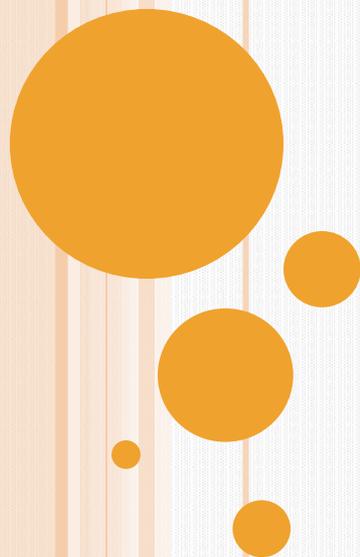


**АВТОНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
«РОССИЙСКИЙ НОВЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

**Налоговый институт**

**Лектор: Горбатко Е.С.  
кандидат экономических наук,  
доцент кафедры**



# 1. РОЛЬ И СОДЕРЖАНИЕ КОМПЛЕКСНОГО АНАЛИЗА

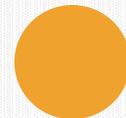
**Роль комплексного анализа заключается в выявлении основных резервов роста объемов производственной деятельности и реализации, повышения эффективности работы предприятия, в обосновании планов и управленческих решений.**

**Экономический анализ – это система знаний, направленных на исследование экономических процессов, происходящих на уровне предприятий (организаций) под воздействием внешних факторов (экономических законов) и внутренних (деятельность хозяйствующего субъекта), отражаемых в системе экономической информации.**

- ▣ Предметом анализа являются хозяйственные процессы, происходящие в финансово-хозяйственной деятельности предприятий, отражаемые в системе экономических показателей.
- ▣ Объектом экономического анализа является деятельность хозяйствующего субъекта (организации, предприятия) или его обособленного подразделения или ряда юридических лиц (организаций, предприятий), занятых в одном, по сути, бизнесе.
- ▣ Цель комплексного анализа заключается в оценке: предыдущей деятельности; текущей деятельности; оценке будущего потенциала деятельности анализируемого объекта.

#### Основные этапы анализа:

- ▣ – сравнительный (с нормативами), сравнение в динамике (с прошлым периодом) данного предприятия с аналогичными или конкурентами;
- ▣ - оценка качества информации (как сказывается учетная политика предприятия).



Преимущества комплексного системного анализа выражаются в том, что позволяют осуществлять комплексный поиск резервов повышения эффективности производственной деятельности. Их оценка позволяет представлять деятельность предприятия как единый механизм, выделять наиболее важные звенья и на их основе разрабатывать комплекс мероприятий по мобилизации не использованных резервов.

Проведение комплексного экономического анализа требует не только соответствующей информационной базы, но и четкой классификации факторов влияющих на деятельность предприятия. Основу классификации составляет деление их по характеру воздействия на результативные показатели (экстенсивные и интенсивные).



Экстенсивные факторы обуславливают количественный прирост результативного показателя, т.е. за счет расширения сферы его воздействия, как во времени, так и в пространстве. Специфику показателей, на которые рассчитывается влияния факторов, определяет их набор в алгоритме расчета. Количественный характер воздействия этих факторов проявляется в необходимости их количественного увеличения, чтобы обеспечить прирост результативного показателя.

Каждое предприятие стремится усилить воздействие интенсивных факторов, в которых проявляется степень усилий предприятия, напряженности труда в бизнесе. В частности, если предприятие не будет обеспечивать рост производительности труда, повышение фондоотдачи по всем используемым ресурсам, рентабельности капитала и т.д., то не сможет поддерживать расширение производственной деятельности и увеличение прибыли предприятия на дальнейшую перспективу.



Виды экономического анализа по источникам информации:

- внешний (финансовый);
- внутренний (управленческий).

Внешний анализ проводится по данным бухгалтерской отчетности (бухгалтерский баланс, отчет о финансовых результатах, отчет о движении денежных средств, пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах).



□ Особенности внутреннего анализа:

1. Управленческий анализ в значительной степени ориентирован на специфику бизнеса, не столько даже хозяйственную, сколько организационную (методы управления)
2. Результаты, а главное - методы управленческого анализа составляют коммерческую тайну
3. Управленческий анализ использует не только выверенную и окончательную информацию о прошлых результатах, но и приблизительные данные о настоящем и вероятностные оценки будущего. Таким образом, информационная база заведомо содержит неопределенность. Отсюда – широкое использование вероятностных методов обработки информации и неоднозначность в оценках.
4. Управленческий анализ проводится управленческими службами в целях повышения эффективности деятельности организации



### Виды экономического анализа по времени проведения:

- текущий (по данным отчетного периода), в частности, широко распространенный план-факт анализ

- оперативный, проводится в режиме реального времени и позволяет вмешиваться непосредственно в ход экономических процессов, регулируя их параметры, и управляя таким образом, результатами. В погоне за оперативностью приходится использовать непроверенные, неточные данные.

- перспективный анализ – будущие параметры деятельности предприятия

### Субъекты экономического анализа:

- внешние;

- внутренние – аппарат управления данной организацией.

Внешние делятся на 3 группы:

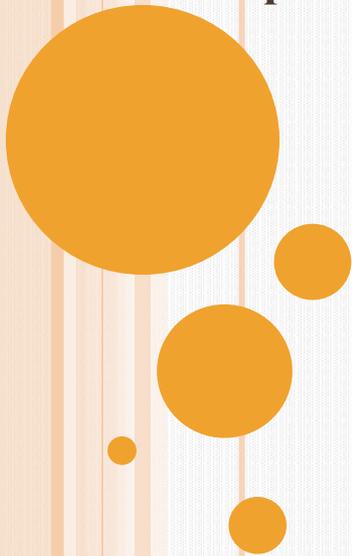
- с прямым финансовым интересом (инвесторы, акционеры, кредиторы)

- с косвенным финансовым интересом (поставщики, налог. органы, покупатели, работники организации и др.)

- без финансового интереса (аудиторы, СМИ, органы статистики, юристы и др.)

## **2. АНАЛИЗ В СИСТЕМЕ МАРКЕТИНГА**

**Обеспечение эффективного использования наличных ресурсов и удовлетворение потребительских требований покупателей от субъектов экономических взаимоотношений требуют проведения глубокого анализа протекающих на рынке процессов. Для этого необходима серьезная проработка рынков сбыта выпускаемой и намечаемой к производству продукции и экономических обоснований планируемых изменений, что невозможно без маркетинговых исследований.**



В РАМКАХ МАРКЕТИНГА ПРЕДУСМОТРЕНЫ СЛЕДУЮЩИЕ ФАКТОРЫ:

### **1. ТРЕБОВАНИЕ В ОБЛАСТИ МАРКЕТИНГА.**

Функция, играющая в маркетинге ведущую роль в определении требований к качеству продукции, должна: определить потребности в продукции; давать точное определение рыночного спроса и области реализации, поскольку это важно для оценки сортности, требуемого количества, стоимости и сроков производственной деятельности продукции.

### **2. КРАТКОЕ ОПИСАНИЕ ПРОДУКЦИИ**

Функция маркетинга должна обеспечивать полный перечень руководящих указаний по требованиям, предъявленных к продукции. Наряду с характеристикой самой продукции в числе элементов, включаемых в краткое описание продукции, могут быть также следующие: схема и установка монтажа, упаковка, обеспечение и проверка качества.



### **3. Обратная связь с потребителями.**

Функция маркетинга должна устанавливать на постоянной основе систему обратной связи и контроля получаемой информации. Вся информация, относящаяся к качеству продукции, должна сравниваться, анализироваться в соответствии с установленными процедурами. Она помогает определить характер и объем проблем, связанных с производством продукции, на основании опыта и пожеланий потребителя.

### **4. Система качества.**

Она должна предусматривать: проведение мероприятий, предотвращающих ошибки в маркетинге; постоянное улучшение работ в маркетинге.

*По степени развития маркетинга различают:*

**Распределительный маркетинг**, который предполагает в основном только развитую торговую деятельность, а именно, деятельность по сбыту продукции, организация транспортировки и т.д.

**Функциональный маркетинг**, который выполняет функции не только в сфере торговли, но в производстве, а также решает задачи по изучению рынков сбыта, по ценовой политике предприятия.

**Управленческий маркетинг**, в основе которого, используя информацию о рынке, лежит концепция создания, производственной деятельности и реализация товара. Маркетинговое исследование представляет собой сбор, обработку и анализ системы показателей для исследования конъюнктуры рынка.

К основным показателям данного исследования являются:

- показатели производственной деятельности ;
- показатели внутреннего товарооборота;
- показатели внешней торговли;
- показатели уровня цен;
- финансовые результаты (валовая прибыль, прибыль от реализации, прибыль до налогообложения, чистая прибыль).

Процесс анализа состоит из следующих этапов:

I этап. Выделяются основные факторы, влияющие на конъюнктуру рынка (конкурентоспособность товаров и услуг предприятий), которые оцениваются через систему статистических показателей.

II этап. Строятся динамические ряды по каждому показателю, с помощью которых отражается действие соответствующего фактора в предыдущих годах.

III этап. На основе имеющихся оценок определяется значимость и степень воздействия основных факторов на конъюнктуру рынка в будущем. При этом необходимо установить главные причины изменения объема выпуска товаров, ввод новых производственных мощностей, повышение уровня автоматизации, активизация или снижение спроса.

IV заключительный этап. Определяется общий итог взаимодействия всех факторов и выявляется место и роль каждого из них в формировании конъюнктуры.

Маркетологи делят все товары на две основные группы: *товары с неэластичным спросом* и *товары с эластичным спросом*.

Товары первой группы таковы, что объемы их продаж почти не меняются при росте цен. Это можно объяснить следующими причинами:

- 1) данный товар первой необходимости, без которого невозможно обойтись (например, основные продукты питания);
- 2) товару нет замены или его производит один монополист;
- 3) потребители привыкли к данному товару и не торопятся отказаться от него даже при росте цен;
- 4) потребители считают, что рост цен обусловлен ростом качества или инфляцией и смиряются с этим положением, сокращая другие статьи своих расходов.

Товары эластичного спроса отличаются сильной зависимостью объемов продаж от уровней цен: при росте цен объемы продажи быстро падают.



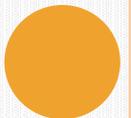
Формула определения минимально приемлемого для фирмы уровня цены такова (**Ц<sub>м</sub>**):

$$Ц_m = \frac{C/c}{1-Дп.},$$

где **C/c** - себестоимость товара;

**Дп.** - минимально приемлемая для фирмы доля прибыли в цене.

В нашей стране, в отличие от зарубежной практики, показатель **Дп.** новый; в российской экономике применяется показатель рентабельности (отношение прибыли к себестоимости или к стоимости основных фондов)



При изучении товаров и цен конкурентов преследуется одна цель – определить так называемую цену безразличия, т.е. цену, при которой покупателю будет безразлично, чей товар покупать: ваш или ваших конкурентов.

Для каждого предприятия решение этого вопроса будет зависеть от особенностей товара, репутации и возможности фирмы, но при этом надо стремиться к преодолению цены безразличия пониженной ценой, улучшая качество изделий и условия сервиса.

Практика рыночного ценообразования знает ряд широко распространенных приемов и методов установления цен. Первый из них носит название затратного и очень напоминает ценообразование, которое десятилетиями практиковалось в нашей стране.

Существует еще один метод, который получил название копирование стратегии конкурента. Суть этого метода состоит в том, что предприятие устанавливает на свои товары цены той компании, которая является лидером на данном рынке.

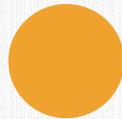


Самым сложным и надежным является метод, сочетающий в себе анализ себестоимости продукции и формирование цен с учетом маркетинговой тактики фирмы. Избрав тот или иной метод формирования цены, предприниматель должен обосновать в бизнес-плане причины своего выбора.

После установления цены на следующем этапе необходимо установить окончательный размер цены, создавая систему скидок для покупателей и производя корректировку цен с учетом жизненного цикла товара и инфляционных процессов.

