

Министерство образования Республики Беларусь

**Учреждение образования
«Гомельский государственный университет
Имени Франциска Скорины»**

Е.Я. РЫБАКОВА

АНАЛИЗ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Тексты лекций

для специальности

1-31 03 06 01 «Экономическая кибернетика

(математические методы в экономике)

специализации 1 31 03 06 01 01

«Экономическое моделирование,

анализ и программирование»

Гомель 2016

Тема 1 Анализ производства и реализации продукции

Лекция 1

1. Задачи и источники информации для анализа производства и реализации продукции
2. Анализ динамики и выполнения плана по производству и реализации продукции
3. Анализ реализации продукции и выполнения договорных обязательств
4. Анализ номенклатуры и ассортимента продукции
5. Анализ структуры продукции

Лекция 2 (СУРС)

6. Анализ ритмичности выпуска продукции
7. Анализ качества продукции
8. Расчет влияния основных групп факторов на изменение объема производства и реализации продукции, резервы роста продукции

1. Задачи и источники информации для анализа производства и реализации продукции

Объем производства и реализации продукции являются взаимозависимыми показателями. В условиях ограниченных производственных возможностей и неограниченном спросе на первое место выдвигается объем производства продукции. Однако по мере насыщения рынка и усиления конкуренции не производство определяет объем продаж, а наоборот, возможный объем продаж является основой разработки производственной программы. Предприятие должно производить только те товары и в таком объеме, которые оно может реально реализовать.

Объем производства и реализации промышленной продукции может выражаться в натуральных, условно-натуральных, трудовых и стоимостных измерителях. Обобщающие показатели объема деятельности предприятия получают с помощью стоимостной оценки. Основными показателями объема производства служат товарная и валовая продукция.

Объем реализации продукции определяется в настоящее время по отгрузке продукции покупателям. Может выражаться в сопоставимых, плановых и действующих ценах. В условиях рыночной экономики этот показатель приобретает первостепенное значение. Реализация продукции является связующим звеном между производством и потребителем. От того, как продается продукция, какой спрос на нее на рынке, зависит и объем ее производства.

Важное значение для оценки выполнения производственной программы имеют и **натуральные показатели** объемов производства и реализации продукции (штуки, метры, тонны и т.д.). Их используют при анализе объемов производства и реализации продукции по отдельным видам и группам однородной продукции.

Условно-натуральные показатели, как и стоимостные, применяются для обобщенной характеристики объемов производства продукции, например, на консервных заводах используется такой показатель, как тысячи условных банок, на ремонтных предприятиях — количество условных ремонтов, в обувной промышленности - условные пары обуви, исчисленные на основе коэффициентов их трудоемкости и т.д.

Нормативные трудозатраты используются также для обобщенной оценки объемов выпуска продукции в тех случаях, когда в условиях многономенклатурного производства не представляется возможным использовать натуральные или условно-натуральные измерители.

Основными задачами анализа производства и реализации продукции являются:

- 1) оценка динамики и степени выполнения плана реализации и объема производства продукции в действующих и сопоставимых ценах и факторов их изменения;
- 2) изучение выполнения договорных обязательств по поставкам продукции, показателей ритмичности, качества продукции;
- 3) анализ выполнения плана по ассортименту, номенклатуре и структуре продукции;

- 4) оценка качества и конкурентоспособности продукции;
- 5) выявление резервов (возможности) увеличения объема производства и реализации продукции.

Источники информации для анализа: плановые и оперативные планы-графики, данные текущей и годовой стат. отчетности:

ф.№4-у «Основные сведения о выпуске товаров и услуг по видам экономической деятельности» (кварт.)

ф.№12п «Отчет о производстве промышленной продукции (работ, услуг) (мес., кварт.) 4-п (натура) «Отчет о производстве промышленной продукции (оказании услуг промышленного характера)»

Данные бухг. отчетности

ф. № 1 «Бухгалтерский баланс», ф. № 2 «Отчет о прибылях и убытках», ведомость № 16 «Движение готовых изделий, их отгрузка и реализация», журнал-ордер №11, карточки складского учета готовой продукции и др.

2. Анализ динамики и выполнения плана по производству продукции

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

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

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

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

$$J_{\psi} = \sum V\Pi_1 C_0 / \sum V\Pi_0 C_0,$$

где $V\Pi_1$ – выпуск продукции в отчетном периоде в натуральном выражении;

$V\Pi_0$ – выпуск продукции в базисном периоде в натуральном выражении;

C_0 – цена единицы продукции в базисном периоде.

Тогда сопоставимый с базисным фактический объем выпуска продукции ($V\Pi_1^{ЦП}$) рассчитываем по формуле:

$$V\Pi_1^{ЦП} = V\Pi_1 / J_{\psi},$$

где $V\Pi_1$ – объем выпускаемой продукции в стоимостном выражении.

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

Анализ динамики производства продукции начинается с изучения цепных и базисных темпов роста производства и реализации продукции.

Таблица 1 – Динамика производства продукции, млн.руб.

| Год | Объем пр-ва действ. ценах | Индекс цен | Объем пр-ва ценах базисного года | Темпы роста пр-ва, % | |
|-----|---------------------------|------------|----------------------------------|----------------------|--------|
| | | | | базисные | цепные |
| 1 | 18610 | 1,0 | 18610 | 100,0 | 100,0 |
| 2 | 27500 | 1,251 | 21982 | 118,1 | 118,1 |
| 3 | 29460 | 1,114 | 21139 | 113,6 | 96,2 |
| 4 | 29600 | 1,081 | 19648 | 105,6 | 92,9 |
| 5 | 30200 | 1,060 | 18805 | 101,0 | 95,7 |

Из данных табл.1 видно, что на предприятии в 3,4 и 5 годах произошел спад объема производства. Объем выпуска продукции в 3г. составил от уровня 2г. 96,2%, (снизился на 3,8 п.п.), в 4 . от уровня 3 г. - 92,9% (или снизился на 7,1 п.п.), объем пр-ва прод. в 5г. составил от уровня предыд. года 95,7 % (снижение – на 4,2п.п.).

Определим средний темп роста (снижения) объема пр-ва прод. по формуле средней геометрической:

$$T_p = \sqrt[n-1]{T_0 * T_1 * T_2 * \dots * T_n} = 1,0 * 1,181 * 0,962 * 0,929 * 0,957 =$$

$$= 1,002 \text{ или } 100,2\%$$

где n – число периодов,

T_n – цепные темпы роста.

$$T_{пр} = T_p - 100 = 100,2 - 100 = 0,2\% \quad (2)$$

Затем аналогичные расчеты выполняются по реализованной продукции. Если средний темп роста объема реализации ниже среднего темпа роста объема производства продукции, то это свидетельствует о накоплении остатков нереализованной продукции на складах предприятия.

