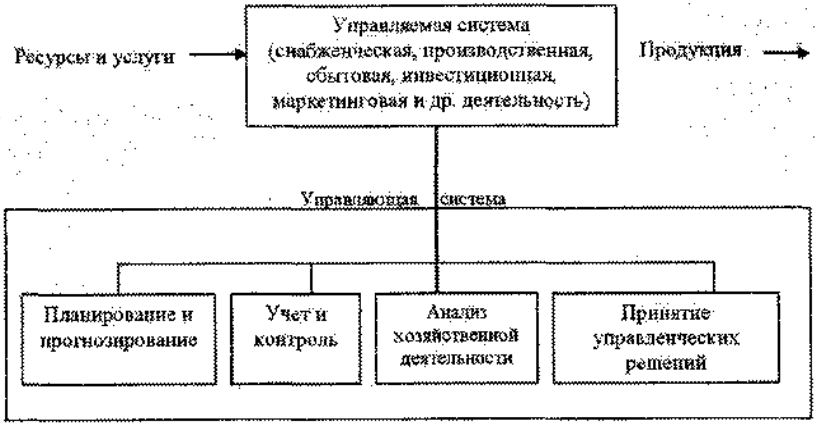


Рис.1.3.1.Место анализа хозяйственной деятельности в системе управления

Известно, что система управления состоит из следующих взаимосвязанных функций: планирования, учета, анализа и принятия управленческих решений.

Планирование представляет очень важную функцию в системе управления производством на предприятии. С его помощью определяются направление и содержание деятельности предприятия, его структурных подразделений и отдельных работников. Главной задачей планирования является обеспечение планомерности развития экономики предприятия и деятельности каждого его члена, определения путей достижения лучших конечных результатов производства.

Для управления производством нужно иметь полную и правдивую информацию о ходе производственного процесса, о ходе выполнения планов. Поэтому одной из функций управления

производством является учет. Он обеспечивает постоянный сбор, систематизацию и обобщение данных, необходимых для управления производством и контроля за ходом выполнения планов и производственных процессов.

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

На основе результатов анализа разрабатываются и обосновываются управленческие решения. Экономический анализ предшествует решениям и действиям, обосновывает их и является основой научного управления производством, обеспечивает его объективность и эффективность. Таким образом, экономический анализ - это функция управления, которая обеспечивает научность принятия решений.

Как функция управления анализа хозяйственной деятельности тесно связан с планированием и прогнозированием производства, поскольку без глубокого анализа невозможно осуществление этих функций. Важная роль анализа хозяйственной деятельности в подготовке информации для планирования, оценке качества и обоснованности плановых показателей, в проверке и объективной оценке выполнения планов. Утверждение планов для предприятия по существу также представляет собой принятие решений, которые обеспечивают развитие производства в будущем планируемом отрезке времени. При этом учитываются результаты выполнения предыдущих планов, изучаются тенденции развития экономики предприятия, выявляются и учитываются дополнительные резервы производства.

Анализа хозяйственной деятельности является средством не только обоснования планов, но и контроля за их выполнением.

Планирование начинается и заканчивается анализом результатов деятельности предприятия.анализа хозяйственной деятельности позволяет повысить уровень планирования, сделать его научно обоснованным.

Большая роль отводится анализу в деле определения и использования резервов повышения эффективности производства. Он содействует экономному использованию ресурсов, выявлению и внедрению передового опыта, научной организации труда, новой техники и технологии производства, предупреждению излишних затрат и т.д.

Таким образом, анализа хозяйственной деятельности является важным элементом в системе управления производством, действенным средством выявления внутрихозяйственных резервов, основой разработки научно обоснованных планов и управленческих решений.

Роль анализа как средства управления производством с каждым годом возрастает. Это обусловлено разными обстоятельствами. Во-первых, необходимостью неуклонного повышения эффективности производства в связи с ростом дефицита и стоимости сырья, повышением науко- и капиталоемкости производства. Во-вторых, отходом от командно-административной системы управления и постепенным переходом к рыночным отношениям. В-третьих, созданием новых форм хозяйствования в связи с разгосударствлением экономики, приватизацией предприятий и прочими мероприятиями экономической реформы.

В этих условиях руководитель предприятия не может рассчитывать только на свою интуицию. Управленческие решения и действия сегодня должны быть основаны на точных расчетах, глубоком и всестороннем экономическом анализе. Они должны быть научно обоснованными, мотивированными, оптимальными. Ни одно организационное, техническое и технологическое мероприятие не должно осуществляться до тех пор, пока не обоснована его экономическая целесообразность. Недооценка роли анализа хозяйственной деятельности, ошибки в планах и управленческих действиях в современных условиях приносят чувствительные потери. И наоборот, те предприятия, на которых

серьезно относятся к анализу хозяйственной деятельности, имеют хорошие результаты, высокую экономическую эффективность.

1.4. Предмет и объекты анализа хозяйственной деятельности

Каждая наука имеет свой предмет исследования, который она изучает с соответствующей целью присущими ей методами. Нет предмета исследования - нет и науки. Определение предмета имеет принципиальное значение для обоснования самостоятельности и обособленности той или иной отрасли знаний.

Философия под предметом любой науки (включая и анализа хозяйственной деятельности) понимает какую-то часть или сторону объективной действительности, которая изучается только данной наукой. Один и тот же объект может рассматриваться различными науками. Каждая из них находит в нем специфические стороны или отношения.

Предметом той или иной науки следует считать то специфическое, что позволяет отличить ее среди множества других наук. Например, в медицине объектом изучения является человек. Предметом же исследования отдельных медицинских наук служат органы, части человека, их функции и взаимодействия. То же самое наблюдается и в экономике.

Хозяйственная деятельность является объектом исследования многих наук: экономической теории, макро- и микроэкономики, управления, организации и планирования производственно-финансовой деятельности, статистики, бухгалтерского учета, экономического анализа и т.д. Экономика изучает воздействие общих, частных и специфических законов на развитие экономических процессов в конкретных условиях отрасли или отдельного предприятия. Статистика исследует количественные стороны массовых экономических явлений и процессов, которые происходят в хозяйственной деятельности. Предметом бухгалтерского учета является кругооборот капитала в процессе хозяйственной деятельности. Он документально отражает все хозяйственные операции, процессы и связанное с ними движение средств предприятия и результаты его деятельности.

Что же является предметом анализа хозяйственной деятельности?

Нужно отметить, что определение предмета любой науки — очень сложная задача, в том числе и в экономическом анализе. Несмотря на то что этот вопрос разрабатывается уже несколько десятилетий, окончательная точка в определении предмета анализа хозяйственной деятельности еще не поставлена. Все определения предмета анализа хозяйственной деятельности, можно сгруппировать следующим образом:

а) хозяйственная деятельность предприятий;

б) хозяйственные процессы и явления.

При более внимательном рассмотрении этих определений можно заметить, что анализ изучает не саму хозяйственную деятельность как технологический, организационный процесс, а экономические результаты хозяйствования как следствия экономических процессов. Поэтому в последнее время большинство исследователей этой проблемы предметом анализа хозяйственной деятельности считают экономические процессы, которые происходят в результате хозяйственной деятельности.

Процесс — это причинно-обусловленное течение событий, смена явлений, состояния объекта в соответствии с намеченной целью или результатом. Результаты экономических процессов как следствия планируются и прогнозируются на будущее в соответствующих показателях, учитываются по мере фактического формирования и затем анализируются. Но результаты как следствия процесс, сов являются не предметом анализа хозяйственной деятельности, а объектами. Предметом же экономического анализа являются причины образования и изменения результатов хозяйственной деятельности. Познание причинно-следственных связей в хозяйственной деятельности предприятий позволяет раскрыть сущность экономических явлений и на этой основе дать правильную оценку достигнутым результатам, выявить резервы повышения эффективности производства, обосновать планы и управленческие решения.

Только раскрыв причинно-следственные связи различных сторон деятельности, можно очень быстро просчитать, как изменятся основные результаты хозяйственной деятельности за счет того или иного фактора, произвести обоснование любого управленческого решения, рассчитать, как изменится сумма прибыли, безубыточный объем продаж, запас финансовой

устойчивости, себестоимость единицы продукции при изменении любой производственной ситуации.

Таким образом, предметом анализа хозяйственной деятельности являются причинно-следственные связи экономических явлений и процессов, а также способ накопления, трансформации и использования информации финансового характера.

Объектами анализа хозяйственной деятельности являются экономические результаты хозяйственной деятельности. Например, на промышленном предприятии к объектам анализа относятся производство и реализация продукции, ее себестоимость, использование материальных, трудовых и финансовых ресурсов, финансовые результаты производства, финансовое состояние предприятия и т.д. В сельском хозяйстве, кроме этих, к объектам анализа относится степень использования земельных ресурсов предприятия (выход продукции на 100 га сельхозугодий, урожайность культур, качество почвы, состав посевных площадей и пр.).

1.5. Содержание и задачи анализа хозяйственной деятельности

Содержание анализа хозяйственной деятельности как научной дисциплины вытекает прежде всего из тех функций, которые он выполняет в системе других прикладных экономических наук.

Одной из таких функций является изучение характера действия экономических законов, установление закономерностей и тенденций экономических явлений и процессов в конкретных условиях предприятия. Например, закон опережающего роста производительности труда в сравнении с уровнем его оплаты должен выполняться не только в масштабах всей национальной экономики, но и на каждом предприятии и его подразделениях.

Важной функцией анализа хозяйственной деятельности является **научное обоснование текущих и перспективных планов.** Без глубокого экономического анализа результатов деятельности предприятия за прошлые годы (5-10 лет) и без обоснованных прогнозов на перспективу, без изучения закономерностей развития экономики предприятия, без выявления имевших место недостатков и ошибок нельзя разработать научно

обоснованный план, выбрать оптимальный вариант управленческого решения-

К функциям анализа относится также **контроль за выполнением планов и управленческих решений, за экономным использованием ресурсов**. Вместе с тем ряд экономистов принижают или вовсе отрицают эту функцию анализа, приписывая ее исключительно бухгалтерскому учету и контролю. Безусловно, бухгалтерский учет выполняет очень существенные контрольные функции в момент регистрации, обобщения и систематизации информации о хозяйственных операциях и процессах. Однако это не исключает контроль и при проведении анализа хозяйственной деятельности. Анализ проводится не только с целью констатации фактов и оценки достигнутых результатов, но и с целью выявления недостатков, ошибок и оперативного воздействия на процесс производства. Именно поэтому необходимо повышать оперативность и действенность анализа.

Центральная функция анализа, которую он выполняет на предприятии, - **поиск резервов повышения эффективности производства на основе изучения передового опыта и достижений науки и практики.**

Следующая функция анализа — **оценка результатов деятельности предприятия по выполнению планов, достигнутому уровню развития экономики, использованию имеющихся возможностей.** Это имеет большое значение. Объективная оценка деятельности предприятия поощряет рост производства, повышение его эффективности, и наоборот.

И наконец, **разработка мероприятий по использованию выявленных резервовв** процессе хозяйственной деятельности - также одна из функций анализа хозяйственной деятельности.

Таким образом, анализ хозяйственной деятельности как наука представляет собой систему специальных знаний, связанных с исследованием тенденций хозяйственного развития, научным обоснованием планов, управленческих решений, контролем за их выполнением, оценкой достигнутых результатов, поиском, измерением и обоснованием величины хозяйственных резервов повышения эффективности

производства, и разработкой мероприятий по их использованию.

1.6. Принципы анализа хозяйственной деятельности

Аналитическое исследование, его результаты и их использование в управлении производством должны соответствовать определенным требованиям. Эти требования накладывают свой отпечаток на само аналитическое исследование и должны обязательно выполняться при организации, проведении и практическом использовании результатов анализа. Кратко остановимся на важнейших принципах анализа.

1. Анализ должен базироваться на государственном подходе при оценке экономических явлений, процессов, результатов хозяйствования. Иначе говоря, оценивая определенные проявления экономической жизни, нужно учитывать их соответствие государственной экономической, социальной, экологической, международной политике и законодательству.

2. Анализ должен носить научный характер, т.е. основываться на положениях диалектической теории познания, учитывать требования экономических законов развития производства, использовать достижения научно технического прогресса и передового опыта, новейшие методы экономических исследований.

3. Анализ должен быть комплексным. Комплексность исследования требует охвата всех звеньев и всех сторон деятельности и всестороннего изучения причинных зависимостей в экономике предприятия.

4. Одним из требований к анализу является обеспечение **системного подхода,** когда каждый изучаемый объект рассматривается как сложная динамическая система, состоящая из ряда элементов, определенным способом связанных между собой и внешней средой. Изучение каждого объекта должно осуществляться с учетом всех внутренних и внешних связей, взаимозависимости и взаимоподчиненности его отдельных элементов.

5. Анализ хозяйственной деятельности должен быть объективным, конкретным, точным. Он должен основываться на достоверной, проверенной информации, реально отражающей

объективную действительность, а выводы его должны обосновываться точными аналитическими расчетами. Из этого требования вытекает необходимость постоянного совершенствования организации учета, внутреннего и внешнего аудита, а также методики анализа с целью повышения точности и достоверности его расчетов.

6. Анализ призван быть действенным, активно воздействовать на ход производства и его результаты, своевременно выявляя недостатки, просчеты, упущения в работе и информируя об этом руководство предприятия. Из этого принципа вытекает необходимость практического использования материалов анализа для управления предприятием, для разработки конкретных мероприятий, для обоснования, корректировки и уточнения плановых данных. В противном случае цель анализа не достигается.

7. Анализ должен проводиться по плану, систематически, а не от случая к случаю. Из этого требования вытекает необходимость планирования аналитической работы на предприятиях, распределения обязанностей по ее выполнению между исполнителями и контроля за ее проведением.

8. Анализ должен быть оперативным. Оперативность означает умение быстро и четко проводить анализ, принимать управленческие решения и претворять их в жизнь.

9. Один из принципов анализа - его демократизм. Предполагает участие в проведении анализа широкого круга работников предприятия, что обеспечивает более полное выявление передового опыта и использование имеющихся внутрихозяйственных резервов.

10. Анализ должен быть эффективным, т.е. затраты на его проведение должны давать многократный эффект.

Таким образом, основными принципами анализа являются научность, комплексность, системность, объективность, точность, достоверность, действенность, оперативность, демократизм, эффективность и др. Ими следует руководствоваться, проводя анализ хозяйственной деятельности на любом уровне.

Вопросы для проверки знаний студента

1. Что понимается под экономическим анализом?

2. Назовите объективные требования становления экономического анализа?

3. Какова роль анализа в управлении предприятием и повышении эффективности его деятельности? Почему она возрастает на современном этапе?

4. Назовите основные принципы экономического анализа и дайте им краткую характеристику.

5. Что является предметом анализа хозяйственной деятельности.

6. Что является объектом анализа хозяйственной деятельности.

ГЛАВА 2. МЕТОД, И МЕТОДИКА КОМПЛЕКСНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

2.1. Метод анализа хозяйственной деятельности, его характерные черты

2.2. Системный подход в анализе хозяйственной деятельности

2.3. Методика комплексного анализа хозяйственной деятельности

2.4. Разработка системы взаимосвязанных аналитических показателей

2.5. Способы обработки экономической информации в анализе хозяйственной деятельности предприятий

2.1. Метод анализа хозяйственной деятельности, его характерные черты

Под методом науки в широком смысле понимают способ исследования своего предмета. Специфические для различных наук способы подхода к изучению своего предмета (в том числе и анализ хозяйственной деятельности) базируются на всеобщем диалектическом методе познания.

Материалистическая диалектика исходит из того, что все явления и процессы необходимо рассматривать в постоянном движении, изменении, развитии. **Здесь исток, одной из характерных черт метода анализ хозяйственной деятельности - необходимость постоянных сравнений**. Сравнения очень широко применяются в анализ хозяйственной деятельности. Фактические результаты деятельности сравниваются с результатами прошлых лет; достижениями других предприятий, плановыми показателями, среднеотраслевыми и т.д.

Материалистическая диалектика учит, что каждый процесс, каждое явление надо рассматривать как единство и борьбу противоположностей. Отсюда вытекает **необходимость изучения внутренних противоречий, положительных и отрицательных сторон каждого явления, каждого процесса.** Это тоже одна из характерных черт анализ хозяйственной деятельности. Например, научно технический прогресс оказывает положительный результат на рост производительности труда, повышение уровня

рентабельности и другие показатели, но при этом надо учитывать и его отрицательные черты, такие, как загрязнение окружающей среды, развитие гиподинамии и др.

Использование диалектического метода в анализе означает, что **изучение хозяйственной деятельности предприятий должно проводиться с учетом всех взаимосвязей**. Ни одно явление не может быть правильно понято, если оно рассматривается изолированно, без связи с другими. Например, изучая влияние внедрения новой техники на уровень себестоимости продукции, надо учитывать не только непосредственную, но и косвенную связь. Известно, что с внедрением новой техники увеличиваются издержки производства, а значит и себестоимость продукции. Но при этом растет производительность труда, что в свою очередь способствует экономии заработной платы и снижению себестоимости продукции. Отсюда следует, что если темпы роста производительности труда будут большими, чем темпы роста издержек на содержание и эксплуатацию новой техники, тогда себестоимость продукции будет снижаться, и наоборот. Значит, чтобы понять и правильно оценить то или другое экономическое явление, необходимо изучить все взаимосвязи и взаимозависимости с другими явлениями. Это одна из методологических черт метода анализ хозяйственной деятельности.

Важной методологической чертой анализа является и то, что он способен не только устанавливать причинно-следственные связи, но и давать им количественную характеристику, т.е. обеспечивать измерение влияния факторов на результаты деятельности. Это делает анализ точным, а выводы обоснованными.

Изучение и измерение причинных связей в анализе можно осуществить методом **индукции** и **дедукции**. Способ исследования причинных связей с помощью логической индукции заключается в том, что исследование ведется от частного к общему, от изучения частных фактов к обобщениям, от причин к результатам. Дедукция - это такой способ, когда исследование осуществляется от общих фактов к частным, от результатов к причинам. Индуктивный метод в анализе используется в сочетании и единстве с дедуктивным.

Использование диалектического метода в анализ хозяйственной деятельности означает, что каждый процесс, каждое экономическое явление надо рассматривать как систему, как совокупность многих элементов, связанных между собой. Из этого вытекает **необходимость системного подхода к изучению объектов анализа, что является еще одной его характерной чертой**.

Системный подход предусматривает максимальную детализацию изучаемых явлений и процессов на элементы (собственно анализ), их систематизацию и синтез. **Детализация** (выделение составных частей) тех или других явлений проводится в той степени, которая практически необходима для выяснения наиболее существенного и главного в изучаемом объекте. Она зависит от объекта и цели анализа. Это сложная задача в анализ хозяйственной деятельности, которая требует от аналитика конкретных знаний сущности экономических показателей, а также факторов и причин, определяющих их развитие.

Систематизация элементов проводится на основе изучения их взаимосвязи, взаимодействия, взаимозависимости и соподчиненности. Это позволяет построить приблизительную модель изучаемого объекта (системы), определить его главные компоненты, функции, соподчиненность элементов системы, раскрыть логико-методологическую схему анализа, которая соответствует внутренним связям изучаемых показателей.

После изучения отдельных сторон экономики предприятия, их взаимосвязи, подчиненности и зависимости надо обобщить весь материал исследования. **Обобщение**(синтез) является очень ответственным моментом в анализе. При обобщении результатов анализа необходимо из всего множества изучаемых факторов отделить типичные от случайных, выделить главные и решающие, от которых зависят результаты деятельности.

Важной методологической чертой анализ хозяйственной деятельности, которая вытекает непосредственно из предыдущей, является **разработка и использование системы показателей**, необходимой для комплексного, системного исследования причинно-следственных связей экономических явлений и процессов в хозяйственной деятельности предприятия.

Таким образом, **метод анализа хозяйственной деятельности представляет системное, комплексное изучение, измерение и обобщение влияния факторов на результаты деятельности предприятия путем обработки специальными приемами системы показателей плана, учета, отчетности и других источников информации с целью повышения эффективности производства.**

2.2. Системный подход в анализе хозяйственной деятельности

Системный подход - это направление в методологии исследования. Он базируется на изучении объектов как сложных систем, которые состоят из отдельных элементов с многочисленными внутренними и внешними связями. Системный подход позволяет глубже изучить объект, получить более полное представление о нем, выявить причинно-следственные связи между отдельными частями этого объекта.

Главные особенности системного подхода - динамичность, взаимодействие, взаимозависимость и взаимосвязь элементов системы, комплексность, целостность, соподчиненность, выделение ведущего звена. Системный подход в экономическом анализе позволяет разработать научно обоснованные варианты решения хозяйственных задач, определить эффективность этих вариантов, что дает основание для выбора наиболее целесообразных управленческих решений.

В самом процессе системного анализа можно выделить несколько последовательных этапов.

На **первом этапе** исследования объект анализа представляется как определенная система. Для этого сначала выделяют отдельные части объекта, которые могут рассматриваться как элементы системы. Причем в конкретных случаях система может иметь несколько уровней, то есть каждый из выделенных элементов первого уровня можно рассматривать как самостоятельную систему (подсистему). Кроме того, на первом этапе анализа должна быть сформулирована цель развития системы, задачи, которые она решает, связь с другими системами, взаимосвязи между отдельными элементами, функционирование каждого элемента и системы в целом.

Основная цель второго этапа системного анализа - подбор показателей, которые способны дать наиболее полную и качественную оценку всем без исключения элементам, взаимосвязям (внутренним и внешним), а также условиям, в которых существует система.

На третьем этапе разрабатывается общая структурно-логическая схема изучаемой системы. Графически она обычно представляется в виде блочного рисунка, где каждому элементу соответствует определенный блок. Отдельные блоки связаны между собой стрелками, которые показывают наличие и направление внутренних и внешних связей системы. Тут же подобранные на предыдущем этапе показатели распределяются по элементам и связям системы, уточняется их перечень (исключаются те, что дублируют друг друга, заменяются недостаточно информационные и т.д.).

Весь последующий **четвертый этап анализа** посвящается построению в общем виде экономико-математической модели системы. При этом на основе качественного анализа определяются математические формы всех уравнений и неравенств системы. На этом этапе при помощи различных методов должны быть определены коэффициенты всех уравнений и неравенств, функции цели и параметры ограничений.

В результате по итогам выполненной работы будет получена экономико-математическая модель, которая может использоваться для экономического анализа выбранного объекта.

Последний, **пятый этап анализа** называется "работа с моделью". Его лучше всего делать на компьютере в форме диалога. Путем замены отдельных параметров экономико-математической модели (коэффициентов, ограничений), которые характеризуют те или другие факторы производства, определяют значение функции. Сравнение этих показателей с фактическими, плановыми и другими позволяет оценить итоги хозяйствования, влияние факторов на величину результативных показателей, определить источники и объем неиспользованных внутрихозяйственных резервов.

Описанный подход к анализу имеет существенные преимущества по сравнению с другими: он обеспечивает комплексность и целенаправленность исследования;

методологически обоснованную схему поиска резервов повышения эффективности производства; объективную оценку результатов хозяйствования; оперативность, действенность, обоснованность, точность анализа и его выводов. Полученная экономико-математическая модель может многократно использоваться в анализе и служить хорошим средством обоснования управленческих решений.

2.3. Методика комплексного анализа хозяйственной деятельности

Использование метода анализ хозяйственной деятельности проявляется через ряд конкретных методик аналитического исследования. Это могут быть методики исследования отдельных сторон хозяйственной деятельности либо методики комплексного анализа. Надо отметить, что каждому виду анализа соответствует своя методика.

Под методикой понимается совокупность способов, правил наиболее целесообразного выполнения какой-либо работы. В экономическом анализе методика представляет собой совокупность аналитических способов и правил исследования экономики предприятия, определенным образом подчиненных достижению цели анализа. **Общую методику**понимают, как систему исследования, которая одинаково используется при изучении различных объектов экономического анализа в различных отраслях национальной экономики. **Частные методики** конкретизируют общую относительно к определенным отраслям экономики, к определенному типу производства или объекту исследования.

Любая методика анализа будет представлять собой наказ или методологические советы по исполнению аналитического исследования. Она содержит такие моменты, как:

а) задачи и формулировки целей анализа;

б) объекты анализа;

в) системы показателей, с помощью которых будет исследоваться каждый объект анализа;

г) советы по последовательности и периодичности проведения аналитического исследования;

д) описание способов исследования изучаемых об ектов;

е) источники данных, на основании которых производится анализ;

ж) указания по организации анализа (какие лица, службы будут проводить отдельные части исследования);

з) технические средства, которые целесообразно использовать для аналитической обработки информации;

к) характеристика документов, которыми лучше всего оформлять результаты анализа;

л) потребители результатов анализа.

Более подробно остановимся на двух элементах методики анализ хозяйственной деятельности:

–последовательности выполнения аналитической работы;

–способах исследования изучаемых объектов.

При выполнении комплексногоанализ хозяйственной деятельности выделяются **следующие этапы.**

На первом этапе уточняются объекты, цель и задачи анализа, составляется план аналитической работы.

На втором этапе разрабатывается система синтетических и аналитических показателей, с помощью которых характеризуется объект анализа.

На третьем этапе собирается и подготавливается к анализу необходимая информация (проверяется ее точность, приводится в сопоставимый вид и т.д.).

На четвертом этапе проводится сравнение фактических результатов хозяйствования с показателями плана отчетного года, фактическими данными прошлых лет, с достижениями ведущих предприятий, отрасли в целом и т.д.

На пятом этапе выполняется факторный анализ: выделяются факторы и определяется их влияние на результат.

На шестом этапе выявляются неиспользованные и перспективные резервы повышения эффективности производства.

На седьмом этапе происходит оценка результатов хозяйствования с учетом действия различных факторов и выявленных неиспользованных резервов, разрабатываются мероприятия по их использованию.

Такая последовательность выполнения аналитических исследований является наиболее целесообразной с точки зрения теории и практики анализ хозяйственной деятельности.

В качестве важнейшего элемента методики анализ хозяйственной деятельности выступают технические приемы, и способы анализа. Кратко эти способы можно назвать инструментарием анализа. Они используются на различных этапах исследования для:

–первичной обработки собранной информации (проверки, группировки, систематизации);

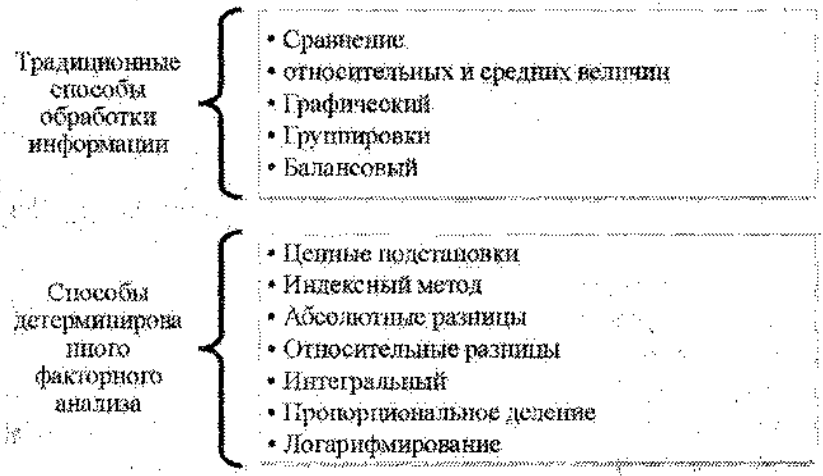
–изучения состояния и закономерностей развития исследуемых объектов;

–определения влияния факторов на результаты деятельности предприятий;

–подсчета неиспользованных и перспективных резервов повышения эффективности производства;

–обобщения результатов анализа и комплексной оценки деятельности предприятий;

–обоснования планов экономического и социального развития, управленческих решений, различных мероприятий.



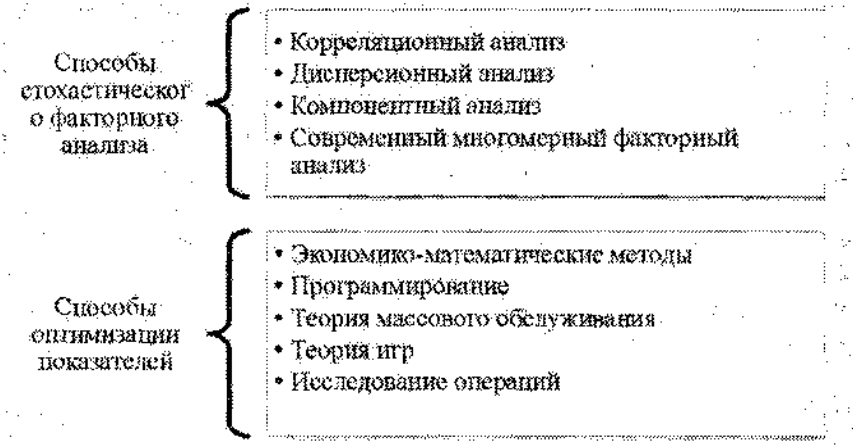


Рис. 2.3.1. Способы анализа хозяйственной деятельности предприятия

В анализе хозяйственной деятельности используется много различных способов. Среди них можно выделить **традиционные способы**, которые широко применяются и в других дисциплинах для обработки и изучения информации (сравнения, графический, балансовый, средних и относительных чисел, аналитических группировок).

Для **изучения влияния факторов на результат хозяйствования и подсчета резервовв** анализе применяются такие способы, как цепные подстановки, абсолютные и относительные разницы, интегральный метод, корреляционный, компонентный, методы линейного, выпуклого программирования, теория массового обслуживания, теория игр, исследования операций, эвристические методы решения экономических задач на основании интуиции, прошлого опыта, экспертных оценок специалистов и др. (рис. 2.3.1). Применение тех или иных способов зависит от цели и глубины анализа, объекта исследования, технических возможностей выполнения расчетов и т.д.

2.4. Разработка системы взаимосвязанных аналитических показателей

Все объекты анализа хозяйственной деятельности находят свое отображение в системе показателей плана, учета, отчетности и других источниках информации.

Каждое экономическое явление, каждый процесс чаще определяется не одним, обособленным, а целым комплексом взаимосвязанных показателей. Например, эффективность использования основных средств производства характеризуют уровень фондоотдачи, фондо-емкости, рентабельности, производительности труда и т.д. В связи с этим выбор и обоснование системы показателей для отражения экономических явлений и процессов (объектов исследования) является важным методологическим вопросом в анализе хозяйственной деятельности. От того, насколько показатели полно и точно отражают сущность изучаемых явлений, зависят результаты анализа.

Так как в анализе используется большое количество разнокачественных показателей, необходима их группировка и систематизация (рис. 2.4.1.).

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

Изменение количественных показателей обязательно приводит к изменению качественных, и наоборот. Так, например, рост объема производства продукции ведет к снижению себестоимости. Рост производительности труда обеспечивает увеличение объема производства продукции.

Одни показатели используются при анализе деятельности всех отраслей национальной экономики, другие - только в отдельных отраслях. По этому признаку они делятся на**общие и специфические**. **Кобщим** относятся показатели валовой продукции, производительности труда, прибыли, себестоимости и

др. Примером **специфическихпоказателей** для отдельных отраслей и предприятий могут быть калорийность каменного угля, влажность торфа, жирность молока, урожайность культур и т.д.

Показатели, используемые в анализе хозяйственной деятельности, по степени синтеза делятся также на **обобщающие, частные и вспомогательные (косвенные)**. Первые из них применяются для обобщенной характеристики сложных экономических явлений. Частные показатели отражают отдельные стороны, элементы изучаемых явлений и процессов. Например, обобщающими показателями производительности труда являются среднегодовая, среднедневная, часовая выработка продукции одним работником. К частным показателям производительности труда относятся затраты рабочего времени на производство единицы продукции определенного вида или количество произведенной продукции за единицу рабочего времени. Вспомогательные (косвенные) показатели используются для более полной характеристики того или иного объекта анализа. Например, количество рабочего времени, затраченного на единицу выполненных работ.

Аналитические показатели делятся на**абсолютные и относительные.Абсолютные показатели** выражаются в денежных, натуральных измерителях или через трудоемкость. **Относительныепоказатели** показывают соотношения каких-либо двух абсолютных показателей. Они определяются в процентах, коэффициентах или индексах.

Абсолютные показатели в свою очередь подразделяются на натуральные, условно-натуральные и стоимостные. Натуральные показатели выражают величину явления в физических единицах измерения (масса, длина, объем и т.д.). Условно-натуральные показатели, применяются для обобщенной характеристики объемов производства и реализации продукции разнообразного ассортимента (например, условные пары обуви в обувной промышленности, тысячи условных банок на консервных предприятиях, условные кормовые единицы в сельском хозяйстве). Стоимостные показатели показывают величину сложных по составу явлений в денежном измерении. В условиях товарного производства, действия закона стоимости они имеют большое значение.

Если тот или другой показатель рассматривается как результат воздействия одной или нескольких причин и выступает в качестве объекта исследования, то при изучении взаимосвязей он называется результативным.

Показатели, которые определяют поведение результативного показателя и выступают в качестве причин изменения его величины, называются факторными.

По способу формирования различают **показатели нормативные** (нормы расхода сырья, материалов, топлива, энергии, нормы амортизации, цены и др.); **плановые** (данные планов экономического и социального развития предприятия, плановые задания внутрихозяйственным подразделениям); **учетные** (данные бухгалтерского, статистического, оперативного учета); **отчетные** (данные бухгалтерской, статистической и оперативной отчетности); **аналитические**(оценочные), которые исчисляются в ходе самого анализа для оценки результатов и эффективности работы предприятия.

Все показатели, которые используются в анализе, взаимосвязаны и взаимообусловлены. Это вытекает из реально существующих связей между экономическими явлениями, которые они описывают.

При изучении причинно-следственных связей показатели делятся на **факторные и результативные.**

Комплексное изучение экономики предприятий предусматривает систематизацию показателей, потому что совокупность показателей, какой бы исчерпывающей она не была, без учета их взаимосвязи, соподчиненности, не может дать настоящего представления об эффективности хозяйственной деятельности. Необходимо, чтобы конкретные данные о разных видах деятельности были органически увязаны между собой в единой комплексной системе.

Все показатели в зависимости от объекта анализа группируются в следующие подсистемы.

Показатели, которые образуют подсистемы, можно разбить на входящие и выходящие, общие и частные. С помощью входящих и выходящих показателей осуществляется взаимосвязь подсистем. Выходящий показатель одной подсистемы является входящим для других подсистем.

Показатели исходных условий деятельности предприятия характеризуют:

а) наличие необходимых материальных и финансовых ресурсов для нормального функционирования предприятия и выполнения его производственной программы;

б) организационно-технический уровень предприятия, т.е. производственную структуру предприятия, структуру управления, уровень концентрации и специализации производства, продолжительность производственного цикла, техническую и энергетическую вооруженность труда, степень механизации и автоматизации, прогрессивность технологических процессов и т.д.;

в) уровень маркетинговой деятельности по изучению спроса на продукцию, ее конкурентоспособности, рынков сбыта, организации торговли, рекламы и т.д.

Показатели приведенной подсистемы оказывают влияние на все остальные показатели хозяйствования и в первую очередь на объем производства и реализацию продукции, ее качество, на степень использования производственных ресурсов (производительность труда, фондоотдачу, материалоотдачу), а также на другие показатели экономической эффективности: себестоимость, прибыль, рентабельность и т.д. Поэтому анализ хозяйственной деятельности надо начинать с изучения этой подсистемы.

Основными показателями подсистемы 2 являются фонд рентабельность, фондоотдача, фонд емкость, среднегодовая стоимость основных средств производства, амортизация. Наряду с этими показателями большое значение имеют и другие, например, выработка продукции за один машино-час, коэффициент использования наличного оборудования и т.д. От них зависит уровень фондоотдачи и фонд рентабельности.

В подсистеме 3 основными показателями являются материалоемкость, материал отдача, стоимость использованных предметов труда за анализируемый отрезок времени. Они тесно связаны с показателями подсистем 5, 6, 7, 8. От экономного использования материалов зависят выход продукции, себестоимость, а значит, и сумма прибыли, уровень рентабельности, финансовое состояние предприятия.

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



Рис. 2.4.2. Система показателей комплексного анализа хозяйственной деятельности

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

Показатели шестого блока — это общая сумма затрат на производство и реализацию продукции, в том числе по элементам, статьям затрат, видам продукции, центрам ответственности, а

также затраты на рубль товарной продукции, себестоимость отдельных изделий и др. От уровня себестоимости продукции непосредственно зависят показатели седьмого блока: прибыль предприятия, уровень рентабельности.

К последней подсистеме (блок 8) относятся показатели, которые характеризуют наличие и структуру капитала предприятия по составу его источников и формам размещения, эффективность и интенсивность использования собственных и заемных средств. К этой подсистеме относятся также показатели, которые характеризуют использование прибыли, фондов накопления и потребления, кредитов банков, платежеспособность, кредитоспособность и инвестиционную привлекательность, риск банкротства, зону безубыточности, финансовую устойчивость предприятия и др. Они зависят от показателей всех предыдущих подсистем и в свою очередь оказывают большое влияние на показатели организационно-технического уровня предприятия, объем производства продукции, эффективность использования материальных и трудовых ресурсов.

Таким образом, все показатели хозяйственной деятельности предприятия находятся в тесной связи и зависимости, которую необходимо учитывать в комплексном анализе. Взаимосвязь основных показателей определяет последовательность выполнения анализа - от изучения первичных показателей до обобщающих. Такая последовательность соответствует объективной основе формирования экономических показателей.

2.5. Способы обработки экономической информации в анализе хозяйственной деятельности предприятий

2.5.1. Способ сравнения в анализе хозяйственной деятельности

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. Подчеркивая его важность можно сослаться на поговорку: "Все познается в сравнении". 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 под отрасли.

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.

Как уже отмечалось ранее, одной из задач анализ хозяйственной деятельности 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. 2.5.1.**).

Таблица 2.5.1

Сравнения фактических данных с плановыми

Вид продукции	**Объем производства, млн.сум.**		**Абсолютное отклонение от плана**	**Выполнение плана, %**
	План	факт		
А	300	327	+27	109
Б	250	225	-25	90
В	500	510	+10	102
И т.д.				
Всего	4000	4200	+200	105

Сравнение фактических данных сплановыми 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 2.5.2.

Производство продукции, млн сум

Вид продукции	**Прошлые годы**				**В среднем за четыре года**	**План на будущий год**
	1-й	2-й	3-й	4-й		
А	280	300	300	320	300	300
Б	200	205	218	221	211	250
Итого	3830	3910	4030	4150	3980	4000

Данные, приведенные в табл. 2.5.2, 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 %:

$$T = \sqrt[3]{\frac{4150}{3830}} = \sqrt[3]{1,083 = 1,027.}$$

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.2.5.3).

Таблица 2.5.3

Выполнение плана организационно – технических мероприятий

Мероприятие	План	Факт	Абсолютное отклонение от плана	Выполнение плана, %
Внедрение новой технологии, млнсум.	150	120	-30	80
Модернизация действующего оборудования, млнсум.	300	270	-30	90
Покупка новой техники, млнсум.	500	545	+45	109

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 анализе хозяйственной деятельности 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. 2.5.4).

Таблица 2.5.4

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
А	60 000	35 000	33 000	-2000	27 000
Б	0	0	16 000	+1000	9000
И т.д.	25 000	15 000			

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

Таблица 2.5.5

Использование сырья и материалов

Вид материальных ресурсов	Расход ресурсов, т		Отклонение от норматива (+,-)	
	По норме на фактический объем продукции	Фактически	Абсолютное, т	Относительное, %
Нефтепродукты	600	615	+15	+2,5
Сырье	1200	1176	-24	-2,0
Материалы	4650	4800	+150	+3,2
Топливо	2500	2750	+250	+10

Такое сравнение (табл.2.5.5) 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.

В анализе хозяйствования очень часто применяется **сравнение фактически достигнутых результатов с данными прошлых лет**. Сравнивают результаты сегодняшнего дня со вчерашним, текущего месяца, квартала, года с прошедшими. Это дает возможность оценить темпы изменения изучаемых показателей и определить тенденции и закономерности развития экономических процессов (табл.2.5.6).

Таблица 2.5.6

Динамика основных показателей

Год	Валовая продукция		Количество работников		Производительность труда	
	Млнсум.	% к базисному году	Чел.	% к базисному году	Млнсум.	% к базисному году
xxx1	3830	100	1094	100	3,5	100
xxx2	3910	102	1087	99,3	3,6	102,8
xxx3	4030	105,2	1075	98,2	3,75	107,1
xxx4	4150	108	1064	97,2	3,9	111,4
xxx5	4200	109	1000	91,4	4,2	120

Из таблицы видно, что валовая продукция предприятия имеет тенденцию к увеличению. За пять лет объем производства продукции вырос на 9 %, причем этот прирост обусловлен повышением производительности труда при уменьшении количества работников.

Следующий вид - **сравнение с лучшими результатами**, т.е. с лучшими образцами труда, передовым опытом, новыми достижениями науки и техники. Такие сравнения могут проводиться как в рамках исследуемого предприятия, так и за его пределами. Внутри предприятия проводится сравнение среднего уровня показателей, достигнутых коллективом в целом, с

показателями передовых участков, бригад, рабочих. Это позволяет выявить передовой опыт и новые возможности производства.

Большое значение имеет **межхозяйственный сравнительный анализ**, в процессе которого показатели анализируемого предприятия сопоставляются с показателями ведущих предприятий, имеющих лучшие результаты при одинаковых исходных условиях хозяйствования. Такой анализ направлен на поиск новых возможностей производства, изучение передового опыта и является важным средством определения резервов повышения эффективности работы предприятия. Особенно большое значение имеют сопоставления результатов деятельности анализируемого предприятия с данными предприятий конкурентов.

Сравнения между предприятиями могут быть классифицированы на прямые и косвенные. В условиях конкуренции и коммерческой тайны конкурирующие предприятия редко обмениваются информацией, если они не принадлежат к одной группе и не подчиняются одному центру управления. Поэтому провести прямые сравнения ситуации одного предприятия с ситуацией другого не всегда представляется возможным. Как правило, приходится довольствоваться косвенными сравнениями, основанными на публикуемых среднестатистических данных по определенной отрасли или публикуемой отчетности акционерных обществ и обществ с ограниченной ответственностью.

Очень часто в анализе показатели исследуемого предприятия сравниваются **со среднеотраслевыми данными или средними по министерству, объединению, концерну** и др. Такое сравнение необходимо для более полной и объективной оценки деятельности анализируемого предприятия, определения его рейтинга среди других субъектов хозяйствования данной отрасли, изучения общих и специфических факторов, определяющих результаты его хозяйственной деятельности.

В анализе хозяйственной деятельности применяется также **сравнение разных вариантов решения экономических задач**, что позволяет выбрать наиболее оптимальный и тем самым более полно использовать возможности производства. Особенно широко

оно используется в предварительном анализе при обосновании планов и управленческих решений.

Сравнение параллельных и динамических рядов используется для определения и обоснования формы и направления связи между разными показателями. С этой целью числа, характеризующие один из показателей, необходимо расположить в возрастающем или убывающем порядке и рассмотреть, как в связи с этим изменяются другие исследуемые показатели: возрастают или убывают, и в какой степени.

В таблице2.5.7 приведены ранжированные данные об уровне урожайности сельскохозяйственных культур и качестве земли по 20 хозяйствам района. Из таблицы видно, что при повышении качества земли урожайность зерновых культур возрастает, и наоборот.

Таблица 2.5.7

Зависимость урожайности зерновых культур от качества земли

Номер хозяйства	Качество земли, балл	Урожайность, ц/га	Номер хозяйства	Качество земли, балл	Урожайность, ц/га
1	32	19,5	11	45	24,2
2	33	19,0	12	46	25,0
3	35	20,5	13	47	27,0
4	37	21,0	14	49	26,8
5	38	20,8	15	50	27,2
6	39	21,4	16	52	28,0
7	40	23,0	17	54	30,0
8	41	23,3	18	55	30,2
9	42	24,0	19	58	32,0
10	44	24,5	20	60	33,0

В экономическом анализе различают следующие виды сравнительного анализа: **горизонтальный, вертикальный, трендовый, а также одномерный и многомерный**.

Горизонтальный сравнительный анализ используется для определения абсолютных и относительных отклонений фактического уровня исследуемых показателей от базового

(планового, прошлого периода, среднего уровня, достижений науки и передового опыта).

С помощью вертикального сравнительного анализа изучается структура экономических явлений и процессов путем расчета удельного веса частей в общем целом (удельный вес собственного капитала в общей его сумме), соотношение частей целого между собой (например, собственного и заемного капитала, основного и оборотного капитала), а также влияние факторов на уровень результативных показателей путем сравнения их величины до и после изменения соответствующего фактора.

Трендовый анализ применяется при изучении относительных темпов роста и прироста показателей за ряд лет к уровню базисного года, т.е. при исследовании рядов динамики.

При одномерном сравнительном анализе сопоставления делаются по одному или нескольким показателям одного объекта или нескольких объектов по одному показателю.

2.5.2. Применение способа группировок

Группировка – это расчленение совокупности данных на группы с целью изучения ее структуры или взаимосвязей между компонентами.

Научная классификация экономических явлений их объединение в однородные группы и подгруппы, возможны лишь на основе их тщательного изучения. Нельзя группировать явления по случайным признакам: необходимо раскрыть их политико-экономическую природу. То же самое можно сказать о причинах и факторах, влияющих на показатели. В зависимости от цели анализа используются типологические, структурные и аналитические (причинно-следственные) группировки. Примеры типологических группировок – группы населения по роду деятельности, группы предприятий по формам собственности и др.

Структурные группировки позволяют изучать внутреннее строение показателей, соотношение их отдельных частей. С их помощью изучают состав рабочих по профессиям, стажу работы, возрасту, выполнению норм выработки; состав себестоимости продукции и т.д.

Аналитические группировки (охватывающие, по существу, типологические и структурные) предназначены для выявления

взаимосвязи и взаимодействия между изучаемыми явлениями, объектами, показателями. При построении аналитических группировок из двух взаимосвязанных показателей один рассматривается в качестве фактора, влияющего на другой, а второй – как результат влияния первого. Но следует при этом иметь в виду, что взаимозависимость факторного и результативного признаков для каждого конкретного случая могут меняться (факторный признак может выступать в качестве результативного, и наоборот).

Таблица 2.5.2.1.

Группировка предприятий по фондовооруженности труда

Группы предприятий по фондовооруженности	Количество предприятий в группе	Средний уровень фондовооруженности по группе	Средняя выработка одного работника, млн. сум
До 3,5 млн. сум	2	3,25	4,45
3,5 – 4,0	3	3,76	5,10
4,1 – 4,5	3	4,23	5,73
Свыше 4,5 млн. сум	2	4,75	6,30

Таким образом, правильная группировка информации дает возможность изучать зависимость между показателями, более глубоко разобраться в сущности изучаемых явлений, систематизировать материалы анализа, выделить в них главное, характерное и типичное.

2.5.3. Балансовый способ в экономическом анализе

Балансовый способ – это специальный прием сопоставления взаимосвязанных показателей хозяйственной деятельности с целью выяснения и измерения их взаимного влияния, а также подсчета резервов повышения эффективности производства.

При применении балансового способа анализа связь между отдельными показателями выражается в форме равенства итогов, полученных в результате различных их сопоставлений. Поскольку

первым историческим примером увязки большого числа показателей хозяйственной деятельности путем выведения равенства двух их итогов был бухгалтерский баланс, этот способ анализа получил название балансового метода. Он широко используется при анализе обеспеченности предприятия трудовыми, финансовыми ресурсами, сырьем, топливом, материалами, основными средствами производства и т.д.

Определяя, например, обеспеченность предприятия трудовыми ресурсами, составляют баланс, в котором показывается, с одной стороны, потребность в трудовых ресурсах, а с другой – фактическое их наличие.

Для определения платежеспособности предприятия используется платежный баланс, в котором соотносятся платежные средства с платежными обязательствами.

Баланс готовой продукции определяется по следующей формуле:

$$Он+Т = Р+Ок,$$

где, **Он** – остаток товаров на начало года;

Т – выпуск товарной продукции;

Р – реализация;

Ок – остаток товаров на конец года.

Иногда балансовый способ применяют для определения величины влияния отдельных факторов на прирост результативного показателя.

2.5.4. Способ цепной подстановки

Цепные подстановки и основанный на их математическом преобразовании способ разниц (разностей) абсолютных или относительных величин частных показателей являются наиболее распространенными приемами измерения влияния отдельных факторов на результат их взаимодействия.

Влияние факторов отражается через частные (факторные) показатели, а результат – через обобщающий (результатный) показатель. Зависимость между частными показателями и обобщающими устанавливается в виде расчетной формулы, на одной стороне которой фиксируются частные показатели и

математические действия над ними, а на другой – обобщающий показатель, на изменение которого воздействуют эти показатели. Предварительно устанавливается отклонение фактической величины обобщающего показателя от базисной (плановой).

Сущность приема цепных подстановок заключается в последовательной замене базисной величины частных показателей, входящих в расчетную формулу, фактической величиной этих показателей и измерении влияния произведенной замены на изменение величины изучаемого обобщающего показателя. После каждой замены базисной величины частного показателя фактической выполняют все математические действия, предусмотренные расчетной формулой, и из полученного результата вычитают предшествующий (до замены данного показателя). Разность результатов показывает искомую величину влияния изменения, данного частного показателя на обобщающий, поскольку все остальные частные показатели в сравниваемых последовательных расчетах одинаковы по величине. Замена базисной величины частного показателя фактической называется подстановкой. Число подстановок равно числу входящих в расчетную формулу частных показателей, а число последовательных расчетов больше на единицу, поскольку для определения общей величины изменения обобщающего показателя приводится базисный расчет, в котором все показатели отражаются в базисных величинах.

Цепные подстановки при расчетной формуле, включающей частные показатели, а, б, в, г в виде сомножителей, можно иллюстрировать следующим образом (табл. 2.5.4.1).

Проверка расчета производится путем составления баланса отклонений: алгебраическая сумма отклонений под влиянием изменения отдельных частных показателей должна быть равной отклонению обобщающего показателя от базисной его величины.

Таблица 2.5.4.1.

Порядковый номер		Взаимодействующие частные показатели				Обобщающий показатель в величине	Изменение обобщающего показателя	
		а	б	в	г			
расчета	подстановки	в величине					под воздействием частного показателя	расчет изменения
1	-	базис	базис	базис	базис	Базисной А	х	х
2	1	факт	базис	базис	базис	Пересчитанной А1	а	А1–А
3	2	факт	факт	базис	базис	Тоже А2	б	А2–А1
4	3	факт	факт	факт	базис	Тоже А3	в	А3–А2
5	4	факт	факт	факт	факт	Фактической А4	г	А4–А3

В нашем примере: (А1 - А) + (А2 - А1) + (А3 - А2) + (А4 - А3) = А4 - А.