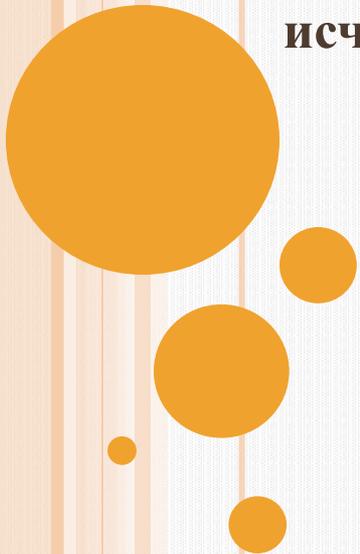
При корректировке цен во времени с учетом этапов жизни товаров и инфляции, то здесь используется фундаментальная теория маркетинга – **теория жизненного цикла товаров.**

Суть теории заключается в том, что товар представляет как бы живой организм с присущими ему стадиями развития. В разных странах выделяют от 4 до 6 фаз жизненного цикла. В рыночном периоде выделяют, как правило, четыре фазы: **внедрение** (выведение на рынок), **стадия роста**, **зрелости**, **стадия спада** (упадка). Кроме вышеназванных, в Германии, Швеции, Англии выделяют еще несколько стадий: **фазу создания и испытания продукта** (фазу освоения производственной деятельности).



### **3. АНАЛИЗ И УПРАВЛЕНИЕ ОБЪЕМОМ ПРОИЗВОДСТВА И ПРОДАЖ**

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



Для оценки эффективности материальных ресурсов используется система обобщающих и частных показателей (табл.1).

■ **Таблица 1. Показатели эффективности материальных ресурсов**

Показатели	Формула расчета	Экономическая интерпретация показателя
<b>1. Обобщающие показатели</b>		
Материалоемкость продукции (ME)	$ME = \frac{\text{Сумма материальных затрат}}{\text{Стоимость продукции}}$	Отражает величину материальных затрат, приходящуюся на 1 руб. выпущенной продукции
Материалоотдача продукции (MO)	$MO = \frac{\text{Стоимость продукции}}{\text{Сумма материальных затрат}}$	Характеризует выход продукции с каждого рубля потребленных материальных ресурсов
Удельный вес материальных затрат в себестоимости продукции ( $Y_M$ )	$Y_M = \frac{\text{Сумма материальных затрат}}{\text{Полная себестоимость продукции}}$	Отражает уровень использования материальных ресурсов, а также структуру (материалоемкость продукции)
Коэффициент использования материалов ( $K_M$ )	$K_M = \frac{\text{Сумма фактически использованных материальных затрат}}{\text{Сумма материальных затрат по плану при фактическом выпуске продукции}}$	Показывает уровень эффективности использования материалов, соблюдения норм их расходования
<b>2. Частные показатели</b>		
Сырьемкость продукции (СМЕ) Металлоемкость продукции (ММЕ) Топливоемкость продукции (ТМЕ) Энергоемкость продукции (ЭМЕ)	$СМЕ = \frac{\text{Стоимость потребленных сырья и материалов}}{\text{Стоимость продукции}}$ $ММЕ = \frac{\text{Стоимость потребленного металла}}{\text{Стоимость продукции}}$ $ТМЕ = \frac{\text{Стоимость потребленного топлива}}{\text{Стоимость продукции}}$ $ЭМЕ = \frac{\text{Стоимость потребленной энергии}}{\text{Стоимость продукции}}$	Показатели отражают эффективность потребления отдельных элементов материальных ресурсов на 1 руб. выпущенной продукцией
Удельная материалоемкость изделия (УМЕ)	$УМЕ = \frac{\text{Стоимость всех потребленных материалов на изделие}}{\text{Цена изделия}}$	Характеризует величину материальных затрат, израсходованных на одно изделие

- В зависимости от специфики производственной деятельности частными показателями могут быть: сырьеемкость — в перерабатывающей отрасли; металлоемкость — в машиностроении и металлообрабатывающей промышленности; топливеемкость и энергоемкость — на предприятиях ТЭЦ; полуфабрикатоемкость — в сборочных производственной деятельности и т.д.
- Удельная материалоемкость отдельных изделий может быть исчислена как в стоимостном, так и в условно-натуральном и натуральном выражении.
- В процессе анализа фактический уровень показателей эффективности использования материалов сравнивают с плановым, изучают их динамику и причины изменения.



# ОБОСНОВАНИЕ ФОРМИРОВАНИЯ И ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ АССОРТИМЕНТНЫХ ПРОГРАММ.

- ▣ Объем производственной деятельности промышленной продукции может выражаться в натуральных, условно-натуральных и статистических измерителях. Обобщающие показатели объема производственной деятельности продукции получают с помощью стоимостной оценки – в оптовых ценах.
- ▣ Основными показателями объема производственной деятельности являются товарная и валовая продукция.
- ▣ **Валовая продукция** – стоимость всей продукции и выполненных работ, включая незавершенное производство, выраженная в сопоставимых ценах.
- ▣ **Товарная продукция** – валовая продукция за минусом внутривозвратного оборота и незавершенного производственной деятельности.
- ▣ **Реализованная продукция** - стоимость реализованной продукции, отгруженной и оплаченной покупателями.



## АНАЛИЗ ФОРМИРОВАНИЯ И ВЫПОЛНЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРОГРАММЫ. АНАЛИЗ ОБЪЕМА ПРОДУКЦИИ.

Анализ объема производственной деятельности начинают с изучения динамики валовой и товарной продукции, расчета индексов их роста и прироста (табл.2).

**Таблица 2. Динамика товарной продукции**

Год	Товарная продукция в сопоставимых ценах, руб.	Темпы роста, %	
		Базисные	Цепные
		$T_b = TP_i / TP_0 \times 100\%$	$T_c = TP_i / TP_{i-1} \times 100\%$

где  $TP_{i-1}$ ,  $TP_i$  – объем товарной продукции в стоимостном выражении в сопоставимых ценах в  $i-1$  и  $i$ -ом году соответственно;

$TP_0$  - объем товарной продукции года, взятого за базу сравнения.

На основе полученных данных можно рассчитать среднегодовые темпы роста ( $T_{cp}$ ) и прироста ( $T_{пр}$ ) товарной продукции:

$$T_{cp} = \sqrt[i-1]{T_1 \cdot T_2 \cdot \dots \cdot T_i}$$

$$T_{пр} = T_{cp} - 100 .$$



## Анализ выполнения плана по выпуску товарной продукции производят на основе данных табл. 3.

Таблица 3. Выполнение плана по выпуску товарной продукции за 20XX год

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

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

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



#### АНАЛИЗ ВЫПОЛНЕНИЯ ПЛАНА ПО АССОРТИМЕНТУ РАССМОТРИМ НА ПРИМЕРЕ ТАБЛ.4.

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

Оценка выполнения плана по ассортименту может производиться:

- по способу наименьшего процента (для нашего примера – 87,5%);
- по удельному весу в общем перечне наименований изделий, по которому выполнен план выпуска продукции (33,3%);

- по способу среднего процента по формуле

$$ВП_a = ВП_n : ВП_0 \times 100\%,$$

где  $ВП_a$  - выполнение плана по ассортименту, %;

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

$ВП_0$  - плановый выпуск продукции.

Для нашего примера  $ВП_a = 77664 : 81600 \times 100\% = 95,2\%$ .

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

## АНАЛИЗ СТРУКТУРЫ ПРОДУКЦИИ

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

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

Прямой счет по всем видам изделий производится по формуле:

где  $\Delta ВП_1 = ВП_1 - ВП_{1,0}$  – изменения объема выпуска продукции за счет структуры;  
 $ВП_1$  – фактический выпуск продукции при фактической структуре;  
 $ВП_{1,0}$  – фактический выпуск продукции при плановой структуре.

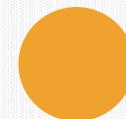


ФАКТИЧЕСКИЙ ВЫПУСК ПРОДУКЦИИ ПРИ ПЛАНОВОЙ СТРУКТУРЕ РАССЧИТЫВАЕТСЯ ПУТЕМ УМНОЖЕНИЯ ПЛАНОВОГО ВЫПУСКА КАЖДОГО ИЗДЕЛИЯ НА СРЕДНИЙ ПРОЦЕНТ ВЫПОЛНЕНИЯ ПЛАНА ПО ВЫПУСКУ ПРОДУКЦИИ (ТАБЛ.5) ИЛИ ПУТЕМ УМНОЖЕНИЯ ОБЩЕЙ СУММЫ ФАКТИЧЕСКОГО ВЫПУСКА ПРОДУКЦИИ НА ПЛАНОВЫЙ УДЕЛЬНЫЙ ВЕС КАЖДОГО ИЗДЕЛИЯ.

Таблица 5. Анализ структуры продукции

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

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



- **Анализ реализации** продукции проводят каждый месяц, квартал, полугодие, год. В процессе его проведения сравнивают фактические данные с плановыми и предшествующим периодом. Рассчитывают процент выполнения плана, абсолютное отклонение от плана, темпы роста и прироста.
- Для анализа выполнения плана по объему реализации продукции составляется баланс товарной продукции в двух оценках: по себестоимости и по отпускным ценам. Балансовое управление имеет вид:

$$РП = ГП_{\text{зап. I}} + ВП - ГП_{\text{зап. II}},$$

где РП - объем реализованной продукции;

$ГП_{\text{зап. I}}$ ,  $ГП_{\text{зап. II}}$  - запасы готовой продукции на начало и конец периода соответственно;

ВП - объем выпуска продукции за период.

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

$$Кд = (ВП_0 - ВПн) / ВП_0,$$

где  $ВП_0$  - плановый объем продукции для заключения договоров;

ВПн - недопоставка продукции по договорам.



**Анализ обновления продукции и ее качества.** При изучении деятельности предприятия важен анализ ритмичности производства и реализации продукции.

**Ритмичность** - равномерный выпуск продукции в соответствии с графиком в объеме и ассортименте, предусмотренных планом.

Для оценки выполнения плана по ритмичности используются прямые и косвенные показатели. Прямые показатели - коэффициент ритмичности, коэффициент вариации, коэффициент аритмичности, удельный вес производства продукции за каждую декаду (сутки) к месячному выпуску, удельный вес произведенной продукции за каждый месяц к квартальному выпуску, удельный вес выпущенной продукции за каждый квартал к годовому объему производства, удельный вес продукции, выпущенный за первую декаду отчетного месяца, к третьей декаде предыдущего месяца.

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



Квартал	Выпуск продукции, руб.		Удельный вес, %		Выполнение плана, коэффиц.	Доля продукции зачтен. в план по ритм-ти, %
	план	факт	План	факт		
I	92000	100500	29,3	30,6	1,092	29,3
II	73200	70600	23,3	21,5	0,964	21,5
III	83800	87000	26,6	26,5	1,038	26,5
IV	65500	70000	20,8	21,4	1,069	20,8
За год	314500	328100	100	100	1,043	98,1

Величина коэффициента ритмичности определяется путем суммирования фактических удельных весов выпуска за каждый период, но не более планового их уровня:

$$29,3 + 21,5 + 26,5 + 20,8 = 98,1 \%$$

Для оценки ритмичности производства на предприятии рассчитывается также показатель аритмичности как сумма положительных и отрицательных отклонений в выпуске продукции от плана, чем менее ритмично работает предприятие, тем выше показатель аритмичности.

$$K_{\text{ритм}} = 0,092 + 0,036 + 0,038 + 0,069 + 0,043 = 0,278.$$



Важным показателем деятельности предприятия является качество продукции. Его повышение - одна из форм конкурентной борьбы, завоевания и удержания позиций на рынке. Высокий уровень качества продукции способствует повышению спроса на продукцию и увеличению суммы прибыли не только за счет объема продаж, но и за счет более высоких цен.

Анализ качества продукции.

Сорт продукции	Цена за 1 шт., руб.	Выпуск продукции, шт.		Стоимость выпуска, руб.			
		план	факт	План	факт	По цене 1 сорта	
						план	Факт
1	50	2000	2150	100000	107500	100000	107500
2	35	1820	1650	63700	57750	91000	82500
ИТОГО	-	3820	3800	163700	165250	191000	190000

Средний коэффициент сортности рассчитывается по формуле

$$K_{\text{сорт}} = \text{Сум}(\text{ВП} * \text{Ц}) : \text{ВП общ} * \text{Ц 1с},$$

где  $K_{\text{сорт}}$  – коэффициент сортности;

ВП – выпуск продукции, шт;

Ц – цена за 1 штуку;

ВП общ – общий выпуск продукции, шт;

Ц 1с – цена за 1 штуку первого сорта.

$$K_{\text{сорт план}} = 163700 : 191000 = 0,857 = 85,7 \%$$

$$K_{\text{сорт факт}} = 165250 : 190000 = 87 \%$$

Выполнение плана по качеству - 101,5 %.