Оценка выполнения плана по производству и реализации продукции заключается в сравнении фактического объема с плановым по каждому виду выпускаемой продукции:

Таблица 2 – Выполнение плана по производству и реализации продукции, млн.руб.

| Вид продукции | Объем пр-ва прод. в плановых ценах | | | | Объем реализ. прод. в плановых ценах | | | |
|---------------|------------------------------------|------|--------|--------------|--------------------------------------|------|--------|--------------|
| | план | факт | откл-е | % вып. плана | план | факт | откл-е | % вып. плана |
| А | 50 | 56 | 6 | 112,0 | 50 | 52 | 104,0 | 104,0 |
| Б | 50 | 48 | -2 | 96,0 | 50 | 45 | -5 | 90,0 |
| В | 20 | 20 | - | 100,0 | 20 | 18 | -2 | 90,0 |
| Итого | 120 | 124 | 4 | 103,3 | 120 | 115 | -5 | 95,8 |

План по объему пр-ва был перевыполнен на 4 млн.руб., или 3,3%. По реализации – недовыполнен на 5 млн.руб., или 4,2%. Это свидет. о росте остатков гот. прод. на склад. предприятия.

Оперативный анализ выпуска продукции осуществляется на основании плановых и фактических данных о выпуске продукции по объему, ассортименту и качеству за день и нарастающим итогом с начала месяца, а также отклонений от плана.

3. Анализ реализации продукции и выполнения договорных обязательств по поставкам продукции

Реализация продукции является завершающей стадией кругооборота средств предприятия. От ее величины зависят результаты финансово-хозяйственной деятельности, показатели оборачиваемости и рентабельности.

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.

В связи с тем, что предприятия определяют выручку от реализации по отгрузке продукции, баланс произведенной продукции, отражающий взаимосвязь показателей реализации, отгрузки, выпуска и остатков нереализованной продукции, имеет вид:

$$РП = ГПн + ВП - ГПк, \quad ОП = РП, \quad (16)$$

где *РП* - реализованная продукция;

ГПн, ГПк - остатки готовой продукции на складе соответственно на начало и конец периода;

ВП - выпуск продукции;

ОП - отгрузка продукции.

Баланс товарной продукции составляется в отпускных ценах (плановых или действующих) без налогов и отчислений от выручки или по себестоимости (плановой или фактической). Для сопоставимости показателей, отраженных в разных формах отчетности или вне системы бухгалтерского учета в различных видах оценки, используются соответствующие коэффициенты пересчета.

Факторы изменения объема реализации рассчитываются балансовым приемом. При этом следует помнить, что факторы изменения остатка готовой продукции на конец года и товаров, отгруженных на конец года, оказывают влияние, обратное знаку изменения самих этих показателей.

Таблица 11 - Факторы изменения объема реализации продукции, млн.руб.

| Показатель | Стоимость продукции в пл.ценах | | Изменение объема реализации (+,-) |
|------------|--------------------------------|------|-----------------------------------|
| | план | факт | |
| ГПн | 44 | 46 | +2 |
| ТП | 620 | 630 | +10 |
| ГПк | 26 | 30 | -4 |
| РП | 638 | 646 | 8 |

Таким образом, положительное влияние на изменение объема реализации продукции оказали сверхплановые остатки готовой продукции на складах предприятия (+2 млн.руб.), увеличение объема выпуска продукции по сравнению с планом (+10 млн.руб.), а отрицательное влияние – сверхплановый рост остатков готовой продукции на конец года (-4 млн.руб.).

Анализ реализации продукции тесно связан с анализом выполнения договорных обязательств по поставкам продукции. Процент выполнения договорных обязательств рассчитывается по формуле:

$$K^n = (ТПпл - ТПн) : ТПпл * 100, \quad (19)$$

где K^n – процент выполнения плана договорных обязательств, %;

$ТПпл$ – плановый объем продукции для заключения договоров;

ТПн – недопоставка продукции по договорам.

Таблица 12 - Выполнение договорных обязательств по поставкам, млн.руб.

| Отч. период | Произведено продукции для заключен.договоров | | Недопоставлено продукции по договорам | | Выполнение договорных обязательств по поставкам прод., % | |
|----------------|--|----------------|---------------------------------------|----------------|--|----------------|
| | за отч. месяц | с нач. периода | за отч. месяц | с нач. периода | за отч. месяц | с нач. периода |
| Январь | 20 | 20 | - | - | 100 | 100 |
| Февраль | 20 | 40 | 5 | 5 | 75 | 87,5 |
| Март | 20 | 60 | 2 | 7 | 90 | 88,3 |
| Апрель | 20 | 80 | 3 | 10 | 85 | 87,5 |
| Итого за 1 кв. | 80 | 80 | х | 10 | | 87,5 |

Данные таблицы 12 показывают, что предприятие в январе выполнило свои договорные обязательства по поставкам продукции, однако в феврале, марте и апреле предприятие недовыполнило свои обязательства по поставкам, в результате чего план по поставкам продукции за квартал был выполнен на 87,5%.

Февраль:

$$\text{Кв.мес.} = (20-5) : 20 \times 100 = 75\%$$

$$\text{Кв.нараст.ит.} = (40-5) : 40 \times 100 = 87,5\%$$

Март:

$$\text{Кв.мес.} = (20-2) : 20 \times 100 = 90\%$$

$$\text{Кв.нараст.ит.} = (60-7) : 60 \times 100 = 88,3\%$$

Апрель

$$\text{Кв.мес.} = (20-3) : 20 \times 100 = 85\%$$

$$\text{Кв.нараст.ит.} = (80-10) : 80 \times 100 = 87,5\%$$

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

Источником информации для оперативного анализа хода поставок служат преимущественно данные оперативно – технического и статистического учета, материалы наблюдений. Бухгалтерский учет может служить источником информации, но в более ограниченных пределах в связи с его запаздывающим характером.

Под анализом сбыта товаров понимают деятельность, включающую детальное изучение данных о сбыте товара с целью оценки пригодности маркетинговой стратегии. Объект анализа - объемы продаж на разных рынках (сегментах), цены, категории потребителей и методы продаж.

4. Анализ номенклатуры и ассортимента продукции

В процессе анализа выполнения плана производства и реализации продукции в соответствии с методикой В.И. Стражева изучаются следующие показатели:

- основная номенклатура в натуральном выражении, в том числе поставка продукции по государственным контрактам для государственных нужд; обновление выпускаемой продукции;
- товарная продукция в договорных отпускных ценах, в том числе на экспорт.

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

Номенклатура - перечень наименований изделий с указанием кодов, установленных для соответствующих видов продукции в действующем на территории СНГ общесоюзном классификаторе промышленной продукции (ОКПП), а также шифров или порядковых номеров изделий по плану.