Величина изменения обобщающего показателя под влиянием данного частного показателя зависит от принятой в расчете последовательности подстановок, которая не может быть произвольной, а должна быть обоснована предварительным качественным анализом взаимосвязи факторов в процессе их совместного действия.

Правильному решению вопроса о последовательности замены базисных величин частных показателей фактическими способствует разграничение всех частных показателей на показатели количества, структуры и качества. Сначала изменяют величину частных показателей количества и структуры, а затем производится подстановка качественных показателей. Однако нередко приходится измерять одновременное влияние не одного, а нескольких показателей количества и качества. Тогда для определения последовательности подстановок предварительно устанавливают, какой показатель является основным, не зависящим от других, а какой – производным. Подстановку в таких случаях начинают с основного, а затем переходят к подстановке следующего показателя, зависящего от предыдущего.

Например, требуется определить влияние на отклонение объема продукции (Q) от базисного периода изменение числа рабочих (Чр), количество дней работы (Д) и средней продолжительности рабочего дня (П). Число рабочих в данном случае является основным количественным показателем, среднее число дней работы зависит от числа их явок на работу, а средняя продолжительность рабочего дня зависит от числа рабочих, числа рабочих и от общего числа их явок и продолжительности рабочего дня каждого рабочего. Из этого вытекает, что второй показатель зависит от первого, а третий – от первого и второго. Замену величины этих показателей в расчетной формуле (подстановку) производят с учетом зависимости друг от друга всех этих количественных показателей.

Включим в расчет еще среднечасовую выработку одного рабочего (качественный показатель ЧВ). Связь между рассматриваемыми показателями выражается следующей расчетной формулой:

$$\mathbf{Чр \times Д \times П \times ЧВ = ВП}$$

Таблица 2.5.4.2.

Данные для факторного анализа объема продукции

Показатель	Условное обозначение	Базисный период	Отчетный период	Изменение	
				абсолютное	относительное, %
1. Объем продукции (работ, услуг) в сопоставимых ценах, млн. сум.	ВП	400	600	+200	+50
2. Среднесписочная численность рабочих, чел.	ЧР	100	120	+20	+20
3. Среднегодовая выработка на одного рабочего, млн. сум	ГВ	4	5	+1	+25
4. Количество отработанных дней одним рабочим за год	Д	200	208,3	+8,3	+4
5. Среднедневная выработка рабочего, тыс. сум	ДВ	20	24	+4	+20
6. Средняя продолжительность рабочего дня, час	П	8	7,5	-0,5	-5
7. Среднечасовая выработка одного рабочего, тыс. сум	ЧВ	2,5	3,2	+0,7	+28

Таблица 2.5.4.3.

Расчет влияния трудовых факторов на объем продукции способом цепных подстановок

Порядковый номер		Взаимодействующие частные показатели				Обобщающий показатель ВП	Изменение обобщающего показателя	
Расчета	Подстановка	ЧР	Д	П	ЧВ		под воздействием частного показателя	Расчет изменения
1	-	базис	базис	базис	базис	Базисный А		
		100	200	8	2,5	400	х	х
2	1	факт	базис	базис	базис	Пересчитанный А1	ЧР	А1 - А
		120	200	8	2,5	480		+80
3	2	факт	факт	базис	базис	Пересчитанный А2	Д	А2 - А1
		120	208,3	8	2,5	500		+20
4	3	факт	факт	факт	базис	Пересчитанный А3	П	А3 - А2
		120	208,3	7,5	2,5	468,75		-31,25
5	4	факт	факт	факт	факт	Фактический А4	ЧВ	А4 - А3
		120	208,3	7,5	3,2	600		+131,25

Баланс отклонений: +80+20-31,25+131,25 = +200млн. сум.

Аналитический расчет проведен правильно, т.к. алгебраическая сумма отклонений под влиянием изменения величин частных показателей равна отклонению от базы обобщающего показателя.

2.5.5. Способ абсолютных разниц

Способ разниц, т.е. нахождения разностей между фактической и базисной величинами частных показателей с последующим определением влияния этих разниц на отклонение обобщающего показателя от плана или другой базы – давно известное техническое упрощение приема цепных подстановок. Влияние разниц (изменений) на общее отклонение определяется в той же последовательности, что и при цепных подстановках, но величина отклонения получается непосредственно в итоге каждого расчета (без вычитания результата предшествующего расчета). Все показатели, предшествующие исчислению разности данного показателя, включаются в расчет в полной фактической их величине, а все последующие – в базисной.

Например, можно сразу найти влияние рассмотренных выше отклонений частных показателей от базисной величины на объем продукции следующим образом:

1.Влияние увеличения численности рабочих:

ΔВПчр = ΔЧР × **До**× **По** ×**ЧВо**= (+20) × 200 × 8 × 2,5 = +80000.

2.Влияние увеличения количество дней работы одного рабочего в году:

ΔВПд = ЧР1 × **ΔД** × **По** × **ЧВо** = 120 × (+8,3) × 8 × 2,5 = +20000.

3.Влияние уменьшения средней продолжительности рабочего дня

ΔВПп= ЧР1 × **Д1** × **ΔП** × **ЧВо** = 120 × 208,3 × (-0,5) × 2,5 = **-** 31250.

4.Влияние роста среднечасовой выработки

ВПчв= ЧР1 × **Д1** × **П1** × **ΔЧВ** = 120 × 208,3 × 7,5 × (+0,7) = +131250.

Как видим, с помощью способа абсолютных разниц получаются те же результаты, что и при использовании способа цепной подстановки. Здесь также необходимо следить за тем,

чтобы алгебраическая сумма прироста результативного показателя за счет отдельных факторов равнялась его общему приросту.

2.5.6. Способ относительных разниц

Данный способ применяется для измерения влияния факторов на прирост результативного показателя только в мультипликативных моделях. Здесь используются относительные приросты факторных показателей, выраженные в виде коэффициентов или процентов.

Рассмотрим методику расчета влияния факторов этим способом для мультипликативных моделей типа **V = abc.**

Изменение результативного показателя определяется следующим образом:

$$\Delta Va = V_0 \times \Delta a/a0,$$
$$\Delta Vb = (V_0 + Va) \times \Delta b/b0,$$
$$\Delta Vc = (V_0 + Va + \Delta Vb) \times \Delta c/c0.$$

Согласно этому правилу для расчета влияния первого фактора необходимо базовую величину результативного показателя умножить на относительный прирост первого фактора, выраженного в виде десятичной дроби.

Чтобы рассчитать влияние второго фактора, нужно к базовой величине результативного показателя прибавить его изменение за счет первого фактора и затем полученную сумму умножить на относительный прирост второго фактора.

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

Закрепим рассмотренную методику на примере, используя данные предыдущей таблицы 2.5.4.3.

$\Delta ВПчр = ВП_0 \times \Delta ЧР/ЧР_0$ = 400 × 20/100 = +80млн.сум.

$\Delta ВПд = (ВП_0 + ВПчр) \times \Delta Д/Д_0$ = (400+80) × 8,3/200 = 20млн.сум.

$ВПп = (ВП_0 + \Delta ВПчр + \Delta ВПд) \times \Delta П/П_0$ = (400+80+20) ×(-0,5) /8= -31, 25млн.сум.

$\Delta ВПчв = (ВП_0 + \Delta ВПчр + \Delta ВПд + \Delta ВПп) \times \Delta ЧВ/ЧВ_0$ = (400+80+20-31,25) × (+0,7) /2,5 = -131, 25млн.сум.

Как видим, результаты расчетов такие же, как и при использовании предыдущих способов.

Способ относительных разниц удобно применять в тех случаях, если требуется рассчитать влияние большого комплекса факторов (8-10 и более). В отличие от предыдущих способов, здесь значительно сокращается количество вычислительных процедур, что обусловливает его преимущество.

2.5.7. Индексный метод

Этот метод применяется в экономическом анализе при изучении сложных явлений, отдельные элементы которых несоизмеримы. Как относительные показатели индексы необходимы для оценки выполнения плановых заданий, для определения динамики тех или иных явлений и процессов, как-то: изменение уровня производительности труда, средней заработной платы, объема производства и т.д. С помощью индексов сравниваются масштабы и уровни экономических процессов, протекающих в различных районах (территориальные индексы). Другое назначение индексов – изучение влияния отдельных факторов на изменение результативного признака (изменение себестоимости продукции, рентабельности, фондоотдачи и т.д.).

Назначение индексов как инструмента факторного анализа выражается в равенстве $\sum a_1 b_1 = La_1 Lb \sum a_0 b_0$ (где **a** – количественный фактор, **b** – качественный).

Выражение $La \sum a_0 b_0$ характеризует изменение базисного уровня под влиянием изменений фактора **a**, а выражение $La_1 Lb \sum a_0 b_0$ показывает:

1) изменение базисного уровня в результате одновременного действия обоих факторов и

2) как следствие этого – отчетный уровень.

Разлагая общий индекс на частные (субиндексы), определяют влияние отдельных факторов на выявленные отклонения. В этом сущность индексного метода анализа факторов. Расчленение ведется либо способом обособленного счета, либо последовательно цепным способом, который называется также способом цепных подстановок. Разновидностью этого последнего является способ разниц. Особенность первого состоит в том, что, выявляя степень влияния отдельного фактора, мы рассматриваем

его применительно к условиям отчетного периода, а все другие факторы, действовавшие одновременно с изучаемым - на уровне базисного периода. Приведем пример расчета, произведенного методом обособленного изучения факторов. Обозначим первый фактор (численность рабочих) -**а**, второй (средняя выработка) – **в**, значение их в базисном периоде – 0, а в отчетном периоде – 1.

Индекс объема производства выражается формулой:

$$\mathbf{I = a1b1 / a0b0},$$

где, а – численность рабочих;

в – средняя выработка.

Исходя из этого индекса, определим влияние каждого фактора на объем производства.

Первый субиндекс$\mathbf{Ia = a1b0 / a0b0}$.

Второй субиндекс$\mathbf{Ib = a0b1 / a0b0}$.

Отметим, что в знаменателе частных индексов (субиндексов) находится одна и та же базисная величина, а в числителе только один фактор имеет отчетный уровень. Предположим, что:

$$\mathbf{a0} = 100;\ \mathbf{a1} = 110;\ \mathbf{b0} = 4000;\ \mathbf{b1} = 4200,$$

$$\mathbf{I} = 110\times4200 / 100\times4000 = 462000 / 400000 = 1{,}15,$$

$$\mathbf{Ia} = 110\times4000 / 100\times4000 = 440000 / 400000 = 1{,}10,$$

$$\mathbf{Iв} = 100\times4200 / 100\times4000 = 420000 / 400000 = 1{,}05.$$

Как видно из приведенных данных, сумма влияния обоих факторов равна 60000 (440000-400000) + (420000-400000), т.е. меньше величины общего роста объема работ (62000).

Это значит, что изолированное изучение отдельных факторов не позволяет полностью расшифровать сумму имеющегося отклонения объема работ отчетного периода от базисного.

Общий прирост (+62000) распадается на слагаемые: (10×4000) + (100×200) + (10×200).

Влияние факторов такова: фактора **а** – 40000 (10×4000),

фактора **в** – 20000 (100×200).

Третья величина, равная 2000 [62000 – (40000+20000)], представляет произведение абсолютного прироста численности рабочих и средней выработки (10×200). Второй способ определения роли отдельных факторов основан на построении частных индексов последовательно цепным методом. Пользуясь данными нашего примера, приведем формулы субиндексов, применяемые при последовательном цепном методе:

Ia = a1b0 /a0b0;

Ib = a1b1 / a0b0.

Подставим цифровые значения:

Ia = 110×4000 / 100×4000 = 440000 / 400000 = 1,10,

Iв = 110×4200 / 110×4000 = 462000 / 440000 = 1,05.

При этом методе субиндексы остались неизменными, но абсолютные показатели изменения объема производства под влиянием отдельных факторов получили иное значение. Так, фактора = 40000 (440000-400000), а фактор **b** = 22000 (462000-440000). Неразложенного остатка нет.

При определении роли каждого фактора величина предыдущих факторов принимается на уровне отчетного периода и в числителе, и в знаменателе. В нашем примере при выяснении степени влияния фактора **b** для фактора **a** использовались отчетные значения как в числителе, так и в знаменателе формулы. Это общий принцип данного метода.

В основе расчета слияния отдельных факторов лежит система взаимосвязанных показателей. Каждый последующий расчет (измерение влияния фактора) следует из предыдущего. Поэтому абсолютная сумма, характеризующая влияние отдельного фактора, определяется как разность между расчетными величинами одного и того же явления. Эти величины взаимосвязаны и отличаются числом показателей (факторов), включаемых в расчет. Каждый новый расчет отличается от предыдущего тем, что число отчетных показателей в нем увеличивается на единицу за счет базисных показателей, число которых соответственно снижается также на единицу.

Если сравнить систему взаимосвязанных расчетов с той, которая применяется при методе обособленного сопоставления факторов, то нельзя не заметить, что результат, т.е. показатели влияния отдельных факторов, исчисляемых цепным методом, зависит от последовательности расчетов. Так, возвращаясь к нашему примеру с двумя факторами (**a** и **b**) и изменяя последовательность расчетов при определении влияния каждого из них, мы получаем другие абсолютные показатели влияния отдельных факторов:

Ib = a0b1 / a0b0 = 100×4200 / 100×4000 = 420000 / 400000.

Абсолютная сумма увеличения объема работ за счет фактора b = 20000 (420000-400000).

Ia = a1b1 / a0b1 = 110×4200 / 100×4200 = 462000 / 420000.

Абсолютная сумма увеличения объема работ за счет фактораа = 42000 (462000 - 420000).

Следовательно, и в этом случае налицо балансовый расчет (42000 + 20000=62000). Однако, ставя перед собой задачу получить не только сбалансированные итоги, но и найти корректное цифровое выражение влияния каждого фактора, надо предварительно решить вопрос о том, какой последовательности следует придерживаться в расчетах для получения правильных результатов. Количество возможных вариантов, зависящих от последовательности расчетов, представляет собой факториал числа факторов. При двух факторах число вариантов равняется 2 (1×2), при четырех – 24 (1×2×3×4) и т.д.

5.8. Приемы корреляционного анализа

Если связь между показателями не является строго детерминированной, то она корреляционная. Она характеризуется тем, что помимо изучаемых основных факторов на результативный показатель оказывают влияние и побочные факторы, искажающие влияние основного.

Обязательным условием применения корреляционного метода является массовость значений изучаемых показателей, позволяющая выявить тенденцию, закономерность развития. Форма взаимосвязи между факторами и результативным показателем выявляется только тогда, когда для исследования используется большое количество наблюдений. Тогда в соответствии с законом больших чисел влияние других факторов сглаживается, нейтрализуется. Корреляция может быть парной и множественной.

Парная корреляция – это связь между двумя показателями, один из которых является фактором, другой – результативным показателем.

Множественная корреляция – связь между несколькими факторами и одним результативным показателем.

Корреляционный анализ направлен на решение двух задач:

- установление тесноты связи;

- количественную оценку влияния факторов на результативный показатель.

Теснота связи между явлениями измеряется корреляционным отношением.

Качественная оценка тесноты связи при различных значениях корреляционного отношения

Величина корреляционного отношения	0,1-0,3	0,3-0,5	0,5-0,7	0,7-0,9	0,9-0,99
Теснота связи	Слабая	Умеренная	Заметная	Высокая	Весьма высокая

В случае прямолинейной зависимости корреляционное отношение называется коэффициентом корреляции и обозначается буквой **r**. Корреляционное отношение (коэффициент корреляции) принимает значения от 0 до 1:

Если **r** = 0, то связь между показателями отсутствует;

Если **r** = 1, то связь – функциональная;

Если**r** = отрицательная величина, то связь между показателями обратная.

Таблица 2.5.8.1

Рассмотрим тесноты связи себестоимости продукции и материальных затрат

Цех	Себестоимость единицы продукции, сум X_1	Материальные затраты ед. продукции, сум X_2	$X1^2$	$X2^2$	$X1^2 X2^2$
1.	254	56	64516	3136	14224
2.	230	50	52900	2500	11500
3.	241	54	58081	2916	13014
4.	251	56	63001	3136	14056

5.	264	60	69696	3600	15840
6.	270	62	72900	3844	16740
n= 6	$\sum X1$ = 1510	$\sum X2$ = 338	$\sum X1^2$=381 094	$\sum X2^2$=19 132	$\sum X1^2X2^2$=8 5374

Коэффициент тесноты показателей определяется по формуле:

$$r = x1x2 - x1 \cdot x2 / \lambda x1\ \lambda x2,$$

где, 1. $x1x2 = \sum x1x2 / n = 85374/6 = 14229$;

2. $x1 = \sum x1 / n = 1510/6 = 251,667$;

3. $x2 = \sum x2 / n = 338/6 = 56,33$;

4. $\lambda x1 = \sqrt{\sum x1^2/n - x1^2} = \sqrt{381094/6 - 251,6672} = 13,4$;

5. $\lambda x2 = \sqrt[n]{\sum x2^2/n - x2^2} = \sqrt{19132/6 - 56,33^2} = 4,0$;

$r = x1x2 - x1\ x2 / \lambda x1\ \lambda x2 = (14229 - 251,667 \cdot 56,33) / 13,4 \cdot 4,0 = 0,98$.

Результаты расчета показывают, что себестоимость единицы продукции на 98% зависит от материальных затрат, а на долю других факторов приходится 2% изменения ее уровня.

2.5.9. Интегральный способ и его применение в экономическом анализе

Этот способ позволяет избежать недостатков, присущих методу цепной подстановки, и не требует применения приемов по распределению не разложимого остатка по факторам, так как в нем действует логарифмический закон перераспределения факторных нагрузок.

Интегральный метод позволяет достигнуть полного разложения отклонения результативного показателя по факторам и носит универсальный характер.

Операция вычисления определенного интеграла по заданной подынтегральной функции и заданному интервалу интегрирования выполняется по стандартной программе с помощью ЭВМ. Задача сводится к построению подынтегральных выражений, которые зависят от вида функции или модели факторной системы.

При отсутствии универсальных вычислительных средств можно применять формулы расчета влияния факторов, являющиеся результатом выполнения процессов интегрирования,

а также использовать уже сформированные рабочие формулы для расчетов.

Формулы расчета влияния факторов в мультипликативных моделях:

$$I.Z = xy;$$
$$\Delta Z(X) = y0\Delta x + \tfrac{1}{2}\Delta x\Delta y;$$
$$\Delta Z(Y) = x0\Delta y + \tfrac{1}{2}\Delta x\Delta y.$$

Таблица 2.5.9.1

Показатели, определяющие объем выпуска продукции

Показатель	Базисный период	Отчетный период	Отклонение
Объем выпуска продукции, тыс. сум. (N)	4800	5920	+1120
Среднесписочная численность персонала (r)	15,0	16,0	+1
Выработка на одного работника, тыс. сум. (B)	320	370	+50

Объем выпуска продукции возрос против базисного периода на 1120 тыс. сум. вследствие изменения численности персонала и средней выработки на одного работника.

Расчет в примере произведем следующим образом:

1.Влияние изменения численности персонала (r)

$\Delta N(x) = B0\cdot\Delta r+\tfrac{1}{2}\Delta B\cdot\Delta r = 320\cdot1+\tfrac{1}{2}\cdot50\cdot1 = 345.$

2.Влияние изменения выработки на одного работника

$\Delta N(y) = r0\cdot\Delta B+\tfrac{1}{2}\Delta B\cdot\Delta r = 15\cdot50+\tfrac{1}{2}\cdot50\cdot1 = 775.$

Баланс отклонений: +345+775 = +1120 тыс.сум.

II. $Z = xyl;$

$$\Delta Z(x) = \tfrac{1}{2}\Delta x\,(y0l1+y1l0)+\tfrac{1}{3}\Delta x\Delta y\Delta l,$$
$$\Delta Z(y) = \tfrac{1}{2}\Delta y\,(x0l1+x1l0)+\tfrac{1}{3}\Delta x\Delta y\Delta l,$$
$$\Delta Z(l) = \tfrac{1}{2}\Delta l\,(y0y1+x1y0)+\tfrac{1}{3}\Delta x\Delta y\Delta l.$$

Формула расчета влияния факторов в кратных и смешанных моделях:

1. $Z = x/y;\qquad \Delta Z(x) = \Delta x/\Delta y\ln|y1/y0;$
$\Delta Z(y) = \Delta Z-\Delta Zx.$
2. $Z = x/(y+1);\ \Delta Z(x) = \Delta x/(\Delta y+\Delta l)\cdot\ln|(y1+l1)/(y0+l0);$
$\Delta Z(y)=(\Delta Z-\Delta Zx)/(\Delta y+\Delta l)\cdot\Delta y;$

$$\Delta Z(l)=(\Delta Z-\Delta Zx)/(\Delta y+\Delta l)\cdot\Delta l.$$

3. $Z = x/(y+l+q)$; $\Delta Z(x) = \Delta x / (\Delta y+\Delta l+\Delta q)\cdot lq|(y1+l1+q1 / y0+l0+q0)1;$

$$\Delta Z(x) = (\Delta Z-\Delta Zx)/(\Delta y+\Delta l+\Delta q)\cdot\Delta y;$$
$$\Delta Z(l) = (\Delta Z-\Delta Zx)/(\Delta y+\Delta l+\Delta q)\cdot\Delta l;$$
$$\Delta Z(q) = (\Delta Z-\Delta Zx)/(\Delta y+\Delta l+\Delta q)\cdot\Delta q./$$

Важной особенностью метода является то, что он дает общий подход к решению задач самого разного вида не зависимо от количества элементов, входящих в модель факторной системы, и формы связи между ними.

Вопросы для проверки знаний студента

1.Определите метод экономического анализа.

2.Что представляет собой методика анализа?

3.Охарактеризуйте подробно всеобщий метод материалистической диалектики. Перечислите его основные элементы.

5.Что представляет собою общая и частная методики?

6. Перечислите главные особенности системного подхода в анализе хозяйственной деятельности.

7. Какую роль в экономическом анализе выполняет способ сравнения?

8.Для чего предназначены типологические, структурные и аналитические группировки?

9. Для чего используется балансовый метод в экономическом анализе?

10. Приведите примеры задач и факторных моделей, к которым применяется каждый из методов детерминированного факторного анализа.

11. Дайте характеристику приемам корреляционного анализа.

ГЛАВА 3. ОРГАНИЗАЦИЯ АНАЛИТИЧЕСКОЙ РАБОТЫ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ АНАЛИЗА СУБЪЕКТОВ ЭКОНОМИКИ

3.1. Основные правила организации анализа
3.2. Организационные формы и исполнители анализа хозяйственной деятельности предприятий
3.3. Информационное обеспечение анализа
3.4. Подготовка и аналитическая обработка исходных данных в анализе хозяйственной деятельности
3.5. Документальное оформление результатов анализа
3.6. Организация автоматизированного рабочего места *аналитика*

3.1. Основные правила организации анализа

Повышение эффективности хозяйствования во многом зависит от обоснованности, своевременности и целесообразности принимаемых управленческих решений. Все это может быть достигнуто в процессе анализа. Однако только правильно организованная работа по аналитическому исследованию результатов хозяйствования может обеспечить его действенность и эффективность, основательно повлиять на ход хозяйственных процессов. Поэтому организация анализа хозяйственной деятельности на предприятиях должна соответствовать ряду требований. Среди них в первую очередь нужно отметить **научный характер анализа**. Практически это означает, что он должен основываться на новейших достижениях науки и передового опыта, строиться с учетом действия экономических законов в рамках конкретного предприятия, проводиться с использованием научно обоснованных методик.

Проведение анализа должно стать органической частью служебных обязанностей каждого специалиста, руководителя разных уровней хозяйства, обязанностью всех служащих, которые имеют отношение к принятию управленческих решений. Отсюда следует еще один важный принцип организации анализа - **обоснованное распределение обязанностей по проведению анализа хозяйственной деятельности между отдельными исполнителями**. От того, насколько рационально это

распределение, зависит не только полнота охвата объектов анализа, но и исключается возможность многократного проведения одних и тех же исследований разными лицами. Это способствует более эффективному использованию рабочего времени специалистов и обеспечивает комплексность анализа.

Аналитическое исследование должно быть эффективным, это значит, что затраты на его проведение должны быть наименьшими при оптимальной глубине анализа и его комплексности. С этой целью при его проведении должны широко использоваться передовые методики, средства, которые облегчают работу аналитика. Это прежде всего рациональные методы сбора и хранения данных, внедрение в практику анализа ПЭВМ и других технических средств, оргтехники.

Важным принципом в организации аналитической работы на предприятии является ее регламентация и унификация. Регламентация предусматривает разработку для каждого исполнителя обязательного минимума таблиц и выходных форм анализа. Унификация (стандартизация) анализа предполагает создание типовых методик и инструкций, выходных форм и таблиц, стандартных программ, единых критериев оценки, что обеспечивает сопоставимость, сводимость результатов анализа на более высоком уровне управления, повышает объективность оценки деятельности внутрихозяйственных подразделений, уменьшает затраты времени на анализ и в итоге способствует повышению его эффективности.

Аналитическая работа на предприятии подразделяется на следующие **организационные этапы.**

1.Выделение субъектов и объектов анализа хозяйственной деятельности, выбор организационных форм их исследования и распределение обязанностей между отдельными исследователями.

2. Планирование аналитической работы.

3. Информационное и методическое обеспечение анализа хозяйственной деятельности.

4. Аналитическая обработка данных о ходе и результатах хозяйствования.

5. Оформление результатов анализа.

6. Контроль за внедрением в производство предложений, сделанных по результатам анализа.

3.2. Организационные формы и исполнители анализа хозяйственной деятельности предприятий

Организационные формы анализа хозяйственной деятельности предприятия определяются составом аппарата и техническим уровнем управления.

На крупных промышленных предприятиях деятельностью всех экономических служб управляет главный экономист, который является заместителем директора по экономическим вопросам. Он организует всю экономическую работу на предприятии, в том числе и по анализу хозяйственной деятельности. В непосредственном его подчинении находятся лаборатория экономики и организации производства, планово-экономический отдел, отделы труда и заработной платы, бухгалтерского учета, финансовый и т.д. В отдельное структурное подразделение может быть выделен отдел или группа экономического анализа. На средних и мелких предприятиях возглавляет аналитическую работу начальник планового отдела или главный бухгалтер. Для координации аналитической работы могут создаваться также технико-экономические советы, в состав которых входят руководители всех отделов и служб предприятия.

Экономический анализ входит в обязанности не только работников экономических служб, но и технических отделов (главного механика, энергетика, технолога, новой техники и др.). Им занимаются также цеховые службы, руководители бригад, участков и т.д. Только общими усилиями совместной работы экономистов, техников, технологов, руководителей разных производственных служб, обладающих разносторонними знаниями по изучаемому вопросу, можно комплексно исследовать поставленную проблему и найти наиболее оптимальный вариант ее решения.

Примерная схема распределения функций анализа хозяйственной деятельности может быть представлена следующим образом.

Производственный отдел анализирует выполнение плана выпуска продукции по объему и ассортименту, ритмичность работы, повышение качества продукции, внедрение новой техники и технологий, комплексной механизации и автоматизации производства, работу оборудования, расходование материальных

ресурсов, длительность технологического цикла, комплектность выпуска продукции, общий технический и организационный уровень производства.

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

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

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

Отдел сбыта изучает выполнение договорных обязательств и планов поставок продукции потребителям по объему, качеству, срокам, номенклатуре, состояние складских запасов и сохранность готовой продукции.

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

Отдел бухгалтерского учета и отчетности (бухгалтерия) анализирует выполнение сметы затрат на производство, себестоимость продукции, выполнение плана прибыли и ее использование, финансовое состояние, платежеспособность предприятия и т.п.

Планово-экономический отдел или отдел экономического анализа осуществляет составление плана аналитической работы и контроль за его выполнением, методическое обеспечение анализа, организует и обобщает результаты анализа хозяйственной

деятельности предприятия и его структурных подразделений, разрабатывает мероприятия по итогам анализа.

Такая совместная работа по проведению анализа хозяйственной деятельности позволяет обеспечить его комплексность и, главное, более квалифицированно, глубже изучить хозяйственную деятельность, ее результаты, полнее выявить неиспользованные резервы.

Периодически анализ экономики предприятия проводится вышестоящими органами управления. Специалисты этих органов могут изучать отдельные вопросы или проводить комплексный анализ хозяйственной деятельности предприятия. По результатам этого анализа органы управления могут в некоторой степени изменять экономические условия деятельности предприятия.

Вневедомственный анализа хозяйственной деятельности выполняется статистическими, финансовыми органами, налоговыми инспекциями, аудиторскими фирмами, банками, инвесторами, научно-исследовательскими институтами и т.д. Статистические органы, например, обобщают и анализируют статистическую отчетность и результаты представляют в соответствующие министерства и ведомства для практического использования. Налоговые инспекции анализируют выполнение предприятиями планов по прибыли, по отчислению налогов в государственный бюджет, ведут контроль за рациональным использованием материальных и финансовых ресурсов. Банки и другие инвесторы изучают финансовое положение предприятия, его платежеспособность, кредитоспособность, эффективность использования кредитов и др.

Предприятия могут пользоваться также услугами специалистов аудиторских и консультационных фирм.

Использование всех форм внутрихозяйственного, ведомственного, вневедомственного и общественного контроля и анализа создает возможности для всестороннего изучения хозяйственной деятельности предприятия и наиболее полного поиска резервов повышения эффективности производства.

3.3.Информационное обеспечение анализа

Состав, содержание и качество информации, которая привлекается к анализу, имеют определяющую роль в обеспечении

действенности анализа хозяйственной деятельности. Анализ не ограничивается только экономическими данными, а широко использует техническую, технологическую и другую информацию. Все источники данных для анализа хозяйственной деятельности делятся на **плановые, учетные и в не учетные**.

К **плановым источникам** относятся все типы планов, которые разрабатываются на предприятии (перспективные, текущие, оперативные, хозрасчетные, задания, технологические карты), а также нормативные материалы, сметы, ценники, проектные задания и др.

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

Ведущая роль в информационном обеспечении анализа принадлежит бухгалтерскому учету и отчетности, где наиболее полно отражаются хозяйственные явления, процессы, их результаты. Своевременный и полный анализ данных, которые имеются в учетных документах (первичных и сводных) и отчетности, обеспечивает принятие необходимых мер, направленных на улучшение выполнения планов, достижение лучших результатов хозяйствования.

Данные статистического учета, в которых содержится количественная характеристика массовых явлений и процессов, используются для углубленного изучения и осмысления взаимосвязей, выявления экономических закономерностей.

Оперативный учет и отчетность способствуют более оперативному по сравнению со статистикой или бухгалтерским учетом обеспечению анализа необходимыми данными (например, о производстве и отгрузке продукции, о состоянии производственных запасов) и тем самым создают условия для повышения эффективности аналитических исследований.

Учетным документом, согласно нашей классификации, является и экономический паспорт предприятия, где накапливаются данные о результатах хозяйственной деятельности за несколько лет. Значительная детализация показателей, которые содержатся в паспорте, позволяет провести многочисленные

исследования динамики, выявить тенденции и закономерности развития экономики предприятия.

С расширением компьютерной техники появились и новые машинные источники информации. К ним относятся данные, которые содержатся в оперативной памяти компьютера, на гибких дисках, а также выдаются в виде разнообразных машинограмм.

К в не учетным источникам информации относятся документы, которые регулируют хозяйственную деятельность, а также данные, которые не относятся к перечисленным ранее. В их число входят следующие документы:

1. Официальные документы, которыми обязан пользоваться субъект хозяйствования в своей деятельности: законы государства, указы президента, постановления правительства и местных органов власти, приказы вышестоящих органов управления, акты ревизий и проверок, приказы и распоряжения руководителей предприятия.

2. Хозяйственно-правовые документы: договора, соглашения, решения судебных органов, рекламации.

3. Решения общих собраний коллектива, совета трудового коллектива предприятия в целом или отдельных ее подотделов.

4. Материалы изучения передового опыта, полученные из разных источников информации (Интернет, радио, телевидение, газеты и т.д.).

5. Техническая и технологическая документация.

6. Материалы специальных обследований состояния производства на отдельных рабочих местах (хронометраж, фотография и т.п.).

7. Устная информация, которая получена во время встреч с членами своего коллектива или представителями других предприятий.

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

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

По периодичности поступления аналитическая информация подразделяется на регулярную и эпизодическую. К источникам регулярной информации относятся плановые и учетные данные. Эпизодическая информация формируется по мере необходимости, например, сведения о новом конкуренте.

Регулярная информация в свою очередь классифицируется на постоянную, сохраняющую свое значение Длительное время (коды, шифры, план счетов бухгалтерского учета и др.), условно-постоянную, сохраняющую свое значение в течение определенного периода времени (показатели плана, нормативы) и переменную, характеризующую частую сменяемость событий (отчетные данные о состоянии анализируемого объекта на определенную дату).

По отношению к процессу обработки информацию можно отнести к первичной (данные первичного учета, инвентаризаций, обследований) и вторичной, прошедшей определенную стадию обработки и преобразований (отчетность, конъюнктурные обзоры и т.д.).

К организации информационного обеспечения анализа предъявляется ряд требований. Это **аналитичность информации, ее объективность, единство, оперативность, рациональность и др.**

Смысл первого требования заключается в том, что вся система экономической информации независимо от источников поступления должна соответствовать потребностям анализа хозяйственной деятельности, т.е. обеспечивать поступление данных именно о тех направлениях деятельности и с той детализацией, которая в этот момент нужна аналитику для всестороннего изучения экономических явлений и процессов, выявления влияния основных факторов и определения внутрихозяйственных резервов повышения эффективности производства. Поэтому вся система информационного обеспечения анализа хозяйственной деятельности должна постоянно совершенствоваться.

Это очевидно в сегодняшней практике организации учета, планировании и статистики на предприятии. Там постоянно пересматриваются формы документов, их содержание, организация документооборота, появляются принципиально новые формы накопления и сохранения данных (имеется в виду компьютерная техника). Все изменения диктуются не только собственно требованиями учета или планирования. Они в значительной степени подчинены необходимости информационного обеспечения анализа хозяйственной деятельности и выработки управленческих решений.

Экономическая информация должна достоверно, объективно отражать исследуемые явления и процессы. Иначе выводы, сделанные по результатам анализа, не будут соответствовать действительности, а разработанные аналитиками предложения не только не принесут пользы предприятию, но могут оказаться вредными.

Следующее требование, предъявляемое к организации информационного потока, - **это единство информации, поступающей из разных источников (планового, учетного и внеучетного характера).** Из этого принципа вытекает необходимость устранения обособленности и дублирования разных источников информации. Это означает, что каждое экономическое явление, каждый хозяйственный акт должны регистрироваться только один раз, а полученные результаты могут использоваться в учете, планировании, контроле и анализе.

Эффективность анализа может быть обеспечена только тогда, когда есть возможность оперативно вмешиваться в процесс производства по его результатам. Это значит, что информация должна поступать к аналитику как можно быстрее. В этом и состоит сущность еще одного требования к информации — **оперативность**. Повышение оперативности информации достигается применением новейших средств связи, обработкой ее на персональных электронно-вычислительных машинах (ПЭВМ) и т.д.

Одно из требований к качеству информации — это обеспечение ее сопоставимости по предмету и объектам исследования, периоду времени, методологии исчисления показателей и ряду других признаков.

И наконец, система информации должна быть **рациональной (эффективной)**, то есть требовать минимума затрат на сбор, хранение и использование данных. С одной стороны, для комплексного анализа любого экономического явления или процесса требуется разносторонняя информация. При ее отсутствии анализ будет неполным. С другой стороны, излишек информации удлиняет процесс ее поиска, сбора и принятия решений. Из данного требования вытекает необходимость изучения полезности информации и на этой основе совершенствование информационных потоков путем устранения лишних данных и введения нужных.

Таким образом, информационная система анализа хозяйственной деятельности должна формироваться и совершенствоваться с учетом перечисленных выше требований, что является необходимым условием повышения действенности и эффективности анализа хозяйственной деятельности.

3.4.Подготовка и аналитическая обработка исходных данных в анализе хозяйственной деятельности

Ответственным этапом в анализе хозяйственной деятельности является подготовка информации, которая включает проверку данных, обеспечение их сопоставимости, упрощение числовой информации.

В первую очередь информация, собранная для анализа, должна быть проверена на **доброкачественность**. Проверка проводится с двух сторон. Во-первых, аналитик проверяет, насколько полными являются данные, которые содержат планы и отчеты, правильно ли они оформлены. Обязательно проверяется правильность арифметических подсчетов. Аналитик должен обратить внимание и на то, согласуются ли показатели, приведенные в разных таблицах плана или отчета и т.д. Такая проверка носит технический характер.

Во-вторых, проводится **проверка** всех привлеченных к анализу данных, **по существу**. В процессе ее определяют, насколько тот или иной показатель соответствует действительности. Главный вопрос, который решается аналитиком, можно сформулировать так: может ли такое быть на самом деле? Средствами этой проверки являются как логическое

осмысление данных, так и проверка состояния учета, взаимосогласованности и обоснованности показателей разных источников.

Аналитическое исследование часто носит прогнозный характер и не требует такой точности, как, например, в бухгалтерском учете. Поэтому, чтобы облегчить восприятие информации, уменьшить объем аналитических расчетов (когда они проводятся не на компьютере), можно отбросить десятичные знаки чисел, проводить расчеты в рублях или тысячах рублей. Правда, здесь нужно сделать одно предостережение. Выбор степени упрощения зависит от содержания показателя, его величины, например, чтобы оценить фондоотдачу, можно не брать точную стоимость основных средств и валовой продукции, достаточно иметь их объемы в тысячах рублей. Но, отбросив десятичные знаки в самом показателе фондоотдачи, мы чаще всего вообще потеряем его величину - он превратится в нуль. Поэтому при упрощении нужно обязательно сохранить 2-3 десятичных знака.

При упрощении исходных данных очень часто определяют средние или относительные величины, что позволяет облегчить обобщающую оценку деятельности субъектов хозяйствования.

Аналитическая обработка данных - это уже непосредственно анализ. Поэтому она является более ответственным этапом работы аналитика. Организация обработки требует соответствующего методического обеспечения, определенного уровня подготовки лиц, которые занимаются анализом, их обеспеченности техническими средствами проведения анализа хозяйственной деятельности. Ответственность за все это чаще всего возлагается на специалиста, который осуществляет руководство аналитической работой на предприятии. Он обязан постоянно совершенствовать методику анализа хозяйственной деятельности на основе изучения достижений науки и передового опыта в области анализа и внедрять ее на всех участках производства.

3.5. Документальное оформление результатов анализа

Любые результаты аналитического исследования деятельности предприятия в целом или его подразделений должны быть оформлены в виде документов. Это может быть **пояснительная записка, справка, заключение**.

Пояснительная записка обычно составляется при направлении результатов анализа в вышестоящую организацию. Если результаты анализа предназначены для внутрихозяйственного использования, они оформляются в виде справки. Заключение пишется, когда анализ проводится вышестоящими органами управления.

Содержание пояснительной записки должно быть достаточно полным. Кроме выводов о результатах хозяйственной деятельности и предложений по их улучшению, пояснительная записка должна содержать общие вопросы — экономический уровень развития предприятия, условия хозяйствования, результаты выполнения планов по отдельным направлениям деятельности. Аналитическая часть пояснительной записки должна быть обоснованной, конкретной по стилю. Она может содержать сами аналитические расчеты, таблицы, где сгруппированы необходимые для иллюстрации данные, графики, диаграммы и т.д. При ее оформлении особое внимание нужно уделять предложениям, которые вносятся по результатам анализа. Они в первую очередь должны быть всесторонне обоснованными и направленными на улучшение результатов хозяйственной деятельности, освоение выявленных внутрихозяйственных резервов.

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

Отдельно следует остановиться на бес текстовой форме оформления результатов анализа. Она состоит из постоянного макета типовых аналитических таблиц и не содержит пояснительного текста. Аналитические таблицы позволяют систематизировать, обобщить изучаемый материал и представить его в пригодной для восприятия форме. Формы таблиц могут быть самыми разнообразными. Они строятся в соответствии с требующимися для анализа данными. Показатели в аналитических таблицах необходимо размещать таким образом, чтобы они одновременно использовались в качестве аналитического и

иллюстративного материала. При этом не нужно стремиться дать в одной таблице все показатели работы предприятия или бросаться в другую крайность — вводить множество таблиц. Как универсализация, так и безмерное количество таблиц усложняет их использование. Аналитические таблицы должны быть наглядными и простыми для использования.

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

На практике наиболее существенные результаты анализа могут заноситься в специально предусмотренные для этого разделы экономического паспорта предприятия. Наличие таких данных за несколько лет позволяет рассматривать результаты хозяйственной деятельности в динамике, обеспечивает его преемственность за отдельные отрезки времени.

Результаты итогового анализа и разработанные на их основе мероприятия целесообразно обсуждать на собраниях коллектива предприятия и его подразделений. Практическую реализацию они получают после принятия соответствующих управленческих решений и действий.

3.6.Организация автоматизированного рабочего места аналитика

Аналитическая обработка экономической информации очень трудоемка сама по себе и требует большого объема разнообразных вычислений. С переходом к рыночным отношениям потребность в аналитической информации значительно увеличивается. Это связано прежде всего с потребностью разработки и обоснования перспективных бизнес-планов предприятий, комплексной оценки эффективности краткосрочных и долгосрочных управленческих решений. В связи с этим автоматизация аналитических расчетов стала объективной необходимостью.

Вычислительные средства, которые имеют сейчас предприятия и организации, позволяют целиком автоматизировать обработку всех экономических данных, в том числе и по анализу хозяйственной деятельности. Роль автоматизации аналитических расчетов заключается в следующем.

Во-первых, повышается продуктивность работы экономистов-аналитиков. Они освобождаются от технической работы и больше занимаются творческой деятельностью, что позволяет делать более глубокие исследования, вести постановку более сложных экономических задач.

Во-вторых, более глубоко и всесторонне исследуются экономические явления и процессы, более полно изучаются факторы и выявляются резервы повышения эффективности производства.

В-третьих, повышаются оперативность и качество анализа, его общий уровень и действенность.

Автоматизация аналитических расчетов и сам анализ хозяйственной деятельности поднялись на более высокий уровень с применением компьютера, для которых характерна высокая производительность, надежность и простота эксплуатации, наличие развитого программного обеспечения, диалогового режима работы, низкая стоимость и др. На их базе создаются автоматизированные рабочие места бухгалтера, экономиста, финансиста, аналитика и т.д. Компьютеры, соединенные в единую вычислительную сеть, позволяют перейти к комплексной автоматизации анализа хозяйственной деятельности.

Автоматизированное рабочее место экономиста-аналитика - это рабочее место, оснащенное персональной ЭВМ, которая на основе использования программного, методического и информационного обеспечения позволяет автоматизировать аналитические расчеты.

Необходимым условием создания автоматизированного рабочего места аналитика является наличие технической базы (персональных ЭВМ), базы данных о хозяйственной деятельности предприятия, базы знаний (методов и методик анализа) и программных средств, позволяющих автоматизировать решение аналитических задач.

Создание автоматизированного рабочего места аналитика требует решения многих организационных вопросов, связанных с методическим, техническим, программным и информационным обеспечением.

Методическое обеспечение представляет собой систему общих и частных методик проведения анализа.

Техническое обеспечение сводится к системе технических средств (процессор, дисплей, клавиатура, печатающее устройство и т.д.).

Программное обеспечение состоит из общего и функционального. Общее программное обеспечение включает в себя операционную систему, сервисные программы, системы программирования, инструментальные программные средства, проблемно-ориентированные прикладные программы.

Операционная система представляет собой систему программ и данных, которая предназначена для управления ресурсами персональной ЭВМ и обеспечение работы всех программ, их взаимодействие с аппаратной частью ЭВМ.

Сервисные программы расширяют возможность операционной системы. Они используются для разметки дисков, связи с внешними устройствами и других целей.

Системы программирования представлены в АРМ-аналитика трансляторами с языков программирования.

Инструментальные программные средства могут быть разных видов: текстовые и графические редакторы для подготовки текстов, графиков, диаграмм, табличные процессоры или электронные таблицы для автоматизированной обработки информации, представленной в табличной форме, системы управления базами данных для автоматизации работ по созданию базы данных, поиска необходимых сведений для аналитических расчетов. Интегрированные пакеты включают в себя текстовый и графический редакторы, табличный процессор, СУБД.

Программно-ориентированные прикладные программы (ППП) могут быть универсальные и специфические. Первые пригодны

для обработки любой информации, например, пакеты для статистической обработки данных, для решения оптимизационных задач. Вторые применяются только в анализе хозяйственной деятельности.

Функциональное программное обеспечение разрабатывается на базе имеющихся средств общего программного обеспечения для решения конкретных аналитических задач. Это могут быть программы локальные и комплексные.

На первом этапе создания автоматизированного рабочего места аналитика используются, как правило, локальные программы, предназначенные для многократного решения однотипных задач.

На втором этапе разрабатывается программа комплексного анализа, охватывающая все стороны деятельности предприятия и включающая, целую систему взаимосвязанных задач. Для ее разработки требуется:

1) постановка и описание задач комплексного экономического анализа;

2) разработка алгоритмов и моделей решения задач, то есть математическое описание задач для ПЭВМ;

3) разработка новой информационной системы, создание банка данных для АРМ аналитика;

4) разработка машинных программ решения задач анализа хозяйственной деятельности на алгоритмических языках ПЭВМ;

5) внедрение автоматизированного рабочего места аналитика в практику управления производством.

Эффективность автоматизированного рабочего места аналитика во многом зависит от совершенства методик анализа, от того, в какой степени они соответствуют современным требованиям управления производством, а также от технических возможностей ПЭВМ. Достижения в отрасли интегральной электроники, расширение ресурсной возможности и функционального совершенства ПЭВМ создают реальные условия для углубления экономических исследований, позволяют шире использовать оптимизационные методы решения аналитических

задач и на их основании принимать оптимальные управленческие решения.

Вопросы для проверки знаний студента

1. Перечислите необходимые требования для организации анализа хозяйственной деятельности на предприятиях.
2. Охарактеризуйте организационные этапы аналитической работы на предприятии.
3. Дайте характеристику организационным формам и исполнителям анализа хозяйственной деятельности предприятий.
4. Какую роль в обеспечении действенности анализа хозяйственной деятельности играют состав, содержание и качество информации?

ГЛАВА 4. АНАЛИЗ МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СУБЪЕКТОВ ЭКОНОМИКИ

4.1.Содержание, значение и задачи анализа спроса и предложения на продукцию и услуги предприятия в условиях финансово-экономического кризиса

4.2. Оценка эффективности производства и сбыта продукции.

4.3.Оценка риска невостребованной продукции.

4.4.Анализ рынков сбыта продукции.

4.1.Содержание, значение и задачи анализа спроса и предложения на продукцию и услуги предприятия в условиях финансово-экономического кризиса

Необходимыми условиями достижения самофинансирования предприятия в условиях рынка являются ориентация производства на потребителей и конкурентов, гибкое приспособление к изменяющейся рыночной конъюнктуре.

Каждому предприятию перед тем, как планировать объем производства, формировать производственную мощность, необходимо знать, какую продукцию, в каком объеме, где, когда и по каким ценам оно будет продавать. Для этого нужно изучить спрос на продукцию, рынки ее сбыта, их емкость, реальных и потенциальных конкурентов, потенциальных покупателей, возможность организовать производство по конкурентной цене, доступность необходимых материальных ресурсов, наличие кадров необходимой квалификации и т.д. От этого зависят конечные финансовые результаты, воспроизводство капитала, его структура и, как следствие, финансовая устойчивость предприятия. Другими словами, деятельность любого предприятия начинается с маркетингового анализа, основными задачами которого являются:

–изучение платежеспособного спроса на продукцию, рынков ее сбыта и обоснование плана производства и реализации продукции соответствующего объема и ассортимента;

–анализ факторов, формирующих эластичность спроса на продукцию, и оценка степени риска невостребованной продукции;

–оценка конкурентоспособности продукции и изыскание резервов повышения ее уровня;

–разработка стратегии, тактики, методов и средств формирования спроса и стимулирования сбыта продукции;

–оценка эффективности производства и сбыта продукции.

С помощью маркетинга ведется постоянный поиск новых рынков, новых потребителей, новых видов продукции, новых областей применения традиционной продукции, способных обеспечить предприятию наибольший уровень прибыли. Маркетинг выступает в качестве инструмента регулирования производства и сбыта, ориентируя производственную деятельность предприятия, его структурную политику на рыночный спрос.

4. 2. Анализ спроса на продукцию и формирование портфеля заказов

Основная цель маркетингового анализа - изучение спроса на продукцию и формирование портфеля заказов. От портфеля заказов зависят производственная мощность предприятия и степень ее использования в процессе дальнейшей деятельности. Если спрос на продукцию падает по каким-либо причинам, то соответственно уменьшается портфель заказов, идет спад производства, растут себестоимость продукции, убытки и предприятие может стать банкротом. Поэтому анализ спроса на профильную продукцию предприятия имеет большое значение. Это один из наиболее важных и ответственных этапов исследования рынка.

Спрос как экономическая категория характеризует объем товаров, которые потребитель желает и в состоянии приобрести по определенной цене на протяжении определенного периода времени на определенном рынке.

На уровень спроса влияют многие факторы: цены на предлагаемый товар, его качество, доходы покупателей, потребительские предпочтения, цены на сопряженные (взаимозаменяемые) товары, ожидание потребителями изменения их доходов и цен на товары, насыщенность рынка, процентные ставки по вкладам и т.д.

Степень чувствительности спроса к изменению цены измеряется при помощи коэффициента ценовой эластичности (Ер):

$$Ep=\frac{\text{Процетноеизмененииеколичестваспроса } i\text{–готовара}}{\text{Процетноеизмененииецениатовар}}.$$

Коэффициент эластичности спроса по доходу (Ed) характеризует степень чувствительности спроса на товар при изменении дохода потребителей:

$$E_d=\frac{\text{Процетноеизмененииеколичестваспроса } i\text{–готовара}}{\text{Процентное изменение доходов покупателей}}$$

Спрос эластичный, если величина этих коэффициентов больше единицы, и неэластичный — если меньше единицы. При значении коэффициента эластичности равном нулю, спрос абсолютно неэластичен: никакое изменение цены не влечет за собой изменение спроса на продукцию. Если коэффициент эластичности равен единице (единичная эластичность), то это значит, что темп роста спроса равен темпу снижения цены. Спрос бывает еще абсолютно эластичным, когда при неизменной цене или ее росте спрос на продукцию увеличивается до предела покупательских возможностей, что чаще всего бывает в условиях инфляции.

По данным в таблицы4.2.1.определим коэффициенты ценовой эластичности по изделию D.