- Также важной задачей является определение влияния качества продукции на стоимостные показатели работы предприятия: выпуск продукции, выручку от реализации и прибыль показанные в таблице 9.

Таблица 9

Влияние сортового состава продукции на объем выпуска изделия в стоимостном выражении.

Сорт продукции	Оптовая цена, руб.	Структура продукции			Изменение цены за счет структуры.
		план	Факт	+, -	
1	50	52	57	+5	+ 2,5
2	35	48	43	-5	-1,75
ИТОГО	-	100	100	-	+ 0,75

В связи с улучшением качества продукции (увеличением доли продукции 1 сорта) средняя цена реализации по изделию выше плановой на 0,75 руб.



## 4. АНАЛИЗ ТЕХНИКО-ОРГАНИЗАЦИОННОГО УРОВНЯ И ДРУГИХ УСЛОВИЙ ПРОИЗВОДСТВА

Стратегия развития организации определяет требования к совершенствованию технико-организационного уровня хозяйственной деятельности. Повышение технико-организационного уровня и других условий (внешнеэкономических, социальных и природных) в любой отрасли материального производственной деятельности, в конечном счете, проявляется в уровне использования всех трех элементов производственного процесса: труда, средств труда и предметов труда.

Оценка технико-организационного уровня осуществляется через систему показателей. Качественные показатели использования производственных ресурсов - производительность труда, фондоотдача, материалоемкость и оборачиваемость оборотных средств, отражающие интенсивность использования ресурсов, - являются одновременно и показателями экономической эффективности повышения технико-организационного уровня и других условий производственной деятельности. Тем не менее методологически следует различать показатели экономической эффективности повышения технико-организационного уровня и показатели самого уровня, т. е. состояния техники, технологии, организации производственной деятельности и управления.

В понятии технико-организационного уровня органически сочетаются технические и организационные факторы производственной деятельности, являющиеся факторами интенсификации производственной деятельности .

Важными составляющими *анализа научно-технического уровня производственной деятельности* являются анализ экономической эффективности научно-технических мероприятий по внедрению прогрессивной технологии, механизации и автоматизации производственных процессов, расширению масштабов.

Решающим фактором повышения технико-организационного уровня является научно-технический прогресс (НТП), достижения которого становятся непосредственной производительной силой, овеществляющей научные знания в факторах производственной деятельности - рабочей силе и средствах производственной деятельности.

С внедрением новых технологий изменение трудоемкости производственной деятельности товара определяет колебания себестоимости и нижнюю границу цены товара, что оказывает стимулирующее влияние на рыночный спрос, изменяет частоту и объем продаж.



- При переходе к высоким технологиям процессы создания качественно нового товара отличаются следующими характерными особенностями:
- -являются безмашинными (электронно-лучевые, плазменные, биотехнологические и иные подобные процессы);
- -в случае применения машин требуют минимального количества живого труда, а следовательно, и рабочей силы (комплексная автоматизация с помощью роботоконплексов, роторных линий, гибких производственных систем);
- -осуществляются ресурсосберегающим путем (на основе применения синтетических и композиционных материалов);
- -являются экологически чистыми (замкнутые циклы производственной деятельности со вторичным использованием производственных отходов, очисткой стоков);
- -надежно контролируются в целях достижения заданного качества товара на основе применения современных средств и методов контроля.

Непосредственной целью анализа эффективности проведения научно-технических мероприятий являются выявление возможности эффективного использования трудовых, материальных и финансовых ресурсов, а также определение влияния мероприятий по техническому и организационному развитию на конечные результаты производственной деятельности .



- Экономическую эффективность мероприятий по техническому и организационному развитию рекомендуется отражать по следующей системе показателей:
- - приращение производительности труда, относительное отклонение численности персонала и фонда оплаты труда;
- - приращение материалоотдачи (сокращение материалоемкости), относительное отклонение в затратах (экономия или перерасход) материальных ресурсов;
- - приращение фондоотдачи (сокращение фондоемкости) основных средств, относительное отклонение (экономия или перерасход) основных средств;
- - приращение скорости оборота оборотных средств, относительное отклонение (высвобождение или дополнительное привлечение) оборотных средств;
- - приращение объема производственной деятельности товаров за счет интенсификации использования трудовых, материальных и финансовых ресурсов;
- - приращение прибыли или снижение себестоимости товара.



- В российских организациях приобретаемое оборудование принято оценивать по продажной цене, а не по его стоимости на протяжении всего жизненного цикла, включая установку, наладку, эксплуатацию, обслуживание и утилизацию. Бесспорно, дешевое оборудование, как правило, менее качественное и в конечном счете обходится организации достаточно дорого из-за сложности в эксплуатации и обслуживании, высокого энергопотребления и т.д. Решение этой задачи может быть существенно облегчено и ускорено благодаря использованию мирового опыта эффективного управления оборудованием.
- Целью ТРМ является создание организации, которая постоянно стремится к предельному и комплексному повышению эффективности производственной системы. Средством достижения цели служит создание механизма, который, охватывая непосредственно рабочие места, ориентирован на предотвращение всех видов потерь («нуль несчастных случаев», «нуль поломок», «нуль брака»). ТРМ предполагает повышение эффективности производственной системы за счет ликвидации всех потерь, препятствующих повышению эффективности как работы человека, так и использования оборудования, энергии, сырья и инструментов. В соответствии с таким подходом для оценки эффективности производственной системы в ТРМ используются не локальные показатели, а показатель общей эффективности, отражающий все виды потерь.



Важнейшими направлениями *анализа организации производственной деятельности* являются:

- - анализ типа производственной деятельности ;
- - анализ специализации и кооперирования производственной деятельности ;
- - анализ длительности и структуры производственного цикла;
- - анализ организации обслуживания и обеспечения производственной деятельности .

***Анализ производственной деятельности*** базируется на оценке характера товара и экономической среды, в которой действует организация, и по этим признакам традиционно используется следующая классификация организаций:

- - производство по специальному заказу (по новой технологии);
- - производство по заказу (по традиционным технологиям);
- - производство единичного (уникального) продукта;
- - производство малыми сериями;
- - производство крупными сериями;
- - массовое производство.



- При *анализе специализации и кооперирования производственной деятельности* уровень специализации характеризует степень однородности и массовости производственной деятельности, определяет состав используемого оборудования и технические процессы, методы и формы организации производственных процессов. Анализ проводится по нескольким показателям, наиболее распространенным из которых является доля профильных (специализированных) товаров в общем объеме выпуска.
- Этот показатель характеризует уровень специализации организаций по номенклатуре готовых товаров. Анализ развития специализации в производственных подразделениях организации проводится на базе известных в экономике и организации производственной деятельности показателей уровня предметной, поддетальной и технологической специализации.



Кроме перечисленных показателей, в анализе могут использоваться и другие показатели, характеризующие границы развития той или иной формы специализации организации и его структурных подразделений:

- - число типоразмеров товара, изготавливаемого в цехе, в организации;
- - удельный вес товара отдельных подразделений в общем объеме выпуска;
- - удельный вес специализированного оборудования в общем парке оборудования;
- - удельный вес оборудования, установленного в поточных линиях, в общем парке оборудования;
- - количество операций, приходящихся на одно рабочее место.

Анализ специализации завершают оценкой влияния развития специализации на загрузку действующего оборудования и рабочих: *ритмичность работы подразделений, производительность труда и себестоимость товаров, величину незавершенного производственной деятельности.*



- **Кооперирование производственной деятельности** характеризует форму производственных связей между организациями, а также форму внутрипроизводственных связей между структурными подразделениями организации. Степень развития кооперации характеризуется удельным весом затрат на комплектующие изделия, полуфабрикаты, полученные в порядке кооперирования в себестоимости товаров; числом организаций, кооперирующихся с данной организацией; стоимостью заказов, выполненных в порядке кооперирования в общем объеме товаров.
- Качественную сторону развития кооперирования характеризует показатель качества кооперирования, рассчитываемый как отношение стоимости кооперируемых поставок, выполненных в соответствии с заключенными договорами (по срокам, качеству и комплектности поставок), к общей стоимости кооперируемых поставок.



## **5. АНАЛИЗ И УПРАВЛЕНИЕ ЗАТРАТАМИ И СЕБЕСТОИМОСТЬЮ ПРОДУКЦИИ**

**Главными задачами анализа себестоимости являются:**

- Общая оценка показателей себестоимости продукции;
- Выявление факторов, влияющих на себестоимость;
- Исследование причин отклонений;
- Количественная оценка отклонений;
- Выявление резервов.

**Показатели себестоимости:**

- Группировка затрат по элементам;
- Группировка затрат по статьям калькуляции;
- Группировка затрат на постоянные и переменные;
- Расчет показателя затрат на рубль товарной продукции.

**Факторы, влияющие на общую сумму затрат:**

- Объем выпуска продукции;
- Структура выпуска;
- Переменные затраты в расчете на единицу продукции;
- Постоянные затраты.

Основными источниками информации при анализе себестоимости являются соответствующие формы годового отчета, калькуляции отдельных видов изделий, действующие нормы и нормативы расхода материальных, трудовых и денежных затрат, сметы расходов, затраты на содержание и эксплуатацию оборудования.

### **Экономические элементы затрат:**

- материальные затраты;
- затраты на оплату труда;
- отчисления на социальные нужды;
- амортизация основных средств;
- прочие затраты (износ нематериальных активов, арендная плата, страховые платежи, проценты по кредитам банка, налоги, входящие в себестоимость, отчисления во внебюджетные фонды и т.д.).



## ОСОБЕННОСТИ АНАЛИЗА ПРЯМЫХ И КОСВЕННЫХ, ПЕРЕМЕННЫХ И ПОСТОЯННЫХ ЗАТРАТ.

Чтобы обеспечить безубыточную деятельность предприятия необходимо компенсировать снижение цен или увеличение затрат ростом объема продаж. Поэтому важно знать реакцию точки безубыточности на изменение переменных параметров (затрат, цены). Эту реакцию можно отразить как в форме таблицы, так графически. В качестве исходной формулы можно принять выражение:

$$Q_{кр} = \frac{C_{пост}}{Ц - C_{пер}}$$

Последовательно корректируя каждую составляющую формулы на коэффициент изменения параметра, получим соответствующее значение:

$$Q_{кр} = \frac{C_{пост}}{Ц - C_{пер}}$$



Последовательно корректируя каждую составляющую формулы на коэффициент изменения параметра, получим соответствующее значение:

$$Q_{кр} = \frac{C_{пост}}{Ц \cdot k_{ц} - C_{пер}} \quad \text{Ед./год,}$$

$$Q_{кр} = \frac{C_{пост} \cdot k_{пост}}{Ц - C_{пер}} \quad \text{Ед./год,}$$

Где  $k_{ц}$ ,  $k_{пер}$  и  $k_{пост}$  соответственно коэффициенты, учитывающие изменение цены, переменных и постоянных затрат.

Интервал изменения перечисленных коэффициентов в курсовой работе можно принять от 0,7 до 1,3. За точку отсчета ( $k = 1,0$ ) принимаются те значения цены, переменных и постоянных затрат, которые были получены ранее.



Выполнив соответствующие расчеты точки безубыточности при различных

значениях коэффициентов ( $k_c$ ,  $k_{пер}$ ,  $k_{пост}$ ) результаты заносятся в таблицу 1.