Ассортимент - перечень наименований изделий с указанием количества по каждому из них. Различают полный (всех видов и разновидностей), групповой (по родственным группам), внутригрупповой ассортимент.

Оценка выполнения плана по номенклатуре основывается на сопоставлении планового и фактического выпуска продукции по основным видам, включенным в номенклатуру. Особое внимание при этом обращается на поставки продукции для государственных нужд, поскольку при невыполнении условий государственного контракта по объему и сроку поставки виновник выплачивает неустойку в размере 50 % стоимости недоставленных товаров, что не освобождает его от выполнения условий госконтракта в дальнейшем. В отличие от госзаказа контракт на поставку товаров для госнужд гарантирует предприятию сбыт продукции, ее оплату, льготы по кредитам, налогам, дотации и другие льготы, что должно учитываться при формировании производственной программы.

В.И. Стражев [4, с.189] предлагает анализ выполнения плана по ассортименту осуществлять по методу наименьшего процента либо среднего процента по формуле:

$$K^a = \text{ВГ}^3 : \text{ВП}_{\text{пл}} * 100, \quad (3)$$

где K^a - выполнение плана по ассортименту, %;

ВГ^3 - сумма фактически выпущенных изделий каждого вида, но не более их планового выпуска;

$\text{ВП}_{\text{пл}}$ - плановый выпуск продукции.

При этом изделия, выпущенные 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. В любом случае план по ассортименту не может быть выполнен более чем на 100 %.

Таблица 3 - Выполнение плана по ассортименту продукции

| Виды продукции | ТП в плановых ценах, млн.руб. | | Выполнение плана, % | Зачитывается в выполнение плана по ассортименту, млн.руб. |
|----------------|-------------------------------|------|---------------------|---|
| | План | Факт | | |
| А | 200 | 256 | 128,0 | 200 |
| Б | 340 | 326 | 95,9 | 326 |
| В | 514 | 610 | 118,7 | 514 |
| Г | 320 | 310 | 96,9 | 310 |
| Итого | 1374 | 1502 | 109,3 | 1350 |

$$K_a = 1350 / 1374 = 0,983 \text{ или } 98,3\%.$$

По методу наименьшего процента: $K_a = 95,9\%$.

Причины недовыполнения плана по ассортименту могут быть внешние (изменение конъюнктуры рынка, спроса на отдельные виды продукции, несвоевременный ввод производственных мощностей предприятия по независимым от него причинам) и

внутренние (недостатки в системе организации и управления производством, плохое техническое состояние оборудования и пр.).

5. Анализ структуры продукции

Структура продукции - это соотношение удельного веса отдельных изделий в общем объеме производства или реализации продукции. 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.

Изменение структуры производства и реализации оказывает влияние на все экономические показатели: объем выпуска в стоимостной оценке, материалоемкость, себестоимость, прибыль, рентабельность. Если увеличивается удельный вес более дорогой продукции, то объем ее выпуска в стоимостном выражении возрастает и наоборот. То же происходит с размером прибыли при увеличении удельного веса высокорентабельной продукции и, соответственно, при уменьшении доли низкорентабельной продукции.

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

Прямой счет по всем изделиям производится по формуле:

$$\Delta ВП_c = \sum (ВП_\phi - ВП^{пл}_\phi), \quad (4)$$

где $ВП_\phi$ – фактический выпуск продукции при фактической структуре;
 $ВП^{пл}_\phi$ – 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 или путем умножения общей суммы фактического выпуска продукции на плановый удельный вес каждого изделия.

Таблица 4 - Расчет влияния структурных сдвигов на выпуск продукции методом прямого счета (1 способ)

| Вид продукции | Товарная продукция, млн.руб. | | Структура продукции, % | | Фактический выпуск при плановой структуре, млн.руб. (итог.гр.3хгр 4) | Изменение объема продаж от изменения структуры, (+,-) млн.руб. (гр.3-гр.6) | Зачитывается выполнение плана по структуре, млн.руб. (мин.гр.3,6) |
|---------------|------------------------------|------|------------------------|-------|--|--|---|
| | План | Факт | План | Факт | | | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 |
| А | 200 | 256 | 14,56 | 17,04 | 218,7 | 37,3 | 218,7 |
| Б | 340 | 326 | 24,75 | 21,70 | 371,1 | -45,7 | 326,0 |
| В | 514 | 610 | 37,41 | 40,61 | 562,0 | 48 | 562,0 |
| Г | 320 | 310 | 23,28 | 20,65 | 349,6 | -39,6 | 310,0 |

| | | | | | | | |
|-------|------|------|-----|-----------|------|---|--------|
| Итого | 1374 | 1502 | 100 | 100, 0 | 1502 | - | 1416,7 |
|-------|------|------|-----|-----------|------|---|--------|

Из данных таблицы 4 видно, что план производства был перевыполнен по изделиям А,В на общую сумму 85,3 млн.руб. и невыполнен по изделиям Б и Г на такую же сумму. Отклонение ВП за счет изменения структуры составит: $1502 - 1416,7 = 85,3$ млн.руб.

Общий процент выполнения плана по продукции составил:

$$R_{сmp} = \frac{1416,7}{1502} \times 100 = 94,3 \%$$

6. Анализ ритмичности выпуска продукции

Различают два понятия: равномерность и ритмичность.

Равномерный выпуск подразумевает выпуск одинакового количества продукции в равные промежутки времени. **Ритмичный выпуск** подразумевает точное соблюдение плановых, часовых, суточных, месячных графиков производства.

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

При анализе ритмичности выбор календарного периода зависит от возможностей составления планов – графиков выпуска продукции и учета их выполнения – на декаду, неделю, сутки, смену, час, а также от типа производства и длительности производственного цикла. При массовом выпуске однотипной продукции и коротком производственном цикле ритмичность следует определять по часовым, сменным, суточным графикам, в производствах с длительным циклом и большой номенклатурой изделий – по пятидневкам или декадам.

Существуют **прямые показатели оценки ритмичности**, к которым относят:

Коэффициент ритмичности (K_p) определяется отношением фактического (но не выше планового задания) выпуска продукции (или ее удельного веса) к плановому выпуску (удельному весу):

$$K_p = \frac{ВП_{ф}^{пл}}{ВП_{пл}} \quad (6)$$

где $ВП_{ф}^{пл}$, $ВП_{пл}$ – фактический (без перевыполнения плановых заданий) и плановый выпуск продукции.