Сравнив полученные результаты, нетрудно заметить, что темп, снижения спроса значительно опережает темп прироста цен. Поэтому можно сделать вывод об относительной эластичности спроса на данную продукцию, хотя в условиях инфляции эластичность спроса снижается, так как возникает психологическая адаптация к росту цен. Предприятие выбрало вариант цены 7800 сум., хотя спрос при такой цене и выручка ниже, чем при цене 6000 сум. Но поскольку целью данного предприятия является не завоевание рынков сбыта, а получение максимума прибыли, то этот вариант цены более выгодный, потому что он позволяет получить большую сумму прибыли, чем по другим вариантам.

Таблица 4.2.1.

Цена,млн.сум	Объём спроса, туб	Темп прироста %		Коэффициент эластичности спроса	Величина, млн.сум		
		Цены	Объем спроса		выручки	затрат	прибыли
6,00	3000				18000	13250	4750
6,25	2850	+4,16	-5,00	1,20	17812	12837	4975
6,50	2700	+4,00	-7,00	1,75	17550	12425	5125
7,00	2400	+7,70	-11,10	1,42	16800	11600	5100
7,50	2150	+7,14	-10,40	1,45	16125	10912	5213
7,80	2050	+4,00	-4,65	1,16	15990	10638	5325
8,00	1950	+2,56	-4,87	1,90	15600	10360	5240
8,20	1870	+2,50	-4,10	1,64	15334	10142	5192

Рост цены при снижении объема продаж эффективен до тех пор, пока величина дополнительного дохода на единицу продукции превышает величину дополнительных издержек на единицу продукции.

Приведенные данные показывают, что у предприятия есть возможность увеличить объем производства данного вида продукции и завоевать больший рынок сбыта за счет некоторого снижения ее цены.

Большое значение в изучении факторов формирования спроса имеет корреляционный анализ. С его помощью оценивается и прогнозируется степень зависимости спроса от исследуемых факторов.

4. 3. Оценка риска невостребованной продукции

Изучение спроса тесно связано с оценкой риска невостребованной продукции, который возникает вследствие отказа потребителей покупать ее. Он определяется величиной

возможного материального и морального ущерба предприятия. Каждое предприятие должно знать величину потерь, если какая-то часть продукции окажется нереализованной. Чтобы избежать последствий риска невостребованной продукции, необходимо изучить факторы его возникновения с целью поиска путей недопущения или минимизации потерь.

Внутренние причины:

– неправильно составленный прогноз спроса на продукцию служащими предприятия;

– неправильная ценовая политика на рынках сбыта;

– снижение конкурентоспособности продукции в результате низкого качества сырья, оборудования, отсталой технологии, низкой квалификации персонала;

– неэффективная организация процесса сбыта и рекламы продукции.

Внешние причины:

– неплатежеспособность покупателей;
– повышение процентных ставок по вкладам;
– демографические;
– социально-экономические;
– политические и др.

Риск невостребованной продукции можно подразделить на преодолимый и непреодолимый. Критерием отнесения его к одной из групп является экономическая целесообразность нововведений, направленных на продвижение товаров на рынок. Если дополнительные затраты на дизайн, конструктивные изменения, упаковку, рекламу, организационную перестройку производства и сбыта превышают сумму их покрытия выручкой, то экономически они нецелесообразны, и наоборот.

Риск невостребованной продукции может быть обнаружен напред производственной, производственной и после производственных стадиев. Больший эффект достигается, если риск будет обнаружен на пред производственной стадии. Тогда экономический ущерб будет включать в себя только расходы на исследование рынка, разработку изделия и др. Если же риск невостребованной продукции обнаружен на производственной или после производственной стадии, то это может серьезно пошатнуть финансовое состояние предприятия. В сумму ущерба, кроме

перечисленных выше издержек, войдут издержки на подготовку, освоение, производство и частично сбыт продукции.

В зависимости от времени обнаружения риска невостребованной продукции управленческие решения могут быть разными. В первом периоде можно не приступать к производству данного вида продукции, заменив его другим. Во втором периоде еще можно внести существенные изменения в дизайн, конструкцию, цену изделия и за счет этого продвинуть его на рынок. Если риск обнаружен после изготовления продукции, то нужно думать, как избежать банкротства, потому что невостребованная продукция — это прямой убыток для предприятия. Каждый товар должен производиться лишь тогда, когда есть платежеспособный спрос на него, подкрепленный заявками или договорами на его поставку.

Таблицы 4.3.1.

Анализ обеспеченности плана производства продукции договорами (заявками) на поставку

Вид продукции	Объем поставки по заключенным договорам, туб	Остаток готовой продукции на начало года, туб	План производства продукции на год, туб	Обеспеченность выпуска продукции договорами, %
A	4800	150	5760	81,2
B	5300	110	5600	92,8
C	3200	60	2743	114,0
D	2600	40	1920	132,6

Как видно из таблицы4.3.1. план выпуска продукции C и D был полностью обеспечен договорами на поставку продукции. По изделиям A и B запланированный выпуск продукции был обеспечен договорами на поставку соответственно на 81,2 и 92,8 %. В результате предприятию пришлось пересмотреть структуру производства, сократив удельный вес первых двух видов продукции и увеличив долю продукции C и D. В связи с этим мы можем сделать заключение, что предприятие активно реагирует на

конъюнктуру рынка, на изменение спроса, внося соответствующие коррективки в производственную программу.

Чтобы оценить риск невостребованной продукции, проанализируем динамику остатков готовой продукции (таблица 4.3.2.).

Таблица 4.3.2.

Анализ динамики остатков готовой продукции

Вид продукции	Остаток на начало года	Фактический выпуск продукции	Объем реализации продукции	Остаток готовой	Прирост	
					туб	%
A	150	5040	4850	340	+190	126
B	110	5544	5300	354	+244	222
C	60	3168	3050	178	+118	197
D	40	2688	2560	168	+128	320

Из таблицы видно, что за отчетный год значительно возрос ли остатки нереализованной продукции, особенно по изделиям А и В, спрос на которые снизился, что требует от предприятия принятия определенных мер по недопущению убытков от не востребованной продукции, например, снижение цен на данных виды продукции или дополнительные затраты на более привлекательную упаковку, рекламу и т.д. В противном случае, если эта продукция будет не востребована покупателями, предприятие получит убытки в размере фактических затрат на ее производство и хранение. По продукции А они составят 1768 млн руб. (5,2х340), а по продукции В - 2160 млн руб. (6,1х354).

4.4. Анализ рынков сбыта продукции

От рынков сбыта зависят объем продаж, средний уровень цен, выручка от реализации продукции, сумма полученной прибыли и т.д. В первую очередь нужно изучить динамику о положении каждого вида продукции на рынках сбыта за последние 3-5 лет.

Таблица 4.4.1.

Анализ рынков сбыта продукции

Показатель	Внутренний рынок			Экспорт		
	xxx1	xxx2	xxx3	xxx1	xxx2	xxx3
Изделие А						
Объем реализации продукции	5000	5000	4500	1000	500	350
Цена единицы продукции, млн.сум	4,6	4,8	5,0	8,0	8,0	7,77
Себестоимость единицы продукции, млн.сум	4,0	4,2	4,4	5,2	5,4	5,78
	3000	3000	2700	2800	1300	695
Прибыль, млн.сум	13	12,5	12	35	32,5	25,6
Рентабельность, %						
Изделие В						
Объем реализации продукции	5200	5250	5300	-	-	-
				-	-	-
Цена единицы продукции, млн.сум	5,5	5,8	6,1	-	-	-
Себестоимость единицы продукции, млн.сум	4,7	4,9	5,12	-	-	-
Прибыль, млн.сум	4160	4725	5194			
Рентабельность, %	14,5	15,5	16			
Изделие С						
Объем реализации продукции	2000	2050	2300	-	500	750
Цена единицы продукции, млн.сум	6,5	6,7	7,0	-	8,0	8,4
	5,0	5,2	5,4		6,0	6,0
Себестоимость единицы	3000	3075	3680	-	1000	1800

продукции, млн.сум	23	22,4	23		25	28,5
Прибыль, млн.сум						
Рентабельность, %						
Изделие D						
Объем реализации продукции	1000	950	1160	500	850	1400
Цена единицы продукции, млн.сум	6,5	6.5	7,2	8,0	8,1	8,3
Себестоимость единицы продукции, млн.сум	4,7	5,0	5,5	5,2	5,6	6,0
Прибыль, млн.сум	1300	1425	1972	1400	2125	3220
Рентабельность, %	28,3	30,0	30,0	53,8	44,6	38,3

Из таблицы4.4.1. видно, что за последние два года спрос на продукцию А начал падать, особенно на внешних рынках. Дополнительные затраты на повышение конкурентоспособности данного вида продукции на внешнем рынке не принесли успеха: объем продаж и уровень рентабельности значительно снизились. По изделию В наблюдаются стабильный объем продаж и стабильный доход, а по изделиям С и D - рост объема продаж и рост доходности.

По данным, приведенным в таблицы4.4.2. можно изучить структуру рынков сбыта и уровень их доходности.

Таблица 4.4.2.

Анализ структуры рынков сбыта и их доходности

Вид продукции	Структура рынков сбыта, %			Доходность продукции на рынке сбыта, %	
	Внутреннего	экспорта	итого	внутреннем	внешнем
A	92,8	7,2	100	12,0	25,6
B	100,0	-	100	16,0	-
C	75,4	24,6	100	23,0	28,5
D	45,3	54,7	100	30,0	38,3

По результатам анализа выделяют четыре категории товаров:

"звезды", которые приносят основную прибыль предприятию и способствуют экономическому росту;

"дойные коровы" - переживают период зрелости, в незначительной степени способствуют экономическому росту, не нуждаются в инвестициях, приносят прибыль, которая используется на финансирование "трудных детей";

"трудные дети" - это, как правило, новые товары, нуждающиеся в рекламе, в продвижении на рынок, не приносят пока прибыли, но в будущем могут стать "звездами";

"мертвый груз" или "неудачники" - нежизнеспособны, не способствуют экономическому росту, не приносят прибыли.

Такая группировка продукции предприятия позволит выбрать правильную стратегию, направленную на финансирование "трудных детей", которые в ближайшее время могут стать "звездами", в поддержке достаточного количества "звезд", которые призваны обеспечить долгую жизнь предприятия, и "дойных коров", способствующих финансированию "трудных детей".

При этом нужно учитывать, на какой стадии жизненного цикла находится каждый товар на отдельных сегментах рынка:

а) нулевая стадия характеризуется изучением и апробацией идеи разработки нового товара, а потом и самого товара;

б) первая стадия (выпуск товара на рынок и внедрение), накоторой выясняется, будет ли товар иметь успех на рынке. Прибыль на этой стадии невысока, так как значительные средства идут на амортизацию исследований, продвижение товара на рынок;

в) вторая стадия (рост и развитие продаж), на которой товар начинает приносить прибыль, он быстро покрывает все издержки и становится источником прибыли, хотя требует еще больших затрат на рекламную поддержку его продвижения на рынке;

г) третья стадия (зрелость) - товар имеет стабильный рынок, пользуется спросом и приносит регулярный доход, т.е. находится в самом прибыльном периоде, так как не требует затрат на продвижение на рынок, а только на рекламную поддержку его "известности";

д) четвертая стадия (насыщение и спад), на которой сначала объем продаж существенно не изменяется, а затем резко

сокращается по предсказуемым и непредсказуемым причинам: товар, не претерпевающий никаких изменений, надоедает потребителям, или же исчезает потребность, которую он призван был удовлетворять. Искусство состоит в том, чтобы вовремя уловить и предвосхитить спад спроса на изделие путем его совершенствования или замены другим.

На анализируемом предприятии "звездами" в настоящий момент являются изделия С и D, приносящие наибольшую прибыль и имеющие высокий уровень доходности. К "дойным коровам" относятся изделия А и В. Их рентабельность ниже, но они приносят достаточно большой доход и производство их является еще выгодным для предприятия. Но поскольку изделие А находится на четвертой стадии жизненного цикла на рынке, наметился спад производства, то его нужно постепенно заменять новым, способным принести предприятию в будущем прибыль "восходящей звезды".

Результаты анализа должны помочь руководству предприятия разработать ассортимент товаров в соответствии с его стратегией и требованиями рыночной конъюнктуры. На анализируемом предприятии планируется сократить производство товара А и значительно увеличить производство товаров С и D. Кроме того, намечается к выпуску новый вид продукции Е, от которого предприятие в будущем надеется получить высокий доход.

Вопросы для проверки знаний студента

1. Дайте определение объекту, предмету и методу маркетингового исследования.
2. В чем заключается основная цель маркетингового анализа.
3. Какие факторы влияют на уровень спроса.
4. При помощи какого коэффициента измеряется степень чувствительности спроса к изменению цены.
5. Какие факторы необходимо изучитьчтобы избежать последствий риска невостребованной продукции.
6. Какие вопросы являются важными в изучении ценовой политики и анализе обоснованности цен на продукцию предприятия.

ГЛАВА 5. АНАЛИЗ ОБЪЕМА ПРОИЗВОДСТВА ПРОДУКЦИИ СУБЪЕКТОВ ЭКОНОМИКИ

5.1. Содержание, задачи и информационная база анализа объема выпуска продукции

5.2. Система экономических показателей, характеризирующих объем производства продукции

5.3. Анализ ритмичности выпуска продукции

5.4. Анализ потерь от брака

5.5. Анализ ассортимента и структуры продукции

5.1. Содержание, задачи и информационная база анализа объема выпуска продукции

Объем производства продукции – один из основных показателей, характеризующих деятельности предприятий. От его величины зависит объем реализации продукции. От объема производства продукции зависят также уровень и ее себестоимости, сумма прибыли, уровень рентабельности, финансовое положение предприятия, его платежеспособность и другие экономические показатели.

Целью анализа выпуска продукции является нахождение путей увеличения объемов реализации продукции по сравнению с конкурентами, расширение доли рынка при максимальном использовании производственных мощностей и как результат – увеличение прибыли предприятия.

Основной задачей комплексного целевого анализа выпуска продукции является: анализ конкурентных позиций предприятия и его способности гибкого маневрирования ресурсами при изменении конъектуры рынка. Эта общая задача реализуется путем решения следующих частных аналитических задач:

– систематический контроль за изменением динамики и выполнением прогнозных объемов производства продукции;

– оценка выполнения договоров по объему, ритмичности поставки, комплектности продукции;

– определение влияния факторов на объем производства продукции;

– оценка деятельности предприятия по использованию возможностей увеличения производства продукции с учетом объективных и субъективных факторов;

– разработка мероприятий по освоению выявленных резервов увеличения производства продукции.

Изучение объема производства осуществляется в определенном диапазоне деловой активности, т.е. в границах min-max, представляющих релевантный ряд. Анализ может производиться не только в границах абсолютногоmin-max, но и в пределах неизменных постоянных издержек. Релевантный ряд составляют минимально допустимый, максимально допустимый, оптимальный и фактический объемы выпуска продукции.

Минимально допустимый (безубыточный) объем производства– это такой объем, при котором достигается равенство доходов и издержек при сложившихся условиях производства и ценах на продукцию.

Максимальный объем обеспечивает максимальную загрузку производственных факторов.

Оптимальным считается такой объем производства, который обеспечивает получение максимальной прибыли при сложившихся условиях производства в определенном ценовом диапазоне. Задача оптимизации больше теоретическая, чем практическая, однако оптимальный объем при планировании выпуска продукции является тем ориентиром, знание которого необходимо.

Источники информации. Бизнес-план организации, оперативные планы-графики, отчетность ф №1 1-П (годовая) «Отчет по продукции», материалы движения готовых изделий, их отгрузка и реализации и др.

5.2. Система экономических показателей, характеризирующих объем производства продукции

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.

Сравнение несопоставимых показателей приведет к неправильным выводам на основе результатов анализа. Поэтому прежде чем проводить сравнение надо привести показатели в сопоставимый вид, т.е. привести сравниваемые показатели к единой базе в соответствии с перечисленными факторами.

Если несопоставимость показателей вызвана разным уровнем стоимостной оценки, то для нейтрализации данного фактора показатели выражают в одних и тех же ценах. К примеру, для обеспечения сопоставимости валовой продукции ее физический объем в отчетном и базисном периодах выражают в ценах базисного пери

ода:

$$I_{вп} = \sum q_1 p_0 / \sum q_0 p_0,$$

где, q_1 и q_0 – физический объем производства i-го вида продукции, соответственно, в отчетном и базисном периодах;

p_0 - цена i-го вида продукции в базисном периоде.

Многие показатели могут быть несопоставимы из-за изменения масштабов деятельности предприятия. К примеру, если сравнить сумму затрат отчетного года **(∑q1b1+a1)** с затратами базисного года **(∑q0b0+a0)**, то разность этих показателей будет обусловлена не только изменением уровня себестоимости продукции, но и изменениями в объеме производства продукции. Чтобы привести затраты в сопоставимый вид, необходима нейтрализация влияния объемного фактора, для чего сумму затрат базисного периода надо пересчитать на фактический объем производства продукции отчетного периода **(∑q1b0+a0)** и после этого сравнить с суммой затрат отчетного периода:

$$Iz = \sum q1b1+a1 / \sum q0b0+a0$$

где, **b** – переменные затраты на единицу продукции i-го вида;

a – постоянные затраты на весь выпуск продукции в исследуемом периоде.

Чтобы привести сравниваемые показатели к **одинаковой структуре,** необходимо фактический объем производства продукции пересчитать на структуру базисного периода:

Таблица 5.2.1

Объем и структура производства продукции

Вид продукции	Цена продукции, тыс. сум.	Объем производства		Удельный вес	
		Прошл. период	Отчет.ие риод	Прошл. период	Отчет.ие риод
Обувь из натуральной кожи	30	5000	5400	0,5	0,6
Обувь из искусственной кожи	6	5000	3600	0,5	0,4
Итого		10000	9000	1,0	1,0

ВП0 = 10000×0,5×30 + 10000×0,5×6 = 180000 тыс. сум

ВПусл. = 9000×0,5×30 + 9000×0,5×6 = 162000 тыс. сум

В приведенном примере в обоих случаях структура производства и цены одинаковы (на уровне базисного периода), разный только общий выпуск продукции. Это позволяет правильнее оценить прирост физического объема продукции.

Сопоставимость показателей в ряде случаев может быть достигнута, если вместо абсолютных величин применить средние или относительные величины. Нельзя, например, сравнивать такие абсолютные показатели, как объем производства продукции, сумма прибыли и т.д., без учета производственной базы предприятия. Но если вместо абсолютных показателей взять относительные, например, производство продукции на одного работника, сумма прибыли на один сум активов, то такие сопоставления вполне корректны.

5.3. Анализ ритмичности выпуска продукции

Под ритмичностью работы предприятия следует понимать равномерный выпуск цехами деталей, полуфабрикатов и изделий в строгом соответствии суточным или месячным графикам производства.

Равномерный выпуск не означает производство изделий в одинаковых количествах. Плановый график предусматривает систематическое нарастание темпов роста объема производства. Темпы роста на протяжении месяца должны соответствовать графику.

Важную роль при этом играет диспетчерская служба предприятия. Правильно организованная диспетчерская служба должна давать в любое время исчерпывающие ответы на вопросы: какое количество тех или иных деталей находится на той или иной стадии обработки, каковы запасы материалов, какие станки на каком режиме работают, как идёт работа у смежников, поставляющих заготовки, сколько деталей требует исправления и т. д. По материалам диспетчерской службы в срочном порядке должны быть приняты меры, обеспечивающие выполнение графика производства продукции. Только в этом случае предприятие может работать ритмично.

Однако нередко встречаются случаи отставание от сменного графика на отдельных участках производства. Они, как правило, связаны с возникновением исправимого и окончательного брака, непредвиденной остановкой оборудования из-за аварий, поломок и починки, отсутствием специальных инструментов, некомплектностью незавершенного производства, несвоевременной подачей материалов к рабочим местам, нарушением технологического процесса на какой-либо стадии производства и т.д.

Невыполнение сменного графика выпуска продукции даже на одном участке может нарушить нормальный производственный ритм на других участках и тем самым приведет к недоиспользованию рабочего времени и производственных мощностей. Итак, неритмичность ухудшает все экономические показатели: снижается качество продукции; увеличиваются объем незавершенного производства и сверхплановых остатки готовой продукции на складах и, как следствие, замедляется оборачиваемость капитала; не выполняются поставки по договорам и предприятие платит штрафы за несвоевременную отгрузку продукции; не вовремя поступает выручка, из-за чего возникает дефицит денежного потока. Ритмичность работы предприятия определяется по дням или декадам внутри месяца, по

месяцам и кварталам с подразделением по декадам в процентах к месячному (квартальному) выпуску продукции. Показателем ритмичности являются так же отношение продукции за первую декаду к ее выпуску в третьей декаде предшествующего месяца. Для характеристики ритмичности выпуска продукции в течение года целесообразно строить динамические ряды по месяцам, годам с подразделением по декадам.

Для оценки выполнения плана по ритмичности используются **прямые** и **косвенные** показатели.

Прямые показатели – коэффициент ритмичности, коэффициент вариации, удельный вес производства продукции за декаду, месяц, квартал в годовом объеме производства.

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

Коэффициент ритмичностиопределяется путем деления продукции принимаемой в счет ритмичности на плановый объем продукции.

Таблица 5.3.1

Анализ ритмичности выпуска продукции (за декабрь месяц)

Декады	Отчетный год		Принимается в счет ритмичности	Удельный вес, %	
	план	факт		план	факт
I-декада	6165	5728	5728	30	27
II-декада	70897	7425,3	7089,7	34,5	35
III-декада	7295,3	8061,7	7295,3	35,5	38
Итого	20550	21215	20113	100	100

Коэффициент ритмичности = 20113/20550 = 0,978.

Предприятием за декабрь месяц план выпуска продукции перевыполнено. Однако оно работало в течение декабря месяца неритмично, о чем свидетельствуют данные выпуска продукции по декадам. Так, на пример, в I-декаде было выпущено 27 % месячного выпуска при плане 30 %, а в третьей декаде наращен темп производства, в результате выпуск составил 38 % при плане

35,5 %.

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

$$\text{Кв} = \frac{\sqrt{\sum (x-\bar{x})^2 / n}}{\bar{X}_{пл}} = \frac{\sqrt{[(27-30)^2+(35-34{,}5)^2+(38-35{,}5)^2/3}}{33{,}3} = \frac{\sqrt{5{,}41}}{33{,}3}$$

$$= 0{,}069$$

$$\bar{X}_{пл} = \frac{100}{3} = 33{,}3$$

Причины ритмичности – это трудности сбыта продукции, низкий уровень организации, технологии и материально – технического обеспечения производства. При анализе ритмичности выпуска продукции следует участь количество рабочих дней в различных декадах, так как от этого зависит удельный вес производства продукции по отдельным декадам.

Для анализа ритмичности выпуска продукции в основном используются данные оперативно – технического учета, декадных сводок, периодической отчетности.

5.4. Анализ потерь от брака

Брак продукции – это непроизводительные затраты материальных, трудовых и денежных средств. Возникновение брака объясняется, как правило тем, что при производстве деталей, узлов, изделий допускаются различные отступления от утвержденных стандартов, технических условий и т.п. Брак подразделяется на исправимый и неисправимый. Брак классифицируется в зависимости от места его выявления, характера, причин возникновения и виновников. Брак, выявленный покупателем после сдачи ему продукции, принято называть внешним, а обнаруженный непосредственно на предприятии – внутренним.

В обоих случаях потери от брака увеличивают себестоимость товарной продукции.

При определении суммы потерь от брака, включаемой в себестоимость продукции, из стоимости полного (неисправимого)

брака вычитается стоимость забракованной продукции по цене её возможного использования. Кроме того, из всей оставшейся суммы потерь от брака исключаются фактические удержания с виновников брака и суммы, фактически взысканные с поставщиков за поставку недоброкачественных материалов или полуфабрикатов, в результате которой был допущен брак.

Основными причинами брака являются: недоброкачественность сырья и материалов; нарушение технологического процесса, неисправность оборудования, отсутствие должного наблюдения и инструктажа рабочих – по вине администрации; неправильное руководство технологическим процессом, неудовлетворительная конструкция, ошибки в чертежах – по вине отдела главного технолога и т.д.

Анализ потерь от брака обычно начинается с сопоставления общих данных о браке за отчётный период с соответствующими данными за предшествующий период, а по возможности и с данными родственных предприятий, а в предприятиях, где брак планируется, с плановым его уровнем.

Затем анализ детализируется: по месту образования брака (в каких производственных единицах объединения и в каких именно цехах), по причинам его возникновения, по виновникам. Рассматривается степень возмещения убытков от брака виновниками.

Следует изучить динамику соотношения затрат на окончательный брак и исправление брака. Чем выше удельный вес окончательного брака, тем хуже поставлен на предприятии межоперационный и межцеховой контроль качества деталей и полуфабрикатов.

Таблица 5.4.1

Динамика потерь от брака характеризуется следующими данными в тыс. сум

Показатели	За прошлый год	За отчётный год
1. Себестоимость окончательно забракованных изделий, полуфабрикатов и др.	1645	1530
2. Расходы на исправление брака	60	50
3. Стоимость брака по цене возможного использования	400	605
4. Сумма удержаний с лиц – виновников брака	15,9	25
5. Суммы, взысканные с поставщиков по претензиям за поставку недоброкачественных материалов, отнесённые в уменьшение потерь от брака	33	50
6. Потери от брака (стр. 1+2-3-4-5)	1256,1	900
7. Производственная себестоимость товарной продукции	167481	189213
8. Потери от брака в %	0,75	0,50

Потери от брака в абсолютной сумме составили в прошлом году 1256,1 тыс. сум, а в отчётном году – 900 тыс. сум. Кроме абсолютного показателя потерь от брака, рассчитывают относительный показатель – процент потерь от брака. Относительный размер потерь от брака позволяет проследить динамику их за ряд лет. Так, если в предыдущем году потери от брака составили 0,75% себестоимости продукции, то в отчётном году – 0,50 %

$$(\frac{900}{189213} * 100).$$

Значит, доля потерь от брака в затратах на 1 сум продукции

несколько снизилась, хотя наличие потерь от брака само по себе свидетельствует о недостатках в производственной деятельности предприятия. Конкретные причины брака устанавливаются по материалам первичного учёта (акты о браке, сводные ведомости о браке за месяц и т.д.).

5.5.Анализассортимента структуры продукции

План по общему объему продукции может быть выполнен или перевыполнен. Но это не означает еще, что план производства выполнен по всем видам изделий, т.е. ассортименту продукции. Выполнение или перевыполнение плана по объему продукции может явиться результатом сверхпланового производства одних изделий при одновременном недовыполнении плана выпуска других изделий.

В условиях командно – административной экономики анализ выполнения плана являлся формой контроля за деятельностью предприятия со стороны государства в лице вышестоящих организаций. В настоящее, когда предприятие разрабатывает планы самостоятельно на основе контрактов на поставку товаров, госзаказа, изучения конъюнктуры рынка, анализ выполнения плана позволяет оценить:

– степень выполнения договорных обязательств;

– качество планирования;

– качество менеджмента.

В то же время планы выпуска продукции в общем объеме и по ассортименту являются исходной базой для составления плана обеспечения сырьем, материалами, комплектующими изделиями, оснащения оборудованием, составления штатного расписания и т. д.

Следует различать понятия – номенклатура и ассортимент, которые нередко в инструкциях и на практике смешиваются.

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

Ассортимент – это перечень наименований изделий с указанием объема ее выпуска по каждому виду.

Он бывает полный, групповой и внутригрупповой.

Полный ассортимент – это исчерпывающий перечень всех видов и разновидностей изготовляемых изделий; **групповой**

ассортимент объединяет изделия в родственные группы. Изделия, входящие в группу, образуют ее внутригрупповой ассортимент.

При формировании ассортимента и структуры выпуска продукции предприятие должно учитывать, с одной стороны, спрос на данные виды продукции, а с другой – наиболее эффективное использование трудовых, сырьевых, технических, технологических, финансовых и других ресурсов, имеющихся в его распоряжении. Систему формирования ассортимента составляют:

– определение текущих и перспективных потребностей покупателей;

– оценка уровня конкурентоспособности, выпускаемой или планируемой к выпуску продукции;

– изучение жизненного цикла изделия, принятие своевременных мер по внедрению новых, более совершенных видов продукции и изъятие из производственной программы морально устаревших и экономически неэффективных изделий;

– оценка экономической эффективности и степени риска изменений в ассортименте продукции.

Оценка выполнения плана производства по ассортименту продукции обычно производится с помощью одноименного коэффициента, который рассчитывается путем деления общего фактического выпуска продукции, зачтенного в выполнение плана производства по ассортименту, на общий ее плановый выпуск (продукция, изготовленная сверх плана или не предусмотренная планом, не засчитывается в выполнение плана по ассортименту).

Таблица 5.5.1

Анализ выполнения плана по ассортименту

Наименование продукции	Оптовая цена ед. продукции, сум	Выпуск в натуре, шт.		Выпуск в стоимостном выражении, тыс. сум		Выпуск в счет ассортимента
		план	факт	план	факт	
А	7779	4255	4630	33100	36019	33100

Б	14251	1486	1701	21175	24240	21175
В	2282	4735	4045	10806	9230	9230
Г	14826	6451	5760	95641	85400	85400
Д	23348	1195	1550	27900	36190	27900
Е	х	х	х	31766	63471	31766
Итого	**х**	**х**	**х**	**220388**	**254550**	**208571**

Средний процент выполнения плана по ассортименту 94,6%

Причины невыполнения плана по ассортименту:

Внешние: конъюнктура рынка, изменение спроса не отдельные виды продукции, состояния материально технического снабжения, несвоевременный ввод в действие производственных мощностей предприятия.

Внутренние: недостатки в организации производства, плохое техническое состояние оборудования, его простои, аварии, недостаток электроэнергии, низкая культура производства и прочее. Существуют и другие способы определения выполнения плана по ассортименту. Наиболее простым является **способ наименьшего процента**. При его применении определяется процент выполнения плана только по тем позициям обязательного ассортимента, по которым фактическое количество меньше запланированного. Самый низкий из полученных процентов принимается за сводный показатель выполнения плана по ассортименту, но не выше 100 %.

Вопросы для проверки знаний студента

1. Каковы задачи анализа объема продукции (работ, услуг)?
2. Изложите последовательность анализа объема производства продукции.
3. Какие методы применяются при анализе структуры выпуска и влияния структурных сдвигов на объем продукции?
4. Изложите методику анализа ассортимента продукции.

ГЛАВА 6. АНАЛИЗ ОБЪЕМА РЕАЛИЗАЦИИ ПРОДУКЦИИ (РАБОТ, УСЛУГ) И ФАКТОРОВ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИХ ЕЁ УРОВЕНЬ

6.1. Содержание, задачи и источники информации анализа объема реализации продукции предприятия (фирмы, компании) в условиях финансово-экономического кризиса

6.2. Анализ объема реализации продукции с учетом выполнения договорных обязательств

6.3. Анализ факторов, влияющих на объем реализации

6.4. Анализ качества произведенной продукции

6.1. Содержание, задачи и источники информации анализа объема реализации продукции предприятия (фирмы, компании) в условиях финансово-экономического кризиса

Основным результативным показателем деятельности предприятия является объём реализованной продукции.

За реализованную продукцию предприятие-поставщик получит денежные средства, необходимые ему для возмещения понесённых расходов и продолжения хозяйственной деятельности. При реализации продукции получается прибыль, часть которой остаётся на предприятии и направляется на его капитальные вложения, пополнение оборотных средств, образование поощрительных фондов и прочее, а часть вносится в государственный бюджет.

Поскольку объём реализации – это конечный результат деятельности предприятия как производственного комплекса, анализ выручки проводят как по предприятию в целом, так и в разрезе его структурных подразделений или видов продукции, а также по его обособленным хозяйственным единицам, ведущим самостоятельную производственную деятельность (цехам, филиалам). Разумеется, такой анализ имеет смысл только в том случае, когда в финансовых потоках всего предприятия можно вычленить выручку конкретного подразделения, а также если величина этой выручки существенна для предприятия в целом. Как и при анализе производства продукции, анализ выручки потребует

существенных затрат времени сотрудников как аналитических служб, так и линейных подразделений. Поэтому его можно считать оправданным лишь в той мере, в какой он даст полезную информацию для определения перспектив предприятия и его отдельных подразделений.

Выручка от реализации продукции (работ, услуг) определяется в соответствии с Положением О бухгалтерском учёте Республики Узбекистан.

Введение этого показателя в финансовую отчётность объясняется тем, что одной из целей вводимых изменений является повышение аналогичности финансовой отчётности. Кроме того, этот показатель характеризует тот доход, который предприятие получило от реализации продукции в своё распоряжение и который является базой для всех последующих расчётов показателей прибыли. Это и привело к появлению показателя «Чистая выручка от реализации» в отчётности предприятия.

В соответствии с существующим Положением О бухгалтерском учёте выручка от реализации продукции определяется либо по мере её оплаты за товары на счета в учреждения банков, либо по мере отгрузки товаров и предъявления покупателю расчётных документов. В соответствии с общепринятой терминологией метод отражения выручки по мере её оплаты называется **кассовым методом**, а метод отражения выручки по мере отгрузки называется **методом начисления**.

Условиям рыночной экономики в большой степени соответствует метод отражения выручки от реализации по отгрузке. Именно этот метод является стандартом, принятым в странах рыночной экономики. Однако, необходимо учитывать, что при использовании метода отражения выручки от реализации по отгрузке (метод начислений) предприятие должно иметь возможность списывать часть сомнительных дебиторских долгов по данной реализованной продукции в том отчётном периоде, в котором зарегистрированы доходы от этой реализованной продукции.

Суммы сомнительных долгов по расчётам предприятия с другими предприятиями и организациями, а также с отдельными лицами, подлежат резервированию и отнесению на счёт прибылей и убытков.

Сомнительным долгом признаётся дебиторская задолженность предприятия, которая не погашена в установленный срок, (а если он не установлен – в течение нормально необходимого для этого времени) и не обеспечена соответствующими гарантиями.

Резервы по сомнительным долгам создаются на основе результатов проведённой в конце года инвентаризации дебиторской задолженности предприятия. Величина резерва определяется отдельно по каждому сомнительному долгу в зависимости от финансового состояния (платёжеспособности) должника и оценки вероятности погашения долга в полной и частичной сумме.

Если до конца года, следующего за годом создания резерва по сомнительным долгам, этот резерв в какой-либо части не будет использован, то неизрасходованные суммы присоединяются к прибыли соответствующего года.

В странах рыночной экономики списание сомнительной дебиторской задолженности может производиться также на основе расчёта потенциальных сомнительных долгов исходя из их процентного отношения к объёму реализованной продукции за 3-5 последних лет. Это позволяет не отходить от принципа соответствия, согласно которому в данном отчётном периоде отражаются те расходы, которые обусловили получение дохода данного отчётного периода.

Метод начислений имеет преимущества, поскольку он:

а) в большей степени соответствует требованиям рыночной экономики;

б) устраняет существующее в настоящее время в Узбекистане несоответствие в отражении доходов и расходов: в большинстве случаев доходы отражаются по кассовому методу, а расходы отражаются по методу начислений;

в) соответствует международным стандартам и является практически единственно приемлемым для потенциальных

иностранных инвесторов;

г) в большинстве случаев не приведет к изменению финансового положения предприятий, поскольку в подавляющем большинстве они реализуют продукцию на условиях предоплаты.

Основными задачами анализа являются:

– оценка степени выполнения плана и динамики реализации продукции;

– определение влияния различных факторов на изменение величины этих показателей;

– выявление внутрихозяйственных резервов увеличения реализации продукции;

– разработка мероприятий по освоению выявленных резервов.

Источниками информации для анализа реализации продукции являются бизнес-план организации, оперативные планы-графики, отчётность Ф № 1-П (годовая), «Отчёт предприятия по продукции», Ф № 2 «Отчёт о финансовых результатах», Справка о движении готовой продукции и некоторые данные первичного учёта и договоров по поставке продукции.

6.2. Анализ объема реализации продукции с учетом выполнения договорных обязательств

Применение на практике показателя реализации с учётом выполнения договорных обязательств по поставкам имеет очень важное значение потому, что усиливает внимание руководства предприятий к натурально-вещественному составу выпускаемой продукции и его соответствию, предусмотренному в договорах с покупателями. Для регулирования денежного обращения также надо знать размеры выручки от реализации продукции.

Прежде чем приступить к оценке выполнения плана по этому показателю, необходимо проверить увязку плана реализации по общей сумме и ассортименту изделий, с нереализованными остатками готовой продукции на начало и конец года и планом выпуска товарной продукции, а также обеспеченность планового объёма реализации договорами с покупателями. На практике имеют место факты, когда общая сумма договоров меньше плана реализации, т.е. сбыт планируемой продукции не обеспечен. Ещё

чаще наблюдаются расхождения между запланированным натурально-вещественным составом продукции и заказами покупателей, зафиксированными в договорах и в приложенных к ним спецификациях.

Кроме того, нереализованные остатки продукции на начало и конец года при планировании реализации исчисляется приближённо, поскольку отчётных данных об этих остатках на начало года ещё нет (план на следующий год разрабатывается до окончания отчетного года). По этой причине плановый баланс продукции может оказаться нереальным. Для его уточнения остатки нереализованной продукции по балансу на начало года сравниваются с той их суммой, которая была принята в плановых расчётах объёма реализации. По результатам проверки вносятся при необходимости изменения в запланированный общий объём реализации.

Более детальный анализ соответствия плана реализации договорам с покупателями по натурально-вещественному составу продукции предполагает привлечение данных о запланированном ассортименте выпуска и составу остатков нереализованной продукции на начало и конец года.

После проверки обоснованности и реальности плана реализации следует перейти к оценке его выполнения.

Выполнение договорных обязательств по поставкам продукции (в процентах) рассчитывается по формуле:

$$Kn = (N^0 - Nн): N^0 * 100\%,$$

где, **Kn** – искомый процент выполнения плана договорных обязательств, %;

N^0 - плановый объём продукции для заключения договоров, тыс.сум;

Nн– недопоставка продукции по договорам, тыс.сум.

Таблица 6.2.1

Выполнение договорных обязательств по поставкам продукции, тыс. сум

Отчётный период	Производство продукции для заключения договоров по плану		Недопоставлено продукции по договорным обязательствам		Выполнение договорных обязательств по поставкам продукции, %	
	За отчётный месяц	За период с начала года	За отчётный месяц	За период с начала года	За отчётный месяц	За период с начала года
Январь	500	500	-	-	100	100
Февраль	520	1020			100	100
Март	520	1540	15	40	97,1	97,4

Таблица 6.2.2

Выполнение договорных обязательств в целом по предприятию характеризуется следующими данными (в тыс. сум)

№ п/п	Показатель	План на отчётный год	Фактически за отчётный год
1.	Реализация в сопоставимых ценах	260454	280380
2.	Невыполнение обязательств по поставкам	X	20950
3.	Объём реализации продукции с учётом обязательств по поставкам	X	239504
4.	Процент выполнения плана реализации	X	91,9

В нашем примере план реализации продукции по общему объёму выполнен на 107,6%. Однако с учётом обязательств по поставкам продукции выполнен на 91,9 % (239504 * 100: 260454).невыполнение обязательств по поставкам составляет 20950 тыс. сум.

Объём реализации с учётом обязательств по поставкам 239504 тыс. сум (260454 – 20950).

Невыполнение плана по договорам для предприятия оборачивается уменьшением выручки, прибыли, выплатой штрафных санкций. Кроме того, в условиях конкуренции предприятие может потерять рынок сбыта продукции, что повлечёт за собой спад производства.

Анализ выполнения договорных обязательств должен быть организован в разрезе отдельных договоров, видов продукции, сроков поставки.

Источниками информации для оперативного анализа хода поставок служат преимущественно данные оперативно-технического и статистического учёта, материалы наблюдений.

Бухгалтерский учёт может служить источником информации, но в более ограниченных пределах в связи с его запаздывающим характером. Применение информационных технологий позволяет оперативно получать информацию об отгрузке по каждому получателю в ассортиментном разрезе, а также по срокам поставки.

6.3. Анализ факторов, влияющих на объём реализации

Анализ реализации продукции проводится за каждый месяц, квартал, полугодие и год. В процессе его фактические данные сравниваются с плановыми, предшествующими периодами, рассчитывается процент выполнения плана, абсолютное отклонение от плана, темпы роста и прироста за анализируемый период, абсолютное значение одного процента прироста.

В процессе оценки необходимо выделить те ассортиментные позиции, по которым наблюдались расхождения:

– фактических объёмов выпуска с планом, и по этой причине не были выполнены договорные обязательства по объёму реализации продукции;

– фактических объёмов выпуска с плановым объёмом

реализации, и по этой причине у предприятия образовались сверхнормативные запасы нереализованной продукции.

В процессе аналитических процедур оцениваются последствия этих ситуаций для организации. В первом случае – это штрафные санкции за нарушение договорных обязательств, во втором возникновение затрат, связанных с имеющимися сверхнормативными запасами: рост складских расходов, налога на имущество, замедление оборачиваемости оборотных средств, омертвление капитала в запасах и т.д.

В дальнейшем сравнительный анализ показателей объёма выпуска, реализации и динамики остатков продукции на складе производится в рамках товарного баланса.

Возможны два варианта анализа реализации продукции. Если выручка в организации определяется по отгрузке товарной продукции, то баланс товарной продукции будет иметь вид:

$$\mathbf{Он + Т = Р + Ок.}$$

Отсюда: **Р = Он + Т – Ок.**

Если выручка определяется после оплаты, отгруженной продукции, то товарный баланс можно записать так:

$$\mathbf{Он + Т + ОТн = З + ОТк + Ок,}$$
$$\mathbf{Р = Он + Т + ОТн – Отк – Ок,}$$

где **Он, Ок** – остатки готовой продукции на складах на начало и на конец периода;

Т – выпуск товарной продукции;

Р – объём реализации продукции за отчётный период;

ОТн, ОТк – остатки отгруженной продукции на начало и на конец периода, не оплаченные покупателями.

Расчёт влияния данных факторов на объём реализации продукции производится путём сравнения фактических уровней факторных показателей с плановыми и вычислением абсолютных и относительных приростов каждого из них.

Таблица 6.3.1

Анализ факторов, влияющих на объём реализации продукции

№ п/п	Показатель	Усл. обознач.	Отчётный год		Отклонение от плана	Влияние на объём реализации
			план	факт		
1.	Остатки готовой продукции на начало года	Он	16166	25352	+9186	+9186
2.	Выпуск товарной продукции	Т	268682	281126	+12444	+12444
3.	Остатки готовой продукции на конец года	Ок	24394	26098	+1704	-1704
4.	Реализация продукции (стр.1+2-3)	Р	260454	280380	+19926	Х

В нашем примере план реализации продукции перевыполнен на 19926 тыс. сум или на 7,6% (19926 *100: 260454). Из них 9186 тыс. сумприходится на долю увеличения остатков готовой продукции на начало года. Сверхплановый выпуск товарной продукции составляет 12444 тыс. сум и на эту же сумму реализация увеличилась. Однако сверхплановый рост остатков готовой продукции на конец года привёл к уменьшению объёма реализации на 1704 тыс. сум.

Таблица 6.3.2

Обобщение результатов анализа факторов, влияющих на объём реализации

№ п/п	Факторы	Сумма, тыс. сум	В процентах к плану
1.	Увеличение остатка готовой продукции на начало года	+9186	+3,5
2.	Сверхплановый выпуск товарной продукции	+12444	+4,7
3.	Увеличение остатка готовой продукции на конец года	-1704	-0,6
∑	Итого	+19926	+7,6

Проверка расчётов:

+9186 +12444 -1704= +19926 тыс. сум.

+3,5 +4,7 -0,6 = +7,6%.

В процессе анализа необходимо установить причины образования сверхплановых остатков на складах, несвоевременной оплаты продукции покупателями и разработать конкретные мероприятия по ускорению реализации продукции и получению выручки.

6.4.Анализ качества произведенной продукции

В современных условиях одной из решающих задач является производство наиболее современных видов изделий в необходимом количестве и высокого качества.

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

Качество продукции - это совокупность свойств продукции, обуславливающих её пригодность удовлетворять определённые потребности в соответствии с её назначением.

Продукция разных отраслей промышленности имеет специфические параметры качества. Машиностроение является ведущей отраслью в создании новой и реконструкции действующей техники для народного хозяйства. В отраслях лёгкой и пищевой промышленности признаками,

характеризующими качество, являются повышение потребительских свойств товаров, например, добротности тканей, устойчивости окраски, прочности изделий, калорийности и др.

Объём производства новой продукции характеризует степень технического прогресса.

Естественно, что новые изделия требуют в первый период выпуска больших затрат, окупаемых по мере освоения проектных мощностей, с переходом в дальнейшем на серийный или массовый выпуск изделий себестоимость снижается и соответственно уменьшаются оптовые цены. Это выгодно как производителям, так и потребителям.

Количественная характеристика одного или нескольких свойств продукции, составляющих её качество, называется **показателем качества**.

Различают **обобщающие, индивидуальные** и **косвенные показателикачества** продукции. Показатели качества характеризуют параметрические, потребительские, технологические, дизайнерские свойства изделия, уровень его стандартизации и унификации, надёжность и долговечность.

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

– новой продукции в общем её выпуске;

– сертифицированной и не сертифицированной продукции;

– продукции, соответствующей мировым стандартам;

– экспортируемой продукции, в том числе в высокоразвитые промышленные страны и др.

Индивидуальные (единичные) показатели качества продукциихарактеризуют одно из её свойств:

– полезность (жирность молока, зольность угля, содержание железа в руде, содержание белка в продуктах питания и т.д.);

– надёжность (долговечность, безотказность в работе);

– технологичность, отражающую эффективность конструкторских и технологических решений (трудоёмкость, энергоёмкость и т.п.);

– эстетичность изделий.

Косвенные показатели – это штрафы за некачественную продукцию, объём и удельный вес забракованной продукции,

удельный вес зарекламированной продукции, потери от брака и др.

В процессе анализа качества продукции решаются следующие задачи:

– оценивается технический уровень продукции;

– выявляются отклонения этого уровня по отдельным изделиям по сравнению с базовым уровнем и теоретически возможным;

– анализируется структура выпуска продукции по параметрам, характеризующим качество её изготовления и поставки;

– выявляются факторы, сдерживающие рост технического уровня продукции;

– обосновываются возможности повышения качества продукции, сокращения брака и потерь.

Информация, используемая для анализа качества продукции, охватывает практически все стороны анализируемого объекта (сведения о конструкции, технологических процессах изготовления, применяемых средствах и предметах труда, результатах производства и реализации, рекламе и т.д.)

Для обобщенной оценки выполнения плана по качеству продукции используются разные методы, в том числе балльный. Сущность балльного метода оценки состоит в следующем: определяетсясредневзвешенный балл качества продукции и путём сравнения фактического и планового его уровня находится процент выполнения плана по качеству.

По продукции, качество которой характеризуется сортом, рассчитываются доля продукции каждого сорта в общем объёме производства, средний коэффициент сортности, средневзвешенная цена изделия в сопоставимых условиях. При оценке выполнения плана по первому показателю фактическую долю каждого сорта в общем объёме продукции сравнивают с плановой, а для изучения динамики качества – с данными прошлых периодов.

Средний коэффициент сортности определяется как отношение стоимости всей разносортной продукции к её стоимости по цене высшего сорта.

Таблица 6.4.1

Анализ качества продукции (изделия «А»)

Сорт	Оптовая цена за единицу, сум.	Выпуск в натуре, штук		Выполнение плана, %	Удельный вес, %		Выпуск в стоимостном выражении, тыс. сум	
		план	факт		план	факт	план	факт
Высший	1200	710	780	109,8	58,7	63,4	852	936
Первый	1050	500	450	90,0	41,3	36,6	525	472,5
Итого	X	1210	1230	101,6	100	100	1377	1408,5

По данным табл. 6.5.1 план выполнен в целом на 101,6%, выпуск изделий высшего сорта составил 109,8%, а первого – 90%. Однако это ещё не характеризует выполнение плана по сортности. Следует определить плановый и фактический коэффициенты сортности, а также средне реализационную цену единицы продукции.

1. Средний коэффициент сортности:

по плану $\frac{1377 тыс.сум}{1210 * 1200} = 0,948$;

по отчёту $\frac{1408,5 тыс.сум}{1230 * 1200} = 0,954$.

2. Средне реализационная цена единицы продукции:

по плану $\frac{1377 тыс.сум}{1210} = 1138 сум.$

по отчёту $\frac{1408,5 тыс.сум}{1230} = 1145 сум.$

За счёт повышения качества цена повысилась на 7 сум (1145 – 1138).

Влияние качества на объём продукции:

(1145 – 1138) *1230 = +8,6 тыс. сум.

Для расчёта влияния сортового состава продукции на объём её производства в стоимостном выражении можно также

использовать способы, которые применяются при анализе структуры производства продукции.

Выполним этот расчёт способом абсолютных разниц по данным табл. 6.4.1. Результаты расчёта приведены в табл. 6.4.2.

Таблица 6.4.2

Влияние сортового состава продукции на выпуск продукции (изделия А в стоимостном выражении)

Сорт продукции	Оптовая цена за единицу продукции, сум	Структура продукции, %			Изменение средней цены за счёт структуры, сум.
		план	факт	отклонение, (+,-)	
Высший	1200	58,7	63,4	+4,7	+56,4
Первый	1050	41,3	36,6	-4,7	-49,4
Итого	X	100	100	-	+7,0

Аналогичные расчёты выполняются по всем видам продукции, по которым установлены сорта, результаты обобщаются.

Важным условием повышения качества продукции является недопущение брака деталей, полуфабрикатов и готовых изделий. Потери от брака исследуются обычно в процессе анализа себестоимости продукции.

Вопросы для проверки знаний студента

1. Какие задачи решаются в процессе анализа объёма реализации продукции?
2. С какой целью и в какой последовательности проводится анализ выполнения договорных обязательств?
3. Какое значение в управлении деятельностью предприятия имеет анализ безубыточного объёма реализации продукции?
4. Какие факторы влияют на изменение объёма реализации продукции?
5. Перечислите условия повышения качества продукции.
6. В соответствии с каким нормативным документом определяется выручка от реализации продукции (работ, услуг).
7. В чем заключается сущность кассового метода.
8. Каковы преимущества метода начислений.

ГЛАВА 7. АНАЛИЗ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ, ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА И ИХ ВЛИЯНИЕ НА ОБЪЕМ ПРОИЗВОДСТВА ПРОДУКЦИИ

7.1.Значение и задачи анализа обеспеченности предприятия трудовыми ресурсами.

7.2. Анализ состава, структуры и динамики трудовых ресурсов.

7.3.Анализ рационального и эффективного использования рабочего времени и факторов, повлиявших на их изменение.

7.4.Система показателей, характеризующих производительность труда

7.5.Расчет показателей производительности труда.

7.6.Анализ фонда оплаты труда.