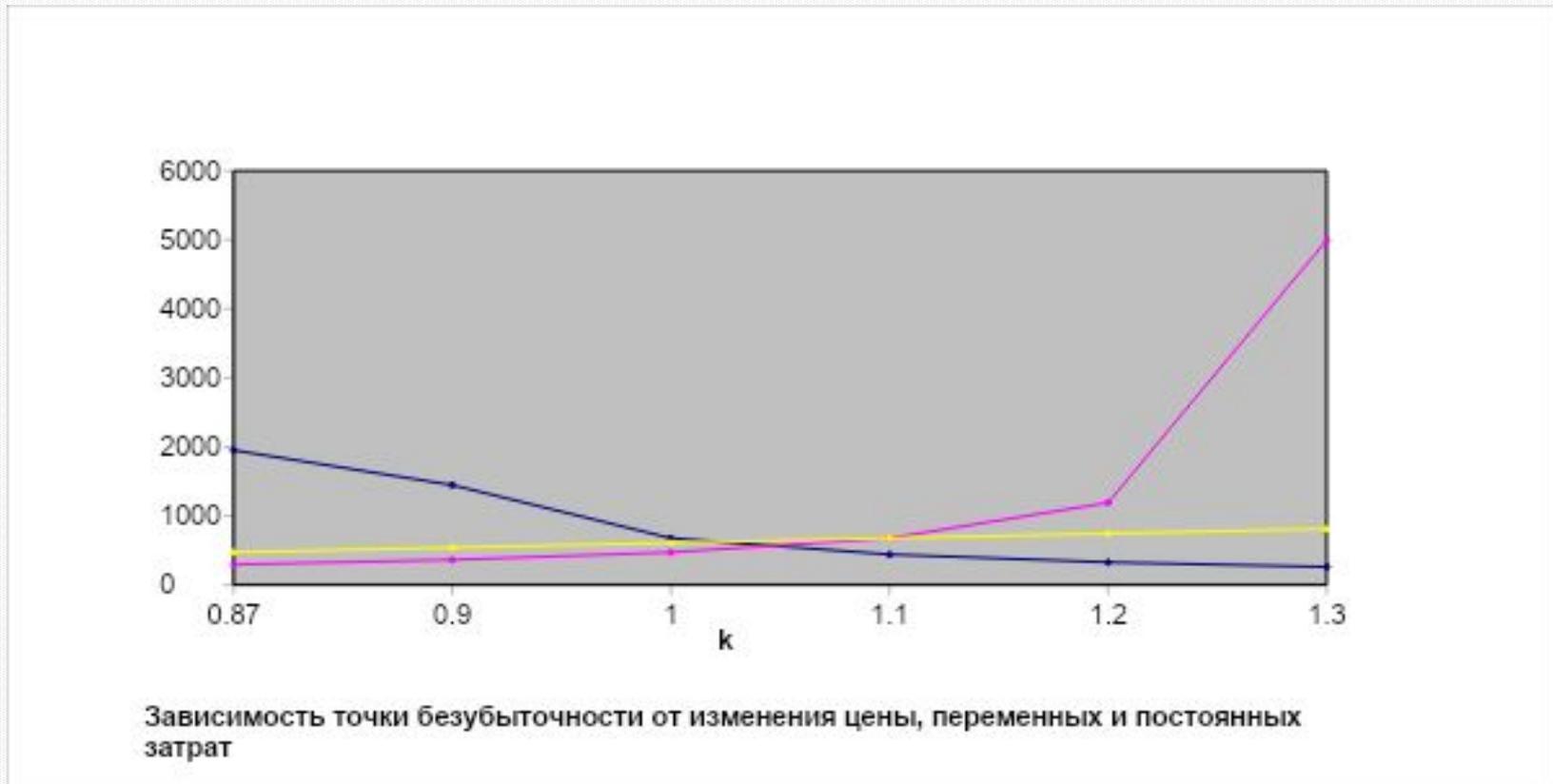
Зависимость точки безубыточности от изменения цены, переменных и постоянных затрат.

Таблица 1

№ п/п	Факторы	Точка безубыточности, $Q_{кр}$ , ед./год						
		Коэффициенты, учитывающие изменение параметров						
		0,7	0,8	0,9	1,0	1,1	1,2	1,3
1.	Изменение цены	-1132	-10478	1446	676	440	327	260
2.	Изменение переменных затрат	294	362	471	676	1190	4994	
3.	Изменение постоянных затрат	472	540	608	676	743	810	878



На основе данных представленных в табл. 1 строится график зависимости точки безубыточности от изменения цены, переменных и постоянных затрат.



Из графика следует, что изменяя цену, переменные и постоянные затраты, можно смещать точку безубыточности и получить желаемое ее значение.



- Из графика следует, что при снижении цены на 10% вполне реально компенсировать потери увеличением объема продаж до 1500 единиц. При увеличении цены на 12-13% невозможно компенсировать никаким увеличением объема продаж. Это говорит о том, что на изменение объема продаж в значительной степени влияет изменение цены. Также из графика следует, что объем продаж практически не зависит от изменения постоянных затрат, чего нельзя сказать о переменных затратах. При увеличении переменных затрат на 10% также можно компенсировать увеличением до 1190 единиц. При изменении переменных затрат на 15-20% невозможно компенсировать никаким увеличением продаж. При увеличении цены до 30% мы можем компенсировать потери, снижая объем производства до 260 единиц (на 61%), при снижении затрат до 30% мы также можем легко компенсировать потери за счет снижения объема продаж до 294 единиц (на 63%).
- Из вышесказанного следует, что при снижении цены и увеличении издержек труднее сохранить безубыточную работу, чем при увеличении цены и снижении издержек, т. е. точка безубыточности более чувствительна к снижению цены и увеличению издержек.
- При увеличении переменных затрат на 23% точка безубыточности лишается смысла, поскольку стремится к бесконечности.
- Подводя общие итоги, можно сказать о том, что объем реализации в значительной степени зависит как от цены, так и от переменных издержек.



## **6. ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ И МЕТОДЫ ИХ АНАЛИЗА**

Сумма полученной прибыли отражает конечные финансовые результаты деятельности любого предприятия. В условиях рыночной экономики получение максимально возможной суммы прибыли является целью любого производства, т. к. прибыль является основным источником пополнения фондов накопления, социальной сферы, инвестиций, пополнения оборотных средств и т. д. В прибыльной работе предприятий заинтересовано общество, т. к. именно прибыль обеспечивает платежи в бюджет многих налогов.

Прибыль - это часть чистого дохода, созданного предприятием в процессе производства и реализованного в сфере обращения. Только после продажи продукции чистый доход принимает форму прибыли. Прибыль представляет собой разность между выручкой реализации (после уплаты НДС, акцизов и других отчислений выручки в бюджетные и внебюджетные фонды) и полной себестоимостью реализованной продукции.

- Анализ структуры прибыли (убытка) позволяет оценить влияние отдельных ее слагаемых на конечный финансовый результат - прибыль (убыток) от деятельности предприятия за отчетный год. Наибольший удельный вес в структуре балансовой прибыли предприятия составляет прибыль от реализации, поэтому его снижение будет свидетельствовать о снижении эффективности основной деятельности предприятия. В связи с этим одной из важнейших задач анализа прибыли от реализации является оценка влияния отдельных факторов на ее изменение по сравнению с предыдущим годом.
- Прибыль от реализаций продукции имеет прямопропорциональную зависимость от объема реализации: больше продали, продукции - больше получили прибыли; меньше продали - соответственно меньше получили прибыли.
- Изменение структуры реализованной продукции может оказывать как положительное, так и отрицательное влияние на сумму прибыли. При увеличении доли более рентабельных видов продукции в общем объеме ее реализации сумма прибыли возрастает, и наоборот, при увеличении удельного веса низкорентабельной или убыточной продукции - общая сумма прибыли снизится.



- Уровень производственной себестоимости, а также коммерческих и управленческих расходов, и прибыли находятся в обратно пропорциональной зависимости: производственная себестоимость или коммерческие и управленческие расходы возросли - прибыль соответственно снижается и наоборот.
- Изменение уровня среднереализационных цен и величина прибыли находятся в прямопропорциональной зависимости: цены возросли - соответственно возросла и сумма прибыли и наоборот.
- Влияние не только объема произведенной и реализованной продукции, но и ее качество, ассортимент, уровень себестоимости, пени, штрафы и неустойки как уплаченные, так и полученные, различные списания сумм на убытки и т. д.
- Информационной базой для анализа финансовых результатов деятельности предприятия являются данные ф. №2 “Отчет о финансовых результатах”, данные бухгалтерского учета по счету 99, а также результаты анализа других аспектов деятельности предприятия.



- Практикой анализа выработаны основные правила (методики) анализа финансовых отчетов, которые можно разделить на четыре типа анализа:
  - горизонтальный (временной) анализ - сравнение каждой позиции отчетности с предыдущим периодом;
  - вертикальный (структурный) анализ - определение структуры итоговых показателей с выявлением влияния каждой позиции отчетности на результат в целом;
  - трендовый анализ - сравнение каждой позиции отчетности с рядом предшествующих периодов и определение тренда, т.е. основной тенденции динамики показателя, очищенной от случайных влияний и индивидуальных особенностей периодов. С помощью тренда формируются возможные значения показателей в будущем; таким образом, тренд есть перспективный прогнозный анализ; анализ финансовых коэффициентов - расчет относительных данных отчетности, выявление взаимосвязей показателей.
  
- Кроме указанных методов существует также сравнительный и факторный анализ.



Сравнительный (пространственный) анализ проводится при сравнении отдельных внутрихозяйственных показателей отчетности фирмы, с показателями дочерних фирм, подразделений, цехов, а также при сопоставлении показателей данной фирмы с показателями конкурентов, со среднеотраслевыми и средними общеэкономическими данными, с соответствующими показателями прошлых периодов.

Факторный анализ позволяет оценить влияние отдельных факторов.

При анализе финансовых результатов рассчитываются абсолютные отклонения прибыли:  $\Delta \Pi = \Pi_1 - \Pi_0$

где  $\Delta \Pi$  - изменение прибыли

$\Pi_1$  - прибыль отчетного периода

$\Pi_0$  - прибыль предыдущего периода

Инструментом анализа абсолютных показателей служат горизонтальный, вертикальный и трендовый методы анализа.



- Горизонтальный (временной) анализ заключается в построении одной или нескольких аналитических таблиц, в которых абсолютные балансовые показатели дополняются относительными темпами роста (снижения). Обычно здесь используются базисные темпы роста за несколько периодов.
- Горизонтальный анализ выполняется по данным Отчета о прибылях и убытках для анализа уровня и динамики финансовых результатов. Для выполнения горизонтального анализа составляют аналитические таблицы.
- Большое значение для оценки финансового состояния имеет вертикальный (структурный) анализ, который позволяет судить о финансовом отчете по относительным показателям, что в свою очередь дает возможность определить изменения в структуре финансового результата.
- Цель вертикального анализа заключается в расчете удельного веса  $\frac{63}{63}$  отдельных показателей доходов / расходов и оценке их динамики с тем, чтобы иметь возможность выявлять и прогнозировать структурные изменения.
- С помощью относительных показателей строят временные ряды, которые характеризуют изменение показателя финансовых результатов во времени (по отношению к базисному показателю, принятому за 100%).
- Переход к относительным показателям делает возможным сравнение показателей различных организаций одной отрасли, а также организаций разных отраслей.

- Горизонтальный и вертикальный анализ взаимно дополняют друг друга и на их основе строятся сравнительные аналитические таблицы.
- Вариантом горизонтального анализа является трендовый (прогнозный) анализ (анализ тенденций развития), при котором каждая позиция отчетности сравнивается с рядом показателей предыдущих периодов и определяется тренд, т.е. основная тенденция динамики показателя, очищенная от случайных влияний и особенностей функционирования организации в конкретном периоде.
- Трендовый анализ носит перспективный, прогнозный характер, поскольку позволяет на основе изучения закономерности изменения экономического показателя в прошлом спрогнозировать величину показателя на перспективу.
- Все методы экономического анализа можно разделить на две большие группы - качественные и количественные. Качественные методы позволяют на основе анализа сделать выводы о финансовом состоянии организации, уровне его ликвидности и платежеспособности, деловой активности.



Способы и приемы количественного анализа включают такие традиционные методы, как:

- - использование абсолютных, относительных и средних величин;
- - сравнение (с прошлым, с лучшим, со средними данными);
- - группировка;
- - индексный метод;
- - метод цепных подстановок;
- - интегральный метод.

Количественные методы подразделяются на:

- - статистические;
- - бухгалтерские (метод двойной записи и балансовый метод);
- - экономико-математические.