Коэффициент вариации (K_v) определяется как отношение среднеквадратичного отклонения от плановых заданий (за сутки, декаду, месяц) к среднесуточному (декадному, мес.) плановому выпуску:

$$K_{\phi} = \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^n (ВПф - ВПпл)^2}{n}} : (\overline{ВПпл}), \quad (7)$$

где $ВПф$, $ВПпл$ - выпуск продукции фактический и плановый за сутки (декаду, квартал),
 $\overline{ВПпл}$ - среднесуточный (среднедекадный, среднеквартальный) плановый выпуск продукции,
 n – число суммируемых плановых заданий.

Коэффициент равномерности:

$$K_p = 1 - K_{\text{вар}}$$

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

Таблица 7 - Ритмичность выпуска продукции по кварталам

| Кварталы | ТП, млн.руб. | | Уд вес, % | | Выполнение плана, коэф. | Засчитывается в вып. плана по ритмичности | |
|----------|--------------|------|-----------|------|-------------------------|---|------|
| | план | факт | план | факт | | млн.руб. | % |
| 1 | 20 | 24,2 | 25 | 28,9 | 1,212 | 20 | 25 |
| 2 | 20 | 18,4 | 25 | 22 | 0,92 | 18,4 | 22 |
| 3 | 20 | 17,6 | 25 | 21,1 | 0,878 | 17,6 | 21,1 |
| 4 | 20 | 23,4 | 25 | 28 | 1,17 | 20 | 25 |
| Итого | 80 | 83,6 | 100 | 100 | 1,045 | 76 | 93,1 |

$$K_p = 76 / 80 = 0,95 \text{ или } 95\%$$

Определим коэффициент вариации по данным таблицы 7.

$$K_B = \frac{\sqrt{((28,9 - 25)^2 + (22 - 25)^2 + (21,1 - 25)^2 + (28 - 25)^2) / 4}}{25} = 0,14$$

Следовательно, выпуск продукции по кварталам отклонился от графика в среднем на 14 %. Равномерность выпуска продукции по кварталам составила 86%. (1-0,14=0,86)

В процессе анализа необходимо подсчитать упущенные возможности предприятия по выпуску продукции в связи с неритмичной работой. Для этого рассчитывается разность между фактическим и возможным выпуском продукции, исчисленным исходя из наибольшего среднесуточного (среднедекадного) объема производства (по данным табл.7).

$$(24,2 - 18,4) + (24,2 - 17,6) + (24,2 - 23,4) = 13,2 \text{ м.р.}$$

На основании данных анализа ритмичности разрабатываются конкретные мероприятия по устранению причин неритмичной работы, которыми могут быть: Несвоевременная поставка сырья и материалов поставщиками, другие нарушения поставщиками договорных условий (изменение цены, качества поставляемых материалов), отсутствие энергии не по вине предприятия, простой оборудования, потери рабочего времени и др.

7. Анализ качества продукции

Качество продукции - совокупность свойств продукции, способных удовлетворять определенные потребности в соответствии с ее назначением.

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

Различают обобщающие индивидуальные и косвенные показатели качества.

К **обобщающим (экономическим) показателям** качества относятся:

- удельный вес новой продукции в общем ее выпуске;
- удельный вес продукции высшей категории качества;
- удельный вес продукции, соответствующей мировым стандартам;
- удельный вес экспортируемой продукции, в том числе в высокоразвитые промышленные страны;
- удельный вес аттестованной продукции.
- объем забракованной продукции;
- количество рекламаций и стоимость зарекламированной продукции;
- сдача дефектной продукции и др.

Единичные (индивидуальные) показатели характеризуют одно из ее свойств:

- полезность (жирность молока, зольность угля, содержание белка в продуктах питания);
- надежность (долговечность, безотказность в работе);
- технологичность, т.е. эффективность конструкторских и технологических решений;
- эстетичность изделий.

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

Показатели качества продукции анализируются путем сравнения фактических данных с предыдущими отчетными периодами, планом, аналогичными данными других родственных предприятий.

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

Средний коэффициент сортности определяется отношением стоимости продукции всех сортов к возможной стоимости продукции по цене первого сорта:

$$K_{\text{сорт}} = \frac{\sum (VB_{Pi} * x_{Ci})}{VB_{\text{Общ}} * C_{1c}} \quad (8)$$

где VB_{Pi} – количество произведенной продукции i -го сорта в натур. выражении;

C_i – цена i -го вида продукции;

C_{1c} – цена продукции первого сорта.

Таблица 9 - Данные о стоимости выпуска продукции предприятия по сортам в отчетном периоде

| Сорт | Выпуск продукции, шт. | | Цена за единицу, тыс. руб. | Стоимость выпуска, млн. руб. | | |
|------|-----------------------|------------|----------------------------|------------------------------|---------|--------------------|
| | по плану | фактически | | по плану | фактич. | по цене 1-го сорта |
| | | | | | | |

| | | | | (гр.2хгр.4) | (гр.3хгр.4) | по плану | фактически |
|-------|-----|-----|------|-------------|-------------|----------|------------|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 |
| 1 | 450 | 420 | 1200 | 540,0 | 504,0 | 540,0 | 504,0 |
| 2 | 310 | 350 | 1050 | 325,5 | 367,5 | 372,0 | 420,0 |
| 3 | 210 | 220 | 980 | 205,8 | 215,6 | 252,0 | 264,0 |
| Итого | 970 | 990 | х | 1071,3 | 1087,1 | 1164 | 1188 |

Коэффициент сортности по плану:

$$Kc_0 = 1071,3 / 1164 = 0,920$$

Коэффициент сортности фактический:

$$Kc_1 = 1087,1 / 1188 = 0,915$$

Выполнение плана по качеству составляет:

$$Кв.пл. = Kc_1 / Kc_0 = 0,915 / 0,92 = 0,995, \text{ или } 99,5\%.$$

Если предприятие выпускает продукцию по сортам и произошло изменение сортового состава, то вначале необходимо рассчитать, как изменилась средневзвешенная цена реализации продукции, а затем определить влияние сортового состава на выпуск продукции, выручку и прибыль от реализации.

Средневзвешенная цена рассчитывается по следующей формуле:

$$\bar{Ц} = \frac{\sum(Ki \times Цi)}{\sum(Ki)}, \quad (9)$$

где Ki – количество изделий i -го вида плановое или фактическое;

$Цi$ – цена изделий i -го вида плановая или фактическая.

По данным таблицы 9 определим средневзвешенную цену реализации продукции по плану:

$$Ц_{пл} = 1071300 / 970 = 1104,4 \text{ тыс.руб.}$$

Средневзвешенная цена реализации продукции фактическая:

$$Ц_{ф} = 1087100 / 990 = 1098,0 \text{ тыс.руб.}$$

Изменение средней цены реализации продукции в отчетном периоде, таким образом, составило минус 6,4 тыс.руб.

Расчет влияния сортового состава продукции на среднюю цену ее реализации произведем с помощью приема цепных подстановок в таблице 10. Исходные данные для расчетов содержатся в таблице 9.