7.1. Значение и задачи анализа обеспеченности предприятия трудовыми ресурсами

На современном этапе развития экономики необходимо прежде всего выяснить, какие изменения в использовании труда произошли в процессе производства по сравнению с планом и с прошлым периодом. Основная задача анализа использования труда на предприятии состоит в том, чтобы выявить все факторы, препятствующие росту производительности труда, приводящие к потерям рабочего времени.

Трудовыми показателями, характеризующими деятельность предприятия, являются: производительность труда, численность персонала, фонд заработной платы и средняя заработная плата.

Основными задачами анализа труда являются:

В части производительности труда – установление степени выполнения плана и темпов роста (динамики); выявление влияния экстенсивных и интенсивных факторов, в частности, внедрения новой техники, использования рабочего времени, изменения ассортимента продукции и др.; исследование качества применяемых норм выработки и влияние степени их выполнения на уровень производительности труда;

В части состава, движения и использования рабочей силы – изучение состава и структуры численности персонала и влияние изменения структуры на показатель производительности труда, динамики и причин движения.

Целью анализа труда является выявление резервов и неиспользованных возможностей, разработка мероприятий по приведению в действие этих резервов.

Основными источниками информации для анализа трудовых показателей служат: плана по труду, Ф № 1 – Т «Отчёт по труду», Ф № 5-С «Отчёт о затратах на производство и реализацию продукции (работ, услуг) предприятия», статистическая отчётность отдела кадров по движению рабочих, оперативная отчётность цехов, отделов, служб предприятия, другая отчётность, связанная с трудовыми ресурсами предприятия и производственных подразделений и служб в зависимости от поставленной исследователем цели и задач.

Для обеспечения глубины анализа, кроме статистической отчётности, необходимо привлекать другие источники информации: первичные документы по учёту выработки и брака, учётные регистры по начислению заработной платы, результаты единовременных наблюдений (фотографии и само фотографии рабочего дня, хронометраж и др.) и разовых статистических обследований и др.

7.2. Анализ состава, структуры и динамики трудовых ресурсов

От обеспеченности предприятия персоналом и эффективности его использования зависят объём выпуска продукции, её себестоимость, прибыль и др. показатели. Рост производства на действующих предприятиях должен достигаться за счёт повышения производительности труда при том же или меньшем числе работников.

Весь персонал предприятия делится на 2 группы:

1. Производственный персонал;
2. Непроизводственный персонал.

К **производственному персоналу** – персоналу основной деятельности – относят лиц, занятых трудовыми операциями, связанными с основной деятельностью предприятия (изготовление продукции и выполнение работ промышленного характера, организация производства и управления предприятием и т.п.). Работники этой группы подразделяются на следующие категории: рабочие, служащие, специалисты и руководящие работники.

Работники всех видов транспорта, ЖКХ, детских садов и яслей, учреждений культурно-бытового обслуживания относятся к **непроизводственному персоналу**.

Обеспеченность предприятия трудовыми ресурсами определяется путём сравнения фактического его наличия по категориям и профессиям с плановой потребностью.

При анализе изменения численности рабочих необходимо установить, насколько данное предприятие обеспечено необходимой рабочей силой. Нельзя получить правильного ответа на данный вопрос путём простого сопоставления фактического числа рабочих с планом. Количество рабочих по отчёту может оказаться меньше, чем по плану. Однако это ещё не значит, что данное производство не было обеспечено рабочей силой, так как потребность предприятия в запланированном количестве рабочих может, сокращена путём внедрения новой техники, механизации вспомогательных производственных процессов и проведения ряда других организационно-технических мероприятий, позволяющих высвободит определённое количество рабочих.

С другой стороны, соответствие фактического общего количества рабочих плану также не может говорить об обеспеченности предприятия необходимой рабочей силой, ибо могут быть излишки рабочей силы по одним профессиям при одновременном недостатке по другим профессиям. Отсюда возникает необходимость в изучении состава рабочих по данным материалов отдела труда и отдела кадров предприятия.

Для анализа обеспеченности и эффективного использования рабочей силы применяется статистическая форма № 1- Т «Отчёт по труду».

Обеспеченность предприятии трудовыми ресурсами характеризуется данными, приведёнными в аналитической таблице 7.2.1

Таблица 7.2.1

Обеспеченность трудовыми ресурсами

Категория персонала	Численность за предыдущий период	Численность по плану	Численность по отчёту	Фактически, в %	
				к плану	к предыдущему периоду
Персонал основной деятельности	874	784	759	96,8	86,8
Из них:					
рабочие	649	524	601	114,7	92,6
Служащие	172	120	118	98,3	68,6
руководители и специалисты	53	40	40	100,0	75,4

Как видно по данным таблицы 7.2.1 численность персонала основной деятельности в отчётном году снизилась против плана и составила 96,8%, а к прошлому периоду – 86,8%. Численность рабочих против плана повысилась, а по отношению к прошлому году снизилась, и составила 114,7% и 92,6% соответственно. Численность руководителей и специалистов по отчёту была на уровне плана 100%, а против предыдущего года 75,4%.

7.3. Анализ рационального и эффективного использования рабочего времени и факторов, повлиявших на их изменение

Дальнейший анализ выполнения плана выработки проведём не по выработке одного работающего, а по выработке одного рабочего. Это вызывается рядом причин: рабочие – непосредственные производители продукции, именно интенсивность их труда и обеспечивает рост объёма производства, а, кроме того, показатели отработанного времени приводятся в отчётах по труду по категории рабочих. Выработка

рабочего зависит от производительной силы труда и интенсивности его. Уровень производительной силы труда определяется технической вооруженностью. Производительная сила труда увеличивается вместе со снижением трудоёмкости работ. Интенсивность труда измеряется количеством его в единицу времени, уровень её зависит от использования рабочего времени.

Факторы, обуславливающие выработку рабочего

ГВ = Д * П * ЧВ,

где: **ГВ** – годовая выработка одного рабочего;

Д – количество дней работы одного рабочего в году;

П- средняя продолжительность рабочего дня;

ЧВ – среднечасовая выработка рабочего.

Итак, среднегодовая выработка одного рабочего зависит от среднего количества отработанных одним рабочим дней за год, средней продолжительности рабочего дня и среднечасовой выработки рабочего.

Для расчёта факторов нужно использовать способ цепных подстановок.

Сущность механизма расчета заключается в следующем: годовая выработка одного рабочего равна количеству отработанных дней за год, умноженную на среднюю продолжительность рабочего дня и среднечасовую выработку. Если в произведении постепенно заменять в указанной последовательности сомножители, можно выяснить влияние каждого фактора.

Прежде чем приступить к подстановке значений факторов, надо рассчитать среднее число дней работы одного рабочего в году и среднюю продолжительность рабочего дня. (табл. 7.3.1)

Таблица 7.3.1

Анализ среднегодовой выработки одного рабочего

№ п/п	Показатели	Прошлый год	Отчётный год		Отклонение (+,-)	
			план	факт.	от прошлого года	от плана
1.	Объём продукции (работ, услуг) в сопоставимых оптовых ценах предприятия, тыс. сум	209352	220388	254550	+45198	+34162
2.	Среднесписочная численность рабочих	649	624	601	-48	-23
3.	Общее количество отработанных всеми рабочими за год чел.-дней, тыс. чел.-дни	171,1	162,2	154,5	-16,6	-7,7
4.	Общее количество отработанных всеми рабочими за год чел.-часов, тыс. чел.-час.	1334,3	1265,2	1212,8	-121,5	-52,4
5.	Среднегодовая выработка на одного рабочего, тыс. сум (стр.1 : стр.2)	322,5	353,1	423,5	+101,0	+70,4
6.	Количество дней работы одного рабочего в году (стр. 3 : стр. 2)	263	260	257	-6	-3
7.	Средняяпродолжительностьрабочего дня, в часах (стр.4 : стр.3)	7,79	7,80	7,85	+0,06	+0,05
8.	Среднечасовая выработка одного рабочего, сум (стр.1 : стр.4)	156,90	174,19	209,89	+52,99	+35,70

Из приведённых данных видно, что среднегодовая выработка одного рабочего по сравнению с прошлым годом возросла на 101,0 тыс. сум, а по сравнению с планом – на 70,4 тыс. сум. При этом использование рабочего времени ухудшилось: каждый рабочий работал на 6 дней меньше, чем в прошлом году, а по сравнению с планом – на 3 дня. Потеря рабочего времени частично компенсировалась за счёт сверхурочных работ. Продолжительность рабочего времени за счёт сверхурочных работ удлинилась по сравнению я прошлым годом на 0,06 часа, а по сравнению с планом – на 0,05 часа. Среднечасовая выработка возросла по сравнению с прошлым годом на 52,99 сум, с планом – на 35,70 сум.

Следовательно, выполнение плана по росту среднегодовой выработки рабочих было достигнуто за счёт сверхплановой среднечасовой выработки и удлинения продолжительности рабочего дня.

Способом цепных подстановок можно установить величину влияния на рост выработки каждого из трёх факторов (табл. 7.3.2, исходные данные взяты из табл. 7.3.1)

Таблица 7.3.2

Порядковый номер		Взаимодействующие частные показатели			Обобщающий показатель. Среднегодовая выработка, тыс. сум	Отклонение от предыдущего расчета, тыс. сум	Причина отклонения
расчёта	подстановки	число дней работы	продолжительность рабочего дня	среднечасовая выработка, сум			
1	план	план 260	план 7,80	план 174,19	план 353,1	-	
2	1	факт 257	план 7,80	план 174,19	349,2	-3,9	Уменьшение числа дней

3	2	факт 257	факт 7,85	план 174, 19	351,4	+2,2	повышение продолжительности рабочего дня
4	отчёт 3	факт 257	факт 7,85	факт 209, 89	факт 423,5	+72, 1	повышение часовой выработки

Баланс отклонений по гр. 5: -3,9+2,2+72,1=+70,4 тыс. сум, что равно разности между фактической и плановой среднегодовой выработкой (423,5 - 353,1).

Одной из задач анализа производительности труда является выявление внутренних резервов и их мобилизация. В нашем примере если бы предприятие использовало полностью плановый фонд рабочего времени, то производительность труда одного рабочего могла бы быть выше на 3,9 тыс. сум, что обеспечило бы дополнительный выпуск продукции на сумму 2343,9 тыс. сум. (3,9 * 601). В данном случае рост производительности труда и продукции за счёт более полного использования рабочего времени следует считать упущенной возможностью, а не резервами. При последующем анализе следует определить, какие факторы обеспечили столь значительный рост часовой выработки и привели к потерям рабочего времени.

При этом возможны следующие варианты соотношения изменения объёма выпуска продукции и затрат труда, которые должны учитываться при выборе управленческой стратегии по обеспечению роста производительности труда при существующих в данный момент экономических условиях:

а) происходит увеличение объёма выпуска продукции при снижении затрат труда на её производство;

б) объём продукции растёт быстрее, чем затраты труда;

в) объём продукции растёт при неизменных затратах труда;

г) объём продукции остаётся неизменным при снижении затрат труда;

д) объём продукции снижается более медленными темпами, чем затраты труда.

7.4.Система показателей, характеризующих производительность труда

Важнейший показатель эффективности использования труда – производительность труда, уровень которой может быть выражен показателем реализованной продукции на одного работающего и показателем продукции, выпущенной в единицу времени.

Эффективность использования труда характеризуют следующие показатели:

– темп роста производительности труда;

– доля прироста продукции за счёт повышения производительности труда;

– относительная экономия живого труда (работников в расчёте на год) в сравнении с условиями базисного года;

– относительная экономия фонда оплаты труда;

– отношение темпов прироста производительности труда к приросту средней заработной платы.

От уровня и динамики производительности труда зависят многие показатели деятельности предприятия, в том числе и трудовые: выпуск продукции, численность персонала, фонд заработной платы, себестоимость и др.

Основное направление анализа показателей производительности труда состоит не только в том, чтобы установить, как выполнен план, но и выявить динамику роста, вскрыть причины недовыполнения или перевыполнения: использование средств механизации, применение ручного труда на основных и вспомогательных работах, наличие внутрисменных и целодневных потерь рабочего времени, состав норм выработки и их соответствие современному уровню техники. При анализе необходимо выявить имеющиеся на предприятии, в цехах, на участках и на отдельных рабочих местах резервы роста производительности труда и наметить действенные меры по их использованию.

7.5. Расчет показателей производительности труда

На предприятии для учёта и анализа производительности труда используются показатели средней выработки одного работающего и рабочего. При этом различают три метода

определения выработки: *стоимостной, натуральный и трудовой.* Сквозным показателем является выработка продукции в неизменных ценах на одного работника. Этот показатель производительности труда не свободен от недостатков – зависимости от уровня цен на сырьё и материалы, ассортимента продукции, обоснованности цен и т.п.

$$\text{Стоимостной показатель производительности труда} = \frac{\text{Объём выпуска продукции в стоимостном выражении}}{\text{Среднесписочная численность работников}}$$

На ряду с общим стоимостным показателем выработки в ряде отраслей её можно измерить в натуральном выражении – штуках, тоннах, метрах, и других показателях.

$$\text{Производительность труда на одного работника} = \frac{\text{Объём продукции в тоннах, кг, штуках и метрах}}{\text{Среднесписочная численность работников}}$$

Натуральные измерители выработки нашли применение в добывающих отраслях промышленности и в производствах, выпускающих один вид продукции. При выпуске однородной продукции нескольких марок или сортов выработка может измеряться в условно-натуральных единицах. В доменных цехах продукция приводится условно к весу в пересчёте на предельный чугун, в мартеновских цехах – простой углеродистой стали, на цементных заводах – к условному портландцементу и т.п. Для этого применяются соответствующие переводные коэффициенты. Такое измерение выработки, несмотря на кажущуюся очевидность и объективность, подчас не отражает действительного уровня производительности труда из-за различного качества будто бы однородной продукции (зольность угля, например) и не применимо в сравнительном анализе из-за неодинаковых затрат труда на однородных предприятиях.

Третий вид измерителей, применяемых для определения выработки, трудовые.

$$\text{Производительность труда продукции (трудовой)} = \frac{\text{Затрата времени на производство}}{\text{Объём выпущенной продукции}}$$

Трудовой измеритель даёт возможность наиболее полно выявить реальные затраты труда. Трудовые измерители используются для расчёта выработки рабочих по цеху, участку, на отдельных операциях или каждого рабочего за смену, месяц при выпуске разнообразной продукции. Для определения выработки используется нормированное рабочее время-нормо-часы. При неизменных (стабильных) нормах выработка в нормо-часах достаточно полно характеризует изменение производительности труда на отдельных участках производства. Для оценки производительности труда в целом по предприятию, анализ роста производительности показатель выработки в нормо-часах, как правило, не используется. Ведь нормы выработки на многих предприятиях охватывают затраты труда только рабочих-сдельщиков и не характеризуют затраты труда повременщиков, а тем более других категорий персонала.

7.6. Анализ фонда оплаты труда

Приступая к анализу использования фонда заработной платы, в первую очередь необходимо рассчитать абсолютное и относительное изменение его величины.

Абсолютное отклонение (ΔФЗП абс) определяется путём сравнения фактически использованных средств на оплату труда в отчётном периоде (**ФЗП1**) с базовым (плановым) фондом зарплаты (**ФЗП0**).

$$\Delta\text{ФЗП абс} = \text{ФЗП1} - \text{ФЗП0}.$$

Однако при этом нужно учитывать, что абсолютное отклонение само по себе не характеризует использования фонда зарплаты, так как этот показатель определяется без учёта изменения объёма производства продукции.

Абсолютный перерасход фонда зарплаты не влечёт за собой удорожание себестоимости, если процент сверхпланового роста объёма продукции выше, чем фонда зарплаты, так как при этом зарплата на 1 сум продукции снижается по сравнению с плановым уровнем.

Перевыполнение плана по объёму продукции должно обязательно сопровождаться относительной экономией фонда зарплаты и сверхплановым снижением себестоимости потому, что при этом возрастают не только выплаты сдельщикам и премии, а повременная зарплата не меняется.

Относительное отклонение рассчитывается как разность между фактически начисленной суммой зарплаты в отчётном периоде и базовым фондом, скорректированным на индекс объёма производства продукции. При этом следует иметь в виду, что корректируется только переменная часть фонда заработной платы, которая изменяется пропорционально объёму производства продукции. Это зарплата рабочих по сдельным расценкам, премии рабочим и управленческому персоналу за производственные результаты и сумма отпускных, соответствующая доле переменной зарплаты.

Постоянная часть оплаты труда (зарплата рабочих по тарифным ставкам, зарплата служащих по окладам, все виды доплат) не изменяется при увеличении или спаде объёма производства:

$$\Delta ФЗП_{отн} = ФЗП_1 - ФЗП_{ск} = ФЗП_1 - (ФЗП_{пер0} * i_q + ФЗП_{пост0}),$$

где: $\Delta ФЗП_{отн}$ – относительное отклонение по фонду зарплаты;

$ФЗП_1$ – фонд зарплаты фактический в отчётном периоде;

$ФЗП_{ск}$ – фонд зарплаты базовый, скорректированный на индекс объёма производства продукции;

$ФЗП_{пер0}$ –переменная часть фондазаработной платы базового периода;

i_q - индекс объём производства продукции;

$ФЗП_{пост0}$ - постоянная сумма фонда зарплаты базового периода.

Таблица 7.7.1.

Анализ использования фонда заработной платы

Показатель	Базисный период	Отчётный период	Отклонение	
			в абсолютной сумме	в %
Объём продукции (работ, услуг) в сопоставимых оптовых ценах, тыс. сум	220388	254550	+34162	+15,5
Фонд заработной платы, тыс. сум	32690	34630	+1940	+5,9
В том числе:				
- переменная часть	22883	23548	+665	+2,9
- постоянная часть	9807	11082	+1275	+13,0

Индекс объёма производства продукции составляет:

$$i_q = \frac{q_1}{q_0} = \frac{254550}{220388} = 1,1.$$

Рассчитаем абсолютное и относительное изменение фонда оплаты труда:

$\Delta ФЗПабс$ = 34630 – 32690 = +1940 тыс. сум.

$\Delta ФЗП_{отн}$ = 34630 – (22883 * 1,1 + 9807) = 34630 – 34978,3 = - 348,3 тыс. сум.

Итак, на данном предприятии имеется относительная экономия в использовании фонда заработной платы в размере 348,3 тыс. сум.

Вопросы для проверки знаний студента

1. Как анализируется обеспеченность предприятия трудовыми ресурсами по количественным и качественным параметрам?

2. Что показывает абсолютное и относительное отклонение численности рабочих от плана?

3. Какие показатели используют для характеристики движения трудовых ресурсов на предприятии и как определяют их уровень?

4. Какие факторы влияют на фонд рабочего времени? Как определяются целодневные и внутрисменные потери рабочего времени?

5. Назовите обобщающие, частичные и вспомогательные показатели производительности труда. Как они рассчитываются?

ГЛАВА 8.АНАЛИЗ ОБЕСПЕЧЕННОСТИ СУБЪЕКТОВ ЭКОНОМИКИ ОСНОВНЫМИ ФОНДАМИ И ЭФФЕКТИВНОСТИ ИХ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

8.1. Содержание, значение и задачи анализа обеспеченности и использования основных средств предприятий.

8.2. Информационное обеспечение анализа основных фондов

8.3. Анализ состава, структуры и динамики основных средств

8.4. Анализ активной и пассивной части основных средств

8.5 Анализ технического состояния основных средств.

8.6. Анализ показателей эффективности использования основных средств

8.1.Содержание, значение и задача анализа обеспеченности и использования основных средств предприятий

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

Основные средства – материальные активы, действующие в течение длительного периода времени (более одного года) как в сфере материального производства, так и в непроизводственной сфере, используемые также для сдачи в аренду (п.7 НСБУ №5).

Благодаря реализации инвестиционной и структурной политики динамично развиваются в нашей республике отрасли промышленности, которые обеспечивают устойчивость нашей экономики – электроэнергетика, топливная промышленность, черная и цветная металлургия, химическая и нефтехимическая промышленность и др.

Проводимые решительные меры по системному и последовательному структурному обновлению экономики оказали позитивное влияние на структуру производимого в стране валового внутреннего продукта. Продолжается работа по

расширению и углублению процессов либерализации экономики. Анализ основных фондов может проводиться по нескольким направлениям, разработка которых в комплексе позволяет дать оценку структуры, динамики и эффективности использования основных средств и долгосрочных инвестиций.

Таблица 8.1.1

Основные направления и задачи анализа основных средств

Основные направления (тематика) анализа	Задачи анализа
Анализ структурной динамики основных средств	Оценка размера и структуры вложений капитала в основные средства. Определение характера и размера влияния изменения стоимости основных средств на финансовое положение предприятия и структуры баланса.
Анализ эффективности использования основных средств	Анализ движения основных средств. Анализ показателей эффективности использования основных средств. Анализ использования времени работы оборудования. Интегральная оценка использования оборудования.
Анализ эффективности затрат по содержанию и эксплуатации оборудования	Анализ затрат на капитальный ремонт. Анализ затрат по текущему ремонту. Анализ взаимосвязи объема производства, прибыли и затрат по эксплуатации оборудования.
Анализ эффективности инвестиций в основные средства	Оценка эффективности капитальных вложений. Оценка эффективности привлечения займов для инвестирования.

Выбор направлений анализа и решаемых аналитических задач определяется потребностями управления.

8.2.Информационное обеспечение анализа основных фондов

Анализ структурной динамики основных средств, инвестиционный анализ составляет содержание финансового анализа. Оценка эффективности использования основных средств и затрат по их эксплуатации относится к управленческому анализу, однако четкой границы между этими видами анализа нет. Анализ затрат по содержанию и эксплуатации оборудования является составной частью анализа себестоимости продукции.

Методика анализа основных средств нацелена на выбор наилучшего варианта их использования. Поэтому главными особенностями анализа является:

- вариантность решений по использованию основных средств;
- нацеленность на перспективу.

Качество анализа зависит от достоверности информации, т.е. от качества постановки бухгалтерского учета, отлаженности системы и регистрации операций с объектами основных средств, точности отнесения объектов к учетным классификационным группам, достоверности инвентаризационных описей, глубины разработки и ведения регистров аналитического учета.

Информационные источники анализа:

-форма №1 – "Бухгалтерский баланс";

-"Баланс производственной мощности", инвентарные карточки учета основных средств.

8.3.Анализ состава, структуры и динамики основных средств

Основные средства играют огромную роль в процессе производства предприятия, так как они в своей совокупности образуют производственно-техническую базу, на которую опирается предприятие и являются критерием оценки производственной мощности предприятия.

Необходимое условие правильного бухгалтерского учета основных средств – это единый принцип их оценки. Различают следующие степени оценки основных средств:

– первоначальную;

– восстановительную;
– текущую;
– остаточную;
– ликвидационную.

Первоначальная стоимость (п.11 НСБУ №5)-это стоимость фактически произведенных затрат по возведению (постройке и достройке) или приобретению основных средств, включая уплаченные и невозмещаемые налоги (сборы), а также затраты по доставке и монтажу, установке, пуску в эксплуатацию и любые другие расходы, непосредственно связанные с приведением актива в рабочее состояние для его использования по назначению.

Восстановительная стоимость определяют с помощью установленного индекса цен; цен на аналогичные виды продукции, по которым уже определена восстановительная стоимость; укрупненных коэффициентов изменения цен. Для приведения стоимости основных средств в соответствие с изменившимися экономическими и техническими условиями производства периодически осуществляют переоценку основных средств. Восстановительная стоимость позволяет определить величину основных средств, необходимых для покрытия реальной величины основных фондов.

Текущая стоимость (п.12 НСБУ №5) – это стоимость основных средств по действующим рыночным ценам на определенную дату или сумма, на которую активы могут быть обменены между осведомленными заинтересованными сторонами.

Остаточная стоимость (п.13 НСБУ №5) –это первоначальная (восстановительная) или текущая стоимость основных средств за вычетом суммы накопленной амортизации, по которой актив отражается в учете и отчетности.

Ликвидационная стоимость (п.14 НСБУ №5) – устанавливается ликвидационной комиссией в случае ликвидации основных средств или по другим основаниям, предусмотренным законодательством.

Принципы оценки основных средств для всех предприятий, независимо от форм собственности, практически одинаковы, однако первоначальная стоимость может быть изменена при

переоценке имущества, при реконструкции, дооборудовании или достройке существующего оборудования или здания.

По своему назначению основные средства подразделяются на две группы:

– производственные;

– непроизводственные.

При анализе состава и движения основных средств отчетные данные рассматриваются в динамике. При этом следует иметь вввиду, что из двух указанных групп основные средства производственного характера непосредственно связаны с производством продукции и поэтому они имеют наибольший удельный вес.

Таблица 8.3.1

Анализ состава и динамики основных средств

Группы основных средств	На начало года		На конец года		Изменение (+; -)	
	Сумма, млн. сум	Уд.вес, %	Сумма, млн. сум	Уд.вес, %	Сумма, млн. сум	%
Основные средства - всего	4594,7	100	5759,9	100	+1165,2	+25,3
в том числе: производственные	3446	75	4493	78	+1047	+30,3
непроизводственные	1148,7	25	1266,9	22	+118,2	+10,3

Данные таблицы показывают, что удельный вес основных средств производственного назначения возрос с 75% на начало года до 78% на конец года, доля непроизводственных соответственно понизилась.

Для определения изменений происходящих в составе основных средств, необходимо проанализировать их структуру.

Структура основных средств определяется спецификой отрасли и отражает производственно – технические особенности предприятий. При анализе структуры фондов необходимо

определить соотношение активной и пассивной частей. Активная часть фондов непосредственно воздействует на предмет труда. Пассивную часть образуют фонды, которые создают условия для осуществления процесса производства. В экономической литературе нет единого мнения о составе активной части фондов. Одни считают активной частью все фонды за вычетом зданий и сооружений, другие – только стоимость машин и оборудования.

В большинстве отраслей промышленности к активной части фондов относят машины и оборудование (силовые и рабочие машины и оборудование, измерительные и регулирующие приборы и устройства, и лабораторное оборудование, вычислительная техника, прочие машины и оборудование) а также транспортные средства. Пассивную часть фондов образуют здания и сооружения. Причем в отдельных отраслях промышленности - электроэнергетике, нефтедобывающей, газовой и др. сооружения входят в состав активной части фондов. В последующих расчетах мы исходим из стоимости машин и оборудования, которые непосредственно влияют на рост выпуска продукции, повышение производительности труда и определяют динамику фондоотдачи.

В целом стоимость основных средств за рассматриваемый период выросла на 25,3%. Произошли изменения и в их составе: удельный вес машин и оборудования возрос с 58% на начало года до 60% на конец года, доля пассивной части снизилась. Причем темпы роста машин и оборудования опережают темпы роста других основных средств.

8.4. Анализ показателей эффективности использования основных средств

Скорость обновления основных фондов зависит от производственной, инвестиционной и инновационной активности предприятия. Оптимальные сроки выбытия основных фондов позволяют стимулировать расширенное воспроизводство на основе использования прогрессивной техники.

Для обобщающей характеристики эффективности использования основных фондов служат показатели

фондоотдачи, фондоемкости, рентабельности фондов, удельных капитальных вложений на один сум прироста продукции; рассчитывается также относительная **экономия (дополнительная потребность),** возникающая в результате изменения объема производства продукции.

В процессе анализа изучаются динамика перечисленных показателей, выполнение плана по их уровню, проводится сравнительный анализ предприятий. С целью более глубокого анализа эффективности использования основных фондов показатель фондоотдачи определяется по всем основным фондам, фондам производственного назначения.активной их части (машинам и оборудованию).

Фондоотдача – это объем произведенной за год (или другой период) продукции, приходящейся на 1 сум (1000сум)

основных производственных фондов. Ее можно выразить следующей формулой:

$$\Phi o = \frac{Q}{O\phi},$$

где **Фо** – фондоотдача;

Q – объем продукции (работ, услуг) в оптовых ценах;

Оф – среднегодовая стоимость основных производственных фондов.

При расчете фондоотдачи следует иметь в виду, что в стоимости основных фондов учитываются собственные и арендованные средства; не учитываются основные фонды, находящиеся на консервации, а также сданные в аренду другим предприятиям.

При оценке динамики фондоотдачи исходные данные приводят в сопоставимый вид. Объем продукции следует скорректировать на изменение оптовых цен и структурных сдвигов, а стоимость основных средств – на коэффициент переоценки.

Отдельные экономисты предлагают определять фондоотдачу исходя из реализованной продукции, прибыли, а также выпуска продукции в натуральном выражении.

Наиболее правильно эффективность использования основных производственных фондов отражает показатель фондоотдачи, определенный исходя из выпуска продукции в

натуральном выражении. Однако сфера применения этого показателя ограничена предприятиями, выпускающими один вид продукции. В большинстве отраслей промышленности фондоотдача определяется на основе стоимостных показателей. Использование показателя реализованной продукции для исчисления фондоотдачи не целесообразно, так как этот показатель в динамике за ряд лет будет отражать объемы в разной оценке. Фондоотдачу можно рассчитывать также по прибыли предприятия.

$$Фр = \frac{\text{Прибыль по основной операционной деятельности}}{\text{Среднегодовая стоимость основных производственных фондов}}$$

Другим показателем эффективности использования средств является**фондоемкость,** которая определяется отношением средней стоимости основных средств к объему выпуска продукции (показатель, обратный фондоотдаче):

$$Фе = \frac{Оф}{Q}.$$

Особый смысл приобретают расчет и оценка фондоемкости в динамике. Изменение фондоемкости показывает прирост или снижение стоимости основных средств на один сум объема продукции и применяется при определении суммы относительной экономии или перерасхода средств в основных фондах.

Сумма относительной экономии (перерасхода) основных средств определяется по формуле:

$$Эотн\ (Оф) = (Фе^{1} - Фе^{0}) \times Q^{1},$$

где

$Фе^{1}$, $Фе^{0}$ – фондоемкость фактическая и базисного периода;

Q - Фактический объем продукции.

Соотношение темпов прироста стоимости основных средств и темпов прироста объема выпуска позволяет определить предельный показатель фондоемкости, т.е. прирост основных средств на 1% прироста продукции. Если предельный показатель фондоемкости меньше единицы, имеют место повышение эффективности использования основных средств и рост коэффициента использования производственной мощности.

Следующим показателем, характеризующим эффективность использования основных фондов, является показатель фондовооруженности, который рассчитывается как отношение стоимости фондов к численности персонала.

Показатель фондовооруженности может быть определен как в расчете на общую численность персонала, так и в расчете на численность работников основного производства. Сравнение темпов роста этих показателей дает возможность судить о влиянии изменений в структуре численности персонала на обеспеченность основными фондами при их неизменном количестве.

Чтобы проследить взаимосвязь между показателями фондоотдачи, фондовооруженности и производительности труда, необходимо преобразовать формулу фондоотдачи (числитель и знаменатель разделить на численность персонала):

$$\Phi_0 = \frac{Q}{Оф} = \frac{Q}{ЧП} : \frac{Оф}{ПТ} = ПТ : ФВ$$

где, **Q** – объем продукции (работ, услуг);

Оф – средняя стоимость основных производственных фондов;

ЧП – численность персонала;

ПТ – производительность труда;

ФВ – фондовооруженность.

Таким образом, фондоотдачу можно представить, как частное от деления производительности труда на фондовооруженность, следовательно, фондоотдача прямо пропорциональна производительности труда и обратно пропорциально его фондовооруженности. Поэтому для повышения фондоотдачи необходимо, чтобы темпы роста производительности труда опережали темпы роста его фондовооруженности.

8.5. Анализ активной и пассивной части основных средств

При анализе фактический показатель фондоотдачи сравнивается с данными предшествующих периодов, проектными показателями, фондоотдачей других предприятий. Сопоставление уровня фондоотдачи является началом анализа, исходной базой для выявления и измерения факторов,

влияющих на ее изменение. Повышению фондоотдачи способствуют:

– механизация и автоматизация производства, использование прогрессивной технологии, модернизация действующего оборудования;

– увеличение времени работы оборудования;

– повышение интенсивности работы оборудования, в том числе путем обеспечения соответствия качества сырья и материалов требованиям технологического процесса и повышения квалификации производственного персонала;

– увеличение удельного веса активной части основных фондов.

Влияние структуры на фондоотдачу обусловлено тем, что различные категории основных производственных фондов неодинаково активно участвуют в производственном процессе. При расчете фодоотдачи из основных производственных фондов выделяются **рабочие машины и оборудование**. Сопоставление темпов роста фондоотдачи на один сум стоимости основных производственных фондов, в том числе рабочих мащин и оборудования, покажет влияние изменения структуры основных фондов на эффективность их использования.

Таблица 8.5.1

Анализ фондоотдачи

№	Показатели	Прошлый год	Отчетный год	Откло-нение (+;-)	Отчетный год в % к прошлому году
	А	1	2	3	4
1	Объем продукции (работ,услуг) в сопоставимых оптовых ценах	5495,7	6548,9	+1053,2	119,1
2	Среднегодовая стоимость основных производственных фондов	3446	4493	+1047	130,4

3	В том числе машин и оборудования	2665	3456,1	+791,1	129,7
4	Удельный вес машин и оборудования встоимости основныхпроизводственных фондов, % (стр3: стр2х 100)	77,33	76,92	-0,41	99,5
5	Объем продукции на одну тысячу сумов стоимости основных производственных фондов (стр1: стр2)х1000, сум	1594,8	1457,6	-137,2	91,4
6	Объем продукции на одну тысячу сумов стоимости машин и оборудования (стр1: стр3)х1000, сум	2062,1	1894,8	-167,3	91,9

За рассматриваемый период основные производственные фонды, в том числе машины и оборудование использовались по сравнению с предыдущим периодом хуже. Фондоотдача основных производственных фондов снизилась с 1594,8 сум в прошлом году до 1457,6 сум в отчетном году, соответственно машин и оборудования 2062,1 сум и 1894,8 сум.

При анализе рассчитывают факторов, влияющих на фондоотдачу основных производственных фондов.

При этом показатель фондоотдачи следует представить в виде произведения двух сомножителей:

Фондоотдача основных производственных фондов	=	Удельный вес машин и оборудования в общей стоимости производственных фондов	х	Фондоотдача машин и оборудования

Рассчитать влияние каждогофактора способом цепных подстановок, принимая удельный вес машин и оборудования в составе основных фондов за количественный показатель.

Таблица 8.5.2

Последовательные расчеты	Частные взаимодействую-щие показатели		Фондоот-дача основных производ-ственных фондов	Отклонение от преды-дущего расчета	Причины отклонений
	Уд.вес машин и оборудования в составе фондов, %	Фондо отдача машин и оборудо-вания			
1- расчет прошлый год	Прошлый 77,33	Прошлый 2062,1	Прошлый 1594,8		
Подстановка первого показателя	Отчетный 76,92	Прошлый 2062,1	Услов№1 1586,2	-8,6	Снижение удельного веса машин и оборудо-вания
Подстановка второго показателя	Отчетный 76,92	Отчетный 1894,8	Отчетный 1457,6	-128,6	Снижение фондоотда чи машин и оборудова-ния

Снижение фондоотдачи 137,2 сум (1457,6 – 1594,8) произошло под влиянием двух факторов, снижениями удельного веса и оборудования и фондоотдачи машин и оборудования.

Проверка расчетов: 1457,6 – 1594,8 = - 8,6 – 128,6 - 137,2 = - 137,2.

8.6. Анализ технического состояния основных средств

Улучшение использования оборудования оказывает большое влияние на повышение фондоотдачи. При анализе использования оборудования необходимо прежде всего проверить обеспеченность предприятия оборудованием, полноту его использования.

Все оборудование подразделяется **на наличное, установленное и действующее**.

К **наличному оборудованию** относятся все имеющиеся на предприятии оборудование независимо от того, где оно находится (в цехах, на складе) и в каком состоянии.

Установленное оборудование – это смонтированное и подготовленное к работе оборудование, находящееся в цехах. Следует иметь ввиду, что часть установленного оборудования может быть в резерве, на консервации, в плановом ремонте и модернизации.

Действующее оборудование – это все фактически работающее в отчетном периоде оборудование независимо от времени его работы. Повышение эффективности использования оборудования обеспечивается двумя путями:

- экстенсивным (по времени);
- интенсивным (по мощности).

Для характеристики степени экстенсивной загрузки оборудования изучается баланс времени его работы. Он включает:

- календарный фонд времени – максимально возможное время работы оборудования (количество календарных дней в отчетном периоде умножается на 24 часа и на количество единиц установленного оборудования);
- режимный фонд времени – (количество единиц установленного оборудования умножается на количество рабочих дней отчетного периода и на количество часов ежедневной работы с учетом коэффициента сменности);
- плановый фонд – время работы оборудования по плану, отличается от режимного времени нахождения оборудования в плановом ремонте и на модернизации;
- фактический фонд отработанного времени.

Для характеристики использования времени работы оборудования применяются коэффициенты:

- календарного фонда времени – **К к.ф. = Тф :Тк ;**
- режимного фонда времени - **К р.ф. = Тф :Тр ;**
- планового фонда времени – **К п.ф. = Тф :Тп ;**
- удельный вес простоев в календарном фонде: **Уд.пр = ПР: Тк,**

где, **Тф, Тп, Тр, Тк** - соответственно фактический и плановый, режимный и календарный фонды рабочего времени оборудования;

ПР – простои оборудования.

Разовое обследование показало, что использование оборудования по времени в цехе №1 анализируемого предприятия характеризуется следующими данными:

Таблица 8.6.1

Показатели	План	Отчет	Отклонения от плана (+,-)
Объем продукции, тыссум	10823	10853	+30
Фонд времени работы оборудования, станко-часов	421321	419699	-1622
Выпуск продукции за 1 станко - час, сум	25,69	25,86	+0,17

На основе этих показателей определяем:

– коэффициент экстенсивного использования оборудования

$$419699 : 421321 = 0,9962;$$

– коэффициент интенсивного использования оборудования

$$25,86 : 25,69 = 1,007;$$

– коэффициент интегрального использования оборудования

$$0,9962 \times 1,007 = 1,003.$$

Расчеты показывают, что в цехе имеются значительные резервы увеличения выпуска продукции – плановый фонд времени использован на 99,62 %. Правда, потери рабочего времени были частично возмещены увеличением выработки продукции на 1 станко–час, которая оказалась выше плана на 0,66%, в результате чего план выпуска продукции был выполнен на 100,27%.

Вопросы для проверки знаний студента

1. По каким основным направлениям проводится анализ основных средств?
2. Назовите коэффициенты, характеризующие движение основных средств?
3. Какие показатели характеризуют техническое состояние основных средств?
4. Какие показатели используются для оценки динамики основных средств?
5. Изложите методику анализа эффективности использования основных средств?

ГЛАВА - 9. АНАЛИЗ ОБЕСПЕЧЕННОСТИ СУБЪЕКТОВ ЭКОНОМИКИ МАТЕРИАЛЬНЫМИ РЕСУРСАМИ

9.1.Задачи анализа, источники информации
9.2.Анализ обеспеченности предприятия материальными ресурсами
9.3.Анализ использования материальных ресурсов
9.4.Влияние эффективности использования материальных ресурсов на объем производства продукции

9.1.Задачи анализа, источники информации

Производственный процесс представляет собой постоянный кругооборот средств труда и предметов труда, в результате которого они превращаются либо в предметы личного потребления и покидают сферу производства, либо снова входят в него в качестве новых средств производства.

В этом непрерывном процессе производства огромную роль играет эффективность организации снабжения предприятия предметами труда, рациональное их использование в процессе производства.

К предметам труда относятся: сырьё и материалы, вспомогательные материалы, топливо и энергия, запасные части для ремонтов и др. В процессе потребления материальных ресурсов происходит их трансформация в материальные затраты, поэтому экономное использование топлива, сырья, материалов, энергии снижает себестоимость продукции.

Существует тесная взаимосвязь между материалоёмкостью, трудоёмкостью, фондоёмкостью, уровнем капитальных вложений, себестоимостью продукции и прибылью предприятия. При снижении материалоёмкости исходных заготовок материалов образуется экономия живого труда за счёт уменьшения отходов, снижается трудоёмкость изготовления изделий.

Одновременно снижение материалоёмкости позволяет на одних и тех же станках, и оборудовании в единицу времени получать из одного и того же количества материалов больше готовой продукции, что приводит к увеличению производительности труда, фондоотдачи и снижению

фондоёмкости. В свою очередь для создания определённого объёма продукции снижение фондоёмкости вызывает относительное сокращение объёмов капитальных вложений на действующих предприятиях.

Рациональное использование материальных ресурсов, снижая себестоимость продукции, является фактором роста рентабельности и прибыли. Но не только к повышению экономических показателей, характеризующих эффективность производства, приводит экономное использование материальных ресурсов. Рост объёма производства для удовлетворения потребностей человека при существующих технологических системах привёл к тому, темпы истощения природных ресурсов и уровень загрязнения среды обитания вышли за допустимые пределы[2].

Крупнейшие специалисты в области охраны окружающей среды Э. фон Вайцзеккер, Эймари Б. Ловинс, Л. Хантер Ловинс на основе анализа тенденции развития технологических систем пришли к выводу:

«…Производительность ресурсов может и должна увеличиваться в четырёхкратном объёме. Другими словами, в четыре раза должно увеличиваться богатство, получаемое за счёт разработки природных ресурсов. Благодаря этому мы сможем жить в два раза лучше и тратить в два раза меньше».[3]

Поиск вариантов экономии и рационального использования материальных ресурсов составляет основное содержание анализа.

Основные этапы анализа материальных ресурсов:

– оценка эффективности использования материальных ресурсов;

– оценка влияния эффективности использования материальных ресурсов на величину материальных затрат;

– анализ обеспеченности предприятия материальными ресурсами;

---

[2] *Иноземцев* В.Л. За пределами экономического общества.- М.: Academia-Наука, 2013г,с.578.

[3] Мидоуз Донелла, Мидоуз Денис, Рандерс Й. За пределами допустимого: глобальная катастрофа или стабильное будущее? (Новая постиндустриальная волна на Западе. Антология / Под ред. В.Л. Иноземцева. – М.: Academia, 2013г. – с.600.

– анализ обоснованности норм расхода материалов;

– обоснование оптимальной потребности в материальных ресурсах.

Источниками информации для анализа материальных ресурсов являются формы статистической отчётности о наличии и использовании материальных ресурсов и о затратах на производство, оперативные данные отдела снабжения, сведения аналитического бухгалтерского учёта о поступлении, расходе и остатках материальных ресурсов; а также планы материально-технического снабжения, договоры на поставку сырья и материалов.

9.2.Анализ обеспеченности материальными ресурсами

Правильная организация материального снабжения является одним из основных условий бесперебойной работы предприятия.

Плановая потребность в материалах рассчитывается по формуле:

$$\mathbf{М = Мер + Змк – Змн,}$$

где, **М** – плановая потребность в материалах;

Мпр – потребность в материалах для обеспечения планового выпуска продукции;

Змн – запас материалов на начало периода.

Потребность в материальных ресурсах на образование запасов на конец периода определяется в трёх оценках: 1) в натуральных единицах измерения, что необходимо для установления потребности в складских помещениях; 2) по стоимости – для выявления потребности в оборотных средствах; 3) в днях обеспеченности – в целях планирования и контроля за выполнением графика поставки.

Обеспеченность предприятия запасами в днях исчисляется по формуле:

$$\mathbf{З_{дн}} = \frac{\mathbf{Зм}i}{\mathbf{Р1}gi},$$

где: **Здн**– запасы сырья и материалов в днях;

Змi – запасы i-го вида материальных ресурсов в натуральных или стоимостных показателях;

Р1gi – однодневный расход i-го вида материальных ресурсов в тех же единицах измерения.

Однодневный расход материалов определяется делением суммарного расхода i-го вида материальных ресурсов за анализируемый период на количество календарных дней в периоде.

Источниками покрытия запасов являются: **внешние** и **внутренние**.

К **внешним** источникам относятся материальные ресурсы, поступившие от поставщиков в соответствии с заключёнными договорами.

Внутренние источники – это сокращение отходов сырья, использование вторичного сырья, собственное изготовление материалов и полуфабрикатов, экономия материалов в результате внедрения достижений научно-технического прогресса.

В процессе анализа обеспеченности материальными ресурсами выявляют:

1) степень обеспеченности потребности в материальных ресурсах договорами на их поставку и фактическое их выполнение;

2) ритмичность поставок и влияние нарушений в поставке на выполнение производственной программы;

3) соответствие фактической обеспеченности товарными запасами плановой;

4) снижение объёма производства в связи с недостаточной обеспеченностью материальными ресурсами.

Степень обеспеченности потребности в материальных ресурсах договорами на их поставку оценивается с помощью следующих показателей:

– **коэффициент обеспеченности по плану Коб.пл:**

$$Коб.пл = \frac{\text{Сумма по заключённым договорам}}{\text{Плановая потребность}};$$

– **коэффициент обеспеченности фактически Коб. ф:**

$$Коб.ф = \frac{\text{Стоимость фактически поставленных материальных ресурсов}}{\text{Плановая потребность}}$$

Анализ приведённых коэффициентов проводится по каждому виду материалов.

В процессе анализа необходимо проверить обеспеченность потребности в завозе материальных ресурсов договорами на их поставку и фактическое их выполнение.

Таблица 9.2.1

Обеспечение потребности материальных ресурсов договорами и фактическое выполнение

Наименование материалов	Плановая потребность, тонна	Источники покрытия потребности, тонна		Заключено договоров, тонна	Поступило от поставщиков, тонна	Обеспеченность потребности договорами, %	Выполнение договоров, %
		внутрение	внешние				
А	1	2	3	4	5	6=гр.4:гр.3	7=гр.5:гр.4
Сортовая конструкционная сталь	1100	300	800	700	650	87,5	92,8
Тонколистовая сталь	160	-	160	150	150	93,7	100,0
Медный прокат	1800	100	1700	1450	1450	85,3	100,0
Латунный прокат	400	30	370	360	350	97,3	97,2

Из таблицы 9.2.1 видно, что план потребности в материале сортовая сталь не полностью обеспечен договорами на поставку и внутренними источниками покрытия.

Коэффициент обеспеченности по плану:

Коб.пл. = (300 + 700): 1100 = 0,909.

Фактически план поставки выполнен на 86,3 %.

Коб. пл. = (650 + 300): 1100 = 0,863.

9.3.Анализ использования материальными ресурсами

Для успешного выполнения плана по выпуску продукции необходимо не только своевременное и полное снабжение предприятия сырьём, материалами, топливом и другими предметами труда, но и их рациональное использование в производстве, что предполагает применение прогрессивных норм расхода материалов, отсутствие брака или сведение его к минимуму, использование материалов только по их прямому назначению, правильное применение отходов.

В общей сумме затрат промышленных предприятий величина расхода материалов играет в зависимости от материалоёмкости изготовляемой продукции различную роль. Удельный вес материальных затрат колеблется в довольно широких пределах – выше всего он в отраслях лёгкой и пищевой промышленности, ниже – в отраслях добывающей промышленности.

Вопросы хранения материалов, потери и списания материальных ценностей, реализации ненужных материалов на сторону, взыскания потерь с виновных лиц, а также результаты инвентаризации остатков материальных ценностей должны найти отражение при анализе использования материальных ресурсов.

Такой анализ позволяет определить, насколько эффективно затрачиваются материалы и как они влияют на объём продукции и себестоимость.

Анализ ведётся в такой последовательности:

1. На основании калькуляций себестоимости продукции определяют фактическую и плановую материалоёмкость товарной продукции, а затем находят разницу между ними.

2. Путём умножения полученной разницы в затратах на фактический выпуск товарной продукции находят общую сумму экономии или перерасхода материалов. Полученная общая сумма характеризует влияние изменения материалоёмкости на себестоимость продукции.

3. Путём деления суммы экономии или перерасхода

материалов соответственно на фактическую или плановую материалоёмкость товарной продукции, определяют, сколько продукции получено дополнительно за счёт экономии или на сколько снизился выпуск за счёт перерасхода.

Таблица 9.3.1

Анализ материалоемкости товарной продукции

№ п/п	Показатели	Отчётный год		Отклонение от плана
		план	факт	
	А	1	2	3
1.	Материальные затраты, тыс. сум	143252	166730	+23478
2.	Товарная продукция в оптовых ценах предприятий, тыс. сум	220388	254550	+34162
3.	Материалоёмкость товарной продукции, сум (стр.1: стр. 2)	0,650	0,655	+0,005
4.	Влияние изменения материалоёмкости от плана на:	X	X	X
4.1.	Материальные затраты в себестоимости продукции (стр.3 гр.3 *стр.2 гр.2), тыс. сум	X	X	+1272,7
4.2.	Объём продукции, увеличение(+), уменьшение(-) (стр.4.1. гр.3: стр.3 гр.1), тыс. сум	X	X	-1958

Предприятие на фактический выпуск продукции допустило перерасход материалов в сумме 1272,7 тыс. сум. Этот перерасход был вызван ростом фактических затрат против плана на один сум продукции. При условии соблюдения плановых норм затрат предприятие могло выработать объём продукции дополнительно на сумму 1958 тыс. сум.

В отраслях промышленности, где из одного вида сырья вырабатывается несколько видов продукции, которая делится на основную и побочную (хлопкоочистительные и маслобойные

заводы, мясокомбинаты и другие предприятия) при анализе использования материалов применяется другой метод исследования. Здесь отсутствует показатель затрат материалов на единицу продукции, а установлены нормы выходов продукции в процентах на единицу используемого материала.

Анализ ведётся путём сопоставления фактических выходов с нормативом. Положительная оценка работы предприятия может быть дана в том случае, если происходит повышение выхода основной продукции.

Таблица 9.3.2

Средняя масличность семян, выход масла и его потери (в % % к весу семян)

Год	Средняя масличность семян	Выход масла	Общие потери	Расход семян на 1 т. масла, кг
2006	19,58	18,75	-0,83	5334
2007	19,33	18,48	-0,85	5410

Выход масла из семян снизился на 0,83 пункта, что привело к уменьшению объёма продукции на 4,2 % ($\frac{0.83*100}{19.58}$).

При более глубоком анализе общей материалоёмкости товарного выпуска определим, какой из элементов материальных затрат оказал влияние на её изменение. Рассчитаем частные показатели материалоёмкости в разрезе элементов затрат: сырьё, основные материалы, покупные полуфабрикаты, вспомогательные материалы, топливо, энергия.