К статистическим методам экономического анализа относятся:

- - статистическое наблюдение - запись информации по определенным принципам и с определенными целями;
- - расчеты средних величин (средние арифметические простые, взвешенные, геометрические);
- - ряды динамики - абсолютный прирост, относительный прирост, темпы роста, темпы прироста;
- - сводка и группировка экономических показателей по определенным признакам;
- - сравнение показателей - с конкурентами, с нормативами, в динамике;
- - расчет индексов;
- - детализация показателей;
- - графические методы.



При решении конкретных аналитических задач применяются экономико-математические методы:

- - методы элементарной математики;
- - классические методы математического анализа: дифференцирование, интегрирование, вариационное исчисление;
- - методы математической статистики, прежде всего, корреляционно-регрессионный анализ;
- - эконометрические методы: производственные функции; межотраслевой баланс народного хозяйства; национальное счетоводство;
- - методы математического программирования: оптимизация, линейное, квадратичное и нелинейное программирование; блочное и динамическое программирование;
- - методы исследования операций: управление запасами; методы технического износа и замены оборудования; теория игр; теория расписаний; методы экономической кибернетики;
- - эвристические методы.

При использовании ЭММ отражение действительности осуществляется с помощью математических моделей - формул.

- Типы применяемых моделей:
- - кратные модели – модели деления;
- - мультипликативные модели – модели умножения;
- - аддитивная модель – модель сложения (вычитания).



Так, например, прибыль – это факторная модель аддитивного вида:

- $P_v = V - C$
- $P_{п} = P_v - KР - УР$
- $P_{б} = P_{п} + \%_{пол.} - \%_{упл.} + Пр.Д - Пр.Р + ВнД - Вн.Р$
- $Под = P_{б} - Нал.П$
- где  $P_v$  – валовая прибыль;
- $P_{п}$  – прибыль от продаж;
- $P_{б}$  – прибыль бухгалтерская (до налогообложения);
- $Под$  – прибыль от обычной деятельности;
- $P_{ч}$  – прибыль чистая;
- $V$  – выручка от продаж;
- $C$  – себестоимость продукции;
- $KР$  – коммерческие расходы;
- $УР$  – управленческие расходы;
- $\%_{пол.}$  и  $\%_{упл.}$  – соответственно  $\%$  к получению и  $\%$  к уплате;
- $Пр.Д$  и  $Пр.Р$  – прочие доходы и расходы;
- $Нал.П$  – налог на прибыль;



Сущность методов факторного анализа заключается в оценке влияния различных факторов на итоговый показатель финансовых результатов. При этом соблюдается следующая последовательность:

- - на первом этапе выделяют факторы, определяющие уровень анализируемого показателя;
- - на втором этапе устанавливают функциональную зависимость между показателем и выделенными факторами;
- - на третьем этапе измеряют влияние изменения каждого фактора на изменение анализируемого показателя.

Для оценки влияния факторов используются следующие методы:

- - дифференциального исчисления;
- - индексный;
- - цепных подстановок;
- - интегральный.



- Метод дифференциального исчисления предполагает, что общее приращение результирующего показателя разлагается на слагаемые, где значение каждого из них определяется как произведение соответствующей частной производной на приращение переменной, по которой вычислена данная производная.
- Наиболее распространенным методом факторного анализа является метод цепных подстановок, сущность которого заключается в том, что в исходную базовую формулу для определения результирующего показателя подставляется отчетное значение первого исследуемого фактора. Сравнение полученного результата с базовым значением результирующего показателя и позволяет оценить влияние первого фактора.
- При использовании интегрального метода расчеты проводятся на основе базовых значений показателей, а ошибка вычислений (неразложимый остаток) распределяется между факторами поровну в отличие от метода цепных подстановок, где большая часть такого остатка приходится на последний качественный фактор.



Методика расчета факторных влияний на прибыль от обычной деятельности включает следующие шаги:

### 1. Расчет влияния фактора «Выручка от продажи».

При проведении факторного анализа необходимо учитывать влияние инфляции. Для расчета выручки в сопоставимых ценах использованы средние индексы потребительских цен. При этом выручка от продажи в отчетном периоде в сопоставимых ценах рассчитывается по формуле:

- $V' = V1 / Иц$
- где  $V'$  - выручка от продажи в сопоставимых ценах;
- $V1$  - выручка от продажи продукции в отчетном периоде;
- $Иц$  - индекс цены.

Тогда изменение выручки за счет изменения цены:

- $\Delta V(ц) = V1 - V1 / Иц$

а изменение выручки за счет изменения реализуемой продукции:

- $\Delta V(к-ва товаров) = V' - V_0$

#### 1.1. Расчет влияния фактора «Цена».

Для определения степени влияния изменения цены на изменение суммы прибыли от продажи необходимо сделать следующий расчет:

- $\Delta П(ц) = \Delta V(ц) \times R_{про} / 100$
- где  $R_{про}$  - рентабельность продаж в базисном периоде



## 1.2 Расчет влияния фактора «Количество проданной продукции (товаров)».

Влияние на сумму прибыли от продажи изменения количества проданной продукции можно рассчитать следующим образом:

$$\square \Delta \Pi(k) = [(V1 - V0) - \Delta V(\text{ц})] \times R_{\text{про}} / 100$$

где  $\Delta \Pi(k)$  - изменение прибыли от продажи под влиянием фактора «Количество проданной продукции»;

$V1$  и  $V0$  - соответственно, выручка от продажи в отчетном (1) и базисном (0) периодах;

$\Delta V(\text{ц})$  - изменение выручки от продажи под влиянием цены;

$R_{\text{про}}$  - рентабельность продаж в базисном периоде.

2. Расчет влияния фактора «Себестоимость проданной продукции» осуществляется следующим образом:

$$\square \Delta \Pi(\text{с}) = V1 \times (УС1 - УС0) / 100$$

где  $УС1$  и  $УС0$  - уровни себестоимости в соответствующих периодах.

3. Расчет влияния фактора «Коммерческие расходы».

Для расчета используется формула, аналогичная предыдущей:

$$\square \Delta \Pi(\text{КР}) = V1 \times (УКР1 - УКР0) / 100$$

где  $УКР1$  и  $УУКР0$  - уровни коммерческих расходов в соответствующих периодах.

4. Расчет влияния фактора «Управленческие расходы».

$$\square \Delta \Pi(\text{УР}) = V1 \times (УУР1 - УУР0) / 100$$

где  $УУР1$  и  $УУР0$  - уровни управленческих расходов в соответствующих периодах.



Остальные показатели, например, показатели от прочей деятельности, не оказывают столь существенного влияния на прибыль, как факторы хозяйственной сферы. Однако их влияние на сумму прибыли тоже можно определить. В этом случае используются метод балансовой увязки, факторной модели чистой прибыли отчетного периода.

Эти методы используются на всех этапах анализа, который сопровождает формирование обобщающих показателей хозяйственной деятельности организации.

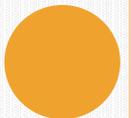
Показатели рентабельности являются относительными показателями финансовых результатов и характеризуют эффективность функционирования предприятия. Они относятся к прямым показателям эффективности ресурсного, либо затратного типа. Показатель эффективности является показателем затратного типа, если к расчету принимаются затраты потребленных ресурсов (в знаменателе). Показатель эффективности является показателем ресурсного типа, если в расчете используются авансированные ресурсы.

В качестве эффекта во всех показателях рентабельности выступают абсолютные показатели финансовых результатов.



- Показатели рентабельности можно условно подразделить на группы:
- - рентабельность продукции;
- - рентабельность имущества;
- - рентабельность капитала.
- Рассмотрим систему показателей рентабельности и порядок их расчета по группам показателей, каждая из которых характеризует отдельное направление хозяйственной деятельности предприятия (табл. 1.5). В общем смысле эффективность - относительный показатель, который определяется по схеме:

$$\text{Эффективность} = \frac{\text{Эффект}}{\text{Затраты} \cdot (\text{ресурсы})}$$



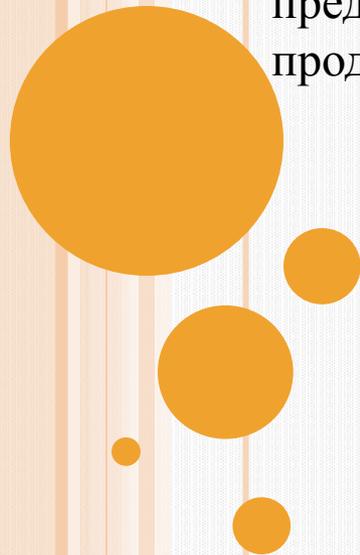
## ПОКАЗАТЕЛИ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ

Наименование показателей	Формула расчета	Экономическое содержание
1. Рентабельность продукции		
1) Рентабельность продаж (норма прибыли, маржа прибыли, доходность продукции) - Чпр	$\text{Чпр} = \text{Прп}/\text{Qрп} * 100$ (показатель затратного типа)	Показывает долю прибыли от реализации в величине выручки от реализации. Характеризует эффективность реализации.
2) Рентабельность продукции (рентабельность затрат) - Чзатр.	$\text{Чзатр.} = \text{Прп}/\text{Срп} * 100$ (показатель затратного типа)	Показывает, сколько на каждую единицу затрат приходится прибыли. Характеризует эффективность реализации
3) Рентабельность продукции индивидуальная - Чи	$\text{Чи} = \text{Pi}/\text{Pi} * 100 = (\text{Pi} - \text{Si}) / \text{Si} * 100$ Pi - индивидуальная прибыль i-го изделия; Pi - цена i-го изделия; Si - себестоимость изготовления i-го изделия. (показатель затратного типа)	Показывает долю прибыли в составе цены изделия. Рассчитывается на основе калькуляций, расчетов цены, данных первичного учета.
4) Коэффициент чистой выручки - Кч.в.	$\text{Кч.в.} = (\text{Пч} + \text{А}) / \text{Qрп} * 100$ А - сумма амортизации в составе себестоимости реализованной продукции. Пч+А - чистая выручка. (показатель затратного типа)	Показывает, какая часть чистой выручки от реализации продукции остается в обороте предприятия. Чем ↑ Кч.в., тем ↑ степень обеспеченности обязательств предприятия платежными средствами.
5) Рентабельность активов (рентабельность имущества, вложений в предприятие) - Чим.	$\text{Чим.} = \text{Пвал}(\text{Пч}) / \text{Бакт.ср}$ Содержит признаки показателя эффективности затратного и ресурсного типа <u>Вариант:</u> Пвал/Бакт.ср. - брутто-показатель <u>Вариант:</u> Пч/Бакт.ср. - нетто-показатель	Отражает доходность, приходящуюся на 1 руб. активов. При расчете по валовой прибыли отражает общую отдачу активов, при расчете по чистой прибыли - реальную отдачу
6) Рентабельность производственных фондов (общая рентабельность, рентабельность предприятия) - Чобщ	$\text{Чобщ.} = \text{Пвал}(\text{Пч}) / (\text{Фос} + \text{Ом})\text{ср}$ (показатель ресурсного типа)	Показывает эффективность функционирования производственных фондов предприятия
7) Рентабельность текущих активов	$\text{Чт.а.} = \text{Пвал}(\text{Пч}) / \text{Оакт.ср}$ (показатель ресурсного типа)	Отражает отдачу использования оборотных средств предприятия