Таблица 10 – Влияние сортового состава продукции на изменение средней цены реализации продукции

| Сорт продукции | Цена за единицу, тыс. руб. | Структура продукции, % | | | Изменение цены за счет изменения структуры, тыс. руб. (гр. 2 х гр.5):100 |
|----------------|----------------------------|------------------------|------------|------------|--|
| | | по плану | фактически | отклонение | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| 1 | 1200 | 46,4 | 42,4 | -4 | -48,0 |
| 2 | 1050 | 32,0 | 35,4 | 3,4 | 35,7 |
| 3 | 980 | 21,6 | 22,2 | 0,6 | 5,9 |
| Итого | х | 100 | 100 | х | -6,4 |

Из данных таблицы 10 видно, что в отчетном периоде произошло изменение сортового состава продукции. Удельный вес продукции 2 и 3 сорта был выше

запланированного, что привело к снижению качества продукции в целом. Снижение удельного веса продукции первого сорта привело к снижению средней цены реализации на 48 тыс.руб., а совокупное влияние факторов составило минус 6,4 тыс.руб.

В случае, если внедрение мероприятий по повышению качества продукции приводят к установлению новой цены, расчет влияния изменения качества продукции на стоимостные показатели работы предприятия производится по следующим формулам:

1) влияние на объем выпуск товарной продукции:

$$\Delta ПП = (Ц_1 - Ц_0) \times ВВП_1, \quad (10)$$

2) влияние на выручку от реализации продукции:

$$\Delta В = (Ц_1 - Ц_0) \times ВРП_1, \quad (11)$$

3) влияние на прибыль от реализации:

$$\Delta П = [(Ц_1 - Ц_0) \times ВРП_1] - [(С_1 - С_0) \times ВРП_1], \quad (12)$$

где $Ц_0$ и $Ц_1$ – соответственно цена изделия до и после изменения качества;
 $С_0$ и $С_1$ – соответственно уровень себестоимости изделия до и после изменения качества;

$ВВП_1$ – количество произведенной продукции повышенного качества;

$ВРП_1$ – объем реализации продукции повышенного качества.

8. Расчет влияния основных групп факторов на изменение объема производства и реализации продукции, резервы роста продукции

Особое внимание в анализе уделяется изучению влияния факторов, определяющих объем производства (ВП) и реализации продукции (РП). Их можно объединить в три группы:

1. Обеспеченность предприятия трудовыми ресурсами и эффективность их использования.

$$ВП = Ч \times ГВ, \quad (20)$$

$$РП = Ч \times Дв \times ГВ, \quad (21)$$

где Ч - численности промышленно - производственного персонала предприятия;

ГВ – годовая выработка одного работника,

Дв – доля выручки от реализации в объеме валовой (товарной) продукции.

2. Обеспеченность предприятия основными производственными средствами и эффективность их использования:

$$ВП = ОПС \times ФО, \quad (22)$$

$$РП = ОПС \times Дв \times ФО, \quad (23)$$

где ОПС – среднегодовая стоимость основных производственных средств;
ФО – фондоотдача ОПС.

3. Обеспеченность производства сырьем и материалами и эффективность их использования:

$$ВП = МЗ \times МО \quad (24)$$

$$РП = МЗ \times Дв \times МО, \quad (25)$$

где МЗ – стоимость материальных затрат предприятия,
МО – материалоотдача.

Используя методы факторного анализа (цепных подстановок, абсолютных разниц, интегральный), можно рассчитать влияние факторов на изменение величины объема выпуска продукции предприятия.

Резервы роста объема производства и реализации продукции – количественно измеримые возможности их увеличения за счет улучшения ресурсов предприятия.

Основными направлениями поиска резервов роста объема производства продукции являются:

- создание дополнительных рабочих мест;
- внедрение мероприятий научно – технического прогресса;
- повышение производительности труда за счет его интенсификации (совмещение профессий, научная организация труда, повышение квалификации, распространение передового опыта и др.);
- улучшение использования рабочего времени: сокращение целодневных и внутрисменных потерь, непроизводительных затрат.

Основными резервами роста объема реализации продукции являются:

- рост объема производства продукции;
- снижение сверхплановых остатков готовой продукции;
- снижение сверхплановых остатков товаров отгруженных.

При определении резервов увеличения объема реализации продукции в расчет принимается только реальный резерв роста выпуска продукции.

Сверхплановые запасы готовой продукции на складе устанавливаются по карточкам складского учета, сверхплановые остатки товаров отгруженных – по данным аналитического учета.

Тема 2. Анализ использования основных средств организации

Лекция 1

1. Значение, задачи и информационное обеспечение анализа основных средств.
2. Анализ обеспеченности организации ОС, их движения и технического состояния
3. Анализ эффективности использования основных средств.
4. Факторный анализ фондоотдачи
5. Анализ использования производственного оборудования.
6. Анализ использования производственной мощности и площади организации

1. Значение, задачи и информационное обеспечение анализа основных средств.

Основные средства организаций представляют собой совокупность материально-вещественных ценностей, действующих в натуральной форме в течение длительного периода времени как в сфере материального производства, так и в непроизводственной сфере и постепенно переносящих свою стоимость на создаваемый продукт.

В зависимости от вида деятельности предприятия ОС относятся к определенным отраслям (промышленность, сельское хозяйство, торговля, транспорт, строительство, общепит, связь и т.д.).

По функциональному назначению ОС промышленных предприятий делятся на:

- Промышленно-производственные;
- Производственные других отраслей, производящих товары;
- Непроизводственные ОС (ЖКХ, бытовое обслуживание, образование, здравоохранение, культура).

На предприятии ОС могут быть действующими, находящимися в запасе или бездействующими.

По принадлежности ОС могут быть собственные или арендованные.

В ОС выделяют:

1. активную часть (машины и оборудование, которые непосредственно участвуют в производственном процессе);
2. пассивную часть (способствуют протеканию процесса производства).

ОС имеют первоначальную, остаточную и восстановительную стоимость. Единые правила проведения переоценки ОС устанавливает Положение «О переоценке ОС», утверждаемое Постановлением МинСтат и анализа РБ.

Задачи анализа основных средств:

1. установление обеспеченности предприятия и его структурных подразделений ОС, т.е. соответствие величины, состава и технического уровня ОС, потребности в них;
2. анализ состава, структуры и динамики ОС, выполнения плана по их обновлению и выбытию;
3. изучение технического состояния ОС и особенно их активной части;
4. оценка эффективности использования ОС и факторов, на нее повлиявших;
5. выявление резервов роста выпуска продукции, фондоотдачи и фондорентабельности за счет улучшения использования ОС.