Таблица 9.3.3

Влияние частных показателей на обобщающий показатель материалоёмкости

Показатель	По плану	По отчёту	Отклонение от плана
Выпуск продукции в сопоставимых ценах, тыс. сум	220388	254550	+34162
Материальные затраты, тыс. сум, в том числе:	143252	166730	+23478

сырьё и материалы	45179	52946	+7767
полуфабрикаты	84629	96474	+11845
топливо	7934	8909	+975
энергия	2865	5092	+2227
другие материальные затраты	2645	3309	+464
Материалоёмкость общая, тийин, в том числе:	65,0	65,5	+0,5
материалоёмкость в части сырья	20,5	20,8	+0,3
материалоёмкость полуфабрикатов	38,4	37,9	-0,5
материалоёмкость топлива	3,6	3,5	-0,1
энергоёмкость	1,3	2,0	+0,7
Материалоёмкость по другим материалам	1,2	1,3	+0,1

Данные характеризуют о том, что повышение материалоёмкости продукции по сравнению с планом на 0,5 тийин произошло вследствие повышения сырьё ёмкости, энергоёмкости и ёмкости продукции по другим материальным затратам соответственно на 0,3; 0,7; 0,1 тийин. При прочих равных условиях за счёт этих факторов материалоёмкость могла бы уменьшиться на 1,1 тийин. (0,3 + 0,7 + 0,1). По остальным материалам имело место снижение материалоёмкости продукции на 0,6 тийин (0,5 + 0,1).

Результаты изменения материалоёмкости продукции должны подтверждаться анализом удельной материалоёмкости отдельных изделий на основе калькуляций их себестоимости. Поскольку на анализируемом предприятии изделия изготавливаются из различных материалов и в большей части из покупных полуфабрикатов, то расчёт удельной материалоёмкости в натуральных показателях делать нецелесообразно.

Методы и приёмы анализа удельной материалоёмкости зависят от выбора объекта. По новой продукции на основе функционально-стоимостного анализа можно установить минимум издержек, абсолютно необходимых для того, чтобы данное изделие выполняло свои функции, и дополнительные или излишние издержки, связанные с

несовершенствомконструкций и технологии, с неэффективным методом изготовления изделия. На стадии проектирования новых типов изделий и выбора конструкторских решений проводится анализ конструктивной и относительной материалоёмкости. Усилия предприятия должны быть направлены как на совершенствование конструкции изделия, так и технологии изготовления деталей и узлов для повышения коэффициента использования материала.

Такой анализ необходим и по старой продукции с целью установления соответствия выпускаемой продукции лучшим зарубежным образцам.

Приведём в качестве примера расчёт стоимостной удельной материалоёмкости одного изделия А-400 по плану, отчёту и за прошлый год. В этом расчёте приняты данные по двум статьям калькуляции: «Покупные полуфабрикаты» и «Сырьё и материалы».

Таблица 9.3.4

Анализ удельной материалоёмкости, сум

Показатели	Прошлый год	План	Отчёт
Сырьё и основные материалы	4790	4730	4700
Покупные полуфабрикаты	10500	10500	10900
Оптовая цена единицы изделия	44319	44532	44706
Удельная материалоёмкости изделия	0,345	0,342	0,340

Удельная материалоёмкость изделия А-400 снизилась в отчётном году против прошлого года на 0,005 сум., или на 1,4 %, и против плана – на 0,002 сум., или на 0,6 %. Снижение произошло за счёт сырья и материалов. Покупные полуфабрикаты расходовались в соответствии с планом.

9.4. Влияние эффективности использования материальных ресурсов на объем производства продукции

Необходимость систематического выявления и мобилизации резервов снижения материальных затрат и материалоёмкости продукции предусматривает применение в анализе системы показателей, всесторонне характеризующей эффективность использования материальных ресурсов и позволяющей планировать, учитывать и анализировать результаты работы

предприятий в области снижения материалоёмкости продукции. Показатели эффективности использования материальных ресурсов делятся на **обобщающие и частные**.

К обобщающимпоказателям относятся: материалоёмкость продукции; материалоотдача; удельный вес материальных затрат в себестоимости продукции; коэффициент использования материальных ресурсов.

Частные показатели эффективности материальных ресурсов используются для характеристики эффективности потребления отдельных элементов материальных ресурсов, а также для оценки материалоёмкости отдельных изделий. Удельная материалоёмкость отдельных изделий может исчисляться в стоимостном, натурально-стоимостном и натуральном выражении.

Рассмотрим порядок определения и тенденции изменения обобщающих показателей.

Материалоёмкость продукции определяется как отношение суммы материальных затрат к стоимости произведенной продукции и показывает материальные затраты, приходящиеся на каждый сум выпущенной продукции:

$$M_e = \frac{M_з}{N_в},$$

где: **Мз** – материальные затраты; **Nв** – объём продукции в стоимостных или натуральных показателях. В состав материальных затрат включают сырьё, основные и вспомогательные материалы, покупные полуфабрикаты, топливо, энергию.

Материалоотдача – показатель, обратный материалоёмкости, характеризует выпуск продукции на 1 сум потреблённых ресурсов:

$$M_o = \frac{N_в}{M_з}.$$

Удельная материалоёмкость определяется по видам изделий как отношение материальных затрат на выпуск единицы продукции к оптовой цене изделия. Этот показатель может быть измерен как в натуральном, так и в стоимостном выражении. Удельную материалоёмкость в натуральном выражении можно определить только на тех предприятиях, где

относительно однородные материалы расходуются на изготовление продукции (количество условного топлива на выпуск 1 квт./ч. электроэнергии или количество хлопка-волокна на производство 1 килономерапряжи). На большинстве предприятий изготавливаются изделия из разных материалов, поэтому расчёт удельной материалоёмкости производится только в стоимостном выражении.

Коэффициент использования материальных ресурсов – это отношение суммы фактических материальных затрат к величине материальных затрат, рассчитанной по плановым калькуляциям и фактическому выпуску и ассортименту продукции.

Это показатель соблюдения норм расхода материалов:

$$K_{и} = \frac{M_{ф.з}}{M_{пл.з}}$$

Если коэффициент использования больше 1, это означает перерасход материалов; значение Ки меньше 1 свидетельствует об экономии материальных ресурсов.

Частные показатели материалоёмкости применяются для характеристики эффективности использования отдельных видов материальных ресурсов (сырьёёмкость, металлоёмкость, энергоёмкость и др.), а также для характеристики уровня материалоёмкости отдельных изделий (отношение стоимости всех потреблённых материалов на единицу продукции к её оптовой цене).

Вопросы для проверки знаний студента

1. Какие основные задачи стоят перед анализом обеспечения предприятия материалами и их использования?
2. Назовите основные этапы анализа.
3. Что относится к обобщающим показателям эффективности использования материалов?
4. Назовите частные показатели материалоёмкости.
5. Назовите причины изменения удельной материалоёмкости.
6. Какие причины могу приводить к сверхнормативному расходу материалов на предприятии?
7. Назовите основные группы факторов, являющихся носителями резервов экономии материальных ресурсов.

ГЛАВА 10. АНАЛИЗ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ

10.1. Задачи, основные направления и информационное обеспечение анализа себестоимости продукции
10.2. Классификация расходов предприятия
10.3. Анализ общей суммы затрат на производство
10.4. Анализ затрат на 1 сум продукции
10.5. Анализ затрат по элементам и статьям себестоимости

10.1. Задачи, основные направления и информационное обеспечение анализа себестоимости продукции

Себестоимость продукции – важнейший показатель экономической эффективности производства. В нём отражены все стороны хозяйственной деятельности, результаты использования всех производственных ресурсов. От уровня себестоимости продукции и услуг зависят сумма прибыли и уровень рентабельности, финансовое состояние предприятия и его платёжеспособность.

Особую актуальность проблема снижения себестоимости приобретает на современном этапе. Поиск резервов её снижения помогает многим предприятиям повысить свою конкурентоспособность, избежать банкротства и выжить в условиях рыночной экономики.

Себестоимость представляет собой стоимостную оценку используемых в процессе производства или переработки продукции (работ, услуг) – природных ресурсов, сырья, материалов, топлива, энергии, основных фондов, трудовых ресурсов, а также других затрат, связанных с производством.

Ранее снижение себестоимости продукции использовалось как объективная база для снижения розничных цен на товары и продукты народного потребления. Фактически, снижение этого показателя является объективным условием снижения цен на продукты питания и товары народного потребления, повышения реальной заработной платы, жизненного уровня населения и в условиях рыночных отношений.

В этих условиях формируется, усиливается конкурентная борьба между предприятиями за рынки сбыта своей продукции,

и в этой борьбе широко используется и ценовая политика, когда предприятия идут на снижение цен на выпускаемые и реализуемые товары, и продукты и добиваются победы в конкурентной борьбе.

Анализ себестоимости проводится по следующим основным направлениям:

– анализ динамики обобщающих показателей себестоимости и факторов её изменения;

– анализ себестоимости по экономическим элементам затрат;

– анализ затрат на 1 сум продукции;

– анализ структуры затрат, её динамики;

– анализ себестоимости по статьям затрат;

– факторный анализ себестоимости по статьям;

– выявление резервов снижения себестоимости.

Задачами анализа себестоимости являются:

– оценка обоснованности бизнес-плана по себестоимости;

– установление динамики важнейших показателей себестоимости и выявления по ним;

– определение факторов, повлиявших на динамику показателей и выполнения по ним, величина и причины отклонения фактических затрат от плановых;

– выявление резервов снижения себестоимости продукции.

Основные источники информации: данные статистической отчётности; Ф № 5-С «Отчёт о затратах на производство и реализацию продукции»; Ф № 1-Т «Отчёт о выполнении плана по труду»; данные синтетического и аналитического учёта, отражающие затраты материальных, трудовых и денежных средств, нормативные данные о затратах на производство и реализацию продукции и отдельных изделий (работ, услуг).

10.2. Классификация расходов предприятия

В соответствии с различными классификационными признаками расходы предприятия могут быть выделены в следующие основные группы:

В зависимости от их функции в производственном процессе:

– производственные затраты;

– непроизводственные затраты.

В зависимости от отнесения на стоимость продукции:

– прямые затраты;
– косвенные затраты.

В зависимости от времени списания с реализованной продукции:
– затраты, включаемые в себестоимость продукции;
– расходы периода.

В зависимости от реакции на изменение реализованной продукции:
– переменные затраты;
– постоянные затраты;
– постоянно-переменные затраты.

Существуют и другие критерии классификации, в соответствии с которыми выделяются контролируемые расходы, усреднённые расходы на единицу продукции и др.

Производственные расходы связаны непосредственно с производством продукции. К ним относятся:
– прямые затраты на материалы;
– прямые затраты на оплату труда;
– производственные накладные расходы.

Прямые затраты на материалы и прямые затраты на оплату труда называются первичными затратами.

Прямые затраты на оплату труда и производственные накладные расходы называют конверсионными расходами. Конверсионные расходы – это расходы по перенесению стоимости материалов на готовую продукцию.

Сумма прямых затрат на материалы и конверсионных затрат образует полную производственную себестоимость продукции.

Непроизводственные расходы включают расходы на реализацию, на научные исследования и разработки, общие и административные расходы, расходы по управлению, расходы по сбыту, выплату процентов по кредитам и другие расходы, не связанные непосредственно с производственной деятельностью предприятия.

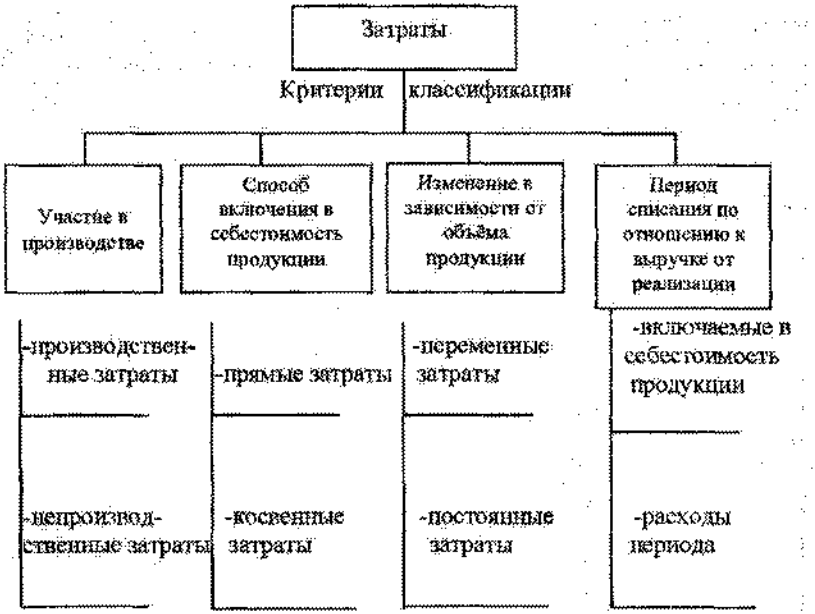


Рис. 10.2.1. Классификация расходов предприятия

Непроизводственные расходы - это расходы, которые не связаны непосредственно с производством продукции.

Отделение производственных расходов от непроизводственных обусловлено необходимостью обособленного анализа факторов, влияющих на результаты *деятельности предприятия*.

Расходы периода выделяются в отчётности с тем, чтобы отделить производственные расходы от той части непроизводственных расходов предприятия, которая связана с основной деятельностью предприятия. Основной целью и следствием такого подхода является то, что расходы периода не включаются в стоимость материально-производственных запасов и не переносятся на следующие отчётные периоды в остатках незавершённого производства.

Финансовые расходы состоят из расходов, связанных с финансовой деятельностью предприятия: привлечением кредитных ресурсов, операций с ценными бумагами, операций с валютой, получением средств в долгосрочную аренду.

Чрезвычайные расходы – это затраты (убытки), которые возникают чрезвычайно редко в деятельности предприятия. Они не характерны для обычной деятельности, не повторяются в течение нескольких лет, не зависят от решений, принимаемых управленческим персоналом предприятия (потери от стихийных бедствий, войны, революции и пр.).

10.2.1. Переменные затраты, постоянные и постоянно-переменные затраты

Переменные затраты изменяются с изменением объёма выпущенной продукции. К ним относятся прямые затраты на материалы и прямые затраты на оплату труда. Примерами переменных затрат могут быть также плата за электроэнергию, потребляемую станками (пропорционально количеству отработанных человеко-часов), повременная оплата труда рабочих и др.

Особенностью переменных затрат является то, что при росте объёма производства переменные затраты на единицу продукции остаются неизменными (при прочих равных условиях).

Таблица 10.2.1.1

Зависимости общей суммы затрат и себестоимости единицы продукции от объёма продукции

Объём продукции, шт.	Себестоимость всей продукции, млн. сум.			Себестоимость единицы продукции, тыс.сум.		
	Постоянные расходы	Переменные расходы	Всего	Постоянные расходы	Переменные расходы	Всего
500	50	40	90	100	80	180
1000	50	80	130	50	80	130
1500	50	120	170	33	80	113
2000	50	160	210	25	80	105
2500	50	200	250	20	80	100

Объём производства возрос в 5 раз, и постоянные расходы себестоимости продукции снизились в 5 раз (100:20),

себестоимость единицы продукции сократилась 180 тыс. сум до 100 тыс. сум.

Постоянные затраты – это затраты, абсолютная сумма которых почти не меняется при изменении объёма выпуска. К ним относятся арендная плата за помещения, заработная плата управленческого персонала и др. Эти затраты могут возрасти с течением времени, но они не изменяются прямо пропорционально изменению объёма производства. Рост объёма производства ведёт к экономии постоянных расходов в расчёте на единицу продукции и соответствующему снижению её себестоимости.

Постоянно-переменные затраты являются смесью постоянных и переменных затрат. Общая сумма постоянно-переменных затрат изменяется в том же направлении, что и переменные – согласно изменению объёма производства, однако это изменение не носит прямо пропорционального характера.

Примером постоянно-переменных затрат может быть плата за телефон, которая состоит из постоянной части – абонентская плата за пользование телефоном, и переменной части – плата за междугородние разговоры.

10.3. Анализ общей суммы затрат на производство

Анализ себестоимости продукции, работ и услуг имеет большое значение в системе управления затратами. Он позволяет выяснить тенденции изменения данного показателя, выполнение плана по его уровню, определить влияние факторов на его прирост, установить резервы и дать оценку работы *предприятия по использованию возможностей снижения* себестоимости продукции.

Анализ себестоимости продукции обычно начинают с изучения динамики общих затрат предприятия.

Таблица 10.3.1

Анализ динамики общих затрат предприятия, тыс. сум

Затраты	Фактически за		Отчётный год в % к прошлому году
	прошлый год	отчётный год	
Всего затраты	180529	223580	123,8
В том числе:			

- производственная себестоимость продукции	167481	189213	112,9
- расходы периода	9612	10043	104,5
- расходы по финансовой деятельности	3436	24324	707,9
- чрезвычайные убытки	-	-	-

Данные табл.10.3.1 позволяют не только выявить изменение производственной себестоимости – главной части затрат предприятия, расходов периода, но и выявить степень участия данного предприятия в специфических рыночных отношениях, в осуществлении финансовых операций.

Как видно, на предприятии за отчётный год по сравнению с предыдущим периодом почти все виды затрат предприятия имели тенденцию к росту. Расходы по финансовой деятельности предприятия при этом выросли в 7,07 раза, что говорит об активизации финансовой деятельности.

10.4. Анализ затрат на 1 сум продукции

Затраты на один сум произведённой продукции – важный обобщающий показатель себестоимости продукции, исчисляется как отношение производственной себестоимости к объёму продукции в оптовых ценах предприятия.

Показатель затрат на один сум продукции имеет ряд преимуществ. Во-первых, он универсален, поскольку может рассчитываться в любой отрасли производства, во-вторых, наглядно показывает прямую связь между себестоимостью и прибылью.

В процессе анализа следует изучить динамику затрат на 1 сум продукции и провести сравнительный анализ по этому показателю.

Таблица 10.4.1

Динамика затрат на 1 сум продукции

Год	Анализируемое предприятие		Предприятие конкурент		В среднем по отрасли	
	Уровень показателя, тий.	Темп роста, %	Уровень показателя, тий.	Темп роста, %	Уровень показателя, тий.	Темп роста, %
xxx1	84,2	100	84,0	100	86,5	100

xxx2	83,6	99,3	83,0	98,8	86,3	99,8
xxx3	82,5	98,0	81,5	97,0	85,5	98,9
xxx4	82,0	97,4	81,0	96,4	86,1	99,5
xxx5	81,3	96,5	80,2	95,5	83,9	97,0

На основании приведённых данных можно сделать вывод, что затраты на 1 сум продукции на анализируемом предприятии снижаются медленнее, чем у конкурирующего предприятия. Уровень данного показателя ниже чем в среднем по отрасли.

При анализе затрат на 1 сум выпущенной продукции определяют выполнение намеченного задания снижения затрат, причины изменения себестоимости против плана в абсолютной сумме и процентах.

Таблица 10.4.2

Анализ динамики затрат на 1 сум продукции

Показатели	За прошлый год	Отчётный год	
		план	факт.
1. Производственная себестоимость выпущенной продукции	167481	172767	189213
2. Стоимость выпущенной продукции в оптовых ценах предприятия	209352	220388	254550
3. Затраты на 1 сум выпущенной продукции, тий. (стр.1 : стр. 2)	80,00	78,39	74,33

Показатель затрат на 1 сум продукции подчёркивает связь между себестоимостью и прибылью. В нашем примере вместо 21,61 тий. плановой прибыли на каждый сум выпущенной продукции предприятие получило прибыль в размере 25,67 тий. В прошлом году этот показатель составил 20,0 тий.

Таблица 10.4.3

Анализ выполнения плана по снижению затрат на 1 сум продукции

Показатели	Сумма
1. Затраты на 1 сум выпущенной продукции, в тийинах:	
За прошлый год	80,00
За отчётный год:	

План	78,39
Фактически	74,33
2. Отклонение от прошлого года	
в тийинах 74,33 – 80,00	-5,67
в % - 5,67 *100: 80,00	-7,08
3. Отклонение от плана отчётного года	
в тийинах 74,33 – 78,39	-4,06
в % -4,06 * 100: 78,39	-5,18
4.Общая экономия (-) или перерасход (+) по затратам на 1 сум выпущенной продукции, в тыс. сум. -4,06 * 254550 : 100	-10334

В нашем примере величина затрат на 1 сум выпущенной продукции снизилась против прошлого года на 5.67 тий. или на 7,08 %, а против плана затраты снизились на 4,06 тий. Эта экономия в целом по предприятию составила 10334 тыс. сум.

Факторы, влияющие на отклонение от плановых затрат

Фактические затраты на 1 сум продукции отклоняются от плановых под влиянием следующих факторов:

а) структуры и ассортимента продукции;

б) себестоимости изделий;

в) цены и тарифов на потреблённые материальные ресурсы;

г) цены на продукцию.

Факторы, влияющие на уровень себестоимости, представлены на рис. 9.4.1. Объём выпущенной продукции оказывает влияние на совокупную себестоимость всей продукции, поэтому при изучении уровня затрат этот показатель не учитывается.

Изменение структуры и ассортимента выпуска продукции по сравнению с планом. Этот фактор влияет на величину затрат на 1 сум продукции, так как отношение себестоимости к оптовой цене предприятия не одинаково по разным видам продукции. В цене одних изделий доля себестоимости ниже, а доля прибыли выше, в цене других изделий может иметь место обратное явление. При прочих равных условиях увеличение удельного веса относительно рентабельных изделий, у которых доля себестоимости в цене ниже средней по предприятию, приводит к тому, что средняя величина затрат на 1 сум продукции снижается; при увеличении

удельного веса относительно малорентабельных изделий средняя величина затрат на 1 сум продукции повышается. Желательно, чтобы сдвиги в структуре продукции не приводили к повышению средней величины затрат на 1 сум продукции, а, следовательно, и к понижению уровня её рентабельности.

Сокращение величины затрат на 1 сум продукции может произойти и в результате улучшения её качества, выразившегося в повышении сортности. Естественно, что ухудшение качества изделий влечёт за собой нежелательное повышение затрат на 1 сум продукции. При анализе следует выяснить, за счёт каких именно изделий произошло изменение затрат на 1 сум продукции. Для этого надо в первую очередь обращать внимание на те изделия и услуги, у которых величина затрат на 1 сум продукции значительно отличается от средней и удельный вес которых в общем объёме продукции заметно изменился.

Изменение уровня себестоимости. Вторым фактором, влияющим на уровень затрат, является изменение себестоимости продукции. Для определения этих изменений фактические затраты на 1 сум фактически выпущенной продукции в ценах, принятых в плане, сопоставляют с затратами по плану на фактический объём продукции. Оценка укрупненных факторов, влияющих на изменение затрат на 1 сум продукции, имеет большое практическое значение. В процессе анализа издержек производства надо знать, что и как повлияло на величину и уровень экономии. Сверхплановая экономия может образоваться вследствие изменения плановой структуры или явиться результатом снижения уровня издержек по статьям калькуляции.

Изменение цен и тарифов на материальные ресурсы. Снижение в установленном порядке цен на потребляемые материалы, а также тарифов на грузовые перевозки и энергию приводит к уменьшению, а увеличение их – к повышению себестоимости изделий, а отсюда – и затрат на 1сум продукции. В обратном направлении влияет изменение цен на выпускаемую продукцию: в частности, чем ниже продажные цены, тем при той же себестоимости больше будут затраты на 1 сум продукции.

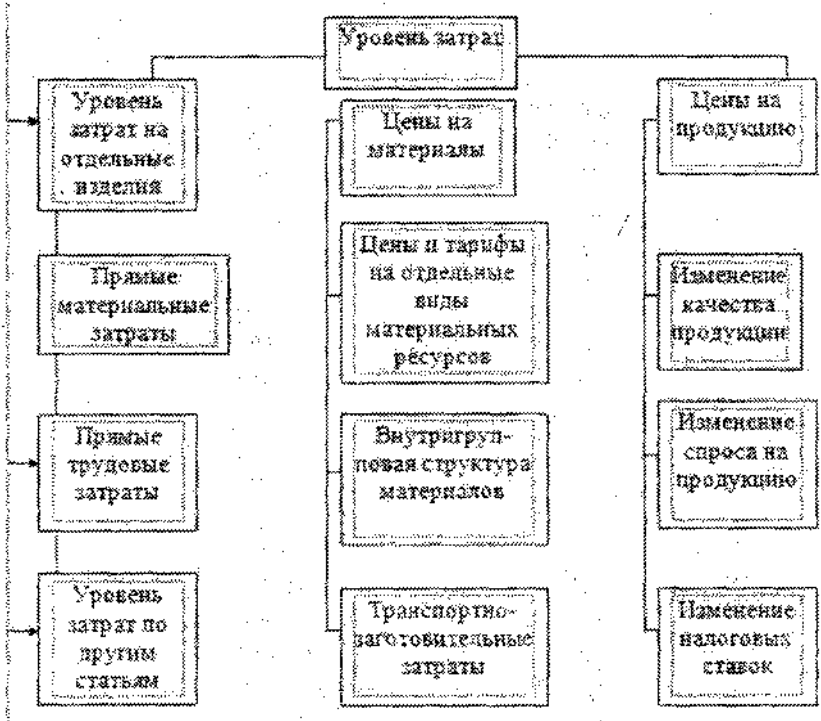


Рис. 10.4.1. Система факторов, влияющих на уровень затрат

Изменение цен на товарную продукцию. *При снижении* оптовых цен предприятия на его продукцию при прочих равных условиях увеличиваются затраты на 1 сум выпущенной продукции в оптовых ценах предприятия. И наоборот, при увеличении оптовых цен на продукцию предприятия уменьшаются затраты на 1 сум продукции.

10.5. Анализ затрат по элементам и статьям себестоимости

При анализе затрат на производство по элементам надо воспользоваться данными не только за отчётный, но и за предшествующий период и установить в процентах отношение отдельных элементов затрат к общей сумме затрат на производство, что и было сделано в таблице. Группировка по элементам позволяет разработать смету затрат на производство, в которой определяются общая потребность организации в

материальных ресурсах, сумма амортизационных отчислений основных фондов, затраты на оплату труда и прочие денежные расходы предприятия.

В основу группировки положен принцип отражения расходов по однородным экономическим элементам.

Группировка используется для согласования плана по себестоимости с другими разделами для планирования оборотных средств и контроля за их использованием. По экономическим элементам ведётся бухгалтерский учёт и составляется денежный отчёт по общей сумме расходов на производство.

Группировка затрат по экономическим элементам показывает материальные и денежные затраты предприятия без распределения их на отдельные виды продукции и другие хозяйственные нужды.

Соотношение отдельных экономических элементов в общих затратах определяет структуру затрат на производство. Изучение расходов по структуре обусловлено тем, что затраты предыдущего года и по плану характеризуют соответствующие объёмы выпуска продукции и не пересчитываются на продукцию отчётного периода. Поэтому сравнение затрат в абсолютных суммах при различных объёмах продукции было бы бессмысленным.

Затраты, образующие производственную себестоимость продукции (работ, услуг), группируются в соответствии с их экономическим содержанием по следующим элементам:

– производственные материальные затраты (за вычетом стоимости возвратных отходов);

– затраты на оплату труда производственного характера;

– отчисления на социальное страхование по производственным работникам;

– амортизация основных фондов и нематериальных активов производственного назначения;

– прочие затраты производственного характера.

Согласно Положению «О составе затрат» в себестоимость продукции не включаются административные, коммерческие, общехозяйственные расходы и финансовые расходы. Эти расходы каждого отчётного периода списываются на уменьшение прибыли от реализации продукции.

Кроме того, из всех затрат, которые ранее включались в себестоимость продукции, выделяются только те затраты, которые имеют непосредственное отношение к производству (основной деятельности предприятия), т.е. как отмечено выше, прямые и косвенные затраты на материалы, прямые и косвенные затраты на труд, накладные расходы производственного характера.

Таблица 10.5.1

Анализ динамики и структуры затрат по экономическим элементам

Показатели	Прошлый год		Отчётный год	
	Сумма, тыс. сум	Уд.вес, %	Сумма, тыс. сум	Уд.вес, %
1. Материальные затраты	116734	69,7	134720	71,2
2. Затраты на оплату труда	34334	20,5	36140	19,1
3. Отчисления на соц. страх.	7537	4,5	8325	4,4
4. Амортизационные отчисления	6029	3,6	6433	3,4
5. Прочие производственные затраты	2847	1,7	3595	1,9
Итого производственная себестоимость	167481	100	189213	100
В том числе:				
-переменные расходы	125611	75	144370	76,3
-постоянные расходы	41870	25	44843	23,7

Из приведённых данных видно, что удельный вес материальных затрат увеличился по сравнению с предыдущим периодом. Это следствие повышения удельного веса договорных поставок сырья и материалов – явления весьма положительного, способствующего росту производительности и снижению себестоимости.

Удельный вес заработной платы производственного персонала снизился с 20,5% до 19,1 %. Это снижение может быть связано с сокращением трудоёмкости на базе внедрения новой техники, с совершенствованием технологии, с заменой

деталей и узлов собственного производства покупными изделиями и полуфабрикатами.

Доля амортизационных отчислений несколько снизилась, хотя абсолютная величина их возросла.

Удельный вес прочих затрат производственного характера (затраты по обслуживанию производства, затраты на командировки, относящиеся к производственному процессу, потери от брака, простоев и др.) снизился. В процессе анализа выполнения сметы производства, динамики затрат, технико-экономических и других показателей определяются возможности снижения издержек на предстоящий планируемый период.

Наряду с группировкой затрат по экономическим элементам, затраты на производство планируются и учитываются по **статьям расходов** (статьям калькуляции).

Планирование и учёт себестоимости по статьям расходов необходимы для того, чтобы установить, под влиянием каких факторов сформировался данный уровень себестоимости, по каким направлениям её можно снизить.

Анализ калькуляционных статей основан на сопоставлении плановых и фактических затрат и последующем изучении отклонений и их причин в первую очередь по тем статьям, которые занимают наиболее высокий удельный вес в структуре себестоимости.

Влияние экономии по каждой статье в отдельности на выполнение плана по себестоимости зависит не только от темпов снижения расходов по данной статье, но и от удельного веса этой статьи в общей сумме себестоимости продукции. Это влияние измеряется в процентах путём деления абсолютной величины отклонения от базисного уровня расходов по статье ($s_1 q_1$) на производственную себестоимость продукции по плановому или другому базисному еёуровню ($\sum_1^n$), а именно

$$\Delta S_i q_1 \% = \frac{\Delta S_i q_1 * 100}{\sum_1^n S_{пл} * q_1}$$

Определение долевого участия в общем снижении себестоимости отдельных групп статей важно для дальнейшей детализации анализа.

В первую очередь необходимо изучить причины увеличения затрат по отдельным статьям по сравнению с базисным уровнем и непроизводительных расходов, если такие факты установлены. Далее следует также определить влияние на себестоимость не зависящих от предприятия факторов изменения цен и тарифов, а также повышения зарплаты по постановлениям правительства.

Далее после ознакомления с данными о себестоимости продукции и её слагаемыми переходят к факторному анализу каждой статьи в отдельности и прежде всего статей, по которым выявлены перерасходы.

Итак, в рыночных отношениях роль и значение себестоимости продукции резко возросло. С экономических и социальных позиций значение снижения себестоимости продукции для предприятия заключается в:

– увеличении прибыли, остающейся в распоряжении предприятия, а, следовательно, в появлении возможности не только в простом, но и расширенном воспроизводстве;

– расширении возможностей материального стимулирования работников и решения многих социальных проблем предприятия;

– улучшении финансового состояния предприятия и снижении степени риска банкротства;

– возможности снижения продажной цены на свою продукцию, что позволяет в значительной мере повысить конкурентоспособность продукции и увеличить объём продаж;

– снижении себестоимости продукции в акционерных обществах, что является хорошей предпосылкой для выплаты дивидендов и повышения их ставки.

Таблица 10.5.2

Анализ себестоимости продукции по статьям затрат

№ п/п	Статьи затрат	План на отчётный год		Отчётный год		Отклонение от плана	
		Сумма, тыс. сум	Затраты на 1 сумпродук-цию	Сумма, тыс. сум	Затраты на 1 сум продукции	Сумма, тыс. сум	Затраты на 1 сум продукции
1.	Сырьё и материалы	45179	20,50	52946	20,80	+7767	+0,30
2.	Топливо и энергия на технологиче ские нужды	10799	4,90	14001	5,50	+3202	+0,60
3.	Покупные полуфабрик аты	66042	29,97	67773	26,62	+1731	-3,35
4.	Основная заработная плата производств енных рабочих	29150	13,23	30950	12,16	+1800	-1,07
5.	Дополнител ьная заработная плата	3540	1,61	3680	1,45	+140	-0,16
6.	Отчисления на социальное страхование	7537	3,42	8325	3,27	+788	-0,15
7.	Затраты на содержание основных средств	6029	2,73	6433	2,53	+404	-0,20
8.	Затраты на организаци ю и управление производств	2300	1,04	2645	1,04	+345	-

	ом						
9.	Потери от брака	X	X	900	0,35	+900	+0,35
10.	Прочие затраты	2191	0,99	1560	0,61	-631	-0,38
Итого производственные затраты		172767	78,39	189213	74,33	+16446	-4,06

Как показывают данные таблицы, в целом затраты на 1 сум продукции ниже плана на 4,06 тийин. Наиболее ощутимо на экономию повлияло снижение затрат покупных полуфабрикатов и затрат на заработную плату в расчёте на 1 сум продукции. В то же время по ряду статей допущен перерасход, общая сумма которых в расчёте на 1 сум продукции составила 1,25 тийин (0,30 + 0,60 + 0,35). Следует тщательно проанализировать причины возникновения перерасходов, поскольку сокращение затрат по этим статьям до планового уровня является важным резервом снижения себестоимости продукции.

Вопросы для проверки знания студентов

1. Какие основные направления составляют содержание анализа себестоимости продукции?
2. Какой показатель используется для анализа уровня и динамики себестоимости продукции, как он исчисляется и анализируется?
3. Какие факторы оказывают влияние на уровень затрат и на совокупную себестоимость продукции?
4. Назовите факторы, влияющие на величину затрат на 1 сум товарной продукции.
5. Какие факторы влияют на величину материальных затрат?
6. Каковы отличительные особенности анализа переменных и постоянных расходов?
7. Как производится анализ затрат на заработную плату?
8. Назовите факторы, влияющие на фонд заработной платы рабочих и служащих.
9. На основании каких источников производится анализ себестоимости отдельных видов продукции?
10. Как рассчитываются факторы, влияющие на себестоимость единицы изделия?

ГЛАВА-11. АНАЛИЗ ПОКАЗАТЕЛЕЙ БАЛАНСА И ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ

11.1. Понятие, значение и задачи анализа финансового состояния предприятия

11.2. Анализ структуры имущества предприятия

11.3. Анализ структуры источников имущества

11.4. Наличие собственных оборотных средств или рабочий капитал

11.5. Система финансовых коэффициентов, применяемых для анализа финансового состояния предприятия

11.6. Оценка и анализ показателей финансовой устойчивости

11.7. Анализ показателей ликвидности

11.1.Понятие значение и задачи анализа финансового состояния предприятия

В условиях рыночных отношений повышаются роль и значение анализа финансового состояния предприятия, несущего полную экономическую ответственность за результаты производственно-хозяйственной деятельности перед акционерами, работниками, банком и кредиторами.

Финансовое состояние предприятия – это совокупность показателей, отражающих его способность погасить долговое обязательство. Оно характеризуется обеспеченностью финансовыми ресурсами, необходимыми для нормального функционирования предприятия, целесообразным их размещением и эффективным использованием, финансовыми взаимоотношениями с другими юридическими и физическими лицами, платёжеспособностью и финансовой устойчивостью.

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

Способность предприятия успешно функционировать и развиваться, сохранять равновесие своих активов и пассивов в изменяющейся внутренней и внешней среде, постоянно поддерживать свою платёжеспособность и инвестиционную привлекательность в границах допустимого уровня риска

свидетельствует об устойчивом финансовом состоянии предприятия, и наоборот.

Финансовое состояние предприятия, его устойчивость и стабильность зависят от результатов производственной, коммерческой и финансовой деятельности.

Успешное выполнение производственного и финансового планов положительно влияет на финансовое состояние предприятия. Напротив, в результате спада производства и реализации продукции повышается её себестоимость, уменьшается выручка и сумма прибыли и, как следствие, - ухудшается финансовое состояние и его платёжеспособность. Следовательно, устойчивое финансовое состояние является итогом грамотного, умелого управления всем комплексом факторов, определяющих результаты финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

Главная цель анализа - наращивание собственного капитала и обеспечение устойчивого положения на рынке. Для этого предприятие должно постоянно поддерживать платёжеспособность и рентабельность, а также оптимальную структуру актива и пассива баланса.

Основные элементы и взаимосвязь этапов проведения анализа финансового состояния предприятия на рис. 11.1.1.

Основными задачами анализа финансового состояния предприятия являются:

– своевременная и объективная диагностика финансового состояния предприятия;

– поиск резервов улучшения финансового состояния; платёжеспособности и финансовой устойчивости предприятия;

– разработка конкретных мероприятий, направленных на более эффективное использование финансовых ресурсов и укрепление финансового состояния;

– прогнозирование возможных финансовых ресурсов и разработка моделей финансового состояния при разнообразных вариантах использования ресурсов.

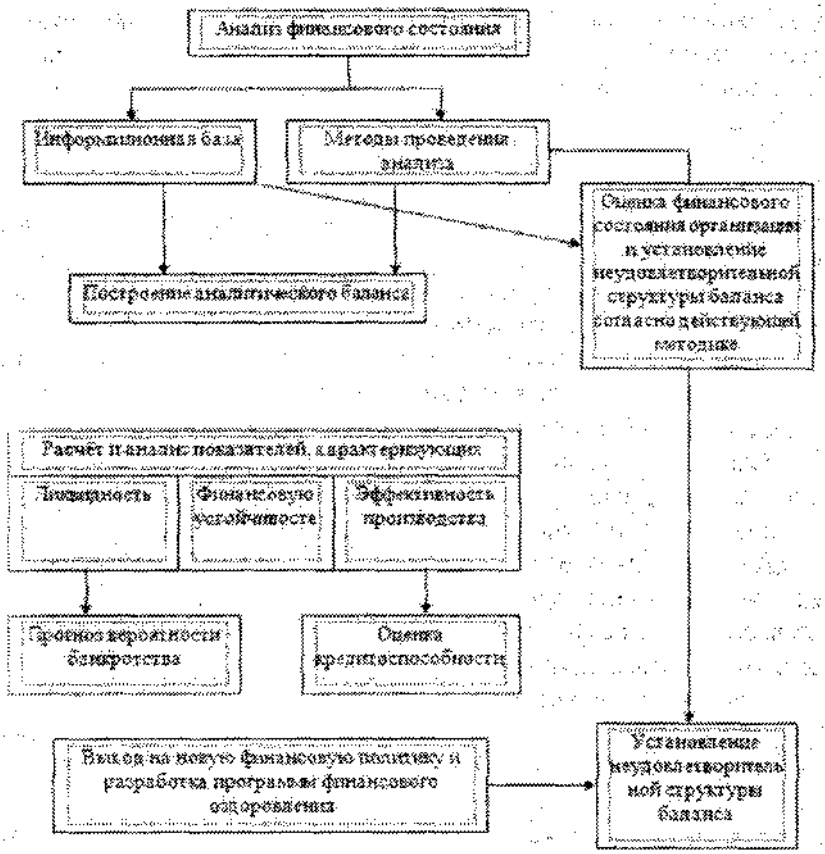


Рис. 11.1.1. Схема проведения работ по анализу финансового состояния предприятия

Анализ финансового состояния включает следующие блоки показателей:

1. Оценка имущественного положения и структуры капитала:

– анализ размещения капитала;

– анализ источников формирования капитала;

2. Оценка эффективности и интенсивности использования капитала:

– анализ рентабельности капитала;

– анализ оборачиваемости капитала;

3. Анализ финансовой устойчивости и платёжеспособности:

– анализ финансовой устойчивости;

– анализ ликвидности и платёжеспособности;

4. Оценка кредитоспособности и риска банкротства.

Основным источником анализа финансового состояния предприятия служит бухгалтерский баланс (форма № 1), определяющий состояние дел предприятия на момент его составления.

11.2. Анализ структуры имущества предприятия

Активы баланса – это экономические ресурсы, находящиеся в распоряжении предприятия, использование которых вероятно в будущем может принести прибыль.

Актив баланса предприятия состоит из двух разделов:

1. Долгосрочные активы.

2. Текущие (оборотные) активы.

Долгосрочные активы, в свою очередь, состоят из:

–имущественных активов (основные средства, капитальные вложения, ценные бумаги и т.д.);

– нематериальных активов;

– займов, переданных дочерним и другим предприятиям;

– долгосрочных инвестиций, (например, долгосрочные вложения в ценные бумаги других предприятий);

– прочих активов.

Основные средства – материальные активы, действующие в течение длительного периода времени (более одного года) как в сфере материального производства, так и в непроизводственной сфере, используемые также для сдачи в аренду.

Следует отметить, что в экономической литературе иногда встречается словосочетание «основные фонды». Вряд ли это следует считать оправданным, так как основная интерпретация термина «фонд» - это источник средств. Поэтому во избежание терминологической и смысловой путаницы целесообразно пользоваться словосочетанием «основные средства», широко распространённым в профессиональной бухгалтерской среде.

Основные средства учитываются по первоначальной или восстановительной стоимости. Первоначальная стоимость – это расходы на строительство и приобретение основных средств,

включая расходы по доставке и установке. Восстановительная стоимость – это стоимость воспроизводства ранее созданных основных средств в современных условиях, т.е. с учётом достигнутого уровня развития производительных сил, достижений научно-технического прогресса и уровня производительности труда. Расшифровка основных средств по видам, их движение, а также данные о первоначальной (восстановительной) стоимости и износе приведены в отчётной форме № 3 «Отчёт о движении основных средств».

Нематериальные активы. Согласно Положению по ведению бухгалтерского учёта и бухгалтерской отчётности, к нематериальным активам, используемым в течение длительного периода (свыше одного года) в хозяйственной деятельности и приносящим доход, относятся права, возникающие из: а) авторских и иных договоров на произведения науки, литературы, искусства, на программы для ЭВМ и др.; б) патентов на изобретения; в) свидетельств на товарные знаки и знаки обслуживания или лицензионных договоров на их использование; г) ноу-хау и т.п.

Отличительными особенностями нематериальных активов являются:

– срок использования данных активов более одного года;

– способствование получению дохода предприятием;

– равномерное начисление амортизации, за исключением некоторых видов нематериальных активов (товарных знаков и т.д.).

Капитальные вложения– затраты предприятия на строительно-монтажные работы, приобретение оборудования, прочие затраты на капитальные работы.

Долгосрочные (свыше одного года) финансовые вложения – затраты с целью получения дохода (например, инвестиции в другие организации, представление займов, инвестиции в дочерние и зависимые предприятия).

Текущие (оборотные) активы в отличие от долгосрочных активов находятся в постоянном кругообороте. Как правило, они:

– служат лишь один производственный цикл;

– теряют свою натуральную форму (либо перерабатываются, либо переходят из одной формы в другую);

– переносят свою стоимость на готовую продукцию (работы, услуги) сразу за один производственный цикл.

Эта особенность оборотных активов вынуждает предприятие постоянно в процессе производства продукции обновлять производственные запасы, то есть приобретать их.

Текущие (оборотные) активы включают в себя:

–производственные запасы. По этой группе статей отражается фактическая себестоимость сырья, вспомогательных материалов, топлива, покупных полуфабрикатов, тары, незавершённого производства, готовой продукции и товаров и т.п.

В зависимости от отраслевой принадлежности удельный вес той или иной статьи может ощутимо варьировать. В частности, в балансах предприятий с длительным производственным циклом большой удельный вес может занимать незавершенное производство, а предприятий торговли – запасы товаров.

– денежные средства, которые находятся на текущих, расчётных, валютных счетах в банках и в кассе предприятия;

– средства в расчётах – это различные виды дебиторской задолженности, то есть долги других организаций за отгруженную продукцию, оказанные услуги, подотчётных лиц и суммы задолженности по переплатам в бюджет и во внебюджетные фонды, задолженность дочерних и ассоциированных предприятий и т.д.;

–краткосрочные финансовые вложения – это ценные бумаги по срокам вложения менее одного года. Следует отметить, что подразделение финансовых активов на долгосрочные и краткосрочные в известном смысле является субъективным, поскольку в момент покупки ценных бумаг не всегда можно с определённостью предвидеть, как долго предприятие сочтёт целесообразным владеть ими.

Теперь приступим к анализу актива баланса. Анализ начинают с изучения состава и структуры имущества предприятия по данным актива баланса. Баланс позволяет дать общую оценку изменения имущества предприятия, выделить в его составе оборотные (мобильные) и иммобилизованные

активы, изучить динамику его структуры. Под структурой понимается процентное соотношение отдельных групп имущества и статей внутри этих групп. Размещение средств предприятия имеет очень большое значение в финансовой деятельности и повышении её эффективности. От того, какие средства вложены в основные и оборотные средства, сколько их находится в сфере производства и в сфере обращения, в денежной и материальной форме, насколько оптимально их соотношение во многом зависят результаты производственной и финансовой деятельности, следовательно, и финансовое состояние предприятия. В связи с этим в процессе анализа активов предприятия в первую очередь следует изучить изменения в их составе, структуре и дать им оценки.

Таблица 11.2.1

Анализ статей актива баланса

Актив баланса	На начало года		На конец года		Абсолютное отклонение	Темп роста, %
	Сумма, млн. сум	Уд.вес, %	Сумма, млн. сум	Уд.вес, %		
Стоимость имущества, всего	7744,5	100	10543,7	100	+2799,2	136,1
в том числе:						
1. Долгосрочные активы	3342,8	43,2	3899,1	36,9	+546,3	116,3
2. Текущие активы	4401,7	56,8	6654,6	63,1	+2252,9	151,2
из них:						
2.1. Запасы и затраты	3150,0	40,6	4100,6	38,9	+950,6	130,2
2.2. Дебиторская задолженность	705,0	9,1	1844,7	17,5	+1139,7	261,6
2.3. Денежные средства и ценные бумаги	546,7	7,1	709,3	6,7	+162,6	129,7

По данным табл. 11.4.1 видно, что за отчётный период структура активов анализируемого предприятия существенно изменилась: увеличилась доля оборотных средств, основного капитала уменьшилась на 6,3 процентного пункта. В процессе последующего анализа необходимо установить изменения в долгосрочных активах. Далее изучаются причины изменения по каждой статье текущих активов баланса как наиболее мобильной части капитала. Увеличились денежные средства на 162,6 млн. сум или на 29,7% процента свидетельствуют, как правило, об укреплении финансового положения предприятия. Однако наличие больших остатков денежных средств на протяжении длительного времени может быть результатом неправильного использования оборотного капитала. Они должны быстро пускаться в оборот с целью получения прибыли путём расширения своего производства или вложения в акции и ценные бумаги других предприятий.

В нашем примере дебиторская задолженность возросла с 705,0 млн. сум на начало года до 1844,7 млн. сум на конец года, т.е. увеличилась на 1139,7 млн. сум. Если предприятие расширяет свою деятельность, то растёт число покупателей и, как правило, дебиторская задолженность. С другой стороны, предприятие может сократить отгрузку продукции, тогда дебиторы уменьшатся. Следовательно, рост дебиторской задолженности не всегда оценивается отрицательно. Наличие просроченной задолженности создаёт финансовые затруднения, так как предприятие будет чувствовать недостаток финансовых ресурсов для приобретения производственных запасов, выплаты заработной платы и на другие цели. Замораживание средств приводит к замедлению оборачиваемости капитала. Поэтому каждое предприятие заинтересовано в сокращении сроков погашения платежей.

Материальные оборотные средства (запасы и затраты) также увеличились по сравнению на начало года на 950,6 млн. сум или в 1,3 раза. Наличие меньших по объёму, но более подвижных запасов означает, что меньшая сумма наличных финансовых ресурсов находится в запасе. Накопление больших запасов свидетельствует о спаде активности предприятия. За рассматриваемый период запасы и затраты возросли в 1,3 раза

(4100,6: 3150,0), из них остатки готовой продукции – 1,4 раза (897,1: 619,5)[1].

Это увеличение происходит на многих предприятиях в связи с конкуренцией, потерей рынков сбыта, низкой покупательной способностью хозяйствующих субъектов и населения, высокой себестоимостью продукции, неритмичностью выпуска и отгрузки и другими факторами.

Увеличение остатков готовой продукции на складах предприятия приводит также к длительному замораживанию оборотных средств, отсутствию денежной наличности, потребности в кредитах и уплате процентов по ним, росту кредиторской задолженности поставщикам, бюджету, работникам предприятия по оплате труда и т.д. В настоящее время – это одна из основных причин спада производства, снижения его эффективности, низкой платёжеспособности предприятий и их банкротства.

11.3. Анализ структуры источников имущества

Если в активе баланса отражаются средства предприятия, то в пассиве– источники их образования.

Руководство предприятия должно иметь чёткое представление, за счёт каких источников ресурсов оно будет осуществлять свою деятельность и в какие сферы деятельности будет вкладывать капитал.

Капитал – это средства, которыми располагает субъект хозяйствования для осуществления своей деятельности с целью получения прибыли.

По степени принадлежности используемый капитал подразделяется на собственный и заёмный.

Собственный капитал состоит из уставного, добавленного, резервного капитала и нераспределенной прибыли. Величина собственного капитала в бухгалтерском балансе зависит от оценки стоимости активов и обязательств.

Уставный капитал – это сумма средств учредителей для обеспечения уставной деятельности. На государственных предприятиях это стоимость имущества, закреплённого государством за предприятием на правах полного хозяйственного ведения; на акционерных предприятиях –

[1] См. бухгалтерский баланс. II раздел – текущие активы.

номинальная стоимость акций; в обществах с ограниченной ответственностью – сумма долей собственников; на арендных предприятиях - сумма вкладов его работников и т.д.

Добавленный капитал. Его основные компоненты: эмиссионный доход (разница между продажной ценой и номинальной стоимостью акций, вырученная при реализации их по цене выше номинала) и прирост стоимости долгосрочных активов при переоценке (возникает как следствие двойной записи – увеличение стоимости основных средств из-за инфляции, отражаемое в активе баланса, сопровождается равновеликим увеличением пассивной статьи «Добавленный капитал» как источника появившегося актива).

Резервный капитал может создаваться в организации, либо в обязательном порядке, либо в том случае, если это предусмотрено в учредительных документах. Он предназначен для покрытия кредиторской задолженности при прекращении деятельности, выплаты дивидендов по привилегированным акциям при недополученной прибыли, покрытия возможных убытков.

Нераспределённая прибыль (непокрытый убыток) – это сумма чистой прибыли, не распределённая в виде дивидендов между акционерами и собственниками организации. В момент возникновения вся чистая прибыль за отчётный период может быть определена как нераспределённая, но готовая к распределению по правилам, которые устанавливают акционеры или учредители.

Собственный капитал формируется за счёт внутренних и внешних источников (рис. 11.4.1.).

Основным внутренним источником пополнения собственного капитала является *прибыль предприятия*. Значительный удельный вес в составе внутренних источников занимают амортизационные отчисления от используемых собственных основных средств и нематериальных активов. Они не увеличивают сумму собственного капитала, а являются средством его реинвестирования. К прочим формам собственного капитала относятся доходы от сдачи в аренду имущества, расчёты с учредителями и др.