2. Рентабельность имущества		
5) Рентабельность активов (рентабельность имущества, вложений в предприятие) - Чим.	$\text{Чим.} = \frac{\text{Пвал}(\text{Пч})}{\text{Бакт. ср}}$ <p>Содержит признаки показателя эффективности <i>затратного и ресурсного типа</i></p> <p><u>Вариант:</u> Пвал/Бакт. ср. - брутто-показатель</p> <p><u>Вариант:</u> Пч/Бакт. ср. - нетто-показатель</p>	<p>Отражает доходность, приходящуюся на 1 руб. активов.</p> <p>При расчете по валовой прибыли отражает общую отдачу активов, при расчете по чистой прибыли - реальную отдачу</p>
6) Рентабельность производственных фондов (общая рентабельность) - Чобщ	$\text{Чобщ.} = \frac{\text{Пвал}(\text{Пч})}{(\text{Фос} + \text{Ом}) \text{ ср}}$ <p>(показатель ресурсного типа)</p>	Показывает эффективность функционирования производственных фондов предприятия
7) Рентабельность текущих активов	$\text{Чт. а.} = \frac{\text{Пвал}(\text{Пч})}{\text{Оакт. ср}}$ <p>(показатель ресурсного типа)</p>	Отражает отдачу использования оборотных средств предприятия
8) Рентабельность финансовых вложений - Чф. в.	$\text{Чф. в.} = \frac{\text{Пф. в.}}{\text{Фв. ср.}} * 100$ <p>Пф. в. - дивиденды по ценным бумагам, проценты за кредит другим предприятиям, доходы от участия в других предприятиях и т.п.</p> <p>Фв. ср. - средний размер финансовых вложений</p> <p>(показатель ресурсного типа)</p>	Отражает эффективность финансовой деятельности предприятия. Однако высокое значение этого показателя сопряжено с высоким риском финансовых вложений.
3. Рентабельность капитала		
9) Рентабельность собственного капитала - Чссоб	$\text{Чссоб} = \frac{\text{Пч}}{\text{Ссоб}} * 100$ <p>(показатель ресурсного типа)</p>	Отражает эффективность использования собственных средств предприятия
Рентабельность инвестиций (перманентного капитала)- Чинв.	$\text{Чинв.} = \frac{\text{Пвал}(\text{Пч})}{(\text{Ссоб} + \text{ДКЗ}) \text{ ср.}} * 100$ <p>(показатель ресурсного типа)</p>	Отражает эффективность использования устойчивых источников

## **7. АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ КАПИТАЛЬНЫХ И ФИНАНСОВЫХ ВЛОЖЕНИЙ**

Инвестиции (капитальные вложения) – это долгосрочное вложение средств в активы предприятия с целью увеличения прибыли и наращивания собственного капитала. Они отличаются от текущих издержек продолжительностью времени, на протяжении которого предприятие получает экономический эффект (увеличение выпуска продукции, производительности труда, прибыли и т.д.).



По целевому назначению их можно подразделить на следующие виды:

- а) обновление имеющейся материально-технической базы предприятия;
- б) наращивание производственной мощности предприятия;
- в) затраты на освоение новых видов продукции или технологии;
- г) затраты, не связанные с изменением финансовых результатов деятельности (строительство жилья, объектов соцкультбыта, расходы на экологию и др.);
- д) долгосрочные финансовые вложения в акции других предприятий, корпоративные совместные предприятия, обеспечивающие гарантированные источники доходов или поставок сырья, сбыта продукции и т.д.
- е) нематериальные активы.

Задача анализа - оценка динамики, степени выполнения плана и изыскания резервов увеличения объемов инвестиций и повышения их эффективности.



- Анализ объемов инвестиционной деятельности следует начинать с изучения общих показателей, таких, как объем валовых инвестиций и объем чистых инвестиций. *Валовые инвестиции* - это объем всех инвестиций в отчетном периоде. *Чистые инвестиции* меньше валовых инвестиций на сумму амортизационных отчислений в отчетном периоде. Если сумма чистых инвестиций является положительной величиной и имеет значительный удельный вес в общей сумме валовых инвестиций, то это свидетельствует о повышении экономического потенциала предприятия, направляющего значительную часть прибыли в инвестиционный процесс. Напротив, если сумма чистых инвестиций является отрицательной величиной, то это означает снижение производственного потенциала предприятия, «проедающего» не только свою прибыль, но и часть амортизационного фонда. Если сумма чистых инвестиций равна нулю, это значит, что инвестирование осуществляется только за счет амортизационных отчислений и что на предприятии отсутствует экономический рост и не создается база для роста прибыли.



- В процессе анализа необходимо *изучить динамику объемов инвестиций с учетом индекса роста цен*. Наряду с абсолютными показателями нужно анализировать и относительные, такие, как размер валовых и чистых инвестиций на одного работника, коэффициент обновления основных средств производства.
- После этого нужно *изучить динамику и выполнение плана по основным направлениям инвестиционной деятельности* (строительство новых объектов, приобретение основных средств, инвестиции в нематериальные активы, долгосрочные финансовые вложения).
- Следует проанализировать также *выполнение плана инвестирования по каждому объекту строительно-монтажных работ и причины отклонения от плана*. На выполнение плана строительных работ оказывают влияние следующие факторы: наличие утвержденной проектно-сметной документации, финансирования, обеспеченность строительства трудовыми и материальными ресурсами.
- Один из основных показателей при анализе реальных инвестиций - *выполнение плана по вводу объектов строительства в действие*. Не рекомендуется начинать строительство новых объектов при невыполнении плана сдачи в эксплуатацию начатых, так как это приводит к распылению средств между многочисленными объектами, растягиванию сроков строительства, замораживанию капитала в не завершенном производстве и как результат - к снижению отдачи капитальных вложений и эффективности деятельности предприятия в целом.



- В процессе анализа исчисляется *техническая готовность каждого объекта*, определяемая как отношение плановой стоимости фактически выполненных работ с начала строительства анализируемого объекта к его полной плановой стоимости. Затыгивание сроков строительства приводит к увеличению остатков незавершенного производства, что нежелательно и расценивается как нерациональное использование инвестированного капитала. В связи с этим следует *выяснить, какие изменения произошли в остатках незавершенного строительства за отчетный период*. Для этого фактическую сумму затрат по незавершенному строительству на конец года сравнивают с плановой и с суммой на начало года и изучают причины отклонений от плана.
- Если строительство выполняется хозяйственным способом, то нужно *проанализировать себестоимость строительных работ*. С этой целью фактическую себестоимость выполненных работ сравнивают со сметной стоимостью капитального строительства в целом и по отдельным объектам. После этого изучают причины перерасхода или экономии средств по каждой статье затрат с целью изыскания резервов снижения себестоимости строительства объектов.
- Большой удельный вес в общем объеме инвестиций занимают *расходы на приобретение основных средств*. При изучении этого вопроса нужно рассмотреть выполнение плана приобретения основных средств по общему объему и по номенклатуре, своевременность их поступления и установить их соответствие потребностям предприятия. При этом следует иметь в виду, что увеличение суммы инвестиций на эти цели могло произойти за счет не только количества купленной техники, но и повышения ее стоимости. Расчет влияния данных факторов можно произвести способом абсолютных разниц.
- Следует изучить также объемы, динамику и структуру инвестиций в финансовые инструменты (акции, облигации, совместные предприятия и др.).



Для оценки эффективности инвестиций используются следующие показатели:

**▣ дополнительный выход продукции на рубль инвестиций:**

$$\mathcal{E} = (ВП_1 - ВП_0) : И,$$

где  $\mathcal{E}$  - эффективность инвестиций;

$ВП_0, ВП_1$  - валовой объем производства продукции соответственно при исходных и дополнительных инвестициях;

$И$  - сумма дополнительных инвестиций;

**▣ снижение себестоимости продукции в расчете на рубль инвестиций:**

$$\mathcal{E} = Q_1 (C_0 - C_1) : И,$$

где  $C_0, C_1$  - себестоимость единицы продукции соответственно при исходных и дополнительных капитальных вложениях;  $Q_1$  - годовой объем производства продукции в натуральном выражении после дополнительных инвестиций;

**▣ сокращение затрат труда на производство продукции в расчете на рубль инвестиций:**

$$\mathcal{E} = Q_1 (TE_0 - TE_1) : И,$$

где  $TE_0$  и  $TE_1$  - соответственно затраты труда на производство единицы продукции до и после дополнительных инвестиций.

Если числитель  $Q_1 (T_0 - T_1)$  разделить на годовой фонд рабочего времени в расчете на одного рабочего, то получим относительное сокращение количества рабочих в результате дополнительных инвестиций;

**▣ увеличение прибыли в расчете на рубль инвестиций:**

$$\mathcal{E} = Q_1 (\Pi'_1 - \Pi'_0) : И,$$

где  $\Pi'_0$  и  $\Pi'_1$  - соответственно прибыль на единицу продукции до и после дополнительных инвестиций;

**▣ срок окупаемости инвестиций:**

$$t = И / Q_1 (\Pi'_1 - \Pi'_0) \text{ или } t = И / Q_1 (C_0 - C_1).$$

Все перечисленные показатели используются для комплексной оценки эффективности инвестирования как в целом, так и по отдельным объектам.

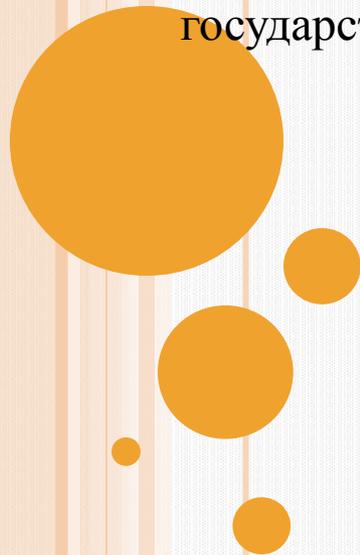


- Необходимо изучить динамику данных показателей, выполнение плана, провести межхозяйственный сравнительный анализ, определить влияние факторов и разработать мероприятия по повышению их уровня.
- Основным направлением повышения эффективности инвестиций является комплексность их использования. Это означает, что с помощью дополнительных инвестиций предприятия должны добиваться оптимальных соотношений между основными и оборотными фондами, активной и пассивной частью, силовыми и рабочими машинами и т.д.
- Важные условия повышения эффективности инвестиционной деятельности - сокращение сроков незавершенного строительства и снижение стоимости вводимых объектов, а также правильная их эксплуатация (полное использование проектных мощностей, недопущение простоев техники, оборудования и др.).



## **8. ФИНАНСОВОЕ СОСТОЯНИЕ ОРГАНИЗАЦИИ И МЕТОДЫ ЕГО АНАЛИЗА**

Под финансовым состоянием понимается способность предприятия финансировать свою деятельность. Данное комплексное понятие характеризуется системой показателей, отражающих степень обеспеченности, целесообразность размещения и эффективность использования финансовых ресурсов. Оно свидетельствует о финансовой конкурентоспособности предприятия (т.е. платежеспособности, кредитоспособности, устойчивости), о выполнении обязательств перед государством и другими хозяйствующими субъектами.



## Предварительная оценка финансового состояния

Предварительная оценка финансового состояния является разновидностью экспресс-анализа бухгалтерской отчетности, цель которого - общая диагностика финансового благополучия и динамики развития организации. Это первая стадия комплексного анализа, основанная на чтении отчетности и включающая в себя 5 этапов.

**1 этап** (подготовительный). Формальная и счетная проверка.

**Цель** этапа - установление готовности баланса к чтению. Здесь предполагается элементарная оценка качества составления отчетности и включает в себя:

- - комплектности бухгалтерского отчета, т.е. наличия всех необходимых форм и приложений;
- - наличия всех необходимых реквизитов;
- - правильность и ясность заполнения;
- - правильности подсчетов всех промежуточных итогов и валюты баланса;
- - взаимной согласованности показателей бухгалтерского отчета. Для этого используются специальная таблица «Рекомендации по взаимоувязке основных форм годового бухгалтерского отчета организации»

**2 - 5** этапы являются основными в экспресс-анализе и представляют собой чтение бухгалтерской отчетности. Чтение направлено на:

- - контроль взаимосвязей между отдельными статьями, разделами, валютой баланса;
- - оценку изменения их итогов;
- - выявление показателей неудовлетворительной работы организации.



## 2 этап. Изучение основных взаимосвязей разделов и статей бухгалтерской отчетности.

Методика основана на сопоставлении определенных соотношений между показателями баланса, свидетельствующих об удовлетворительном финансовом состоянии с соответствующими соотношениями анализируемого предприятия. Отклонения свидетельствуют о диспропорциях в финансовом состоянии и выявляет признаки финансовой неустойчивости. Рассмотрим эти соотношения:

- 1. Величина всех активов предприятия (А) должна быть равна сумме всех источников их формирования (П). Другими словами, сумма итогов всех разделов актива равна сумме итогов всех разделов пассива.

$$A. = П. \text{ или } A (1+2) = П (3+4+5),$$

- 2. Сумма собственных средств предприятия (СК) за вычетом убытков должна превышать сумму внеоборотных активов (ВОА.)

$$СК - У > ВОА \text{ или } П4 - А3 - У > А1,$$

Данное соотношение характеризует в общем использование собственных средств предприятия: часть из них должна идти на покрытие собственных и других внеоборотных средств предприятия, а оставшаяся - на приобретение оборотных. Нарушение данного соотношения означает, что предприятие формирует внеоборотные активы не только за счет собственных средств, но и за счет заемных, что в целом недопустимо. (за исключением разве что долгосрочных пассивов).