Источники информации для анализа ОС:

1. план социального и экономического развития предприятия;
2. формы бухгалтерской отчетности (№1 «Баланс предприятия», №5 «Приложение к балансу»);
3. форма статистической отчетности №1-ф (ос) «Отчет о наличии и движении основных средств и других внеоборотных активов»;
4. данные первичного бухгалтерского учета (инвентарные карточки учета основных средств, данные инвентаризации основных средств и др.)

2. Анализ обеспеченности организации ОС, их движения и технического состояния

При проведении анализа обеспеченности организации основными средствами необходимо изучить, достаточно ли у организации основных средств, каково их наличие, динамика, состав, структура, техническое состояние, уровень производства и его организация.

ОС неоднородны, выполнение ими разнообразных функций и различное целевое использование обусловило разделение ОС на группы.

Таблица 1 - Состав, структура и динамика основных промышленно-производственных средств организации в отчетном году

| Показатели | На начало года | | На конец года | | Отклонение (+,-) | | Темп роста,% |
|---|-----------------|-----------|-----------------|-----------|------------------|------------|---------------|
| | сумма, млн.руб. | уд.вес, % | сумма, млн.руб. | уд.вес, % | суммы, млн.руб. | уд.веса, % | |
| 1.Стоимость промышленно-производственных средств в т.ч. | 25295 | 100,0 | 28378 | 100,0 | 3083 | - | 112,9 |
| 1.1 Здания | 12596 | 49,7 | 14041 | 49,5 | 1445 | -0,2 | 111,5 |
| 1.2 Сооружения | 630 | 2,5 | 785 | 2,8 | 155 | 0,3 | 124,6 |
| 1.3 Передат. у-ва | 64 | 0,3 | 484 | 1,7 | 420 | 1,4 | в 7,6 раза |
| 1.4 Машины и оборудование | 11755 | 46,5 | 12765 | 45,0 | 1010 | -1,5 | 108,6 |
| 1.5 Трансп. средства | 174 | 0,7 | 217 | 0,8 | 43 | 0,1 | 124,7 |
| 1.6 Инструменты, производственный и хозяйственный инвентарь | 76 | 0,3 | 87 | 0,3 | 11 | - | 114,5 |
| 2.Стоимость активной части | 11755 | 46,5 | 12765 | 45,0 | 1010 | -1,5 | 108,6 |
| 3.Стоимость пассивной части | 13540 | 53,5 | 15613 | 55,0 | 2073 | 1,5 | 115,3 |

Из данных таблицы 2 видно, что в отчетном году наблюдалась определенная динамика основных промышленно – производственных средств организации. Общая величина промышленно – производственных средств предприятия выросла на 3083 млн.руб. или на 12,9%. Наиболее высокие темпы роста в отчетном году наблюдались по передаточным устройствам. За год их величина выросла в 7,6 раза и составила на конец 2007г. 484 млн.руб. Также высокий темп роста наблюдался по сооружениям, который составил 1246% и транспортным средствам – 124,7%. Стоимость активной части (машин и оборудования) увеличилась в отчетном году на 1010 млн.руб., или 8,6%.

Данные о наличии, износе и движении ОС служат основным источником информации для оценки производственного потенциала предприятия. Оценка движения ОС проводится на основе коэффициентов (табл.2), которые анализируются в динамике за ряд лет.

Таблица 2 - Показатели движения и состояния ОС

| Наименования показателей | Методы расчета | Экономическая интерпретация показателей |
|----------------------------------|--|--|
| <i>1. Показатели движения</i> | | |
| 1. Коэффициент обновления (Коб) | $\frac{\text{Стоимость новых ОС}}{\text{Стоимость ОС на конец отчетного года}}$ | Доля новых ОС на предприятии |
| 2. Коэффициент выбытия ОС (Квыб) | $\frac{\text{Стоимость всех выбывших ОС}}{\text{Стоимость ОС на начало отчетного года}}$ | Доля выбывших ОС за период |
| 3. Коэффициент прироста (Кпр) | $\frac{\text{Сумма прироста ОС}}{\text{Стоимость ОС на начало отчетного года}}$ | Темп прироста ОС |
| 4. Срок обновления (Т) | Стоимость ОС на начало периода / Стоим. поступивших ОС | |
| <i>2. Показатели состояния</i> | | |
| 2.1. Коэффициент износа (Ки) | $\frac{\text{Сумма износа}}{\text{Первоначальная стоимость наличных ОС}}$ | Доля стоимости ОС перенесенная на продукцию $K_i = 1 - K_g$ |
| 2.2. Коэффициент годности (Кг) | $\frac{\text{Остаточная стоимость ОС}}{\text{Первоначальная стоимость наличных ОС}}$ | Уровень годности ОС $K_g = 1 - K_i$ |

Данные коэффициенты рассчитываются по всем ОС и по отдельным их видам за ряд периодов, сравниваются между собой.

Обеспеченность предприятия отдельными видами машин, оборудования, помещениями устанавливается сравнением фактического наличия с плановой потребностью, необходимой для выполнения плана по выпуску продукции.

Обобщающими показателями, характеризующими уровень обеспеченности предприятия основными производственными средствами, является **фондовооруженность (ФВ)** труда:

$$\text{ФВ} = \text{ОПС} / \text{ППП},$$

где ОПС – среднегодовая стоимость ОПС;

ППП – среднеспис. числен. промышленно – производственный персонала.

техническая вооруженность труда

$$\text{ТВ} = \text{ОБ} / \text{Чр},$$

где ОБ – среднегодовая стоимость машин и оборудования, Чр – число рабочих в наибольшую смену.

Темпы роста технической фондовооруженности труда (ТР_{тв}) сравниваются с темпами роста производительности труда (ТР_{пт}). Должно соблюдаться соотношение: ТР_{пт} > ТР_{тв}.

Для того, чтобы определить средний возраст оборудования, его состав необходимо сгруппировать по срокам эксплуатации, что позволяет судить о наличии морально и физически изношенного оборудования и удельном весе в общей массе оборудования.

Таблица 3 – Возрастной состав оборудования организации

| Наименование | Кол-во, | Возрастной интервал, лет | Уд. вес, % |
|--------------|---------|--------------------------|------------|
|--------------|---------|--------------------------|------------|

| об-я | ед. | До 5 | 5-10 | 10-20 | 20-и выше | |
|------------------|------|------|------|-------|-----------|-------|
| Прессов. об-е | 331 | 39 | 35 | 74 | 163 | 21,8 |
| Токарное об-е | 38 | 13 | 4 | 3 | 18 | 2,5 |
| Фрезерные станки | 22 | 5 | 2 | 5 | 10 | 1,4 |
| Шлифов. станки | 29 | 7 | 3 | 4 | 15 | 1,9 |
| Итого | 1526 | 385 | 323 | 315 | 503 | 103,0 |
| Уд.вес, % | 100 | 25,2 | 21,2 | 20,7 | 32,9 | - |

$$T_{об} = \sum(T_i \cdot K_i) : 100 = 2,5 \cdot 0,252 + 7,5 \cdot 0,212 + 15 \cdot 0,207 + 22,5 \cdot 0,329 = 12,7 \text{ лет}$$

3. Анализ эффективности использования ОС

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

Показатели отдачи характеризуют выход готовой продукции на 1 руб. ресурсов.