Основным внешним источником формирования собственного капитала является *дополнительная эмиссия акций*. Государственным предприятиям может быть оказана безвозмездная финансовая помощь со стороны государства.

К числу прочих внешних источников относятся материальные и нематериальные активы, передаваемые предприятию бесплатно физическими и юридическим лицами в порядке благотворительности.

Заёмный капитал – это кредиты банков и финансовых компаний, займы, кредиторская задолженность, лизинг и др. Заёмный капитал разделяется на долгосрочный (более года) и краткосрочный (до года).

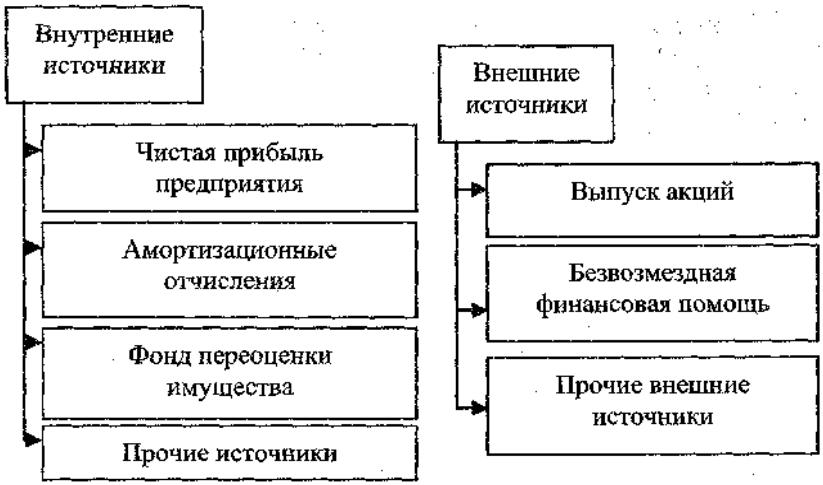


Рис. 11.3.1. Источник формирования собственного капитала предприятия

Устойчивость финансового состояния во многом зависит от удельного веса в источниках собственного капитала. Однако нужно учитывать, что финансирование деятельности предприятия только за счёт собственных средств не всегда выгодно для него, особенно в тех случаях, когда производство носит сезонный характер. Тогда в отдельные периоды будут накапливаться большие средства на счетах в банке, а в другие

периоды их будет недоставать. Кроме того, следует иметь в виду, что если цены на финансовые ресурсы невысокие, а предприятие может обеспечить более высокий уровень отдачи на вложенный капитал, чем платит за кредитные ресурсы, то, привлекая заёмные средства, оно может повысить рентабельность собственного капитала. Следовательно, от того, насколько оптимально соотношение собственного и заёмного капитала, во многом зависит финансовое положение предприятия.

Для оценки финансового состояния необходим анализ структуры пассивов, т.е. источников собственных и заёмных средств, вложенных в имущество, соотношение которых в дальнейшем определит перспективы организации.

Оценка структуры источников проводится как внутренними, так и внешними пользователями финансовой отчётности. В соответствии с этим различны подходы к анализу. Так, внешние пользователи (банки, поставщики и др.) оценивают изменение доли собственных средств организации в общей сумме источников средств сточки зрения финансового риска при заключении сделок. Риск нарастает с уменьшением доли собственных источников средств. Внутренний анализ структуры источников имущества связан с оценкой альтернативных вариантов финансирования деятельности организации. Основными критериями выбора являются степень риска, цена источника финансирования, срок уплаты долга и др.

Таблица 11.3.1

Анализ статей пассива баланса

Пассив баланса	На начало года		На конец года		Абсолютное отклонение	Темп роста, %
	Сумма, млн. сум	Уд.вес, %	Сумма, млн. сум	Уд.вес, %		
Источники имущества, всего	7744,5	100	10543,7	100	+2799,2	136,1
в том числе:						
1. Собственный капитал	3700,6	47,8	4705,3	44,6	+1004,7	127,1

2. Заёмный капитал	4043,9	52,2	5838,4	55,4	+1794,5	144,3
из них:						
2.1. Долгосрочные обязательства	1092,7	14,1	1428,1	13,5	+335,4	130,7
2.2. Краткосрочные кредиты и займы	751,6	9,7	957,6	9,2	+206,0	127,4
2.3. Кредиторская задолженность	2199,6	28,4	3452,7	32,7	+1253,1	156,9

В общей сумме источников снизился удельный вес собственного капитала противна начало года, а заёмного капитала повысился на 3,2 пункта. В составе заёмного капитала при снижении удельных весов долгосрочных и краткосрочных кредитов и займов, резко повысился удельный вес кредиторской задолженности. В процессе анализа необходимо изучить состав, давность появления кредиторской задолженности, наличие, частоту и причину образования просроченной задолженности поставщикам ресурсов, персоналу предприятия по оплате труда, бюджету, установить сумму выплаченных санкций за просрочку платежей.

11.4. Анализ наличия собственных оборотных средств или рабочий капитал

Важным методологическим вопросом анализа финансового состояния предприятия является определение величины собственных оборотных средств и их сохранности. Сущность этого показателя состоит в том, что наличие собственных оборотных средств обеспечивает необходимые условия для осуществления хозяйственной деятельности предприятия: покупки товарно-материальных ценностей, получения кредитов в банке и расширения объёма реализации товаров. Отсутствие или недостаток собственных оборотных средств – одна из основных причин неустойчивого финансового состояния предприятия, его неплатёжеспособности.

Определение фактического наличия собственных оборотных средств производится на основании данных I раздела актива и

пассива баланса как их разность. Алгоритм расчёт собственных оборотных средств имеет следующий вид:

$$E^c = C_к - F,$$

где: E^c - наличие собственных оборотных средств;

$C_к$- собственный капитал (I раздел пассива баланса);

F – Долгосрочные активы (I раздел актива баланса).

Если предприятие пользуется долгосрочными кредитами и займами, то для определения величины собственных оборотных средств (E^T) необходимо из сумм собственного капитала и долгосрочных обязательств вычесть долгосрочные активы.

В связи с тем, что долгосрочные кредиты и заёмные средства используются в основном на капитальные вложения и приобретение основных средств, вполне оправдано в расчётах собственного оборотного капитала учитывать сумму долгосрочных обязательств:

$$E^T = (C_к + K^T) - F.$$

Наличие собственных оборотных средств может быть определено и другим способом: путём вычитания из текущих (оборотных) активов краткосрочных обязательств. В мировой практике финансового анализа данный показатель получил название **чистого оборотного капитала**, или **работающего капитала**.

Таблица 11.4.1

Расчёт наличия собственных оборотных средств и их динамика (млн. сум)

п/п	Показатели	На начало года	На конец года
	Первый способ расчёта		
1.	Источники собственных средств	3700,6	4705,3
2.	Долгосрочные кредиты и займы	1092,7	1428,1
3.	Итого источников (стр. 1 + стр. 2)	4793,3	6133,4
4.	Долгосрочные активы	3342,8	3889,1
5.	Наличие собственных оборотных средств по балансу (стр.3 – стр.4)	1450,5	2244,3
	Второй способ расчёта		
6.	Запасы и затраты	3150	4100,6
7.	Дебиторская задолженность	705	1844,7
8.	Краткосрочные финансовые вложения	12,3	-
9.	Денежные средства	534,4	709,3
10.	Прочие оборотные активы	-	-
11.	Итого оборотных (текущих) активов	4401,7	6654,6

	(стр.6 + 7 + 8 + 9 + 10)		
12.	Краткосрочные кредиты и займы	751,6	957,6
13.	Кредиторская задолженность	2199,6	3452,7
14.	Прочие краткосрочные обязательства	-	-
15.	Итого краткосрочных обязательств (стр.12 + 13 + 14)	2951,2	4410,3
16.	Величина собственного (чистого) оборотного капитала (стр. 11 – стр. 15)	1450,5	2244,3

После определения наличия собственных оборонных средств в процессе анализа рассматривается динамика собственных оборотных средств, определяются абсолютные и относительные отклонения от плана и фактических данных прошлых лет. В дальнейшем при проведении анализа финансовой устойчивости проводится сравнение величины собственных оборотных средств с потребностью организации в запасах. Сравнение темпов роста этих показателей позволяет судить об обеспеченности организации собственными оборотными средствами.

Таблица 11.4.2

Анализ обеспеченности предприятия собственными оборотными средствами

№ п/п	Показатели	На начало года	На конец года
1.	Наличие собственных оборотных средств по балансу	1450,5	2244,3
2.	Материальные оборотные средства (запасы и затраты)	3150	4100,6
3.	Излишек(+), недостаток(-) собственных оборотных средств (стр.1 – стр.2)	-1699,5	-1856,3
4.	Удельный вес оборотных средств в запасах и затратах, % (стр. 1: стр.2 * 100)	46,0	54,7

Наличный размер собственных оборотных средств по балансу составил на начало года 1450,5 млн. сум, а на конец года – 2244,3 млн. сум, то есть увеличился на 793,8 млн. сум. Однако предприятие не было обеспечено оборотными средствами. Недостаток собственных оборотных средств на конец года составил 1856,3 млн. сум и только 54,7% запасов и затрат были покрыты собственными оборотными средствами.

В ходе последующего анализа необходимо выявить причины

изменения собственных оборотных средств предприятия. Главными факторами, влияющими на их величину, являются такие, как изменение уставного фонда в части оборотных средств; прибыль, оставшаяся в хозяйственном обороте предприятия.

Следующим этапом анализа является выявление излишка или недостатка собственных оборотных средств. На анализируемом предприятии недостаток собственных оборотных средств составил на начало года 1699,5 млн. сум и на конец года – 1856,3 млн. сум.

Недостаток собственных оборотных средств может быть вызван различными причинами. В ходе анализа следует выделить факторы, зависящие и не зависящие от деятельности предприятия. К первым относятся такие, как невыполнение плана прибыли, осуществление сверхплановых расходов, удорожание себестоимости продукции и др. К причинам, не зависящим от предприятия, относятся такие, как неполное финансирование, внеплановое отвлечение средств на другие цели. Далее определяют источники возмещения недостатка собственных оборотных средств, к которым относятся:

1) реализация сверхнормативных остатков готовой продукции;
2) уменьшение дебиторской задолженности;
3) получение целевых кредитов;

прочие мероприятия (добиться получения прибыли, снять с производства убыточных изделий, реализация сверхнормативных товарно-материальных ценностей).

11.5.Оценка и анализ показателей финансовой устойчивости

В отличие от понятий «платёжеспособность» и «кредитоспособность», понятие «финансовая устойчивость» - более широкое, так как включает в себя оценку разных сторон деятельности предприятия. Эти категории по своему экономическому содержанию и методике расчёта совершенно отличаются друг от друга. Финансовая устойчивость выражает сущность финансового состояния предприятия, а платёжеспособность предприятия – это внешняя форма проявления финансового состояния предприятия, ибо без

надлежащего уровня финансового состояния не может быть и платёжеспособности предприятия, ликвидности его баланса.

Анализ устойчивости финансового состояния на ту или иную дату позволяет выяснить, насколько правильно предприятие управляло финансовыми ресурсами в течение периода, предшествующего этой дате. Важно, чтобы состояние финансовых ресурсов соответствовало требованиям рынка и отвечало потребностям развития предприятия, поскольку недостаточная финансовая устойчивость может привести к неплатёжеспособности предприятия и отсутствию у него средств для развития производства, а избыточная – препятствовать развитию, отягощая затраты предприятия излишними запасами и резервами.

Таким образом, **сущность финансовой устойчивости определяется эффективным формированием, распределением и использованием финансовых ресурсов.**

Следовательно, финансовая устойчивость связана со всеми сторонами финансово-хозяйственной и производственной деятельности предприятия и, естественно, испытывает влияние как внутренних, так и внешних условий производства, функционирования предприятия в целом.

В качестве **внутренних факторов**, оказывающих влияние на финансовую устойчивость, выступают:

– структура выпускаемой продукции(услуг), её доля в общем платёжеспособном спросе;

– размер оплаченного уставного фонда;

– соотношение затрат и доходов предприятия;

– состояние имущества и финансовых ресурсов, включая запасы и резервы, их состав и структуру.

К **внешним факторам** относят влияние экономических условий хозяйствования, господствующую в обществе технику и технологию, платёжеспособный спрос и уровень доходов потребителей, налоговую, кредитную политику государства, законодательные акты по контролю за деятельностью предприятия, внешнеэкономические связи, систему ценностей в обществе и др.

Финансовая устойчивость является важнейшим рычагом и условием, определяющим весь процесс функционирования

предприятий. Отсюда и важность, и предназначение анализа финансовой устойчивости предприятия.

Абсолютными показателями финансовой устойчивости являются показатели, характеризующие состояние запасов и обеспеченность их источниками формирования.

Для оценки состояния запасов и затрат используют данные группы статей «Товарно-материальные запасы» II раздела актива баланса.

Для характеристики источников формирования запасов и затрат используют три основных показателя:

1. Наличие собственных оборотных средств (СОС) – разница между источниками собственных средств (I раздел пассива баланса) и долгосрочными активами (I раздел актива баланса). Этот показатель характеризует чистый оборотный капитал. Его увеличение по сравнению с предыдущим периодом свидетельствует о дальнейшем развитии деятельности предприятия.

$$\mathbf{СОС = ИС - ДА,}$$

где:**ИС** – источники собственных средств;

ДА – долгосрочные активы.

2. Наличие собственных и долгосрочных заёмных источников формирования запасов и затрат (**СД**), определяемое по формуле:

$$\mathbf{СД = СОС + ДЗС,}$$

где:**ДЗС** – долгосрочные заёмные средства.

3. Общая величина основных источников формирования запасов и затрат (**ОИ**), определяемая путём увеличения предыдущего показателя на сумму краткосрочных заёмных средств(**КЗС**).

$$\mathbf{ОИ = СД + КЗС.}$$

Трём показателям наличия источников формирования запасов и затрат соответствуют три показателя обеспеченности запасов источниками их формирования:

1. Излишек(+)илинедостаток(-)собственных оборотных средств (**ΔСОС**).

$$\mathbf{\Delta СОС = СОС - З,}$$

где:**З**– запасы и затраты (строка 140 II раздела актива баланса).

2. Излишек (+) или недостаток (-) собственных и долгосрочных заёмных источников формирования запасов и затрат (Δ **СД**)

$$\Delta \text{СД} = \text{СД} - \text{З}.$$

3. Излишек (+) или недостаток (-) общей величины основных источников формирования запасов (Δ **ОИ**)

$$\Delta \text{ОИ} = \text{ОИ} - \text{З}.$$

Выявление излишков (или недостатков) источников средств для покрытия запасов и затрат позволяет, в свою очередь, определить тип финансовой ситуации в организации. Существует четыре типа финансовой устойчивости:

– первый – абсолютная устойчивость финансового состояния:

$$\Delta COC \geq 0$$
$$\Delta СД \geq 0$$
$$\Delta ОИ \geq 0$$

Трёхмерных показатель ситуации $\overline{S}$ =(1,1,1);

– второй – нормальная устойчивость финансового состояния, которая гарантирует платёжеспособность предприятия

$$\Delta COC \leq 0$$
$$\Delta СД \geq 0$$
$$\Delta ОИ \geq 0$$

Трёхмерный показатель ситуации $\overline{S}$ =(0,1,1).

Третий- неустойчивое финансовое состояние, сопряженное с нарушением платёжеспособности, при сохранении возможности восстановления равновесия за счёт пополнения источников собственных средств и привлечения заёмных средств.

$$\Delta COC \leq 0$$
$$\Delta СД \leq 0$$
$$\Delta ОИ \geq 0$$

Трёхмерный показатель ситуации $\overline{S}$ =(0,0,1).

Четвёртый- кризисное финансовое состояние, близкое к банкротству, когда денежные средства, краткосрочные ценные бумаги и дебиторская задолженность предприятия не

покрывают кредиторскую задолженность и просроченные ссуды.

$$\Delta COC \le 0$$
$$\Delta СД \le 0$$
$$\Delta ОИ \le 0$$

Трёхмерный показатель ситуации $\overline{S} = (0,0,0)$.

Абсолютная и нормальная устойчивость финансового состояния характеризуется высоким уровнем рентабельности деятельности предприятия и отсутствием нарушений финансовой дисциплины.

Неустойчивое финансовое состояние характеризуется нарушением финансовой дисциплины, перебоями в поступлении денежных средств, снижением доходности деятельности предприятия.

Кризисное финансовое состояние дополняется наличием регулярных неплатежей (просроченных ссуд банком, просроченной задолженности поставщикам, наличием недоимок в бюджеты).

Экспресс-анализ финансовой устойчивости

Возможные варианты (N)	ΔCOC	$\Delta СД$	$\Delta ОИ$	Тип финансовой устойчивости
1	+	+	+	Абсолютная устойчивость
2	-	+	+	Нормальная устойчивость
3	-	-	+	Неустойчивое финансовое состояние
4	-	-	-	Кризисное финансовое состояние

где: «-» платёжный недостаток;

«+» - платёжный излишек.

На основании данных о величине запасов и затрат предприятия и величине совокупных источников покрытия запасов и затрат определим показателями финансовой устойчивости.

Данные таблицы 10.10.2.1 свидетельствуют, что за рассматриваемый период все виды источников формирования запасов и затрат выросли более чем в 1,4 раза:

816,2 : 357,8 = 2,28;2244,3 : 1450,5 = 1,54

3201,9:2202,1 = 1,45, однако на конец года состояние предприятия ухудшилось, недостаток обеспеченности запасов источниками их формирования увеличился. Трёхкомпонентный показатель характеризует финансовую ситуацию как кризисную.

Таблица 11.5.1

Анализ финансовой устойчивости

Показатели	Условные обозначения	На начало года	На конец года
1	2	3	4
1. Источники собственных средств	ИС	3700,6	4705,3
2. Долгосрочные активы	ДА	3342,8	3889,1
3.Наличие собственных оборотных средств (стр.1 – стр.2)	СОС	357,8	816,2
4. Долгосрочные кредиты и займы	ДЗС	1092,7	1428,1
5.Наличие собственных и долгосрочных заёмных средств формирования запасов и затрат (стр.3 + стр. 4)	СД	1450,5	2244,3
6. Краткосрочные кредиты и займы	КЗС	751,6	957,6
7.Общая величина основных источников (стр.5 + стр. 6)	ОИ	2202,1	3201,9
8. Запасы и затраты	З	3150,0	4100,6
9. Излишек (+), недостаток (-) собственных оборотных средств (стр. 3 – стр. 8)	$\Delta СОС$	-2792,2	-3284,4
10. Излишек (+), недостаток (-) собственных и долгосрочных заёмных источников формирования запасов и затрат (стр. 5 – стр. 8)	$\Delta СД$	-1699,5	-1856,3
11. Излишек (+), недостаток (-) общей величины основных источников формирования	$\Delta ОИ$	-947,9	-898,7

запасов и затрат (стр. 7 – стр. 8)			
12. Трёхкомпонентный показатель типа финансовая устойчивость	$S = \begin{matrix} \Delta COC \\ \Delta СД \\ \Delta ОИ \end{matrix}$	0,0,0	0,0,0

Устойчивость финансового состояния может быть восстановлена:

– ускорением оборачиваемости капитала в текущих активах, в результате чего произойдёт относительное его сокращение на 1 сум выручки;

– обоснованным уменьшением запасов и затрат;

– пополнением собственного оборотного капитала из внутренних и внешних источников.

Для анализа отдельных сторон проявления финансовой устойчивости предприятия используют рекомендованную в экономической литературе систему коэффициентов финансовой устойчивости предприятия.

Назначение данных коэффициентов – это дальнейшая детализация оценки финансовой устойчивости предприятия, дополнительное отражение отдельных сторон главного показателя финансовой устойчивости предприятия.

В качестве коэффициентов финансовой устойчивости предприятия следует использовать ограниченный круг показателей, которые послужили бы действительно дополнительными показателями к главному показателю финансовой устойчивости предприятия и отражали бы отдельные его стороны.

Все относительные показатели финансовой устойчивости можно разделить на две группы:

Первая группа – показатели, определяющие состояние оборотных средств:

– коэффициент обеспеченности собственными средствами;

– коэффициент обеспеченности материальных запасов собственными оборотными средствами;

– коэффициент манёвренности собственных средств.

Вторая группа – показатели, характеризующие степень финансовой независимости:

– коэффициент автономии;

– коэффициент соотношения собственных и заёмных средств.

Рассчитанные фактические коэффициенты за отчётный период сравниваются с нормой, с их значением за предыдущий период, с показателями аналогичных предприятий и тем самым выявляется реальное финансовое состояние, слабые и сильные стороны работы организации.

Содержание и способы расчёта относительных показателей финансовой устойчивости приведены ниже:

1. Коэффициент обеспеченности собственными средствами:

$$\textbf{Косс} = \frac{\textit{источники собственных средств-долгосрочные активы}}{\textit{текущие (оборотные) активы}} > 0{,}1$$

– характеризует степень обеспеченности предприятия собственными оборотными средствами, необходимую для финансовой устойчивости.

2. Коэффициент обеспеченности материальных запасов собственными оборотными средствами

$$\textbf{Комз} = \frac{\textit{собственные оборотные средства}}{\textit{материальные запасы(стр.140)}} = 0{,}6 - 0{,}8$$

– показывает, в какой степени товарно-материальные запасы покрыты собственными источниками и не нуждаются в привлеченных заёмных. Уровень рассматриваемого показателя оценивается прежде всего в зависимости от материальных запасов организации. Если их величина значительно выше обоснованной потребности, то собственные оборотные средства могут покрыть лишь часть материальных запасов, т.е. показатель будет меньше единицы. И, наоборот, при недостаточности у организации материальных запасов для бесперебойного осуществления деятельности, показатель может быть выше единицы, но это вряд ли можно считать признаком хорошего финансового состояния.

3. Коэффициент манёвренности собственного капитала (Км)

$$Км = \frac{собственные\ оборотные\ средства}{источники\ собственных\ средств\ (раздел\ пассива\ баланса\ стр.480)}$$

- показывает, насколько мобильны собственные источники средств организации с финансовой точки зрения. Оптимальный уровень Км равен 0,5.

Уровень рассматриваемого коэффициента зависит от характера деятельности организации: в фондоёмких производствах его нормальная величина должна быть ниже, чем в материалоёмких, так как в этом случае значительная часть собственных средств является источником покрытия основных производственных фондов. С финансовой точки зрения чем выше коэффициент маневренности, тем лучше финансовое состояние организации.

4. Коэффициент долгосрочного привлечения заёмных средств

$$Кдпа = \frac{долгосрочные\ заёмные\ средства}{источники\ собственных\ средств + долгосрочные\ заёмные\ средства}$$

показывает, какая часть деятельности финансируется за счёт долгосрочных заёмных средств, для обновления и расширения производства наряду с собственными средствами. По поводу степени привлечения заёмных средств в зарубежной практике существуют различные, порой противоположные, мнения. Наиболее распространено мнение, что доля собственного капитала в общей сумме долгосрочных источников финансирования должна быть достаточно велика. Указывают и нижний предел этого показателя - 0,6 (или 60%).

В предприятие с высокой долей собственного капитала кредиторы вкладывают свои средства более охотно, поскольку такое предприятие характеризуется существенной финансовой независимостью и, следовательно, с большей вероятностью может погасить свои долги за счёт собственных средств. Следует отметить, что финансово независимых (от внешних инвесторов и кредиторов) компаний в полном смысле этого

слова практически не существует, кроме того, трактовка степени финансовой независимости с позиции той или иной структуры источников может существенно варьировать в различных странах. Так, по данным Организации экономического сотрудничества и развития (OrganizationforEconomicCooperationandDevelopment,OECD) доля привлеченных средств в общей сумме источников составляет в среднем в Японии - 85%, в ФРГ – 64%, в США – 55% (Бригхем, Гапенен, Т.2, с. 1047). В этих странах инвестиционные потоки имеют совершенно различную природу; например, в США основной поток финансовых ресурсов поступает от населения, в Японии – от банков. Поэтому высокое значение коэффициента концентрации привлеченного капитала свидетельствует о степени доверия к корпорации со стороны банков, а значит, о её финансовой надёжности.

5. Коэффициент автономии (финансовой независимости или концентрации собственного капитала):

$$\textbf{Кфн} = \frac{итог\ I\ раздела\ пассива\ баланса, стр.480}{итог\ баланса, стр.780}$$

Этот коэффициент свидетельствует о перспективах изменения финансового положения в ближайший период. Оптимальное значение коэффициента – 0,6. это означает, что сумма собственных средств предприятия составляет 60% от суммы всех источников финансирования.

Высокий уровень коэффициента автономии отражает стабильное финансовое положение организации, благоприятную структуру её финансовых источников и низкий уровень финансового риска для кредиторов. Такое положение служит защитой от больших потерь в периоды депрессии и гарантией получения кредита для самой организации.

6. Коэффициент соотношения заёмных и собственных средств:

$$\textbf{Кзс} = \frac{заёмные\ средства, стр.770}{собственные\ средства, стр.480} \geq 1$$

– показывает, какая часть деятельности организации финансируется за счёт собственных средств, а какая – за счёт заёмных.

Повышение коэффициента свидетельствует о недостаточности собственных источников средств предприятий для покрытия своих потребностей в оборотных средствах. Принято считать, если коэффициент соотношения заёмных и собственных средств имеет значение больше единицы, то это свидетельствует о несостоятельности предприятия по этому показателю.

7. Коэффициент финансирования:

$$\text{Кф} = \frac{\text{источники собственных средств, стр.480}}{\text{долгосрочные и краткосрочные заёмные источники, стр.570 + 730}} = 1$$

- призван охарактеризовать соотношение собственных и привлеченных заёмных источников средств и определяется как отношение источников собственных средств к сумме долгосрочных и краткосрочных заёмных средств. Этот коэффициент привлечения капитала показывает соотношения привлечённого капитала или долгосрочных и краткосрочных заёмных источников, и общей суммы имущества предприятия.

Перечисленные показатели непосредственно связаны с финансовой устойчивостью предприятия и широко используются в практике анализа его финансового состояния.

Таблица 11.5. 2

Анализ коэффициентов финансовой устойчивости

№ п/п	Показатели	Условное обозначение	По состоянию		Изменения	Предлагаемые нормы
			На начало года	На конец года		
1	2	3	4	5	6	7
1.	Коэффициент обеспеченности собственными средствами	Косс	0,081	0,122	+0,041	>0,1
2.	Коэффициент обеспеченности материальных запасов собственными оборотными средствами	Комз	0,113	0,199	+0,086	0,6 - 0,8

3.	Коэффициент маневренности собственного капитала	Км	-0,096	0,173	+0,077	>0,5
4.	Коэффициент долгосрочного привлечения заёмных средств	Кдпа	0,228	0,233	+0,005	
5.	Коэффициент автономии(финансовой независимости или концентрации собственного капитала)	Кфн	0,478	0,446	-0,032	>0,6
6.	Коэффициент соотношения заёмных и собственных средств	Ксзс	1,092	1,241	+0,149	≤1
7.	Коэффициент финансирования	Кф	0,520	0,535	+0,015	1

Показатели таблицы подтверждают неустойчивости финансового состояния. Приведённые в аналитической таблице все коэффициенты финансовой устойчивости ниже нормативного уровня.

Итак, финансовая устойчивость предприятия выступает одной из важнейших форм проявления финансового состояния предприятия и этот показатель целесообразно анализировать на базе системы показателей.

11.6. Анализ показателей ликвидности

Ликвидность означает способность ценностей легко превращаться в деньги, т.е. в абсолютно ликвидные средства. Ликвидность можно рассматривать как время, необходимое для продажи актива и, как сумму, вырученную от продажи актива.

Показатели ликвидности применяются для оценки способности предприятия на данный момент, но и в случае чрезвычайных происшествий.

Ликвидность и платёжеспособность не тождественны друг другу.

Платёжеспособность означает наличие у предприятия денежных средств и их эквивалентов, достаточных для расчётов по кредиторской задолженности, требующей немедленного погашения. Основными признаками платёжеспособности являются: а) наличие в достаточном объёме средств на расчётном счёте; б) отсутствие просроченной кредиторской задолженности. А, коэффициенты ликвидности могут характеризовать финансовое положении как удовлетворительное, однако, по существу, эта оценка может быть ошибочной, если в оборотных активах значительный удельный вес приходится на неликвиды и просроченную дебиторскую задолженность.

Неликвиды, т.е активы, которые нельзя реализовать на рынке вообще или без существенной финансовой потери, а иногда и неоправданная дебиторская задолженность не выделяются в балансе, т.е. качественная характеристика оборотных средств недоступна внешнему аналитику, поэтому с формальных позиций даже такие активы, фактическая ценность которых сомнительна, используются для оценки ликвидности.

Ликвидность менее динамична по сравнению с платёжеспособностью. Дело в том, что по мере стабилизации производственной деятельности предприятия у него постепенно складывается определенная структура активов и источников средств, резкие изменения которой сравнительно редки. Напротив, финансовое состояние в плане платёжеспособности может быть весьма изменчивым, причём со дня на день: ещё вчера предприятие было платёжеспособным, однако сегодня ситуация кардинально изменилась – пришло время расплатиться с очередным кредитором, а у предприятия нет денег на счёте, поскольку не поступил своевременно платёж за поставленную ранее продукцию. Иными словами, оно стало неплатёжеспособным из-за финансовой недисциплинированности своих дебиторов.

Для обобщённой оценки ликвидности и платёжеспособности предприятия применяются следующие коэффициенты:

Коэффициент текущей ликвидности, который в экономической литературе называют также коэффициентом покрытия, коэффициентом общего покрытия. (Кол).

Коэффициент текущей ликвидности равен отношению текущих активов к краткосрочным обязательствам и определяется следующим образом:

$$\textbf{Коп} = \frac{\textit{текущие (оборотные) активы (ф№ 1, стр. 390)}}{\textit{краткосрочные обязательства (ф№ 1, стр. 601)}}$$

Коэффициент текущей ликвидности характеризует общую ликвидность и показывает, в какой мере текущие кредиторские обязательства обеспечиваются текущими активами, т.е. сколько денежных единиц текущих активов приходится на 1 денежную единицу текущих обязательств. Если соотношение меньше, чем 1:1, то текущие обязательства превышают текущие активы. Допустимые нормы Коп – 2.

Если коэффициент текущей ликвидности высокий, то это может быть связано с замедлением оборачиваемости средств, вложенных в запасы, с неоправданным ростом дебиторской задолженности. Постоянное снижение коэффициента означает возрастающий риск неплатёжеспособности.

Коэффициент быстрой ликвидности (Кбл) является промежуточным коэффициентом покрытия и показывает, какую часть можно погасить текущими активами за минусом товарно-материальных запасов. Коэффициент быстрой ликвидности рассчитывается по формуле:

$$\textbf{Кбл} = \frac{\text{денежные средства + краткосрочные финансовые вложения +дебитор.задолженность}}{\text{краткосрочные обязательства}}$$

Допустимые нормы этого показателя рекомендуются в пределах от 0,8 до 1,0, но может быть чрезвычайно высоким из-за неоправданного роста дебиторской задолженности.

В работах некоторых западных аналитиков приводится ориентировочное нижнее значение показателя -1, однако эта оценка носит также условный характер. Тем не менее, можно дать ей вполне наглядное и обоснованное толкование. Кредиторская и дебиторская задолженности представляют собой некую форму взаимного кредитования контрагентов, находящихся в деловых отношениях. Очевидно, что в целом по экономике суммы предоставленного и полученного кредитов

равны. Любое предприятие должно стремиться к тому, чтобы сумма кредита, предоставленного им своим покупателям (дебиторская задолженность) не превышала величины кредита, полученного им от поставщиков.

Коэффициент абсолютной ликвидности (Кал) определятся по формуле:

$$Кал = \frac{\text{денежные средства + краткосрочные финансовые вложения}}{\text{краткосрочные обязательства}} = \frac{\text{ф№1 стр.320+стр.370}}{\text{ф№1, стр.601}}$$

Он показывает, какая часть краткосрочных обязательств может быть погашена за счёт имеющейся денежной наличности. Чем выше его величина, тем больше гарантия погашения долгов. Однако и при небольшом его значении предприятие может быть платёжеспособным, если сумеет сбалансировать и синхронизировать приток и отток денежных средств по объёму и срокам. Поэтому каких-либо общих нормативов и рекомендаций по уровню данного показателя не существует. Дополняет общую картину платёжеспособности предприятия наличие или отсутствие у него просроченных обязательств, их частота и длительность.

Различные показатели ликвидности представляют интерес не только для руководителей и финансовых работников предприятия, но и для различных потребителей аналитической информации: коэффициент абсолютной ликвидности – для поставщиков сырья и материалов; коэффициент быстрой ликвидности – для банков; коэффициент текущей ликвидности – для покупателей и держателей акций и облигаций предприятия.

Таблица 11.6.1

Анализ коэффициентов ликвидности

Показатели	№ строки	На начало года	На конец года
Денежные средства	320	485,6	706,5
Краткосрочные финансовые вложения	370	61,1	2,7
Дебиторская задолженность	210	705,1	1844,7
Запасы и затраты (расходы будущих периодов вычитаются)	140	2159,5	2996,1
Краткосрочные обязательства	601	2951,2	4410,3

Расчёты			
Коэффициент текущей ликвидности	Коп	1,15	1,26
Коэффициент быстрой ликвидности	Кбл	0,42	0,57
Коэффициент абсолютной ликвидности	Кал	0,16	0,16

Как показывают данные табл. 11.8.1, на анализируемом предприятии коэффициенты ликвидности ниже установленных норм. А коэффициенты текущей и быстрой ликвидности на конец периода увеличились, но недостаточно.

При рассмотрении вопроса ликвидности аналитику следует изучить некоторые компоненты оборотных средств отдельно, так как с ними могут быть связаны «узкие места» предприятия.

Вопросы для проверки знаний студента

1. Что понимают под финансовым состоянием предприятия и в связи с чем повышается значимость его анализа?
2. Каковы основные задачи и направления анализа финансового состояния?
3. Какие методы применяются для анализа финансового состояния?
4. Каковы состав и содержание бухгалтерской отчётности, в том числе каждого раздела образца её формы?
5. Изложите значение, объекты и методику анализа имущественного положения предприятия.
6. Что такое финансовая независимость и какова система абсолютных и относительных показателей, характеризующих её? Какова методика их расчета?
7. Что такое платёжеспособность и ликвидность и в чём их отличие? Какими показателями они характеризуются и какова методика расчёта этих показателей?
8. По каким показателям определяется эффективность использования оборотного капитала (оборотных средств)?
9. Какова методика расчёта оборачиваемости частных показателей оборотного капитала?

ГЛАВА 12. АНАЛИЗ ОТЧЕТА О ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТАХ

12.1. Содержание, значение и задачи анализа финансовых результатов предприятий

12.2. Информационное обеспечение анализа финансовых результатов

12.3. Анализ валовой прибыли от реализации продукции

12.4. Анализ финансового результата от основной производственной деятельности

12.5. Анализ финансового результата от общехозяйственной деятельности

12.6. Анализ рентабельности активов предприятия

12.7. Анализ рентабельности собственного капитала

12.1. Содержание, значение и задачи анализа финансовых результатов предприятий

Важное место в системе показателей, используемых для оценки работы предприятий, занимает прибыль. Постоянное увеличение накоплений как за счет роста объема выпускаемой продукции, расширения и обновления ассортимента так, и за счет снижения себестоимости соответствует интересам руководителей предприятий.

Прибыль является качественным синтетическим показателем, отражающим различные стороны деятельности предприятия (производственную, снабженческую, сбытовую и финансовую). Сумма прибыли, получаемой предприятием обусловлена объёмом реализованной продукции, ее качеством, ассортиментом, уровнем себестоимости и другими факторами. Полученная прибыль в большей или в меньшей степени определяет величину рентабельности, состояние собственных оборотных средств, платежеспособность предприятия.

Прибыль – это особый систематически воспроизводимый ресурс предприятия, конечная цель развития бизнеса. Сущность рассматриваемой экономической категории заключается в том, что необходимый уровень прибыли - это:

–основной внутренний источник текущего и долгосрочного развития предприятия;

–главный источник возрастания рыночной стоимости предприятия;

–индикатор кредитоспособности предприятия;

–главный интерес собственника, поскольку он обеспечивает возможность возрастания капитала и бизнеса;

–индикатор конкурентоспособности предприятия при наличии стабильного и устойчивого уровня прибыли;

–гарант выполнения предприятием своих обязательств перед государством, источник удовлетворения социальных потребностей общества.

Для поддержания необходимого уровня прибыльности объективная закономерность нормального функционирования предприятия в рыночной экономике. Систематический недостаток прибыли и ее неудовлетворительная динамика свидетельствует о неэффективности и рискованности бизнеса – одна из главных внутренних причин банкротства. Чтобы управлять прибылью необходимо проводить объективный системный анализ формирования, распределения и использования прибыли, который позволит выявить резервы ее роста. Такой анализ представляет интерес как для внутренних, так и для внешних субъектов, поскольку рост прибыли определяет рост потенциальных возможностей предприятия, повышает степень его деловой активности, увеличивает размеры доходов учредителей и собственников характеризует финансовое состояние предприятия.

Задачи анализа прибыли:

- оценка плана (прогноза) прибыли;
- изучение состава и структуры прибыли в динамике;
- влияние и количественное измерение влияния факторов, формирующих прибыль;
- выявление резервов роста прибыли;
- разработка рекомендаций по наиболее эффективному формированию и использованию прибыли с учетом перспективы развития предприятия.

12.2. Информационное обеспечение анализа финансовых результатов

Финансовые результаты деятельности предприятий анализируются по данным финансовой отчетности формы №2 “Отчет о финансовых результатах”.

Финансовые результаты – это прибыль или убыток.

Прибыль (убыток) – это разница между всеми доходами предприятия и всеми ее расходами.

Прибыль – это положительный финансовый результат деятельности организации. Отрицательным результатом называется - убыток.

Анализ каждого слагаемого прибыли предприятия имеет не абстрактный, а вполне конкретный характер, потому что позволяет учредителям и акционерам, администрации выбрать наиболее важные направления активизации деятельности предприятия.

Финансовые результаты деятельности предприятия характеризуются следующими показателями прибыли:

• **Валовая прибыль от реализации продукции**– определяется как разница между чистой выручкой от реализации продукции и себестоимостью реализованной продукции:

П вал. = Ч реал. - С реал.

Выручка от реализации продукции (работ, услуг) определяется в соответствии с Положением о бухгалтерском учете Республики Узбекистан.

• **Прибыль от основной деятельности**, которая определяется как разница между валовой прибылью от реализации продукции и расходами периода, и плюс или минус прочие доходы или убытки от основной деятельности:

Посн.д. = Пвал. -Расх. Пер.+ Пр. дох.-Пр. уб.

Под основной деятельностью предприятия понимается любая деятельность предприятия по производству и реализации продукции работ или услуг. Отсюда, в основную деятельность предприятия не включаются лишь статьи, связанные с финансовой деятельностью предприятия, и чрезвычайные статьи.

Под расходами периода понимаются затрат и расходы, не связанные непосредственно спроизводственным процессам: расходы по реализации, административные расходы, расходы отчетного периода, исключаемые из налогооблагаемой базы в будущем.

Прочие доходы (расходы) от основной деятельности.

По данной статье отражаются прочие виды доходов (расходов) от основной деятельности предприятия, помимо доходов (расходов) от реализованной продукции.

К ним относятся:

1. Взысканные или признанные должником штрафы, пени, неустойки и другие виды санкций за нарушение условий хозяйственных договоров, а также доходы по возмещению причиненных убытков.
2. Прибыль прошлых лет, выявленная в отчетном году.
3. Другие доходы от операций, непосредственно не связанных с производством и реализацией продукции, как рентный доход, поступления от столовых при предприятиях, доходы от вспомогательных служб.
4. Доходы от реализации основных фондов и иного имущества предприятия.
5. Доходы, полученные от списания кредиторской и депонентской задолженности, по которым истекла исковая давность.
6. Прочие доходы (расходы) от основной деятельности.

Прибыль (убыток) от общехозяйственной деятельности, которая рассчитывается путем прибавления к сумме прибыли от основной деятельности доходы и минус расходы по финансовой деятельности.

Поб.д = П осн. Д + Доходы (расходы) финансовой деятельности.

К доходам от финансовой деятельности относятся:

– Полученные роялти и доход от трансферта капитала.

– Доходы, полученные на территории Республики Узбекистан и за ее пределами от долевого участия в деятельности других предприятий, дивиденды по акциям и доходы по облигациям и другим ценным бумагам, принадлежащим предприятию.

– Доходы от сдачи имущества в долгосрочную аренду.

– Положительные курсовые разницы по валютным счетам, а также операциям в иностранных валютах.

– Прибыли от проведения переоценок средств, вложенных в ценные бумаги, дочерние предприятия и т.д.

– Прочие доходы от финансовой деятельности.

Расходы по финансовой деятельности, к ним относятся:

1. Платежи по кредитам банков в пределах или выше учетной ставки, установленной Центральным банком Узбекистана; и расходы на оплату процентов по кредитам поставщиков.

2. Расходы по выплате процентов по долгосрочной аренде имущества.

3. Отрицательные курсовые разницы и убытки по операциям с иностранной валютой.

4. Убытки от проведения переоценок вложенных средств (в ценные бумаги, дочерние предприятия и т.д.).

5. Расходы, связанные с выпуском и распространением ценных бумаг.

6. Прочие расходы по финансовой деятельности.

Прибыль до уплаты налога на доходы (прибыль), которая определяется как алгебраическая сумма прибыли от общехозяйственной деятельности и сальдо чрезвычайных (не предвиденных прибылей и убытков).

ПДН = Поб.д. ±Чрезв. Пр. Уб.

Чрезвычайные убытки – это убытки, которые возникают чрезвычайно редко в хозяйственной деятельности предприятия, не являются для него обычными и не являются следствием управленческих решений, принимаемых на предприятии.

Чрезвычайные прибыли – это прибыли, имеющие характер не предполагаемых, экстраординарных, возникающих в результате событий или операций, выходящих за рамки обычной деятельности предприятия и получение которых не ожидалось.

Чистая прибыль отчетного периода, которая остается в распоряжении предприятия после выплаты налога, представляет собой прибыль до выплаты налогов за вычетом налогов на доход или на прибыль, и минус другие налоги и платежи, не учитываемые где-либо еще:

ПЧ = ПДН – Налог на прибыль – Др. налоги.

Сумма чистой прибыли зависит от установленных законодательством Республики Узбекистан льгот и ставок налога на прибыль. После уплаты в бюджет налога на прибыль,

предприятие самостоятельно определяет направления использования прибыли, основная часть которой распределяется согласно учредительным документам и желанию собственников.

Наиболее значительных отчислений в фонды потребления можно рассматривать как одну их характеристик избранной предприятием стратегии в осуществлении финансовой деятельности. В условиях неплатежеспособности предприятия данную часть использования прибыли целесообразно рассматривать как потенциальный резерв собственных средств, которые при изменении соотношения в распределении прибыли между фондами потребления и накопления можно было бы направить на пополнение оборотных средств.

12.3. Анализ валовой прибыли от реализации продукции

Объектом особого внимания на любом предприятии является прибыль валовая от реализации продукции.

В состав доходов от реализации включаются:

– доходы от реализации готовой продукции;

– доходы от реализации товаров;

– доходы реализации выполненных работ и оказанных услуг;

– возврат проданных товаров и скидки.

"Возврат проданных товаров и скидки" предназначен для учета возврата реализованных товаров, скидок с продаж, предоставленных в соответствии с условиями договора, а также скидок с цены, предоставленных в связи с выявлением брака реализованной продукции и т.п. Как показал анализ состава прибыли, валовая прибыль в большей степени зависит от прибыли от реализации, поэтому проведение факторного анализа прибыли от реализации позволяет:

– оценить резервы повышения эффективности производства;

– сформировать управленческие решения по использованию производственных факторов.

Анализ валовой прибыли начинается с исследования ее динамики как по общей сумме, так и в разрезе ее составляющих элементов – так называемый горизонтальный анализ. Затем

проводится вертикальный анализ, который выявляет структурные изменения в составе валовой прибыли.

Для оценки уровня и динамики показателей валовой прибыли составляют таблицу по форме, аналогичной табл. 12.3.1.

Таблица 12.3.1

Анализ состава и динамики валовой прибыли

Показатель	Прошлый период		Отчетный период		Отклонение отчетного периода от прошлого	
	сумма	%	сумма	%	сумма	%
1. Объем реализации продукции (R)	4547,8	100	6548,9	100	+2001,1	-
2. Себестоимость реализованной продукции (S)	2865,5	63	4449	67,94	1583,5	+4,94
3. Валовая прибыль от реализации продукции (П)	1682,3	37	2099,9	32,06	+417,6	-4,94

Предприятие достигло хороших результатов хозяйственной деятельности в отчетном году по сравнению с прошлым, о чем свидетельствует увеличение валовой прибыли на 417,6 млн. сум, или на 24,8% (417,6х100:1682,3). Рост прибыли явился результатом увеличения объема реализации (объема продаж, повышения цен на товары, структуры реализованной продукции). Однако уровень себестоимости реализованной продукции заметно повысился, в результате которого прибыль уменьшилась на 322,8 млн. сум.

Итак, на отклонение от предыдущей валовой прибыли, повлияли:

1. Изменение объема реализованной продукции (ΔR).
2. Изменение себестоимости реализованной продукции (ΔS).

Прирост объема реализации в отчетном году по сравнению с прошлым периодом на 2001,1 млн.сум привел к увеличению прибыли на 740,4 млн. сум.

$$\Delta \Pi R = (R^1 - R^0) \times Уп^0 = \frac{+2001,1*37}{100} = +740,4 \text{ млн. сум,}$$

где $Уп^1$, $Уп^0$ – уровень прибыли отчетного и базисного периодов.

Повышение уровня себестоимости реализованной продукции привело к уменьшению прибыли на 322,8 млн. сум

$$\Delta \Pi_S = (S^1 - S^0) \times R^1 = \frac{+4,94*6548,9}{100} = +322,8 \text{ млн. сум (на прибыль).}$$

Проверка расчетов: 2099,9 – 1682,3 = 417,6

+740,4-322,8= +417,6.

Более глубокий анализ предполагает исследование состава каждого элемента валовой прибыли и факторов, повлиявших на нее. Все многообразие факторов можно разделить на две группы: **внешние и внутренние.**

Внешние факторы (независящие от деятельности предприятия):

- состояние рынка;
- цены и тарифы на топливо, энергию;
- нормы амортизации;
- система налогообложения (ставки налогов);
- уровень процентных ставок по заемным средствам;
- нарушение дисциплины со стороны деловых партнеров;
- социально – экономические условия;
- природные условия.

Внутренние факторы (зависящие от деятельности предприятия):

- объем и качество проданной продукции, товаров;
- политика ценообразования на предприятии;
- уровень себестоимости и других затрат;
- качество менеджмента разных уровней;
- уровень организации труда и производства;
- уровень образования и квалификация кадров;
- технический уровень производственных фондов;
- научно – техническое творчество, творческая инициатива работников;

– материальное положение и экономическая заинтересованность работников.

12.4.Анализ финансового результата от основной производственной деятельности

Прибыль от основной производственной деятельности определяется как разница между валовой прибылью от реализации **(Пвал)** и расходами периода, и плюс или минус прочие доходы **(Пр. Дох)** или убытки **(Пр.Уб)** от основной деятельности.

Посн. Д. = Пвал. – Расх.Пер +Пр.Дох - Пр.Уб.

На общее отклонение прибыли от основной деятельности по сравнению с предыдущим годом оказывают влияние следующие факторы:

– Изменение объема реализации.

– Изменение цен на реализованную продукцию.

– Изменение себестоимости реализованной продукции, товаров, работ и услуг.

– Изменение расходов на реализацию.

– Изменение административных расходов.

– Изменение прочих операционных доходов расходов.

Анализ каждого слагаемого прибыли предприятия имеет не абстрактный, а вполне конкретный характер, потому что позволяет учредителям и акционерам, администрации выбрать наиболее важные направления активизации деятельности предприятия.

Анализ финансовых результатов деятельности предприятия включает:

– исследование изменения каждого показателя за текущий анализируемый период (горизонтальный анализ, расчет в колонке 4 табл. 11.4.1);

– исследование структуры соответствующих показателей и их изменений (вертикальный анализ, расчет в колонке 5,6,7 табл. 11.4.1);

– изучение динамики изменения показателей за ряд отчетных периодов (трендовый анализ);

– исследование влияния факторов на прибыль (факторный анализ).

Исходные данные для такого анализа отражаются в отчетной форме №2 "Отчет о финансовых результатах".

Таблица 12.4.1

Анализ прибыли от основной деятельности

Наименование показателя	Код строки	Фактический		Отклонение,(+,-)	Уровень в % к выручке в прош. году	Уровень в % к выручке в отчет.году	Откло-нение уровня, %
		за прош. год	за отчет.год				
Чистая выручка от реализации продукции	О10	4547,8	6548,9	+2001,1	100	100	-
Производственная себестоимость реализованной продукции	О20	2865,5	4449	+1583,5	63,0	67,94	+4,94
Валовая прибыль от реализации (стр 010-020)	О30	1682,3	2099,9	+417,6	х	х	х
Расходы на реализацию	О50	54,2	66,3	+12,1	1,19	1,01	-0,18
Административные расходы	О60	381,7	506,2	+124,5	8,4	7,73	-0,67
Прочие операционные расходы и доходы от основной деятельности	О70-О90	-255,9	-219,7	-36,2	5,63	3,35	-2,28
Прибыль от основной деятельности (стр 030-050-060-070+090)	100	990,5	1307,7	+317,2	21,78	19,97	-1,81

В ходе анализа рассчитываются следующие показатели:

1. Абсолютное отклонение

$$\Delta П = П_1 - П_0,$$

где, $П_0$ – прибыль базисного периода;

$П_1$ – прибыль отчетного периода;

$\Delta П$ – изменение прибыли.

2. Темп роста

$$\text{Темп роста} = \frac{П_1}{П_0} \text{ x 100 \%.}$$

3. Уровень каждого показателя к выручке от реализации (в %)

Уровень каждого показателя к выручке от реализации продукции $= \frac{п1}{В} \text{x } 100$

Показатели рассчитываются в базисном и отчетном периодах.

4. Изменение структуры:

$$\Delta У = УП_1 - УП_0,$$

где $УП_1$, УП - уровень отчетного и базисного периодов.

5. Факторный анализ

На величину прибыли предприятия оказывают влияние разные факторы. По сути, все эти факторы воздействуют на производственно – финансовую деятельность предприятия. Одни из них оказывают прямое влияние, и их воздействие можно довольно точно определить с помощью методов факторного анализа. А другие оказывают косвенное влияние, через какие – либо показатели.