- 3. Общая сумма оборотных средств, т.е. вложений в запасы, затраты, денежные средства и расчеты должны покрывать величину заемных источников. Данное соотношение необходимо вытекает из 1 и 2.

Соотношение показывает, что оборотные активы должны формироваться не только за счет заемных средств. Нарушение данного соотношения обнаруживают ситуацию формирования оборотных активов только за счет заемных средств, что свидетельствует о структурных диспропорциях в формировании имущества.

- 4. Сумма использованной прибыли предприятия ( $\Pi_{\text{исп}}$ ) за отчетный период должна быть меньше величины валовой прибыли ( $\Pi_{\text{вал}}$ ) за этот же отчетный период.

$$\Pi_{\text{вал}} \geq \Pi_{\text{исп}}$$

- 5. В балансе (за исключением сводных) не может быть одновременно проставлены прибыли и убытки, как отчетного периода, так и прошлых лет.



### 3 этап. Оценка пропорций роста показателей.

Оценивается изменение валюты баланса за исследуемый период. Количественный расчет сводится к вычислению абсолютного изменения либо индекса роста. Рост валюты баланса свидетельствует об увеличении производственных возможностей (если расчет производился с использованием сопоставимых показателей). Уменьшение валюты баланса, как правило, является отрицательной тенденцией и свидетельствует о снижении производственных возможностей.

Данный этап предполагает сопоставление темпов роста валюты баланса с темпами роста показателей объема производства, объема реализации, балансовой и чистой прибыли.

### 4 этап. Оценка абсолютных изменений по отдельным статьям баланса. Общая оценка изменения производственных возможностей предприятия, напрямую зависящая от изменения валюты баланса уточняется при оценке абсолютных отклонений отдельных его разделов и статей.

Положительной оценки заслуживает увеличение в активе баланса - краткосрочных финансовых вложений, денежных средств, нематериальных активов, при определенных условиях - основных средств, капитальных вложений, долгосрочных финансовых вложений, в пассиве баланса - рост собственных и приравненных к ним средств (прибыли, средств специальных фондов и целевого финансирования).

Отрицательной оценки заслуживает рост расходов будущих периодов, авансов выданных, разбалансированное изменение остатков дебиторской и кредиторской задолженности, рост задолженностей по оплате труда, по соц. страхованию, перед бюджетом и т.д. Особого внимания и более детального рассмотрения заслуживает резкий рост любых показателей.



**5 этап.** Выявление «больных статей». Все больные статьи можно условно разделить на две группы:

- - свидетельствующие о крайне неудовлетворительной работе предприятия в отчетном периоде;
- - свидетельствующие об определенных недостатках в работе предприятия.

*К первой группе относятся:*

- - непокрытые убытки отчетного года и прошлых лет;
- - ссуды, непогашенные в срок;
- - просроченная кредиторская задолженность.

*Ко второй группе относятся* как статьи, непосредственно представленные в отчетности, так и составные элементы статей, которые могут быть выделены при помощи аналитических расшифровок:

- - просроченная дебиторская задолженность;
- - задолженность в составе прочих дебиторов в части расчетов с персоналом по возмещению материального ущерба; недостач и потерь от порчи ТМЦ, не списанных с баланса в установленном порядке;
- - прочие оборотные активы, не перекрываемые средствами фондов и целевого финансирования;
- - расчеты с персоналом в части превышения задолженности работников по полученным ссудам и кредитам над суммой этой же задолженности предприятия перед банками.

Дальнейшее изучение бухгалтерской отчетности предполагает углубленный и детальный анализ с использованием внутренней информации, на основе которого дается окончательная оценка о финансовом состоянии предприятия.



# АНАЛИЗ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ, ЛИКВИДНОСТИ И ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Можно выделить три основных подхода к определению платёжеспособности.

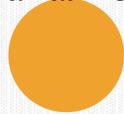
1. Под платёжеспособностью понимается его способность своевременно и полностью производить платежи по своим срочным обязательствам.

В более узком смысле платёжеспособность означает наличие у коммерческой организации денежных средств и их эквивалентов, достаточных для расчетов по кредиторской задолженности, требующей немедленного погашения. В этом случае основными признаками платёжеспособности являются:

- наличие в достаточном объеме денежных средств на расчетном счете;
- отсутствие просроченной кредиторской задолженности.

2. Платёжеспособность можно разделить на долгосрочную и текущую. Под долгосрочной платёжеспособностью понимается способность предприятия рассчитываться по своим долгосрочным обязательствам. Текущая платёжеспособность подразумевает способность предприятия платить по своим краткосрочным обязательствам.

3. Платёжеспособность предприятия - это способность своевременно и полностью рассчитываться по всем своим обязательствам. Методы анализа платёжеспособности:

- на основе абсолютных показателей - анализ ликвидности баланса.
  - на основе относительных показателей – анализ коэффициентов платёжеспособности – анализ коэффициентов платёжеспособности;
  - на основе платежного календаря.
- 

Первые два метода используются для анализа платежеспособности на отчетную дату, т.е. имеют статический характер. Они основаны, во-первых, на группировке балансовых статей: активов – по степени ликвидности, пассивов - по степени срочности, во-вторых, на оценке соотношений между группами активов и пассивов.

- *Ликвидность баланса* определяется как степень покрытия обязательств предприятия ее активами, срок превращения которых в денежные средства соответствует сроку погашения обязательств. От ликвидности баланса следует отличать *ликвидность активов*, под которой понимается их свойство, состоящее в способности превращаться в средство платежа. *Степень ликвидности* – это величина, обратная времени превращения активов в денежные средства. Чем меньше это время, тем выше ликвидность.



- Анализ ликвидности начинается с разделения статей актива и пассива на 4 группы: первые группируются по степени ликвидности, вторые – по срочности погашения. Затем группы активов, расположенные по степени убывания ликвидности сопоставляются с пассивами, расположенными в порядке убывания срочности. В результате такого сопоставления выявляется степень покрытия обязательств предприятия его активами по определенным критериям.

Таблица 6

### Группировка активов и пассивов баланса

Группа активов и пассивов	Простая методика расчета	Уточненная методика расчета
1	2	3
A1 - наиболее ликвидные активы	Денежные средства + краткосрочные финансовые вложения	Денежные средства + краткосрочные финансовые вложения
A2 – быстро реализуемые активы	Краткосрочная дебиторская задолженность	Краткосрочная дебиторская задолженность – иммобилизация оборотных средств
A3 – медленно реализуемые активы	Материальные оборотные средства (запасы, НДС) + долгосрочная дебиторская задолженность	Материальные оборотные средства – расходы будущих периодов - незавершенное производство + долг. фин. вложения – вклады в уставный капитал других предприятий + долгосрочная дебиторская задолженность – просроченная часть
A4 – неликвидные активы	Внеоборотные активы	Внеоборотные активы – часть, учтенная в 3-ей группе
П1 – наиболее срочные обязательства	Кредиторская задолженность	Кредиторская задолженность + просроченная задолженность всех видов
П2 – краткосрочные обязательства	Краткосрочные кредиты и займы + прочие пассивы	Краткосрочные кредиты и займы – просроченная часть
П3 – долгосрочные обязательства	Долгосрочные кредиты и займы + средства, приравненные к собственным	Долгосрочные кредиты и займы – просроченная часть
П4 – постоянные пассивы	Капиталы и резервы	Капиталы и резервы + приравненные к ним средства – незавершенное производство – расходы будущих периодов – иммобилизация оборотных средств

Рассмотрим группировки активов и пассивов, построенные простой и уточненной методиками расчета представленных в таблице.

Иммобилизация оборотных средств – просроченная дебиторская задолженность + расходы, не покрываемые средствами фондов и целевого финансирования + превышение задолженности персонала по ссудам банков над задолженностью предприятия перед банками по этим ссудам.

При сравнении итогов определяют разницу между каждой группой активов и соответствующей группой пассивов для выявления платежного излишка (недостатка) на начало и конец отчетного периода.

Баланс считается абсолютно ликвидным, если выполняются соотношения

- $A1 \geq П1$ ;
- $A2 \geq П2$ ;
- $A3 \geq П3$ ;
- $A4 \leq П4$ .

При выполнении первых трех соотношений автоматически выполняется и четвертое. Последнее имеет более глубокий экономический смысл и отражает соблюдение нормальной взаимосвязи между внеоборотными активами и собственными средствами. Невыполнение каких-либо первых из трех неравенств свидетельствует об отклонении в той или иной степени ликвидности баланса от абсолютной, т.е. баланс в этом случае считается недостаточным.



Следствием отклонения от абсолютной ликвидности является возникновение платежных недостатков. Возмещение недостатков по одним группам избытками по другим группам возможно лишь в направлении от более ликвидных групп к менее ликвидным. Обратный вариант в реальной ситуации неосуществим.

Рассматриваемый критерий является жестким, выполняется редко и однозначно не свидетельствует об утрате платежеспособности предприятием. Так, по убыточным предприятиям баланс неликвиден всегда, а по предприятиям, работающим с прибылью баланс может быть как ликвидным, так и неликвидным. В связи с этим существуют менее жесткие критерии. При выполнении первого соотношения не возникает угроза платежеспособности, если.

Все показатели платежеспособности рассчитываются в виде отношений линейных комбинаций ликвидных средств к линейным комбинациям соответствующих обязательств. Общая схема расчета показателей платежеспособности выглядит следующим образом:

Показатель платежеспособности = Ликвидные средства / Обязательства



### Коэффициенты платежеспособности

Наименование показателя	Формула Расчета	Критериальное значение	Экономическая характеристика показателя
Коэффициент абсолютной ликвидности	$K_{\text{АЛГ}} = \frac{A1}{П1 + П2}$	0,2 - 0,7	Показывает, какая часть текущих обязательств может быть погашена немедленно, т.е. за счет денежных средств и КФВ
Коэффициент «критической оценки» или промежуточный коэффициент покрытия	$K_{\text{КЛ}} = \frac{A1 + A2}{П1 + П2}$	0,7 - 1,0	Показывает, какая часть текущих обязательств может быть погашена не только за счет денежных средств и КФВ, но и за счет КДЗ. Характеризует платежные возможности предприятия при условии своевременных расчетов с дебиторами.
Коэффициент текущей ликвидности или общий коэффициент покрытия	$K_{\text{ТЛ}} = \frac{A1 + A2 + A3}{П1 + П2}$	Мин. = 1,0, Оптим. $\geq 2,0$	Наиболее общий показатель платежеспособности. Показывает платежные возможности предприятия при условии мобилизации всех оборотных средств предприятия.
Коэффициент общей платежеспособности	$K_{\text{ОП}} = \frac{A1 + A2 + A3}{П1 + П2 + П3}$	$\geq 0,9$	Показывает, какая часть долгосрочных и краткосрочных обязательств может быть погашена за счет всех ликвидных средств.

Наиболее общепринятые показатели платежеспособности рассмотрены в таблице. В ходе анализа каждый из приведенных коэффициентов рассчитывается на начало и конец года. Если фактическое значение коэффициента не соответствует нормативному ограничению, то оценить его можно в динамике.

Возможна ситуация низких значений одних показателей при высоких значениях других. Например, в условиях платежного кризиса особенно для промышленных предприятий характерно крайне низкое значение коэффициента абсолютной ликвидности и неудовлетворительное значение коэффициента промежуточного покрытия, значение коэффициента текущей ликвидности может при этом соответствовать критериальному значению.

Недостатки метода:

- не разработаны критериальные значения коэффициентов с учетом отраслевой принадлежности;
- не определена значимость (весомость) оценочных показателей;
- нет алгоритма расчета обобщающего показателя.