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

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

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

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

$$FO = \frac{\text{Объем производства}}{\text{Средняя первоначальная (восстановительная) стоимость}}$$

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

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

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

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

$$ВП = ОС \cdot ФО.$$

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

$$\begin{aligned}\Delta ВП_{(ОС)} &= \Delta ОС \cdot \Phi О, \\ \Delta ВП_{(\Phi О)} &= \Delta \Phi О \cdot ОС_1. \\ \Delta ВП &= \Delta ВП_{(ОС)} + \Delta ВП_{(\Phi О)}.\end{aligned}$$

где $ОС_0, ОС_1$ – стоимость основных средств в базисном и отчетном периоде соответственно;

$\Phi О_0, \Phi О_1$ – фондоотдача базисного и отчетного периода соответственно

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

$$\Phi Е = \frac{1}{\Phi О} = \frac{\text{Среднегодовая стоимость ОС}}{\text{Объем выпуска продукции}}$$

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

$$\Xi = (\Phi Е_1 - \Phi Е_0) \cdot ВП_1,$$

где $\Phi Е_1, \Phi Е_0$ – фондоёмкость отчетного и базисного периода соответственно; $ВП_1$ - объем выпуска продукции в отчетном периоде.

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

Наиболее обобщающим показателем эффективности использования основных средств является **фондорентабельность**. Ее уровень зависит не только от фондоотдачи, но и от рентабельности продукции:

$$\Phi Р = П / ОПС = П/ВП \times ВП/ОПС = Р_{пр} \times \Phi О = \Phi О \times Р_{пр}$$

4. Факторный анализ фондоотдачи

Совокупность факторов, влияющих на показатель фондоотдачи и их подчиненность, показана на рис. 1.

На основе схемы можно построить факторную модель фондоотдачи

$$\Phi О = У_{Да} \cdot \Phi О_{а},$$

где $У_{Да}$ - доля активной части ОС в стоимости всех ОС;
 $\Phi О_{а}$ – фондоотдача активной части ОС.

$$\Phi О = У_{Да} \cdot \Phi О_{а} = У_{Да} \cdot У_{д} \cdot \Phi О_{д}$$

$$\Phi О_{а} = ВП / ОПС_{а}, \quad \Phi О_{д} = ВП / ОПС_{д},$$

Факторная модель для фондоотдачи активной части ОС имеет вид

$$\Phi O_a = (K \cdot T \cdot CB) / OCa,$$

где K – среднее количество технологического оборудования;

T – время работы единицы оборудования;

CB – среднечасовая выработка с стоимостным выражении;

OCa - среднегодовая стоимость технологического оборудования.

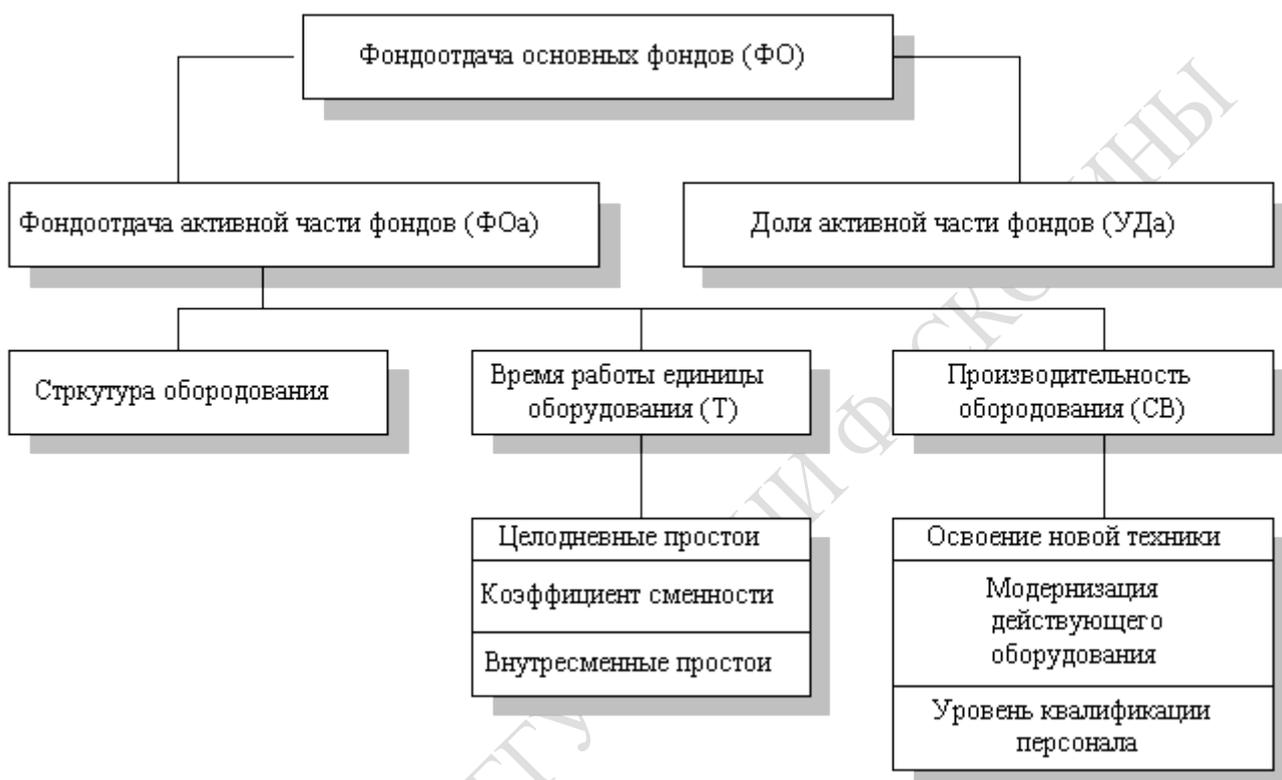


Рис. 1. Схема факторной системы фондоотдачи

5. Анализ использования оборудования

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

Для анализа **количественного** использования оборудования его группируют по степени использования (рис.2).