В данном случае величину воздействия можно определить только с определенной долей вероятности или вообще невозможно.

Теперь рассчитываем факторы, влияющие на отклонение от предыдущего года прибыли от основной деятельности. Прибыль от основной деятельности увеличилась по сравнению с предыдущим периодом на 317,2 млнсум, под влиянием следующих факторов:

1. Объем реализации продукции

Расчет влияния этого фактора нужно разложить на две части. Так как выручка организации - это произведение количества и

цены реализуемой продукции, то сначала рассчитаем влияние на прибыль отпродаж цены, по которой продавались продукция или товары, а затем рассчитаем влияние наприбыль изменения физической массы проданной продукции.

При проведении факторного анализа необходимо учитывать влияние инфляции. Предположим, что цены на продукцию в отчетном периоде возросли по сравнению с базисным в среднем на 13%. Тогда индекс цены

$$J_ц = \frac{100+13}{100} = 1,13$$

Следовательно, выручка от реализации в отчетном периоде в сопоставимых ценах будет равна:

$$B' = \frac{B_1}{J_ц}$$

где, **B'** - выручка от реализации в сопоставимых ценах;

B_1 – выручка от реализации продукции в отчетном периоде;

$J_ц$- индекс цены.

Для анализируемой организации выручка в сопоставимых ценах составит:

$$B' = \frac{6548,9}{1,13} = 5795,4 \text{ млн. сум.}$$

Следовательно, выручка от реализации продукции в отчетном году по сравнению с предыдущим периодом увеличилась за счет цены на

$$\Delta B^{ц} = B_1 - \frac{B_1}{J_ц} = B_1 - B' = 6548,9 - 5795,4 = +753,5 \text{ млн. сум.}$$

$$\Delta B^{кол-во} = B' - B_0 = 5795,4 - 4547,8 = +1247,6 \text{ млн. сум.}$$

Увеличение количества реализуемой продукции привело к повышению выручки в отчетном периоде на 1247,6 млн. сум (2001,1 – 753,5).

Влияние на сумму прибыли от основной деятельности изменения объема реализации продукции (исключая влияние изменения цены) можно рассчитать следующим образом:

$$\Delta П^{P(В)} = \frac{\left[(B_1 - B_0) - \Delta B^{Ц}\right] x R_0^{P}}{100} = \frac{\Delta B^{(в)} x R_0 P}{100},$$

$\Delta П^{Р(В)}$ - изменение прибыли под влиянием фактора объема реализации;

B_1 и B_0 - соответственно выручка от реализации в отчетном (1) и базисном (0) периодах;

$\Delta B^{Ц}$ - показатель, изменение выручки от реализации под влиянием цены;

$R_0^{Р}$ - рентабельность продаж в базисном периоде.

Для анализируемой организации:

$$\Delta П^{Р(В)} = \frac{+1247,6 \times 21,78}{100} = +271,7 \text{ млн сум}$$

Таким образом, увеличение выручки от реализации в отчетном периоде на 1247,6 млн. сум, обусловлено увеличением прибыли от основной деятельности на 271,7 млн. сум.

2. Фактор "ЦЕНА"

Для определения степени влияния изменения цены на изменение суммы прибыли от основной деятельности необходимо сделать следующий расчет:

$$\Delta П^{Р(Ц)} = \frac{(B_1 - \frac{B_1}{J_Ц}) x\ R_0^{P}}{100} = \frac{\Delta B^{Ц} x R_0^{P}}{100}$$

$$\Delta П^{Р(Ц)} = \frac{+753,5 x 21,78}{100} = +164,1 \text{ млн. сум.}$$

3. Себестоимость реализованной продукции

Расчет влияния этого фактора на прибыль определяется следующим образом:

$$\Delta П^{P(c)} = \frac{B_1 x (УС_1 - УС_0)}{100},$$

где, **$УС_1$ и $УС_0$** – соответственно уровни себестоимости в отчетном и базисном периодах.

$$\Delta П^{P(c)} = \frac{6548{,}9 x (4{,}94)}{100} = +323{,}4 \text{ млн. сум.}$$

За счет повышения уровня себестоимости прибыль уменьшилась на 323,5 млн. сум.

4. Расходы по реализации

Для расчета используется формула, аналогичная предыдущей:

$$\Delta П^{P(кр)} = \frac{B_1 x (УКР_1 - УКР_0)}{100},$$

где: **$УКР_1$ и $УКР_0$** – соответственно, уровни расходов по реализации в отчетном и базисном периодах.

$$\Delta П^{P(кр)} = \frac{6548{,}9 x (1{,}01 - 1{,}19)}{100} = -11{,}7 \text{ млн. сум.}$$

Снижение уровня расходов на реализацию продукции привело к повышению прибыли на 11,7 млн. сум.

5. Административные расходы

$$\Delta П^{P(ар)} = \frac{B_1 x (УКР_1 - УКР_0)}{100},$$

где: **$УУР_1$ и $УУР_0$** - соответственно уровни управленческих расходов в отчетном и базисном периодах.

$$\Delta П^{P(УР)} = \frac{6548{,}9 \text{ x } (7{,}73 - 8{,}40)}{100} = 43{,}8 \text{ млн. сум.}$$

Это означает, что снижение уровня управленческих расходов в отчетном году по сравнениюспрошлым периодом на 0,67 пункта увеличили прибыль на 43,8 млн. сум.

6. Прочие операционные расходы и доходы

$$\Delta П^{P(ОР)} = \frac{B_1 \text{ x } (УОР_1 - УОР_0)}{100}$$

где: $УОР_1$ и $УОР_0$ - соответственно уровни операционных расходов и доходов в отчетном и базисном периодах.

$$\Delta П^{(УОР)} = \frac{6548,9 \times (-2,28)}{100} = -149,4 \text{ млн. сум.}$$

Это означает, что экономия по данной статье в отчетном периоде по сравнению прошедшим и снижение их уровня на 2,28% увеличил сумму прибыли на 149,4 млн. сум.

Таблица 12.4.2

Сводная таблица влияния факторов на прибыль от основной деятельности предприятия

№	Показатели – факторы	Сумма (млн. сум)
	Отклонение прибыли от основной деятельности прошлого года в том числе:	+317,2
1	Объема реализованной продукции	+271,7
2	Изменение цен на реализованную продукцию	+164,1
3	Себестоимость реализованной продукции, товаров, услуг	-323,5
4	Расходы на реализацию	+11,7
5	Административные (управленческие) расходы	+43,8
6	Прочие операционные расходы и доходы.	+149,4

Проверка расчетов:

Прибыль от основной деятельности предприятия за отчетный период - 1307,7 млнсум; за прошлый год – 990,5 млн сум; отклонение от прошлого года - 317,2 млн сум.

Важное значение имеет определение коэффициента соотношения доходов и расходов организации. Он определяется как отношение:

$$Кдр = \frac{\text{Все доходы}}{\text{Все расходы}} = \frac{стр010+100+120+125+130+135+140+145+160}{060+080+090+100+130+135+140+145+160}$$

К др>1.

Этот коэффициент должен быть выше 1, тогда деятельность предприятия является эффективной. В противном случае неэффективной. Если коэффициент равен 1, то предприятие не получило ни прибыли, ни убытка, что также не может считаться эффективной работой.

12.5.Анализ финансового результата от общехозяйственной деятельности

Расходы периода – новый показатель в системе учета затрат предприятия. К ним относятся затраты, непосредственно не связанные с производственным процессом таких как затраты по управлению, коммерческие расходы, иные расходы общехозяйственного назначения, включая расходы на научно – исследовательские и опытно – конструкторские разработки. Эти расходы не связаны с деятельностью предприятия по производству продукции, но связаны с основной деятельностью по реализации продукции (работ, услуг), их иначе называют операционными расходами. Они не зависят от объема реализации продукции, наоборот, более связаны со временем, продолжительностью хозяйственной деятельности. Эти расходы суммируются и списываются в том отчетном периоде, в котором они возникли.

Таким образом, особенностями расходов периода являются:

– Иначе их называют операционными расходами.

– Не связаны непосредственно с производственной деятельностью предприятия.

– Связаны с основной деятельностью предприятия.

– Списываются на уменьшение финансовых результатов в данном отчетном периоде.

– Не переносятся на будущие периоды в остатках незавершенного производства.

Расходы по сбыту продукции:

– затраты по упаковке, хранению, транспортировке до пункта отправления, расходы на рекламу;

– затраты по изучению рынков сбыта;

– другие расходы по прочей реализации, не перечисленные выше.

Расходы по управлению:

– расходы на оплату труда управленческого персонала;

– доплаты в случае временной утраты трудоспособности до фактического заработка, установленные законодательством;

– единовременные вознаграждения за выслугу лет;

– содержание работников аппарата управления предприятия и его структурных подразделений;

– затраты на содержаниеобслуживание технических средств управления, узлов связи, средств сигнализации, вычислительных центров и других технических средств управления, не относящихся к производству;

–затраты на содержание и ремонт основных средств административного назначения (здания, сооружения и т.д.), а также амортизационные отчисления на них;

– затраты на командировки управленческого персонала в пределах и сверх установленных норм.

Прочие операционные расходы:

– текущие затраты, связанные с содержанием и эксплуатацией фондов природоохранного назначения;

– расходы на подготовку и переподготовку кадров;

– оплата консультационных, информационных и аудиторских услуг;

– премии управленческому персоналу;

– надбавки к пенсиям, единовременные пособия уходящим на пенсию ветеранам труда;

– оплата проезда работников к месту работы транспортомобщего пользования, ведомственным транспортом;

– затраты на содержание законсервированных производственных мощностей и объектов;

– потери в результате переоценки производственных запасов и готовой продукции в пределах и выше установленных норм;

– судебные издержки;

– убытки от сомнительных долгов по расчетам с другими предприятиями, а также отдельными лицами. Суммы сомнительных долгов подлежат резервированию в соответствии с законодательством;

– убытки от списания дебиторской задолженности, по которой срок исковой давности истек, и других долгов, не реальных для взыскания;

– убытки по операциям прошлых лет, выявленные в отчетном году;

– не компенсируемые незначительные потери от стихийных бедствий;

– убытки от хищений, виновники которых не установлены или в случае, если невозможно возместить необходимые суммы за счет виновной стороны;

– материальные убытки от реализации основных средств и иного имущества предприятия.

Большое значение для оценки имеет вертикальный (структурный) анализ Расходов периода. Цель вертикального анализа заключается в расчете удельного веса отдельных расходов в общем итоге Расходов периода. Переход к относительным показателям делает возможным сравнение показателей различных организаций одной отрасли, а также организаций разных отраслей. Относительные показатели также сглаживают негативное влияние инфляционных процессов.

Таблица 12.5.1

Анализ структуры расходов периода

Показатели	За предыдущий период		За отчетный год		Абсолютное изменение	Темпы роста, %
	сумма, млнсум	уд.вес, %	сумма, млнсум	уд.вес, %		
Расходы периода - всего, в том числе	971,3	100	1013,4	100	+42,1	104,3
Расходы по реализации	54,2	5,6	66,3	6,5	+12,1	122,3
Административные расходы	381,7	39,3	506,2	50	+124,5	132,6
Прочие операционные расходы	535,4	55,1	440,9	43,5	-94,5	82,3

За рассматриваемый период Расходы периода в целом увеличились на 42,1 млн. сум или на 4,3%. В составе расходов периода произошли структурные сдвиги. Резко повысился удельный вес административных расходов, расходов по реализации повысились незначительно. Наблюдается снижение удельного веса прочихоперационных расходов.

12.6. Анализ рентабельности активов предприятия

Рентабельность всего капитала наиболее общий показатель в системе характеристик рентабельности, отражающий величину прибыли на единицу стоимости капитала (всех финансовых ресурсов предприятия независимо от источников их финансирования). В показателе рентабельности активов результат текущей деятельности анализируемого периода (прибыль) сопоставляется с имеющимися у предприятия основными и оборотными средствами (активами). С помощью тех же активов предприятие будет получать прибыль и в последующие периоды деятельности. Прибыль же является, главным образом, результатом от продажи продукции (работ, услуг). Выручка от продажи продукции – показатель, напрямую связанный со стоимостью активов: он складывается из натурального объема и цен продажи, а натуральный объем производства и продажи определяется стоимостью имущества.

Общая формула рентабельности активов предприятия:

$$Ра = \frac{ЧП \times 100}{А},$$

где ЧП - чистая прибыль предприятия;

А - средняя стоимость активов баланса.

Если, преобразовать формулу рентабельности активов, введя множитель:

$$\frac{\text{Выручка от реализации продукции}}{\text{Выручка от реализации продукции}} \quad \frac{ВРП}{ВРП}$$

то она примет следующий вид:

$$Ра = \left(\frac{ЧП}{ВРП} \times \frac{ВРП}{А}\right) \times 100\% = Рп \times Коб$$

Формула отражает рентабельности активов от рентабельности продаж (Рп) и коэффициента оборачиваемости активов (Коб).

Таким образом, мы приходим к известной формуле, разработанной в фирме "Дюпон де Немур". Эта формула Дюпона позволяет определить, какие факторы в наибольшей степени влияют на рентабельность активов. Формула указывает на пути повышения рентабельности средств:

- при низкой прибыльности продукции необходимо стремиться к ускорению оборачиваемости активов и его элементов;
- низкая деловая активность предприятия может быть компенсирована только снижением затрат на производство продукции или ростом цен на продукцию, т.е. повышением рентабельности продукции.

Таблица 12.7.

Анализ рентабельности активов предприятия

№	Показатель	Условное обозначение	Фактически за		Изменение
			прошл. год	отчет.год	
1	Чистая прибыль	млн. сум	32,1	112,6	+80,5
2	Выручка от реализации продукции	-	4547,8	6548,9	+2001,1
3	Средняя стоимость активов баланса	-	7744,5	10543,7	+2799,2
4	Коэффициент оборачиваемости активов баланса	коэффициент	0,587	0,621	+0,034
5	Рентабельность объема продаж(прибыль на 1 сум реализованной продукции)	тийин	0,705	1,719	+1,014
6	Рентабельность активов предприятия (стр. 4 х стр. 5)	%	0,414	1,067	+0,653

Уровень рентабельности активов предприятия повысился по сравнению с предыдущим периодом на 0,653 пункта.

1. Определим изменение рентабельности активов за счет ускорения оборачиваемости активов +0,034 х 0,705 = +0,024%.

2. Рассчитаем изменение рентабельности активов за счет повышения рентабельности объема продаж +1,014 х 0,621 = +0,629% .

Проверим соответствие общего изменения рентабельности активовсумме влияния факторов:+0,653=+0,024+0,629.

+ 0,653 = + 0,653

12.7. Анализ рентабельности собственного капитала

Рентабельность собственного капитала позволяет определить эффективность использования капитала, инвестированного собственниками и сравнить этот показатель с возможным получением дохода от вложения этих средств в другие ценные бумаги. В западных странах этот показатель оказывает существенное влияние на котировки акций компании.

Для анализа факторов изменения рентабельности собственного капитала наибольшее распространение получила факторная модель, получившая название формулы Дюпена.

Рентабельность собственного капитала может, рассчитывается как по прибыли до уплаты налогов, так и чистой прибыли. В общем случае представим рентабельность собственного капитала в виде формулы:

$$Рск = \frac{П \times 100\ \%}{СК},$$

где: П – прибыль до уплаты налогов или чистая прибыль;

СК - средняя стоимость собственного капитала.

Преобразуем представленную формулу, умножив правую ее часть на две дроби, равные единице:

$$\textbf{Рск} = \frac{ВП}{СК} \times \frac{А}{А} \times \frac{ВРП}{ВРП} = \frac{ПВ}{ВРП} \times \frac{ВРП}{А} \times \frac{А}{СК} = Рп \times Коб \times \frac{А}{СК} = Ра \times Кф$$

где Коб – коэффициент оборачиваемости активов;

Кф – коэффициент финансовой зависимости, определяемый структурой капитала, который можно представить в следующем виде:

ВРП – выручка от реализации;

ВП – валовая прибыль от реализации.

$$Кф = \frac{А}{СК} = \frac{ЗК+СК}{СК} = (1 + \frac{ЗК}{СК})$$

Таким образом, рентабельность собственного капитала – это трехфакторная модель, где первый фактор обобщает отчет о прибылях, второй - подключает к этому отчету актив баланса, третий – основывается на данных пассива баланса.

Этим факторам и по уровню значимости, и по тенденциям изменения присуща отраслевая система, о которой необходимо знать аналитику. Так, показатель ресурсоотдачи может иметь невысокое значение в высокотехнологических отраслях, отличающихся капиталоемкостью; напротив, показатель рентабельности продаж в них будет относительно высоким. Высокое значение коэффициента финансовой зависимости могут позволить себе предприятия, имеющие стабильное и прогнозируемое поступление денег за свою продукцию. Это же относится к предприятиям, имеющим большую долю ликвидных активов. Значит, в зависимости от отраслевой специфики, а также конкретных финансово – хозяйственных условий, сложившихся на данном предприятии, оно может делать ставку на тот или иной фактор повышения рентабельности собственного капитала.

Таблица 12.7.1

Исходные данные для анализа рентабельности собственного капитала

№ п/п	Показатель	Условное обозначе-ние	Базис-ный период	Отчет-ный период	Отклоне-ния
1	Рентабельность продукции	%	5,2	6,7	+1,5
2	Коэффициент оборачиваемости активов баланса	коэффициент	0,58	0,62	+0,04
3	Коэффициент финансовой зависимости	коэффициент	2,1	2,2	+0,1
4	Рентабельность собственного капитала	%	6,5	9,3	+2,8

Определим изменение рентабельности собственного капитала в результате воздействия следующих факторов:

- повышение коэффициента финансовой зависимости

$$\Delta Ркф = \Delta Кф \times Рп^0 \times Коб^0 = +0,1 \times 5,2 \times 0,58 = +0,3\ \%;$$

- роста рентабельности продаж

$$\Delta Рп = \Delta Рп \times Кф^1 \times Коб^0 = +1,5 \times 2,2 \times 0,58 = +1,9\%;$$

- увеличение оборачиваемости активов

$$\Delta Ра = Коб \times Кф^1 \times Рп^1 = +0,04 \times 2,2 \times 6,7 = +0,6\ \%;$$

Общее изменение рентабельности собственного капитала

$$\Delta Р = +0,3 + 1,9 + 0,6 = +2,8\%.$$

Вопросы для проверки знаний студента

1. По каким направлениям проводится анализ прибыли?
2. Охарактеризуйте основные показатели прибыли и порядок их расчёта.
3. Какое значение имеет анализ состава, структуры и динамики прибыли?
4. Какие факторы влияют на валовую прибыль от реализации продукции?
5. Изложите методику расчета влияния факторов на изменение суммы прибыли от основной производственной деятельности.
6. Как проводится анализ расходов периода?
7. Как производится анализ распределения и использования прибыли?

ГЛАВА 13. АНАЛИЗ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ

13.1. Содержание и задачи анализа дебиторской и кредиторской задолженности
13.2. Анализ состава и динамики дебиторской и кредиторской задолженности
13.3. Анализ состояния дебиторской задолженности
13.4. Анализ состояния кредиторской задолженности

13.1. Содержание и задачи анализа дебиторской и кредиторской задолженности

Дебиторская и кредиторская задолженность возникают между предприятиями в процессе осуществления расчётов за приобретённые товарно-материальные ценности, услуги и другие хозяйственные операции. Своевременные расчёты предприятия с поставщиками и покупателями оказывают существенное влияние на его финансово-хозяйственную деятельность.

Дебиторская задолженность означает извлечение средств из оборота предприятия и использование их другими предприятиями. **Кредиторская задолженность** означает привлечение предприятием средств других предприятий и организаций в свой хозяйственный оборот. Искусство управления дебиторской задолженностью заключается в оптимизации её общего размера и обеспечении своевременной её инкассации.

Резкое увеличение дебиторской задолженности и её доли в оборотных активах может свидетельствовать о неосмотрительной кредитной политике предприятия по отношению к покупателям, либо об увеличении объёма продаж, либо о неплатежеспособности и банкротстве части покупателей. Дебиторская задолженность может уменьшиться с одной стороны, за счёт ускорения расчётов, а с другой – за счёт сокращения отгрузки покупателям. Следовательно, рост дебиторской задолженности не всегда оценивается отрицательно, а снижение – положительно.

При анализе необходимо тщательно изучать причины образования просроченной задолженности. Наличие просроченной дебиторской задолженности создаёт финансовые затруднения, так как на предприятии будет ощущаться недостаток финансовых

ресурсов для приобретения производственных запасов, выплаты заработной платы и др. Кроме того, «омертвление» средств в дебиторской задолженности приводит к замедлению оборачиваемости капитала. Просроченная дебиторская задолженность означает также рост риска непогашения долгов и уменьшение прибыли.

Задачами анализа являются:

– Выявление задолженности, возникшей в результате финансово – расчётной дисциплины. Необходимо установить размеры этой задолженности, причины возникновения и разработать мероприятия по устранению имеющихся недостатков и недопущения их в будущем;

– Определение размеров и динамики дебиторско-кредиторской задолженности, возникающих из-за действующих особенностей некоторых форм расчётов;

– Выяснение проводимых на предприятии мероприятий по укреплению платёжной дисциплины, по проведению своевременных расчётов с поставщиками и покупателями.

Анализ дебиторской и кредиторской задолженности проводится на основе данных внутреннего учёта, бухгалтерского баланса и отчётной формы №2 «а» - «Справка о дебиторской и кредиторской задолженности».

13.2. Анализ состава и динамики дебиторской и кредиторской задолженности

Анализ дебиторской задолженности имеет особое значение в периоды инфляции, когда иммобилизация собственных оборотных средств становится особенно невыгодной. Этот анализ начинается с рассмотрения абсолютной и относительной величин дебиторской задолженности. В наиболее общем виде изменения в объёме дебиторской и кредиторской задолженности за год могут быть охарактеризованы данными горизонтального и вертикального анализа активов и пассивов баланса (см. табл.13.2.1).

Дебиторская задолженность анализируемого предприятия увеличилась за год на 261,6% и на конец года составила 1844,7 млн.сум. Доля дебиторской задолженности в структуре имущества предприятия возросла с 9,1% до 17,5% за год. За рассматриваемый

период удельный вес кредиторской задолженности повысился с 28,4% до 32,7%.

На анализируемом предприятии рост дебиторской задолженности обусловлен неплатежеспособностью потребителей. Весьма актуален вопрос о сопоставимости дебиторской и кредиторской задолженности. Многие аналитики считают, что если кредиторская задолженность превышает дебиторскую, то предприятие рационально использует средства, т.е временно привлекает в оборот средств больше, чем отвлекает из оборота. Бухгалтеры относятся к этому отрицательно, потому что кредиторскую задолженность предприятие обязано погашать независимо от состояния дебиторской задолженности. В мировой учетно-аналитической практике сопоставлению дебиторской и кредиторской задолженности уделяют постоянное внимание.

В нашем примере кредиторская задолженность превышала дебиторскую задолженность как на начало анализируемого периода на 1494,5 млн.сум, так и на конец 1608,0 млн.сум, т.е. предприятие привлекает дополнительные источники финансирования. Основная доля дебиторской задолженности 45,5% приходится на покупателей и заказчиков. На начало года она составила 320,7 млн.сум, а на конец года она снизилась на 27,2 млн.сум и в общей дебиторской задолженности составила 15,9%.

За отчётный период резко повысились авансовые платежи, как по абсолютной сумме, так и в относительных величинах. Вместе с тем возросла доля задолженности прочих дебиторов - с 5,3% до 18,1% (соответственно с 37 до 333,8 млн.сум).

В составе кредиторской задолженности повысился удельный вес задолженности поставщикам и подрядчикам с 81,9% до 83,3%. В составе обязательств любой организации условно можно выделить задолженность «срочную» (задолженность перед персоналом организации, задолженность по налогам и сборам) и «обычную» (задолженность перед государственными внебюджетными фондами, авансы полученные, прочим кредиторам, задолженность поставщикам). Исходя из этого, можно отметить, что в начале года доля срочной задолженности в составе обязательств организации соответствовала 6,3% [(89,4+49,8):2199,6], а к концу года эта величина несколько снизилась и составила 5,3% [(163,2+21,1):3452,7].

13.3. Анализ состояния дебиторской задолженности

Задачи анализа состоят в выявлении размеров, оценке динамики просроченной дебиторской задолженности и причин её возникновения или роста. Внешний анализ состояния расчётов с дебиторами базируется на данных форм 1 и 2 «а». Для внутреннего анализа привлекаются данные аналитического учёта счетов, предназначенных для обобщения информации о расчётах с дебиторами.

Анализ состояния дебиторской задолженности начинают с общей оценки динамики её объёма в целом и продолжают в разрезе отдельных статей: определяют долю дебиторской задолженности в текущих активах, анализируют её структуру; определяют удельный вес дебиторской задолженности, платежи по которой ожидаются в течение года; оценивают динамику этого показателя и проводят последующий анализ качественного состояния дебиторской задолженности с целью оценки динамики сомнительной задолженности.

Наличие сомнительной дебиторской задолженности свидетельствует о нерациональной политике организации по предоставлению отсрочки в расчётах с покупателями, создаёт реальную угрозу неплатежеспособности самого предприятия – кредитора и ослабляет ликвидность его баланса. Сомнительная дебиторская задолженность может иметь место и по другим статьям актива баланса: «Задолженность покупателей и заказчиков» и «Прочие дебиторские задолженности».

Статья «Прочие текущие активы» может включать недостачи и потери от порчи товарно-материальных ценностей, не списанных с баланса в установленном порядке. Для определения конкретных причин образования сомнительной дебиторской задолженности проводится внутренний анализ её суммы по дебиторам и срокам возникновения на основании оперативных данных бухгалтерского учёта.

Таблица 13.3.1

Анализ состава, структуры и динамики дебиторско-кредиторской задолженности

Дебиторы	Сумма, млн.сум		Удельный вес, %		Изме-нения		Кредиторы	Сумма, млн.сум		Удельный вес, %		Изме-нения	
	На нач. года	На кон. года	На нач. года	На кон. года	Сум-мы, млн. сум	Уд. веса, %		На нач. года	На кон. года	На нач. года	На кон. года	Сум-мы, млн. сум	Уд. веса, %
А	1	2	3	4	5	6	Б	7	8	9	10	11	12
Задолженность покупателей и заказчиков	320,7	293,5	45,5	15,9	-27,2	-29,6	Задолженность поставщикам и подрядчикам	1802,8	2876,2	81,9	83,3	+1073,4	+1,4
Задолженность дочерних и зависимых хозяйственных обществ	41,2	55,8	5,8	3,0	+14,6	-2,8	Задолженность дочерним и зависимым хозяйственным обществам	23,2	6,6	1,0	0,2	-16,6	-0,8
Взносы, выданные персоналу	69,3	9,1	9,8	0,5	-60,2	-9,3	Отсроченные обязательства по налогам и обязательным платежам						
Авансы, выданные поставщикам и подрядчикам	103	552,9	14,6	30,0	+449,9	+15,4	Полученные авансы	17,5	44,6	0,8	1,3	+27,1	+0,5
Авансовые платежи по налогам и сборам в бюджет	32,6	72,4	4,6	3,9	+39,8	-0,7	Задолженность по платежам в бюджет	89,4	163,2	4,2	4,7	+73,8	+0,5
Авансовые платежи в государственные целевые фонды и по страхованию	70,6	400	10,0	21,7	+329,4	+11,7	Задолженность по страхованию	28,2	43,3	1,3	1,3	+15,1	-
Задолженность учредителей по вкладам в уставный капитал	30,2	126,3	4,3	6,8	+96,1	+2,5	Задолженность по платежам в государственные целевые фонды	11,4	65,8	0,5	1,9	+54,4	+1,4
Задолженность персонала по прочим операциям	0,5	0,9	0,1	0,1	+0,4	-	Задолженность учредителям						
Прочие дебиторские задолженности	37	333,8	5,3	18,1	+296,8	+12,8	Задолженность по оплате труда	49,8	21,1	2,2	0,6	-28,7	-1,6
Всего дебиторы	705,1	1844,7	100	100	+1139,6	-	Прочие кредиторские задолженности	177,3	231,9	8,1	6,7	+54,6	-1,4
Пассивное сальдо	1494,5	1608,0	-	-	+113,5	-	Всего текущие кредиторские задолженности	2199,6	3452,7	100	100	+1253,1	-
							Активное сальдо	-	-	-	-	-	-
Баланс	2199,6	3452,7	-	-	+1253,1	-	Баланс	2199,6	3452,7	-	-	+1253,1	-

В ходе анализа дебиторской задолженности рассчитываются следующие показатели:

1.*Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности*

$$\textbf{\textit{К}}_{\textit{оз}}\textit{(обороты)}: К_{дз} = \frac{ВРП}{\overline{Дз}},$$

где: ВРП – выручка от реализации продукции;

$\overline{Дз}$ - средняя дебиторская задолженность.

Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности показывает расширение или снижение коммерческого кредита, предоставляемого предприятием. Если при расчёте коэффициенты выручка от реализации считается по переходу права собственности, то увеличение коэффициента означает сокращение продаж в кредит, и его снижение свидетельствует об увеличении объёма предоставляемого кредита.

2.*Длительность погашения дебиторской задолженности (дни):*

$$Д_{пдз} = \frac{T}{Кдз},$$

где: Т – длительность периода, дни.

Этот показатель может быть рассчитан следующим методом:

$$\text{Дебиторская задолженность} = \frac{\overline{Дз}}{ВРП} \text{ x 360 (в днях)}$$

При этом, чем продолжительнее период погашения, тем выше риск её непогашения. Этот показатель следует рассматривать по юридическим и физическим лицам, видам продукции, условиям расчётов, т е условиям заключения сделок.

Скрытую дебиторскую задолженность, которая может возникнуть вследствие предварительной оплаты материалов поставщикам без их отгрузки организации, выявляют на основе анализа и оценки состояния расчётов по данным аналитического учёта.

При проведении анализа целесообразно также рассчитать долю дебиторской задолженности в общем объёме текущих активов (3) и долю сомнительной задолженности в составе дебиторской

задолженности (4). Показатель (4) характеризует «качество» дебиторской задолженности. Тенденция к его росту свидетельствует о снижении ликвидности.

3. *Доля дебиторской задолженности в общем объёме текущих активов:*

$$Удз = \frac{Дз}{ТА} * 100\% ,$$

где ТА - текущие активы.

Чем выше этот показатель, тем менее мобильна структура имущества организации.

4. *Доля сомнительной задолженности в составе дебиторской задолженности:*

$$Усдз = \frac{СЗ}{Дз} * 100\% ,$$

Сз – сомнительная задолженность.

Этот показатель характеризует качество дебиторской задолженности. Тенденция к его росту свидетельствует о снижении ликвидности.

Анализ оборачиваемости дебиторской задолженности следует проводить в сравнении с предыдущим отчётным периодом (табл. 13.3.2).

Таблица 13.3.2

Анализ оборачиваемости дебиторской задолженности

Наименование показателя	**Условное обозначение**	**Прошлый год**	**Отчётный год**	**Изменение, +,-**
1. Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	Кдз	6,4	3,5	-2,9
1.1. в том числе краткосрочной		6,2	3,7	-2,5
2. Длительность погашения дебиторской задолженности	Дпдз	56,2	102,8	+46,6
2.1. В том числе краткосрочной		58,0	97,2	+39,2
3. Доля дебиторской задолженности в общем объёме текущих активов, %	Удз	16,0	27,7	+11,7

4. Доля дебиторской задолженности покупателей и заказчиков в общем объёме текущих активов, %		7,2	4,4	-2,8
5. Доля сомнительной задолженности в составе дебиторской задолженности, %	Усдз	5,2	7,0	+1,8

Данные табл. 13.3.2. показывают, что состояние расчётов с дебиторами по сравнению с прошлым годом у организации несколько ухудшилось. Произошло это отчасти из-за прироста долгосрочной дебиторской задолженности. На 46,6 дней увеличился средний срок погашения дебиторской задолженности, который составил 102,8 дней. Состояние краткосрочной дебиторской задолженности в отчётном году замедлилась против прошлого года на 39,2 дней. Особое внимание следует обратить на снижение качества задолженности. По сравнению с прошлым годом, доля сомнительной дебиторской задолженности выросла на 1,8 пункта и составила7,0% от общей величины дебиторской задолженности. Если принять во внимание, что доля дебиторской задолженности составила 27,7%, а доля задолженности покупателей и заказчиков – 4,4% общего объёма текущих активов организации, то можно сделать вывод о снижении ликвидности текущих активов в целом из-за состояния дебиторской задолженности.

Для обобщения результатов анализа можно по данным внутреннего учёта, в дополнение к форме 2 «а» составить сводную таблицу, в которой дебиторская задолженность классифицируется по срокам образования.

Таблица 13.3.3

Анализ состояния дебиторской задолженности (млн.сум)

Вид дебиторской задолженности	На начало года	На конец года	В том числе по срокам образования				
			до 1 месяца	от 1 - 3 месяцев	от 3 - 6 месяцев	от 6 - 12 месяцев	свыше 12 месяцев
А	1	2	3	4	5	6	7
1. Расчёты с покупателями и заказчиками	320,7	293,5	73	126	59	29	6,5

2. Авансы выданные	103	552,9	510	0	0	42,9	0
3. Прочие дебиторы	281,4	998,3	340	10	648,3	0	0
Всего дебиторская задолженность	705,1	1844,7	923	136	707,3	71,9	6,5
В % к общей сумме дебиторской задолженности	-	100	50,0	7,4	38,3	3,9	0,4

Ежемесячное составление такой таблицы позволит бухгалтеру представить чёткую картину состояния расчётов с разными дебиторами, выявить просроченную задолженность. Из данных таблицы 13.3.3 видно, что основную часть дебиторской задолженности составляет задолженность со сроком возникновения до 1 месяца. На её долю приходится 50,0% общей суммы долгов. В то же время у организации имеется задолженность с довольно большим сроком в сумме 779,2 млн. сум (707,3+71,9). Необходимо приложить все усилия, чтобы взыскать эту задолженность в ближайшее время, так как затяжка может привести к её списанию на уменьшение финансовых результатов организации.

Исходя из приведенного анализа дебиторской задолженности, можно сделать вывод, что организация имеет определённые проблемы с дебиторами и эти проблемы не уменьшались в отчётном году по сравнению с прошлым.

13.4.Анализ состояния кредиторской задолженности

Кредиторская задолженность возникает вследствие существующей системы расчётов между предприятиями, когда долг одного предприятия другому погашается по истечении определённого периода. Например, расчётные документы за отпущенные покупателю товарно-материальные ценности или оказанные услуги оплачиваются после получения ценностей или оказания услуг. Кредиторская задолженность возникает так же в тех случаях, когда предприятие сначала отражает у себя в учёте возникновение задолженности (перед работниками по оплате

труда, перед бюджетом и т.п.), а по истечении определённого времени погашает эту задолженность (выплачивает заработную плату, перечисляет в бюджет деньги с расчётного счёта и т.п.).

Кроме того, кредиторская задолженность является следствием несвоевременного выполнения предприятием своих платёжных обязательств.

Методика анализа кредиторской задолженности аналогична методике анализа дебиторской задолженности.

В процессе анализа рассчитываются и оцениваются в динамике показатели оборачиваемости кредиторской задолженности, которые характеризуют число оборотов этой задолженности в течение анализируемого периода.

$$Ккз = \frac{ВРП}{Кз},$$

где:

Ккз – коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности;

ВРП – выручка от реализации продукции;

$\overline{Кз}$ – средняя кредиторская задолженность.

В заключение анализа проводится сравнение кредиторской задолженности по таким показателям, как:

– темп роста, %;

– оборачиваемость, в оборотах;

– оборачиваемость, в днях.

Таблица 13.4.1

Сравнительный анализ дебиторской и кредиторской задолженности

Наименование показателя	Кредиторская задолженность	Дебиторская задолженность
1. Темп роста, %	157	261
2. Оборачиваемость, в оборотах	1,9	3,5
3. Оборачиваемость, в днях	189,4	102,8

Сравнение состояния дебиторской и кредиторской задолженности позволяет сделать следующий вывод: в организации преобладает сумма кредиторской задолженности, но темп её прироста меньше, чем темп прироста дебиторской

задолженности. Причина этого – в более низкой скорости обращения кредиторской задолженности по сравнению с дебиторской.

По результатам анализа традиционно рекомендуется проводить следующие мероприятия:

- следить за соотношением кредиторской и дебиторской задолженностей. Значительное повышение последней создает угрозу финансовой устойчивости организации, делает необходимым для погашения возникающей кредиторской задолженности привлечение дополнительных источников финансирования;
- контролировать состояние расчётов по просроченным задолженностям;
- поскольку в условиях инфляции всякая отсрочка платежа приводит к тому, что предприятие реально получает лишь часть стоимости выполненных работ, необходимо расширить систему авансовых платежей. Своевременно выявлять недопустимые виды дебиторской и кредиторской задолженностей, к которым относятся: просроченная задолженность поставщикам, в бюджет и др.; кредиторская задолженность по претензиям; поставщики и покупатели по претензиям; задолженность по расчётам возмещения материального ущерба; задолженность по статье «Прочие дебиторы».

Вопросы для контроля знаний студентов

1.Назовите источники информации дебиторской и кредиторской задолженности?

2.Каково значение анализа дебиторской и кредиторской задолженности?

3.Как производится анализ по составу, структуре, динамике дебиторской и кредиторской задолженности?

4.Как проводится анализ состояния дебиторской задолженности?

5.Назовите методику анализа оборачиваемости кредиторской задолженности.

6.Назовите причины увеличения дебиторской задолженности.

ГЛАВА 14. АНАЛИЗ ДВИЖЕНИЯ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ

14.1. Содержание и задачи анализа
14.2. Классификация денежных потоков
14.3. Анализ притока денежных средств
14.4. Анализ оттока денежных средств
14.5. Анализ движения денежных средств (косвенный метод)
14.6. Регулирование дефицита (излишка) денежных средств

14.1. Содержание и задачи анализа

Любой бизнес начинается при наличии некоторого количества денег, которые обращаются в ресурсы для производства (или товар для перепродажи). Затем из производственной формы оборотный капитал переходит в товарную, а на стадии реализации - в денежную. Кругооборот оборотного капитала непосредственно связан с основными хозяйственными операциями:

- покупки приводят к увеличению запасов сырья, материалов, товаров и кредиторской задолженности;
- производство ведет к росту дебиторской задолженности и денежных средств в кассе и на расчетном счете.

Все эти операции многократно повторяются, сопровождаются денежными поступлениями и денежными платежами. Таким образом, движение денежных средств охватывает период между уплатой денег за сырье, материалы и поступлением денег от продажи готовой продукции. На его продолжительность влияют: период кредитования предприятия поставщиками, период кредитования предприятием покупателей, период нахождения сырья и материалов в запасах, период производства и хранения готовой продукции на складе.

Для оценки результатов деятельности предприятий наиболее важное значение имеют три показателя:

1. Выручка от реализации продукции
2. Прибыль
3. Поток денежных средств.

Абсолютная величина этих показателей и динамика их изменения в течение года характеризует эффективность работы предприятия. Однако, важное значение имеет в рыночных

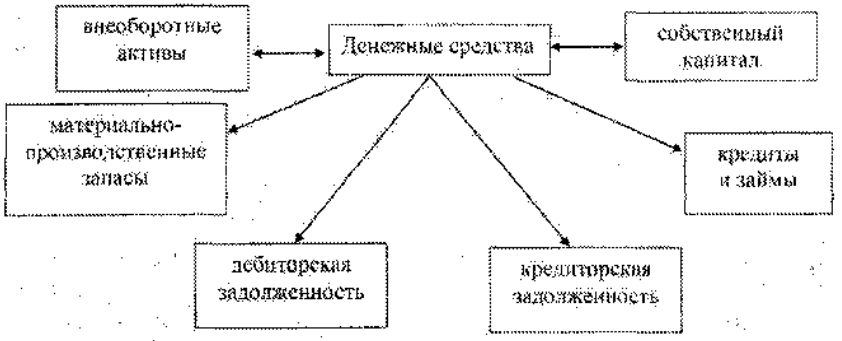
условиях поток денежных средств, поступающих предприятию от различных видов деятельности. В случае превышения поступлений денежных средств над платежами, предприятие получает конкурентные преимущества, необходимые для текущего и перспективного развития. В процессе производственной деятельности предприятие обязано учитывать два обстоятельства:

1) с одной стороны, для поддержания текущей платежеспособности необходимо наличие достаточного объема денежных средств.

2) сдругой стороны, всегда есть возможность получить дополнительную прибыль на вложения этих средств.

Денежные средства являются наиболее ограниченным ресурсом в экономике, и успех предприятия во многом определяется способностью ее руководства эффективно использовать денежные средства.

Движение денежной наличности на предприятии



Управление денежными потокамиособенноважнодляпредприятия с точки зрения необходимости:

- регулирования ликвидности баланса;
- оптимизации оборотных активов (оценка краткосрочных потребностей в денежных средствах, управления материально-производственными запасами и дебиторской задолженностью);

- планирования временных параметров капитальных затрат и источников их финансирования;
- управления текущими расходами и их оптимизации в процессе производства и реализации готовой продукции (работ, услуг);
- прогноза экономического роста.

14.2. Классификация денежных потоков

Анализ движения денежных средств проводится **прямыми** и**косвенными** методами. Разница между ними состоит в различной последовательности процедур определения величины потока денежных средств в результате текущей деятельности:

- **прямой метод** основывается на начислении притока (выручка от реализации продукции, работ и услуг, полученные авансы и др.) и оттока (оплата счетов поставщиков, возврат полученных краткосрочных ссуд и займов и др.), денежных средств, т.е. исходным элементом является **выручка;**
- **косвенный метод** базируется на идентификации и учете операций, связанных с движением денежных средств, и последовательной корректировке чистой прибыли, т.е. исходным элементом расчета служит **прибыль.**

Анализ движения денежных средств прямым методом детально раскрывает движение денежных средств, на счетах бухгалтерского учета, позволяет делать выводы относительно достаточности средств для уплаты по счетам текущих обязательств, а также осуществления инвестиционной деятельности. Однако прямой метод не раскрывает взаимосвязи финансового результата и изменения величины денежных средств на счетах организации. С этой целью проводится анализ движения денежных средств косвенным методом, суть которого состоит в преобразовании величины чистой прибыли в величину денежных средств. При этом исходят из того, что в деятельности каждой организации имеются отдельные, нередко значительные по величине, виды расходов и доходов, которые уменьшают или увеличивают прибыль организации, не затрагивая величины ее денежных средств. Поэтому в процессе анализа производят корректировку величины чистой прибыли таким образом, чтобы статьи расходов,

не связанные с оттоком денежных средств, и статьи доходов, не сопровождающиеся их поступлением, не влияли на величину чистой прибыли.

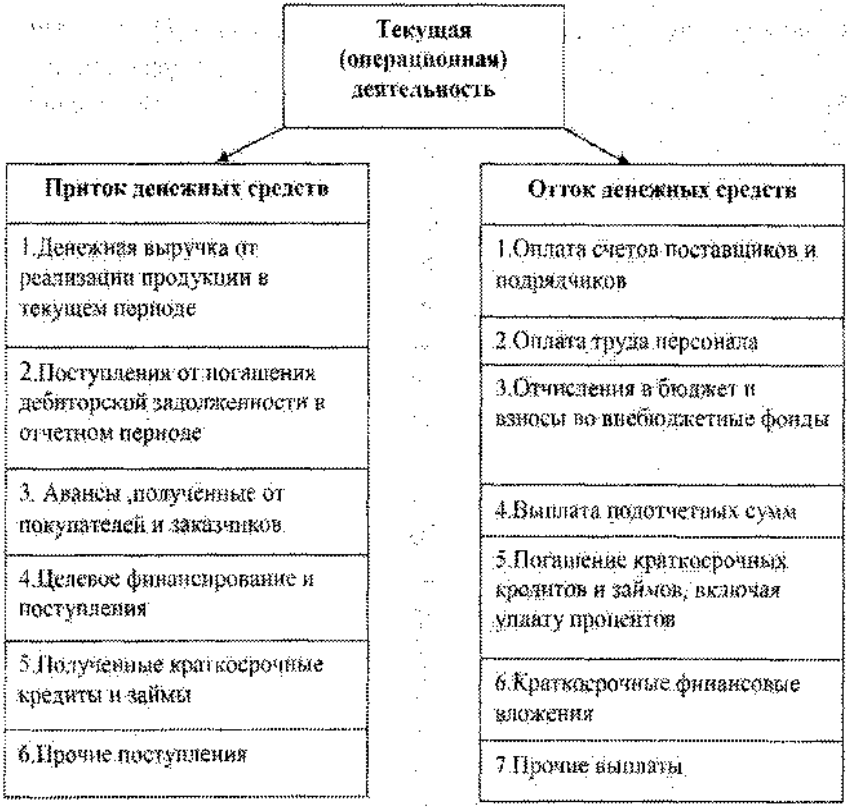


Рис 14.2.1. Движение денежныхсредств по текущей деятельности

Анализ движения денежных средств по видам деятельности проводится по данным формы № 4 «Отчет о денежных потоках».

Эта отчетная форма состоит из трех разделов:

1. Операционная деятельность
2. Инвестиционная деятельность
3. Финансовая деятельность.

Поступление денежных средств в рамках **текущей деятельности** связано с получением выручки от реализации продукции, выполнением работ и оказанием услуг, а также авансов от покупателей и заказчиков, расходование – с уплатой по счетам поставщиков и других контрагентов, выплатой заработной платы, отчислениями в фонды социального страхования и обеспечения, расчетами с бюджетом. В процессе текущей деятельности организации могут выплачивать проценты по полученным кредитам и займам.

Инвестиционная деятельность включает поступление и использование денежных средств, связанных с поступлением и продажей долгосрочных активов, расходы (капитальные вложения) и доходы от инвестиций. Источниками денежных средств для инвестиционной деятельности предприятия могут быть поступления от текущей деятельности в форме амортизационных отчислений и чистой прибыли; доходы от самой инвестиционной деятельности; поступления за счет источников долгосрочного финансирования (эмиссия акций и корпоративных облигаций, долгосрочные кредиты и займы).

При благоприятной для предприятия экономической ситуации оно стремится к расширению и модернизации производства. Поэтому инвестиционная деятельность в целом приводит к временному оттоку денежных средств.

Финансовая деятельность организаций связана с поступлением средств вследствие получения долгосрочных и краткосрочных кредитов и займов, бюджетных ассигнований и расходованием средств в виде погашения задолженности по полученным ранее кредитам и займам, выплаты дивидендов, процентов. На стабильно работающих предприятиях денежные потоки, генерируемые текущей деятельностью, могут быть направлены в инвестиционную и финансовую деятельность.

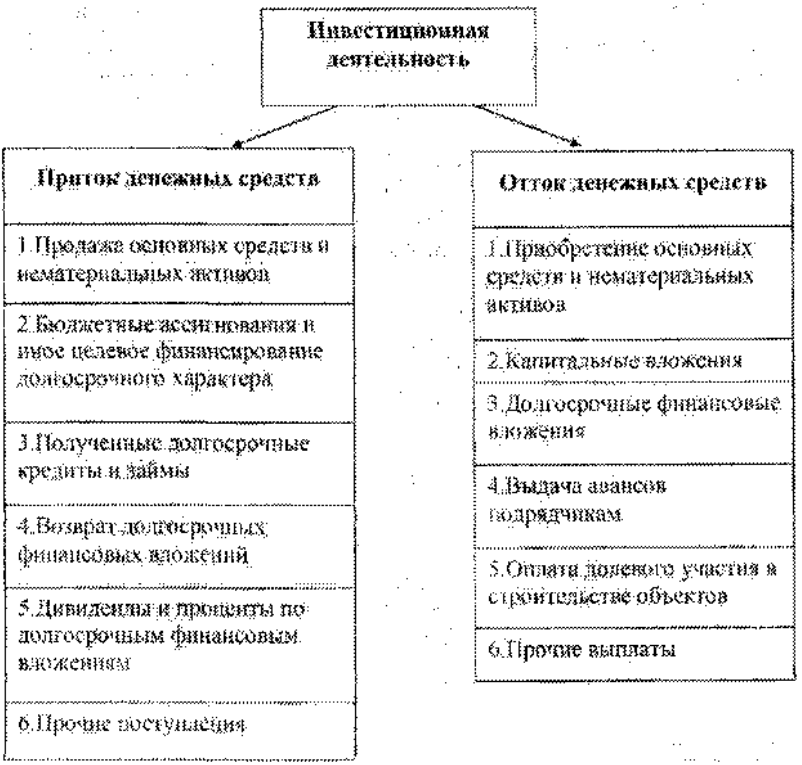


Рис.14.2.2. Движение денежных средств по инвестиционной деятельности

Например, на приобретение капитальных активов, на погашение долгосрочных и краткосрочных кредитов и займов, выплату дивидендов и т.д. На многих предприятиях текущая деятельность часто поддерживается за счет инвестиционной и финансовой деятельности, что обеспечивает их выживание в неустойчивой экономической среде. Чтобы эффективно управлять денежными потоками, необходимо знать:

- какова их величина за определенное время (месяц, квартал);
- каковы их основные элементы;
- какие виды деятельности генерируют основной поток денежных средств.

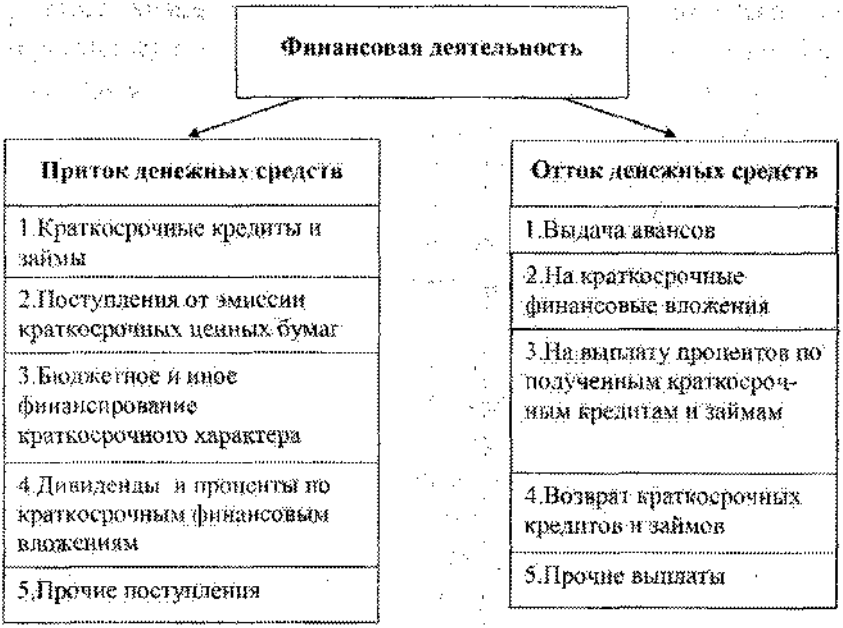


Рис.14.2.3. Движение денежных средств финансовой деятельности

14.3. Анализ притока денежных средств

Одним из основных условий финансового благополучия предприятия является приток денежных средств, обеспечивающий покрытие его обязательств. Отсутствие такого минимально необходимого запаса денежных средств свидетельствует о его серьезных финансовых затруднениях. Чрезмерная же величина денежных средств говорит о том, что реально предприятие терпит убытки, связанные, во-первых, с инфляцией и обесцениванием денег и, во-вторых, с упущенной возможностью их выгодного размещения и получения дополнительного дохода. В связи с этим возникает необходимость оценить рациональность управления денежными средствами на предприятии.