## Анализ финансовой устойчивости

В экономической литературе к понятию и к методам ее оценки также, как и в случае платежеспособности существует неоднозначный подход. Можно выделить как широкую, обтекаемую трактовку данного понятия, так и узкую, более конкретную. В широком смысле данный термин определяется следующим образом:

- - независимость организации с финансовой точки зрения от внутренних и внешних воздействий, т.е. от внутренних и внешних факторов;
- - стабильность деятельности в долгосрочной перспективе;
- - состояние финансовых ресурсов, их распределение и использование, которое обеспечивает развитие предприятия на основе роста прибыли при сохранении платежеспособности и кредитоспособности в условиях допустимого уровня риска.

При таком подходе к понятию финансовой устойчивости уместен комплексный анализ хозяйственной деятельности, предлагаемый некоторыми экономистами, который включает:

- - исследование рыночных позиций (сравнение объемов его продаж, выручки и цены реализации с аналогичными показателями других предприятий);
- - оценка оборачиваемости активов;
- - оценка платежеспособности;
- - оценка рентабельности;
- - исследование факторов фондового характера (анализ долговых и долевого обязательств предприятия, размера выплачиваемых процентов и дивидендов и др.).



- В более узком смысле **финансовая устойчивость** - это определенное состояние счетов предприятия, гарантирующее ее постоянную платежеспособность.
- **Финансовая устойчивость** - это состояние предприятия, обеспечивающая стабильность финансовой деятельности и определяемое значениями показателей, отвечающих нормативным критериям.
- При данной трактовке задачей анализа является оценка величины и структуры активов и пассивов. Это позволяет выявить соответствие экономических ресурсов (А) и авансированного капитала (П) задачам финансово-хозяйственной деятельности. Применяются следующие методики анализа:
  - - основанная на абсолютных показателях (расчет трехкомпонентного показателя);
  - - основанная на относительных показателях (анализ коэффициентов финансовой устойчивости).

В первом случае финансовая устойчивость определяется через соотношение стоимости материальных оборотных средств и величин собственных и заемных средств, которая устанавливает обеспеченность запасов и затрат источниками их формирования и является причиной той или иной степени .

Во втором случае рассчитываются финансовые коэффициенты, связанные:

- - со структурой источников организации, характеризующих степень ее зависимости от внешних кредиторов и инвесторов;
  - - со структурой активов, позволяющих оценить способность организации при необходимости оптимизировать сложившуюся структуру источников.
- 

**ФИНАНСОВЫЕ КОЭФФИЦИЕНТЫ - ОТНОСИТЕЛЬНЫЕ ВЕЛИЧИНЫ, РАССЧИТЫВАЕМЫЕ В ВИДЕ ОТНОШЕНИЙ  
АБСОЛЮТНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ИЛИ ИХ ЛИНЕЙНЫХ КОМБИНАЦИЙ.**

Таблица 8

**АНАЛИТИЧЕСКИЕ КОЭФФИЦИЕНТЫ**

Наименования показателя	Расчетная формула	Критериальное значение	Экономическое содержание
1	2	3	4
I. Коэффициенты структуры источников			
1) Коэффициент соотношения заемных и собственных средств	$Kз/с = Cзаем/Cсоб.$ (коэффициент координации)	меньше 1	Указывает, сколько заемных средств организация привлекла на 1 руб. вложенных в активы собственных средств
2) Коэффициент автономии (коэффициент собственности)	$Кавт. = Cсоб/Б$ (коэффициент распределения)	боле 0,5	Показывает удельный вес собственных средств в общей сумме источников финансирования
3) Коэффициент долгосрочного привлечения заемных средств	$Кд.пр. =$ $= ДКЗ/(Cсоб + ДКЗ)$ (коэффициент распределения)	не м. б. равен 1	Показывает долю долгосрочных заемных средств в устойчивых источниках
4) Коэффициент соотношения долгосрочных и краткосрочных обязательств	$Кд/к = ДКЗ/КО$ (коэффициент координации)	*	Показывает, сколько долгосрочных (дешевых) заемных средств привлечено на рубль краткосрочных источников (дорогих) (тенденция к росту)

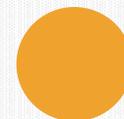
## II. Коэффициенты структуры активов

<p>5) Коэффициент соотношения мобильных и иммобилизованных средств. (при наличии иммобилизации, последняя вычитается из знаменателя и прибавляется к числителю)</p>	<p><math>K_{м/и} = \text{Оакт./Иакт.}</math> (коэффициент координации)</p>	<p>Величина ограничена значением показателя соотношения заемных и собственных средств - самостоятельно</p>	<p>Показывает величину иммобилизованных активов, приходящуюся на 1 рубль мобильных активов. (значение обусловлено отраслевыми особенностями) «+» тенденция к ↓ за счет ↓ величины иммобилизации)</p>
<p>6) Коэффициент маневренности собственных средств</p>	<p><math>K_{ман.} = \text{СОС/Ссоб}</math> (коэффициент распределения)</p>	<p>Ограничений не существует, иногда рекомендуют <math>opt = 0,5</math></p>	<p>Показывает долю собственных средств, находящихся в мобильной форме</p>
<p>7) Коэффициент мобильности оборотных средств</p>	<p><math>K_{моб.} = \text{(Д+Ц)/Оакт}</math> (коэффициент распределения)</p>	<p>*</p>	<p>Показывают долю наиболее ликвидных средств в общей мобильных активов (↑ показателя свидетельствует об ускорении оборачиваемости ОбС)</p>
<p>Коэффициенты обеспеченности оборотных средств</p>			
<p>8) Коэффициент автономии источников формирования запасов и затрат</p>	<p><math>K_{авт.ист.} = \text{СОС/Из}</math> (коэффициент распределения)</p>	<p>*</p>	<p>Показывает долю собственных средств в общей величине источников формирования запасов и затрат</p>
<p>9) Коэффициент обеспеченности запасов и затрат собственными источниками</p>	<p><math>K_{об.} = \text{СОС/Ом}</math> (коэффициент координации)</p>	<p>0,6 - 0,8</p>	<p>Показывает степень обеспеченности запасов и затрат собственными источниками.</p>

Коэффициент уровня производственного потенциала			
10) Коэффициент накопления амортизации	$\text{Киз.} = \frac{(\text{Иос} + \text{Ина})}{(\text{Fос} + \text{Fна})}$ (коэффициент координации), И - износ F - первонач. стоим.	*	Характеризует степень изношенности ОС и НА, увеличение показ-ля свидетельствует о старении ОС и НА
11) Коэффициент реальной стоимости производственных фондов в имуществе предприятия	$\text{Кпр.ф.} = \frac{(\text{Fост.ос} + \text{Fост.мбп} + \text{Fост.пр.зап.} + \text{Fост.нп})}{\text{Бакт}}$ (коэффициент распределения)	больше 0,5	Показывает долю балансовой стоимости производственных фондов в стоимости имущества
12) Коэффициент реальной стоимости основных средств в имуществе предприятия	$\text{Kос} = \text{Fост.ос} / \text{Бакт}$	больше 0,3	Показывает долю балансовой стоимости ОС в стоимости имущества предприятия

Основные коэффициенты можно сгруппировать в четыре группы:

- Коэффициенты структуры источников;
- Коэффициенты структуры активов;
- Коэффициенты обеспеченности оборотных средств;
- Коэффициенты уровня производственного потенциала.



Анализ показателей финансовой устойчивости заключается в сравнении с базисными величинами и изучении динамики за ряд периодов. В качестве базы могут выступать:

- Значения показателей прошлых периодов
- Нормативные или рекомендуемые значения.
- Усредненные значения величины показателей за лучшие периоды.
- Среднеотраслевые значения показателей.
- Значения показателей наиболее устойчивого с финансовой точки зрения конкурента.

Недостаток метода:

- Отсутствует дифференциация значений коэффициентов в зависимости от отраслевого значения.
- При отсутствии у предприятия долгосрочной и краткосрочной кредиторской задолженности некоторые коэффициенты теряют смысл
- На ряд коэффициентов оказывает влияние не только реальные хозяйственные процессы, но и результаты переоценки основных средств.

Деловая активность в финансовом аспекте проявляется прежде всего в скорости оборота средств. Анализ деловой активности заключается в исследовании уровней и динамики показателей оборачиваемости, которые важны для предприятия по следующим причинам:

- От скорости оборота зависит размер годового оборота.
- С размерами оборота, а следовательно, и с оборачиваемостью связана относительная величина условно-постоянных расходов: чем выше оборот, тем больше количество оборотов, тем меньше на каждый оборот приходится этих расходов.
- Ускорение оборота на той или иной стадии кругооборота средств влечет за собой ускорение оборота на других стадиях.



Финансовое положение организации, ее платежеспособность зависит от того насколько быстро средства, вложенные в активы, превращаются в реальные деньги.

На длительность нахождения средств в обороте оказывают влияние как внешние, так и внутренние факторы.

*Внешние факторы:*

- - отраслевая принадлежность;
- - сфера деятельности;
- - масштаб деятельности;
- - влияние инфляционных процессов;
- - характер хозяйственных связей с партнерами;

*Внутренние факторы:*

- - эффективность стратегии управления активами;
- - ценовая политика организации;
- - методика оценки товарно-материальных ценностей.

Рассмотрим в общем виде показатели, характеризующие оборачиваемость.

1. Коэффициент оборачиваемости активов:

$$K_{обА} = \frac{Q_{рр}}{A_{ср}}$$

где  $Q_{рр}$  – выручка от реализации - форма №2

$A_{ср}$  – среднее арифметическое актива - форма №1



При расчете оборачиваемости всего имущества из валюты баланса исключается величина убытка.

Положительной является тенденция к росту данного показателя.

2. Продолжительность оборота в днях или время оборота.

$$B = \frac{T}{\text{КобА}} = \frac{T \times \text{Аср}}{Q_{pp}}$$

где  $T = 90$  (квартал),  $180$  (полугодие),  $360$  (год)

Методика анализа заключается в сравнении показателей отчетного периода с базисными и в оценке тенденций их изменения. Ускорение оборачиваемости ведет к условному высвобождению того или иного актива, замедление оборачиваемости ведет к условной иммобилизации оборотных средств. Рассмотрим на примере ОбС.

Расчет высвобожденных или условно привлеченных ОбС производится по формуле:

$$\Delta O = (B_1 - B_0) * Q_{pp} / T,$$

$B_1$  – продолжительность оборота в отчетном периоде;

$B_0$  – продолжительность оборота в базисном периоде.

Если  $\Delta O < 0$  - происходит условное высвобождение ОбС;

Если  $\Delta O > 0$  - происходит условная иммобилизация ОбС



## Показатели деловой активности

Наименование показателя	Способ расчета	Экономическое содержание
1	2	3
1. Коэффициент общей оборачиваемости капитала (ресурсоотдача)	$\text{Коб. акт.} = \text{Qrp}/(\text{Б-У})$	Отражает скорость оборота всего капитала предприятия
2. Коэффициент оборачиваемости мобильных средств	$\text{Коб. т. а.} = \text{Qrp}/\text{ОбС}$	Показывает скорость оборота всех ОбС
3. Коэффициент оборачиваемости запасов	$\text{Коб. ом} = \text{Qrp}/\text{Ом}$	Показывает число оборотов запасов и затрат
4. Коэффициент оборачиваемости средств в расчетах (ДЗ)	$\text{Коб. дз} = \text{Qrp}/\text{Дз}$	Показывает расширение или снижение коммерческого кредита, предоставленного организацией
5. Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности (упрощенный вариант расчета)	$\text{Коб. кз} = \text{Qrp}/\text{Кз}$	Показывает расширение или снижение коммерческого кредита, предоставленного организации
6. Фондоотдача	$\text{Коб. ос} = \text{Qrp}/\text{ОС}$	Эффективность использования ОС организации
7. Период оборачиваемости капитала	$\text{Вакт} = \text{T}/\text{Коб. акт.}$	
Аналогично рассчитываются частные показатели		
8. Срок оборачиваемости средств в расчетах	$\text{Вдз} = \text{T}/\text{Коб. дз.}$	Показывает средний срок погашения ДЗ
9. Срок оборачиваемости КЗ	$\text{Вкз} = \text{T}/\text{Коб. кз.}$	Показывает средний срок возврата долгов организацией по текущим обязательствам