Существуют различные способы такого анализа. В частности, своеобразным барометром возникновения финансовых затруднений является тенденция сокращениядоли денежных

средств в составе текущих активов предприятия при возрастающем объеме его текущих обязательств. Поэтому ежемесячный анализ соотношения денежных средств и наиболее срочных обязательств(срок, которых заканчивается в текущем месяце) может дать достаточно красноречивую картину избытка (недостатка) денежных средств на предприятии. Другой способ оценки достаточности денежных средств состоит в определении**длительности периода оборота.** С этой целью используется формула:

$$\text{Период оборота} = \frac{\text{Средние остатки денежных средств} \times \text{Длительность периода}}{\text{Оборот за период}}$$

Длительность периода составляет: 360 дней- при расчете значения показателя за год; 90 дней - при расчете за квартал; 30 дней – за месяц. Для расчета привлекаются внутренние учетные данные о величине остатков на начало и конец периода (желательно, месяца) по счетам денежных средств (5000 «Касса», 5100 «Расчетный счет», 5200 «Валютный счет», 5500 «Специальные счета в банках» и др.) Для этого служит формула:

$$\textbf{Средние остатки денежных средсв} = \frac{\text{Од } 1\backslash 2 + \text{Од}2 + \text{Од}3 + \ldots + \text{Од } n\backslash 2}{n - 1}$$

где Одn – остатки на начало месяца n;

n – количество месяцев в периоде.

В процессе анализа необходимо оценить приток денежных средств в полном объеме за весь период. Поэтому поступления предприятиюрассматриваются независимо от их источников по дебетовым оборотам счетов денежных средств. Общей величиной притока денежных средств являются суммы оборотов по дебету счетов денежных средств. Из этих сумм необходимо вычесть сумму внутреннего оборота, т.е. величину средств, поступившую в дебет из кредита этих же счетов (например, перевод сверхлимитного остатка денежных средств из кассы на расчетный счет или получение наличных денег в кассу расчетного счета). Если не произвести корректировку дебетовых оборотов на сумму внутреннего оборота, это приведет к двойному счету и искажению

итогового показателя. Составляется следующая таблица, которая показывает колебания оборота денежных средств в течение отчетного периода, срок с момента поступления денег на расчетный счет до момента их выбытия.

Таблица 14.3.1

Изменение длительности оборота денежных средств предприятия по месяцам

Месяц	Остатки денежных средств, тыс. сум	Оборот за месяц, тыс. сум	Период оборота, дни
Январь	12734	140448	2,72
Февраль	13102	180302	2,18
Март	8689	148100	1,76
и т.д.			

Как следует из таблицы, период оборота денежных средств в течении года колеблется в переделах от 1,76 до 2,72 дня. Иначе говоря, с момента поступления денег на счета предприятия до момента их выбытия проходило в среднем не более двух дней. Это говорит о явной недостаточности средств у предприятия, весьма опасной при значительном объеме кредиторской задолженности. Любая серьезная задержка платежа может вывести предприятие из состояния финансовой устойчивости. А теперь рассмотрим притока денежных средств прямым методом. Для этого отчетную форму № 4 «Отчет о денежных потоках» следует дополнить расчетами относительных показателей структуры притока денежных средств по видам деятельности.

Таблица 14.3.2

Анализ притока денежных средств

Наименование показателя	Код стр	Сумма, тыс. сум	В том числе			Относительные величины			
			По опер.деят.	По.инв.Деят.	По фин. деят.	Всего	По опер.деят.	По инв.деят.	По фин. деят.
А	1	2	3	4	5	6	7	8	9
1.Остаток денежных средств на начало года	230	125610							

2.Поступило денежных средств-всего	220	7337875	7329909	4150	3816	100	100	100	100
В том числе, выручка от реализации продукции	010	3206056	3206056			43,69	43,74		
поступление от персонала	030	208	208			0,01	0,01		
другие денежные поступления	040	4123645	4123645			56,19	56,25		
поступление от продажи нематериальных активов	070	4150		4150		0,06		100	
полученные проценты	110	941			941	0,01			24,66
полученные дивиденды	120	2875			2875	0,04			75,34

Данные таблицы показывают, что общая сумма денежных поступлений, составила 7337875 тыс. сум. Из них 99,89% (43,69+0,01+56,19) процента приходится на операционную деятельность, лишь – 0,11 процента инвестиционную и финансовую деятельность. Из всей поступившей за отчетный период суммы денежных средств наибольший удельный вес приходится на другие денежные поступления – 56,19% и на выручку от реализации работ, товаров и услуг – 43,69%.

14.4. Анализ оттока денежных средств

При оттоке денежных средств необходимо найти ответы на следующие вопросы:

- нет ли снижения показателей оборачиваемости активов;
- нет ли замедления оборачиваемости оборотных активов;
- не растут ли абсолютные значения запасов и дебиторской задолженности;
- не было ли резкого увеличения объема продажи товаров, что требует дополнительных денежных потоков;
- не было ли чрезмерных выплат акционерам, сверх рекомендуемой нормы распределения чистой прибыли;
- своевременно ли выплачиваются налоги в бюджетную систему государства и взносы во внебюджетные фонды;
- не было ли длительной задолженности персоналу по оплате труда.

Среди направлений расходования денежных средств основной удельный вес занимают: другие денежные выплаты (85,41%); оплата счетов поставщиков за товары и услуги (5,73%); оплата труда персоналу (4,8%); прочие налоги (3,53%); выплаты дивидендов и процентов по ценным бумагам (0,53%). По статье «Денежные платежи персоналу и от их имени» (стр.020) отражаются суммы, выплаченных денежных средств работникам (в виде оплаты труда, премий), а также суммы уплаченных средств в пенсионный фонд, фонд занятости, фонды личного страхования, уплаты в бюджет подоходного налога, отчисления в профсоюз, уплата алиментов, в жилищный фонд, за кредиты банков предоставленные работникам, оплата предприятием услуг оказываемых работникам, и прочие расходования денежных средств из кассы и банковских счетов, приходящие на операции с работниками и от их имени и связанные с расходованием денежных средств и их элементов.

Таблица 14.4.1

Анализ оттока денежных средств

Наименование показателя	Код стр	Сумма, тыссум	В том числе				Относительные величины				
			Поопер.деят.	Поинв.деят.	Нофин. деят.	Налогообложение	всего	Поопер.деят.	Поинв. деят.	По фин. деят.	Налогообложение
3.Направлено денежных средств - всего	220	7448845	7146138		39899	262808	100	100	100	100	100
В том числе, на оплату работ и услуг	010	1184	1184				0,02	0,02			
на оплату приобретенных товаров	020	425355	425355				5,71	5.95			
денежные платежи персоналу	030	357058	357058				4,8	5.00			
другие денежные выплаты	040	6362541	6362541				85,41	89,03			
приобретение основных средств	060										
приобретение нематериальных активов	070										

приобретение краткосрочных и долгосрочных инвестиций	080										
выплаченные проценты	110	37438			37438		0,50			93,83	
выплаченные дивиденды	120	2461			2461		0,03			6,17	
выкупка собственных акций	140										
выплаты по кредитам	150										
налог на доход	190										
прочие налоги	200	262808				262808	3,53				160
Денежные средства на конец года	240	14640									

По статье «Другие денежные поступления и выплаты по операционной деятельности» (стр 040) в графе «Расход» предприятия показывают сумму уплаченных, а в графе «Приход» - полученных денежных средств и их эквивалентов от роялти, вознаграждений различного характера, комиссионных сборов и других доходов, комиссионные по контрактам, которые

заключаются с торговыми и дилерскими целями, комиссионных банку за проведение конвертации, и т.д.

Важное значение имеет сопоставление денежных поступлений с расходами по видам деятельности предприятия.

Таблица 14.4.2

Движение денежных средств по видам деятельности

Показатели	Поступило за отчетный период	Использовано за отчетный период	Изменение за период
1.Остаток денежных средств на начало периода	-	-	+125610
2.Движение средств по операционной деятельности	7329909	7146138	+183771
3.Движение средств по инвестиционной деятельности	4150	-	+4150
4.Движение средств по финансовой деятельности	3816	39899	-36083
5.Налогообложение	-	262808	-262808
6.Итого чистое изменение денежных средств	-	-	-110970
7.Остаток денежных средств на конец отчетного периода	-	-	+14640

Из табл. 14.4.2 следует, что за отчетный период остаток денежных средств составил 14640 тыс. сум и уменьшился противпо состоянию на начало периода на 110970 тыс. сум. На это изменение повлиял приток денежных средств от операционной деятельности 183771 тыс. сум, и инвестиционной деятельности 4150 тыс. сум. Однако по финансовой деятельности и налогообложению произошел отток денежных средств в размере 36083 тыс. и 262808 тыс. сум.

Отрицательным моментом в движении денежных средств организации является превышение оттока средств над их притоком на 110970 тыс. сум. Для финансовой стабильности должно быть наоборот. Необходимым условием финансовой стабильности

является такое соотношение притоков и оттоков средств в рамках операционной деятельности, которое обеспечило бы увеличение финансовых ресурсов, достаточное для осуществления инвестиций.

В результате аналитическойработы можно сделать предварительные выводы о причинах **дефицита денежных средств**. Такими причинами могут быть:

- низкая рентабельность продаж, активов и собственного капитала;
- отвлечение денежных средств в излишние производственные запасы и незавершенное производство; влияние инфляции на запасы;
- большие капитальные затраты, необеспеченные соответствующими источниками финансирования; влияние инфляции на капитальные вложения;
- высокие выплаты налогов и сборов и суммы дивидендов акционерам;
- чрезмерная доля заемного капитала в пассиве баланса и связанные с этим высокие выплаты процентов за пользование кредитами и займами;
- снижение коэффициента оборачиваемости оборотных активов, т.е. вовлечение в оборот предприятия дополнительных денежных средств.

Совокупный денежный поток должен стремиться к нулю, так как отрицательное сальдо по одному виду деятельности компенсируется положительным сальдо по-другому его виду.

14.5. Анализ движения денежных средств (косвенный метод)

Для изучения потока денежных средств косвенным методом необходимо подготовить отдельный аналитический отчет. Исходными данными для его разработки являются: Бухгалтерский баланс (форма №1); Отчет о финансовых результатах (форма №2); приложение к балансу; Главная книга; журналы-ордера и др. Главным недостатком прямого метода анализа движения денежных средств (как было отмечено при рассмотрении второго вопроса) является то, что он не раскрывает взаимосвязи

полученного финансового результата и изменения денежных средств на счетах организации. Величина притока денежных средств существенным образом отличается от суммы полученной прибыли. Как следует из формы №2 «Отчет о финансовых результатах», анализируемое предприятие получило чистой прибыли 112,6 млн. сум. В то же время денежные средства сократились за анализируемый период на 110970 тыс. сум (см. таблицу 14.4.2) и тому есть несколько причин:

1. Прибыль (убыток), отражаемая в форме №2, формируется в соответствии с принципами бухгалтерского учета, согласно которым расходы и доходы признаются в учетном периоде, в котором они былиначислены (независимо от реального движения денежных средств):

- наличие расходов будущих периодов;
- наличие отложенных платежей, т.е. начисленных, которые увеличивают себестоимость продукции, а реального оттока денежных средств нет;
- расходы текущие и капитальные.

Текущие расходы напрямую относятся на себестоимость, а капитальные возмещаются в течение длительного времени, но именно они сопровождаются значительным оттоком денежных средств.

2. Источником увеличения денежных средств может быть не только прибыль, но и заемные средства.

3. Приобретение активов долгосрочного характера не отражается на прибыли, а их реализация меняет финансовый результат.

4. На величину финансового результата оказывают влияние расходы, на сопровождаемые движением денежных средств (амортизация).

5. Изменения в составе собственного оборотного капитала. Увеличение остатков текущих активов приводит к дополнительному оттоку денежных средств. А сокращение к их притоку. Деятельность организации,накапливающей запасы ТМЦ, неизбежно сопровождается оттоком денежных средств, однако до того момента, пока запасы не будут отпущены в производство (реализованы), величина финансового результата не изменится.

6. Наличие кредиторской задолженности позволяет организации использовать запасы, которые еще не оплачены.

Бухгалтер, в чьи функции входит задача обеспечить руководство организации информацией о наличии и движении денежных средств, должен быть в состоянии объяснить причину расхождения размера прибыли и изменения денежных средств. С этой целью проводится анализ движения денежных средств косвенным методом.

При **косвенном методе** финансовый результат преобразуется с помощью ряда корректировок в величину изменения денежных средств за период. На первом этапе устанавливают соответствие между финансовым результатом и собственным оборотным капиталом. Для этого устраняют влияние на финансовый результат операций начисления износа и операций, связанных с выбытием объектов долгосрочных активов.

При начислении износа доля амортизационных отчислений относится на себестоимость продукции. Поскольку уменьшение прибыли в результате этого не ведет к сокращению денежных средств, то для получения реальной величины денежных средств суммы начисленного износа должны быть добавлены к нераспределенной прибыли.

Выбытие основных средств и других внеоборотныхактивов вызывает убыток в размере их остаточной стоимости, который фиксируется на счетах и затем списывается на уменьшение финансового результата. На величину денежных средств эта операция не оказывает влияния, поскольку отток средств был значительно раньше – в момент приобретения этих активов. Следовательно, сумма убытка в размере недоамортизированной стоимости должна быть добавлена к величине прибыли.

На втором этапе корректировки устанавливают соответствие изменений собственного оборотного капитала и денежных средств.

Такие корректировочные операции проводятся по всей текущей деятельности, по инвестиционной и финансовой. Процесс это трудоемкий, но данные корректировочных таблиц содержат ценную управленческую информацию, в которой заинтересовано руководство организации и инвесторы. С ее помощью руководство

организации можетконтролироватьтекущую платежеспособность, оценивать возможность дополнительных инвестиций.

Порядок расчета потока денежных средств косвенным методом представлен в табл.14.5.1.

Таблица 14.5.1

Показатели	Знак (+) -увеличение денежных средств; знак (-) - их снижение	Источник информации
1	2	3
1.Движение денежных средств от операционной деятельности		
1.1 Чистая прибыль	+	Форма №2
1.2 Начисленный износ по основным средствам и нематериальным активам	+	Форма№1, Главная книга
1.3 Увеличение остатка запасов	-	Форма№1,
1.4 Увеличение НДС по приобретенным ценностям	-	--/--/--/--/--/--
1.5 Снижение поступлений от дебиторов	-	--/--/--/--/--/--
1.6 Рост остатка по статье «Прочие оборотные активы»	-	--/--/--/--/--/--
1.7 Увеличение кредиторской задолженности	+	Форма№1
1.8 Увеличение задолженности участникам по выплате доходов	+	--/--/--/--/--/--
1.9 Увеличение доходов будущих периодов	+	--/--/--/--/--/--
1.10 Рост резерва предстоящих расходов	+	--/--/--/--/--/--
1.11 Рост прочих краткосрочных обязательств	+	--/--/--/--/--/--
1.12 Итого денежный поток по операционной деятельности		Расчетно
2. Инвестиционная деятельность		
2.1 Увеличение нематериальных активов	-	Форма№1
2.2 Приобретение основных средств	-	Форма №3
2.3 Рост объема незавершенного производства	-	--/--/--/--/--/--
2.4 Увеличение доходных вложений в материальные ценности	-	--/--/--/--/--/--
2.5 Рост прочих внеоборотных активов	-	--/--/--/--/--/--
2.6 Итого денежный поток по инвестиционной деятельности		Расчетно

3. Финансовая деятельность		
3.1 Рост финансовых вложений	-	Форма№1
3.2 Рост долгосрочных обязательств (кредитов и займов)	+	Форма№1
3.3 Увеличение краткосрочных кредитов и займов	+	--/--/--/--/--/--
3.4 Рост задолженности по краткосрочным кредитам банков	+	--/--/--/--/--/--
3.5 Итого денежный поток по финансовой деятельности		Расчетно
4. Всего изменений денежных средств от всех видов деятельности (п 1.12+п 2.6+п 3.5)		--/--/--/--/--/--
5. Остаток денежных средств на начало отчетного периода		Форма№1
6. Остаток денежных средств на конец отчетного периода (п 4 +п 5)		Расчетно

По результатам анализа денежныхпотоков косвеннымметодом можнополучить ответы на следующие вопросы:

1. В каком объеме и из каких источников получены денежные средства и каковы основные направления их расходования?
2. Способно ли предприятие в результате текущей деятельности обеспечить превышение поступлений над платежами (резерв денежной наличности)?
3. В состоянии ли предприятие погасить краткосрочные обязательства за счет поступлений от дебиторов?
4. Достаточно ли полученной предприятием чистой прибыли для удовлетворения его текущих потребностей в денежных средствах?
5. Достаточно ли собственных средств (чистой прибыли и амортизационных отчислений) для осуществления инвестиционной деятельности?
6. Чем объясняется разница между величиной полученной чистой прибыли и объемом денежных средств?

14.6. Регулирование дефицита (излишка) денежных средств

Дефицит денежных средств негативно сказывается на платежеспособности многих предприятий, порождая кризис неплатежей. Основные последствия дефицита денежных средств:

- задержка в оплате труда персонала;
- рост кредиторской задолженности перед поставщиками и бюджетной системой государства;
- увеличение доли просроченной задолженности по кредитам банков в общем объеме ссудной задолженности;
- снижение ликвидности активов;
- увеличение длительности производственного цикла из-за перебоев в снабжении материальными и энергетическими ресурсами.

Первое, на что следует обратить внимание при решении вопроса о ликвидации дефицита бюджета любого предприятия, - это улучшение управления дебиторской и кредиторской задолженностью. Инкассация денежной наличности – процесс получения денежных средств за реализованную продукцию.

Коэффициент инкассации (Кинк) позволяет установить, когда и в какой сумме ожидается поступление денежных средств от продаж данного периода.

$$\text{Кинк} = \frac{\text{Изменение Дз в интервале n}}{\text{Продажи месяца t}},$$

где Дз – дебиторская задолженность;
n- первый месяц отгрузки продукции;
t – 1-й, 2-й, 3-й и последующие месяцы.

Управление кредиторской задолженностью направлено на ускорение ее оборачиваемости (сокращение сроков погашения). Многие предприятия переживают сейчас острый дефицит денежной наличности (ликвидных средств). Первыми признаками данного дефицита являются:

1) отрицательное значение чистого оборотного капитала (оборотные активы <краткосрочных обязательств);

2) отрицательный денежный поток (приток денежных средств меньше их оттока за период).

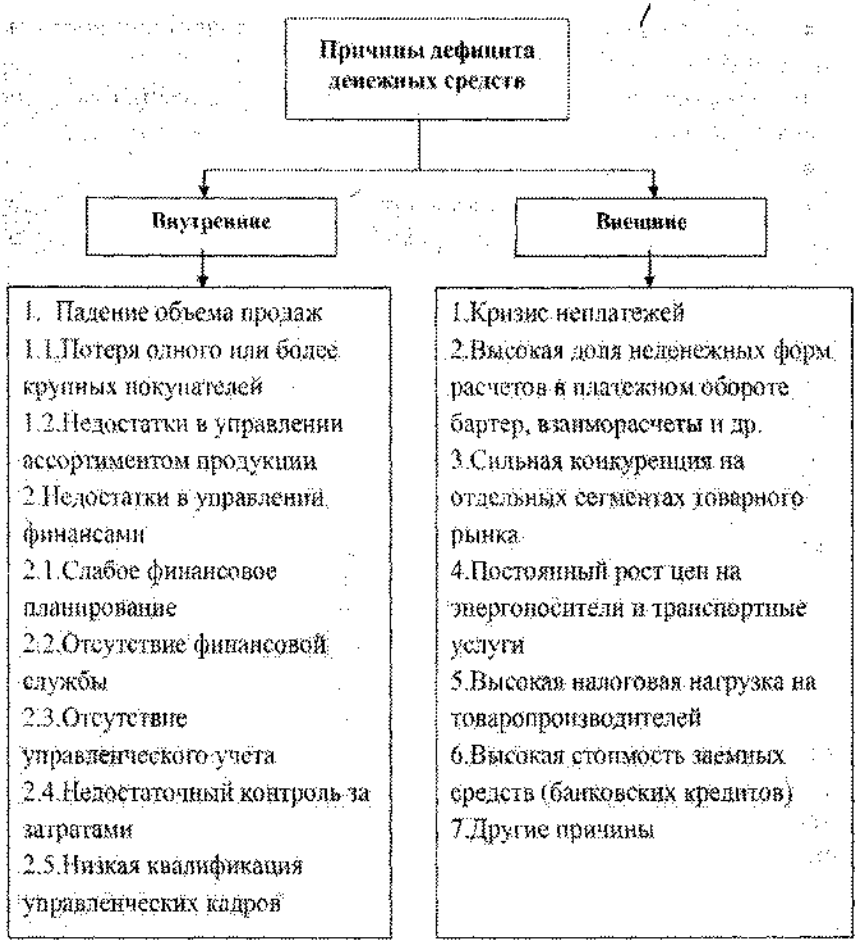


Рис. 14.6.1. Важнейшие причины недостатка денежных средств

Рассмотрим варианты решений, которые заключаются в продаже имущества или сдаче его в аренду, что оказывает непосредственное влияние на денежные потоки предприятия

(приток и отток денежных средств). Содержание этих решений представлено на рис. 14.6.2.

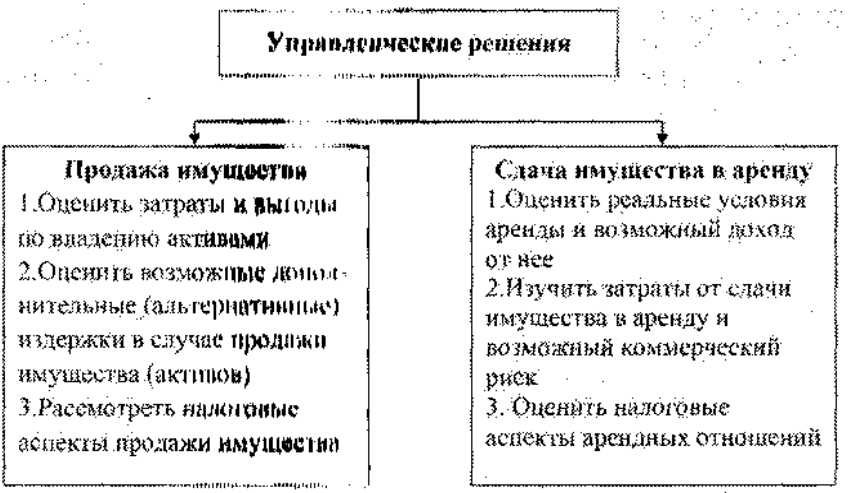


Рис.14.6.2. Содержание управленческих решений в случае продажи имущества или сдаче его в аренду

Следует иметь в виду, что продажа имущества дает одномоментный приток денежных средств, а аренда – регулярный приток в течение ее срока.

Прежде всего необходимо установить, какие активы способны приносить потенциальный приток денежной наличности. Для этого целесообразно провести инвентаризацию имущества, находящегося в собственности предприятия. Это необходимо для определения его реальной рыночной стоимости, чтобы принять правильное решение о его временном или постоянном отчуждении. Оценка имущества осуществляется с помощью доходного, затратного или рыночного (сравнительного) подходов. Результаты инвентаризации позволяют определить материально-техническую базу производства и выяснить возможность продажи неиспользуемых основных средств (включая запасы излишнего оборудования). При принятии решения о способе отчуждения активов целесообразно учесть следующие виды затрат и связанных с ними денежных потоков:

1) расходы, которые устраняются в любом случае (например, стоимость обслуживания машин, оборудования и транспортных средств);

2) расходы, которые остаются в любом случае (оплата труда персонала);

3) расходы, связанные с конкретными действиями по распоряжению имуществом (например, по страхованию активов, сдаваемых в аренду).

Вопросы для контроля знаний студентов

1. Назовите движение денежной наличности на предприятии.
2. Перечислите классификацию денежных потоков организации по основным признакам.
3. Назовите притока денежных средств.
4. Назовите оттока денежных средств.
5. Как производится анализ притока денежных средств?
6. Расскажите методику анализа оттока денежных средств.
7. Как производится анализ движения денежных средств косвенным методом?
8. Назовите основные последствия дефицита денежных средств.
9. Как определяется период нахождения капитала в денежной наличности?
10. Каковы экономическая сущность и виды денежного потока?
11. В чем сущность прямого и косвенного методов определения чистого денежного потока?

ГЛАВА 15. АНАЛИЗ СОБСТВЕННОГО КАПИТАЛА

15.1. Содержание и задачи анализа собственного капитала
15.2. Анализ причин изменения собственного капитала
15.3. Анализ состава, структуры и динамики собственного капитала
15.4. Анализ эффективности использования собственного капитала

15.1. Содержание и задачи анализа собственного капитала

Весь авансированный (вложенный) капитал в зависимости от источников формирования может быть представлен двумя составляющими: собственными и заёмными средствами.

Собственный капитал (средства) представляет собой разность между активами и обязательствами хозяйствующего субъекта. Анализ структуры пассива баланса позволяет установить виды, структуру и специфику этих источников.

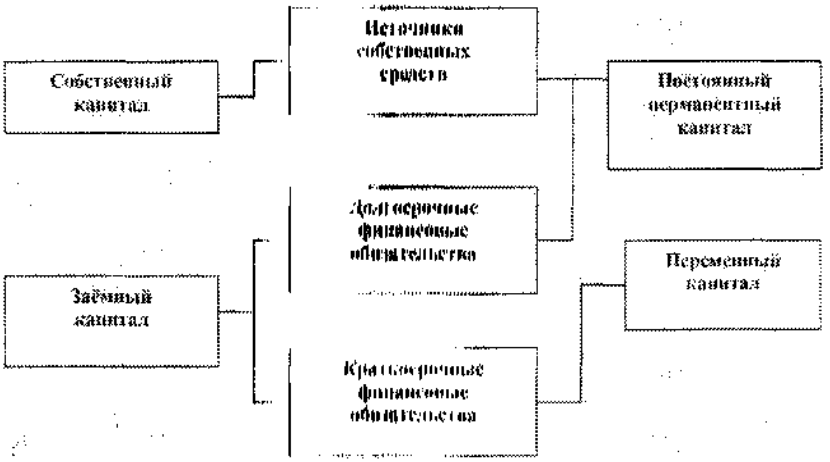


Рис. 15.1.1. Структура пассива баланса

Источниками формирования собственных средств являются средства собственников или участников в виде уставного капитала, нераспределённой прибыли и фондов собственных средств; заёмные средства ссуды и займы у банков и у прочих

инвесторов; временно привлечённые средства – ресурсы кредиторов.

По продолжительности использования различают капитал *долгосрочный (перманентный)* и *краткосрочный.*

Структура источников средств, причины её положительной или отрицательной динамики у каждой организации могут быть различными. Их анализ имеет существенное значение для определения финансового состояния организации.

Основными задачами, которые необходимо решить в процессе проведения анализа собственного капитала, являются:

- выявление источников формирования собственных средств и оценка влияния их динамики на финансовую устойчивость организации;
- дать оценку эффективности использования собственного капитала;
- изучить состав и структуру собственного капитала;
- изучить причины изменения собственного капитала;
- определить резервы пополнения собственного капитала.

Источниками формирования собственных средств являются:

- уставный капитал – средства от продажи акций и паевые взносы участников;
- резервы, накопленные предприятием;
- прочие взносы юридических и физических лиц (целевое финансирование, пожертвования, благотворительные взносы и др.).

15.2. Анализ причин изменения собственного капитала

Уставный капитал представляет собой сумму средств, предоставленных собственниками для обеспечения уставной деятельности организации:

- для государственной организации – стоимостная оценка имущества, закреплённого государством за организацией на праве полного хозяйственного ведения;
- для общества с ограниченной ответственностью – сумма долей собственников;
- для акционерного общества – совокупная номинальная стоимость акций всех типов;

- для производственного кооператива – стоимостная оценка имущества, предоставленного участниками для ведения деятельности;
- для арендной организации - сумма вкладов её работников;
- для организации иной формы, выделенной на самостоятельный баланс, - стоимостная оценка имущества, закреплённого его собственником за организацией на праве полного хозяйственного ведения.

При создании организации вкладами в её уставный капитал могут быть денежные средства, материальные активы. Уставный капитал формируется при первоначальном инвестировании средств. Его величина объявляется при регистрации организации, а любые корректировки размера уставного капитала (дополнительная эмиссия акций, снижение номинальной стоимости акций, внесение дополнительных вкладов, приём нового участника, присоединение части прибыли и др.) допускаются в случае и порядке, предусмотренных действующим законодательством и учредительными документами с обязательной регистрацией в финансовых органах.

Формирование уставного капитала может сопровождаться образованием дополнительного источника средств – эмиссионного дохода. Этот источник возникает в случае, когда в ходе первичной эмиссии акции продаются по цене выше номинала. При получении этих сумм они зачисляются в добавленный капитал.

В процессе функционирования общества уставный капитал может изменяться. За счёт роста прибыли или дополнительных вкладов учредителей он может увеличиваться, а при снижении прибыли – сокращаться. Изменение уставного капитала проводится лишь на основании решения общего собрания простым большинством голосов и требует процедуры перерегистрации. Увеличение уставного капитала может осуществляться только после полной оплаты, первоначально объявленной его суммы. При этом, если акционерное общество имеет убытки по итогам финансового года, то оно не может привлекать средства за счёт очередной эмиссии.

Акционерное общество может увеличивать уставный капитал путём выпуска новых акций. Дополнительный выпуск акций

возможен лишь после утверждения общим собранием итогов предыдущей эмиссии, внесения в уставный капитал изменений, обусловленных фактической реализацией ранее выпущенных и погашением нереализованных акций. При дополнительном выпуске акций акционеры имеют преимущественное право на их приобретение.

Уставный капитал может быть также увеличен путём изменения номинальной стоимости (деноминации) акций. В этом случае в равной пропорции изменяются все категории и серии акций, выпущенных акционерным обществом, а также обязательства по опционам и конвертируемым облигациям, выпущенным до принятия решения об увеличении уставного капитала.

Кроме того, увеличение уставного капитала может происходить: в результате обмена конвертируемых облигаций на акции; возврата акций, находящихся у дочерних обществ, а также из резервного фонда; вследствие переоценки основных фондов путём дополнительного выпуска акций, либо при помощи увеличения номинальной стоимости выпущенных акций.

Уменьшение уставного капитала акционерного общества происходит в результате снижения номинальной стоимости акций или погашения их части. При этом погашены могут быть только те акции, которые находятся на балансе акционерного общества, включая акции, приобретённые с этой целью у акционеров.

Уставный капитал может быть уменьшен при помощи выкупа собственных акций, а также исключения акционеров и возврата им взносов, путём сокращения суммы подписки до фактически оплаченной стоимости акций. Уменьшается уставный капитал и при передаче акций дочерним обществам, а также при направлении части акций в резервный фонд.

Прибыль - основной источник формирования **резервного капитала** (фонда), предназначенного для возмещения непредвиденных потерь и возможных убытков, т.е. этот фонд по своей природе является страховым. Порядок формирования резервного фонда определяется нормативными документами, регулирующими деятельность предприятия данного типа, а также его уставными документами.

Добавленный капитал как источник средств организации образуется, как правило, в результате переоценки основных средств и других материальных ценностей. Нормативными документами запрещается использование его на цели потребления.

Инвестированный капитал включает номинальную стоимость простых и привилегированных акций, а также дополнительно оплаченный (сверх номинальной стоимости акций) капитал. Сюда же обычно относят и безвозмездно полученные ценности.

Накопленный капитал находит отражение в виде, возникающих в результате распределения чистой прибыли (резервный капитал, фонд накопления, нераспределённая прибыль, иные аналогичные статьи).

Для финансового анализа принципиальным является обоснование величины собственного капитала, поскольку разные подходы к её определению приводят к различной оценке рентабельности и структуры капитала и, следовательно, к различной интерпретации финансового положения предприятия.

Вторая часть авансированного капитала – заёмные средства, отличительной особенностью которых является то, что они получены предприятием от других организаций или сторонних физических лиц на условиях последующего возврата денежных средств или оплаты стоимости переданного имущества и, как правило, с уплатой процентов за временное пользование переданным имуществом.

15.3.Анализ состава, структуры и динамики собственного капитала

Собственный капитал характеризуется простотой привлечения, обеспечением более устойчивого финансового состояния и снижения риска банкротства. Необходимость в нём обусловлена требованиями самофинансирования предприятий. Он является основой их самостоятельности и независимости. Особенность собственного капитала состоит в том, что он инвестируется на долгосрочной основе и подвергается наибольшему риску. Чем выше его доля в общей сумме капитала и меньше доля заёмных средств, тем выше буфер, который защищает кредиторов от убытков, а, следовательно, меньше риск потери.

Однако собственный капитал ограничен в размерах. Кроме того, финансирование деятельности предприятия только за счёт собственных источников средств не всегда выгодно для него, особенно в тех случаях, когда производство имеет сезонный характер. Тогда в отдельные периоды будут накапливаться большие средства на счетах в банке, а в другие периоды их будет недоставать. Следует также иметь в виду, что если цены на финансовые ресурсы невысокие, а предприятие может обеспечить более высокий уровень отдачи на вложенный капитал, чем платит за кредитные ресурсы, то, привлекая заёмные средства, оно может усилить свои рыночные позиции и повысить рентабельность собственного (акционерного) капитала.

Анализ состава и структуры финансовых источников начинается с оценки их динамики и внутренней структуры. При этом особое внимание уделяют анализу движения источников заёмных средств, рассматривая такие пассивы, как долгосрочные и краткосрочные кредиты и займы, кредиторская задолженность, включая авансы, полученные от покупателей и заказчиков, расчёты по дивидендам, прочие краткосрочные пассивы. При этом выявляется тенденция изменения объёма и доли кредитов банков и займов, не погашенных в срок. Увеличение их абсолютной суммы и доли свидетельствует о наличии у организации серьёзных финансовых затруднений. Затем проводятся сравнение векторов структурной динамики актива и пассива баланса и оценка факторов, влияющих на соотношение собственных и заёмных источников, а, следовательно, и на финансовую устойчивость организации. К числу важнейших факторов, обусловленных внутренними и внешними условиями работы предприятия, как правило, относят:

- различия величин процентных ставок за кредит и ставок дивидендов. Если процентные ставки за кредит ниже ставок дивидендов, то следует повышать долю заёмных средств. Долю собственных средств целесообразно увеличить тогда, когда ставка дивиденда ниже процентной ставки за кредит;
- сокращение или расширение деятельности предприятия, в связи, с чем сокращается или увеличивается потребность в

привлечении заёмных средств для образования необходимых товарно - материальных запасов;

- накопление излишних или слабо используемых запасов устаревшего оборудования, материалов, готовой продукции, товаров для продажи, отвлечение средств в образование сомнительной дебиторской задолженности, что также приводит к привлечению дополнительных заёмных средств;
- использование факторинговых операций (продажа долгов дебиторов банку).

Таблица 15.3.1

Анализ состава, структуры и динамики собственного капитала

Показатели	Наличие средств, тыс. сум			Структура средств, %		
	На нач.года	На кон.года	Изменение	На нач. года	На кон.года	Изменение
Уставный капитал	1935,1	2218,5	+283,4	52,2	47,1	-5,1
Добавленный капитал	79,9	63,5	-16,4	2,2	1,3	-0,9
Резервный капитал	1018,4	1336,8	+318,4	27,5	28,5	+1,0
Перераспределенная прибыль	219,6	145,4	-74,2	6,0	3,0	-3,0
Целевые поступления	309,9	907,4	+597,5	8,3	19,3	+11,0
Резервы предстоящих расходов и платежей	137,6	33,7	-103,9	3,8	0,8	-3,0
Итого	3700,5	4705,3	+1004,8	100	100	-

Данные анализируемого предприятия показывают изменения в размере и структуре собственного капитала: значительно увеличились сумма и доля резервного капитала и целевых поступлений при одновременном уменьшении других источников капитала. Общая сумма собственного капитала за отчётный год увеличилась на 1004,8 тыс. сум., или на 27,1 %.

15.4 Анализ эффективности использования собственного капитала

Бизнес в любой сфере деятельности предусматривает наличие определённой суммы денежных средств, за счёт которых приобретается необходимое количество ресурсов, организуется производство и сбыт продукции. Важное значение при этом имеет ускорение оборачиваемости капитала. За счет ускорения оборачиваемости капитала увеличивается сумма прибыли. Если производство и реализация продукции являются убыточными, то ускорение оборачиваемости средств ведёт к ухудшению финансовых результатов и «проеданию» капитала. Из сказанного следует, что нужно стремиться не только к ускорению движения капитала на всех стадиях кругооборота, но и к его максимальной отдаче, которая выражается в увеличении суммы прибыли на 1 сум капитала. Повышение доходности капитала достигается рациональным и экономическим использованием всех ресурсов, недопущением их перерасхода, потерь на всех стадиях кругооборота. В результате капитал вернётся к своему исходному состоянию в большей сумме, то есть с прибылью.

Таким образом, эффективность использования капитала характеризуется его **доходностью (рентабельностью)** – отношением суммы прибыли к средней сумме капитала за исследуемый период. Представим модель расчёта исследуемого показателя

$$R_{ск} = \frac{П}{СК} * 100,$$

где

$R_{ск}$ – рентабельность собственного капитала; П – сумма прибыли за период; СК – средняя сумма собственного капитала за период.

Для факторного анализа введём в формулу показатель выручки от продаж (В):

$$R_{ск} = \frac{П}{СК} * 100 = \frac{\frac{П}{В} * 100}{\frac{СК}{В}} = \left[\frac{В}{СК} * \frac{П}{В}\right] * 100,$$

где $\frac{В}{СК}$ – коэффициент отдачи собственного капитала;

$\frac{П}{В}$ – коэффициент рентабельности продаж.

В результате преобразований получилась двухфакторная мультипликативная модель. Следовательно, для анализа можно применить метод ценных подстановок.

Вопросы для контроля знаний студентов

1. Что включает в себя собственный капитал?
2. Назовите основные задачи анализа собственного капитала и основные источники его информационного обеспечения.
3. Какие показатели используются для оценки интенсивности использования собственного капитала? Какова методика их расчёта и анализа?
4. Как рассчитывается и от каких факторов зависит рентабельность собственного капитала?
5. По следующим данным изучить движение собственного капитала.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1.Мирзиёев Ш.М.Критический анализ, жесткая дисциплина и персональная ответственность должны стать повседневной нормой в деятельности каждого руководителя. Доклад Президента Республики Узбекистан Шавката Мирзиёева на расширенном заседании Кабинета Министров, посвященном итогам социально-экономического развития страны в 2016 году и важнейшим приоритетным направлениям экономической программы на 2017 год. http://narodnoeslovo.uz/index.php/8667

2.О Стратегии действий по дальнейшему развитию Республики Узбекистан. Указ Президента Республики Узбекистан. 7 февраля 2017 года. http://www.uza.uz/ru/08-02-2017

3. Абдукаримов И.Т. Как читать и анализировать финансовую отчётность. Т.: 2014.

4. Астахов В.П. Анализ финансовой устойчивости фирмы (процедуры связанный с банкротством). М.: "Финансы и статистика", 2012.

5.Анализ инвестиционной привлекательности организаций / Ендовицкий Д.А., Бабушкин В.А., Батурина Н.А. и др. – М.: КНОРУС, 2010. – 376 с.

6. Вахабов А.В., Ибрагимов А.Т. Молиявий таҳлил Т.: "Шарқ" 2012.

7. Ефимова О.В. Финансовый анализ. М.: "Бухгалтерский учет", 2013.

8.Комплексный экономический анализ: учебник / Алексеева А.И., Малеева А.В., Васильев Ю.В. – М.: КноРус, 2013. – 406 с.

9. Макарьева В.М., Андреева Л.В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности организации. М.: "Финансы и статистика", 2014.

10.Пястолов С.М. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия. М.: Академа, 2012.

11.Панков Д.А. Бухгалтерский учёт и анализ за рубежом. – Минск: Новое издание, 2012.

12.Савицкая Г.В. Теория анализа хозяйственной деятельности: Учебное пособие. М.: "ИНФРА-М", 2012.

13.Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. Учебник. М.: "ИНФРА-М", 2012.

14.Селезнева Н.Н., Ионова А.Ф. Финансовый анализ. Учебник. М.: "ИНФРА-М", 2017. 378 с.

15.Хасанов Б.А.,Аликулов А.И. и др. Калькулирование себестоимости продукции.Учебное пособие.–Т.: "Fan va texnologiya", 2008.-160 с.

16.Хасанов Б.А.,Аликулов А.И., Исаев Р.А. Пахта тозалаш корхоналари хўжалик фаолияти таҳлили. Ўқув қўлланма. .–Т.: "Fan va texnologiya", 2008.-220 б.

17.Xasanov B.A., Pardayev M.Q. va boshq. Moliyaviy va boshqaruv tahlili:oliy o'quv yurtlari talabalari uchun o'quv qo'llanma. – T.: Cho'lpon nomidagi nashriyot-matbaa ijodiy uyi, 2012. – 400 b.

18.Чечевицына Л.Н., Чуев И.И. Анализ финансово-хозяйственной деятельности: Учебное пособие. М. 2014.

19. Чуев И.Н., Чуева Л.Н. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности. М.: "Дашков и Ко", 2012.

20. Шеремет А.Д., Аксененко А.Ф. Учет контроль и анализ деятельности предприятий в условиях новых форм хозяйствования.-М.: 1991 г.-237 с.

21. Шеремет А.Д. Методика финансового анализа предприятия. М.: ИПО «МП», 2012.

22. Шредер Н.Г. Анализ финансовой отчётности. М.: Альфра-Пресс, 2011.

23. Экономический анализ хозяйственной деятельности: учебник /Маркарьян Э.А., Герасименко Г.П., Маркарьян С.Э. – М.: КноРус, 2013. – 306 с.

Для заметка

СОДЕРЖАНИЕ

Введение 3

ГЛАВА 1. ПРЕДМЕТ, ОСНОВНЫЕ ЗАДАЧИ И ПРИНЦИПЫ АНАЛИЗ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

1.1.Понятие об анализе хозяйственной деятельности. 6

1.2. Виды анализа хозяйственной деятельности 11

1.3. Роль анализа хозяйственной деятельности в управлении производством и повышении его эффективности 17

1.4. Предмет и объекты анализа хозяйственной деятельности 20

1.5. Содержание и задачи анализа хозяйственной деятельности 22

1.6. Принципы анализа хозяйственной деятельности 24

ГЛАВА 2. МЕТОД, И МЕТОДИКА КОМПЛЕКСНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

2.1.Метод анализа хозяйственной деятельности, его характерные черты 27

2.2. Системный подход в анализе хозяйственной деятельности 30

2.3. Методика комплексного анализа хозяйственной деятельности 32

2.4.Разработка системы взаимосвязанных аналитических показателей 36

2.5.Способы обработки экономической информации в анализе хозяйственной деятельности предприятий 41

ГЛАВА 3. ОРГАНИЗАЦИЯ АНАЛИТИЧЕСКОЙ РАБОТЫ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ АНАЛИЗА СУБЪЕКТОВ ЭКОНОМИКИ

3.1. Основные правила организации анализа 67

3.2. Организационные формы и исполнители анализа хозяйственной деятельности предприятий 69

3.3. Информационное обеспечение анализа 71

3.4.Подготовка и аналитическая обработка исходных данных в анализе хозяйственной деятельности 76

3.5. Документальное оформление результатов анализа 77
3.6.Организация автоматизированного рабочего места аналитика..... 79

ГЛАВА 4. АНАЛИЗ МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СУБЪЕКТОВ ЭКОНОМИКИ

4.1.Содержание, значение и задачи анализа спроса и предложения на продукцию и услуги предприятия в условиях финансово-экономического кризиса 84
4.2. Оценка эффективности производства и сбыта продукции..... 85
4.3.Оценка риска невостребованной продукции 87
4.4. Анализ рынков сбыта продукции 90

ГЛАВА 5. АНАЛИЗ ОБЪЕМА ПРОИЗВОДСТВА ПРОДУКЦИИ СУБЪЕКТОВ ЭКОНОМИКИ

5.1.Содержание, задачи и информационная база анализа объема выпуска продукции 95
5.2.Система экономических показателей, характеризи-рующих объем производства продукции 96
5.3. Анализ ритмичности выпуска продукции 98
5.4. Анализ потерь от брака..... 101
5.5. Анализ ассортимента и структуры продукции..... 104

ГЛАВА 6. АНАЛИЗ ОБЪЕМА РЕАЛИЗАЦИИ ПРОДУКЦИИ (РАБОТ, УСЛУГ) И ФАКТОРОВ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИХ ЕЁ УРОВЕНЬ

6.1. Содержание, задачи и источники информации анализа объема реализации продукции предприятия (фирмы, компании) в условиях финансово-экономического кризиса..... 107
6.2. Анализ объема реализации продукции с учетом выполнения договорных обязательств 110
6.3. Анализ факторов, влияющих на объем реализации..... 113
6.4. Анализ качества произведенной продукции..... 116

ГЛАВА 7. АНАЛИЗ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ, ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА И ИХ ВЛИЯНИЕ НА ОБЪЕМ ПРОИЗВОДСТВА ПРОДУКЦИЙ

7.1. Значение и задачи анализа обеспеченности предприятия трудовыми ресурсами. 121

7.2. Анализ состава, структуры и динамики трудовых ресурсов. 122

7.3. Анализ рационального и эффективного использования рабочего времени и факторов, повлиявших на их изменение. 124

7.4. Система показателей, характеризующих производительность труда 129

7.5. Расчет показателей производительности труда. 129

7.6. Анализ фонда оплаты труда. 131

ГЛАВА 8.АНАЛИЗ ОБЕСПЕЧЕННОСТИ СУБЪЕКТОВ ЭКОНОМИКИ ОСНОВНЫМИ ФОНДАМИ И ЭФФЕКТИВНОСТИ ИХ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

8.1. Содержание, значение и задачи анализа обеспеченности и использования основных средств предприятий. 135

8.2. Информационное обеспечение анализа основных фондов 137

8.3. Анализ состава, структуры и динамики основных средств 137

8.4. Анализ активной и пассивной части основных средств 140

8.5 Анализ технического состояния основных средств. 143

8.6. Анализ показателей эффективности использования основных средств 140

ГЛАВА - 9. АНАЛИЗ ОБЕСПЕЧЕННОСТИ СУБЪЕКТОВ ЭКОНОМИКИ МАТЕРИАЛЬНЫМИ РЕСУРСАМИ

9.1. Задачи анализа, источники информации 150

9.2. Анализ обеспеченности предприятия материальными ресурсами 152

9.3. Анализ использования материальных ресурсов 155

9.4. Влияние эффективности использования материальных ресурсов на объем производства продукции 159

ГЛАВА 10. АНАЛИЗ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ

10.1. Задачи, основные направления и информационное обеспечение анализа себестоимости продукции 162
10.2. Классификация расходов предприятия 163
10.3. Анализ общей суммы затрат на производство 167
10.4. Анализ затрат на 1 сум продукции 168
10.5. Анализ затрат по элементам и статьям себестоимости 172

ГЛАВА-11. АНАЛИЗ ПОКАЗАТЕЛЕЙ БАЛАНСА И ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ

11.1. Понятие, значение и задачи анализа финансового состояния предприятия 179
11.2. Анализ структуры имущества предприятия 182
11.3. Анализ структуры источников имущества 187
11.4. Анализ наличия собственных оборотных средств или рабочий капитал 191
11.5. Система финансовых коэффициентов, применяемых для анализа финансового состояния предприятия 194
11.6. Оценка и анализ показателей финансовой устойчивости 205

ГЛАВА 12. АНАЛИЗ ОТЧЕТА О ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТАХ

12.1. Содержание, значение и задачи анализа финансовых результатов предприятий 210
12.2. Информационное обеспечение анализа финансовых результатов 211
12.3. Анализ валовой прибыли от реализации продукции 215
12.4. Анализ финансового результата от основной производственной деятельности 218
12.5. Анализ финансового результата от общехозяйственной деятельности 225
12.6. Анализ рентабельности активов предприятия 228
12.7. Анализ рентабельности собственного капитала 230

ГЛАВА 13. АНАЛИЗ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ

13.1. Содержание и задачи анализа дебиторской и кредиторской задолженности 233

13.2. Анализ состава и динамики дебиторской и кредиторской задолженности 234

13.3. Анализ состояния дебиторской задолженности 236

13.4. Анализ состояния кредиторской задолженности .....

ГЛАВА 14. АНАЛИЗ ДВИЖЕНИЯ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ

14.1. Содержание и задачи анализа 244

14.2. Классификация денежных потоков 246

14.3. Анализ притока денежных средств 250

14.4. Анализ оттока денежных средств 254

14.5. Анализ движения денежных средств (косвенный метод) 258

14.6. Регулирование дефицита (излишка) денежных средств 263

ГЛАВА 15. АНАЛИЗ СОБСТВЕННОГО КАПИТАЛА

15.1. Содержание и задачи анализа собственного капитала 267

15.2. Анализ причин изменения собственного капитала 268

15.3. Анализ состава, структуры и динамики собственного капитала 271

15.4. Анализ эффективности использования собственного капитала 274

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ 276

**Хасанов Б.А., Абдурахманова Ф.Ф.,
Кадырова З.Н., Норбоев О.А.**

АНАЛИЗ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Учебное пособие

Редактор:
Абдукамол Абдужалилов

Техник редактор:
Юнусали Уринов

Корректор:
Иноят Захидова

Лицензия редакции. № AI 245, 02.10.2013.
Сдано в набор 11.10.2017 года. Сдано в печать 20.01.2018 года. Формат: 60x84 1/16 Офсетная печать. Гарнитура «Times New Roman». Усл. п.л. 17.75. Тираж 400 шт. Заказ №131.

Редакция «Sano-standart», 100190, город Тошкент, Юнусабад-9, 13-54. E-mail: sano-standart@mail.ru

Отпечатано в типографии ООО «Sano-standart». г.Ташкент, ул.Широк 100. Телефон: (371) 228-07-96, факс: (371) 228-07-95



«Sano-standart»
nashriyoti

ISBN 978-9943-5001-8-1