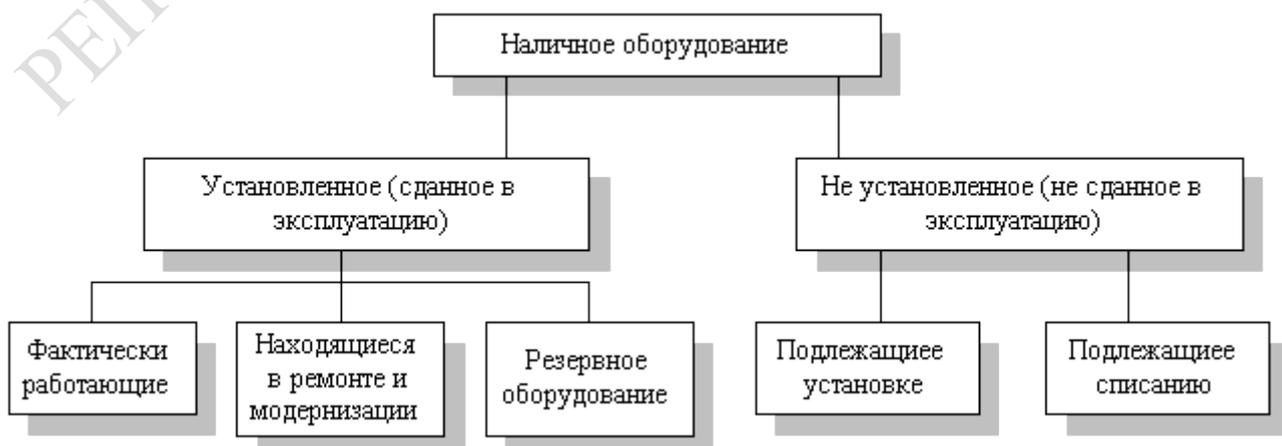


Рис. 2. Состав наличного оборудования

Для характеристики степени привлечения оборудования рассчитывают:

- коэффициент использования парка наличного оборудования (K_n):

$$K_n = \frac{\text{Количество действующего оборудования}}{\text{Количество наличного оборудования}};$$

- коэффициент использования парка установленного оборудования (K_u):

$$K_u = \frac{\text{Количество действующего оборудования}}{\text{Количество установленного оборудования}};$$

- коэффициент использования оборудования сданного в эксплуатацию ($K_э$):

$$K_э = \frac{\text{Количество установленного оборудования}}{\text{Количество наличного оборудования}}.$$

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

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

Таблица 4 - Показатели, характеризующие фонд времени использования оборудования

| Показатель фонда времени | Условное обозначение | Формула расчета | Примечания |
|-----------------------------|----------------------|-------------------------------|---|
| Календарный фонд | T_k | $T_k = T_{к.д} \cdot 24$ | $T_{к.д}$ - число календарных дней за анализируемый период, дн. |
| Номинальный (режимный) фонд | T_n | $T_n = T_{р.см} \cdot t_{см}$ | $T_{р.см}$ - число рабочих смен за анализируемый период, $t_{см}$ – продолжительность раб. смены, час |
| Эффективный (реальный) фонд | $T_эф$ | $T_эф = T_n - T_{пл}$ | $T_{пл}$ – время планового ремонта, час |
| Полезный (фактический) фонд | $T_ф$ | $T_ф = T_эф - T_{пр}$ | $T_{пр}$ – время внеплановых простоев, час |

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

$$K_з = T_ф / T_k \text{ или } T_ф / T_n \text{ или } T_ф / T_эф$$

Уровень условного использования оборудования характеризует коэффициент сменности ($K_{см}$):

$$K_{см} = \frac{\text{Фактическое отработанное число станко-смен за период}}{\text{Максимально возможное число станко-смен, отработанных установленным оборудованием за 1 смену периода}}$$

Под *интенсивной загрузкой оборудования* понимают оценку его производительности.

Коэффициент интенсивной нагрузки оборудования (K_i) определяется:

$$K_i = \frac{\text{Средняя-часовая выработка оборудования фактическая}}{\text{Средняя часовая выработка единицы оборудования плановая}}$$

Обобщающим показателем, характеризующим комплексное использование оборудования, является показатель интегральной нагрузки ($K_{инт}$):

$$K_{инт} = K_z \cdot K_i.$$

6. Анализ использования производственной мощности и площади организации

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

$$\text{общий коэффициент} = \frac{\text{Фактический или плановый объем производства продукции}}{\text{Среднегодовая производственная мощность предприятия}};$$

$$\text{интенсивный коэффициент} = \frac{\text{Среднесуточный выпуск продукции}}{\text{Среднесуточная производственная мощность предприятия}};$$

$$\text{экстенсивный коэффициент} = \frac{\text{Фактический (плановый) фонд рабочего времени}}{\text{Расчетный фонд рабочего времени, принятый при определении и производственной мощности}}$$

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

Анализируется уровень использования производственных площадей предприятия: выпуск продукции в руб. на 1 м² производственной площади.

Для определения влияния факторов на изменение производственной мощности предприятия используется баланс производственной мощности:

$$M_k = M_n + M_c + M_r + M_{отм} + \Delta M_{ас} - M_v;$$

где: M_k , M_n – мощность на конец и начало периода;

M_c – увеличение мощности за счет строительства новых и расширения действующих предприятий;

M_r – увеличение мощности за счет реконструкции действующих предприятий;

$M_{отм}$ – увеличение мощности за счет внедрения организационно-технических мероприятий;

ΔM_{ac} – изменение мощности в связи с изменением ассортимента продукции с различным уровнем трудоемкости;

M_b – уменьшение мощности в связи с выбытием машин оборудования и других ресурсов.

Таблица 6– Использование производственной мощности предприятия в 2008-2009 гг., млн. руб.

| Показатель | Предыд.год | Отч.год | Отклонение (+,-) |
|---|------------|---------|------------------|
| Выпуск продукции в сопоставимых ценах | 73940 | 78375 | 4435 |
| Производственная мощность в сопоставимых ценах | 85000 | 92000 | 7000 |
| Прирост производственной мощности за счет: | | | |
| а) ввода в действие нового и модернизации оборудования; | x | x | 4200 |
| б) реконструкции цехов | x | x | 2800 |
| Степень использования производственной мощности в % | 87,0 | 85,2 | -1,8 |

Несмотря на мероприятия по увеличению производственной мощности предприятия, степень использования производственной мощности снизилась.

Баланс предприятия может составляться в натуральном и стоимостном выражении в сопоставимых ценах по видам выпускаемой продукции и в целом по предприятию.

Для характеристики степени использования пассивной части основных средств (зданий, сооружений) рассчитывают показатель выхода продукции на 1м^2 производственной площади, или площади цехов. Повышение данного показателя способствует увеличению производства продукции и снижению ее себестоимости.

$$ВП_{\text{м}^2} = ВП / S. \text{ Откуда } ВП = S \times ВП_{\text{м}^2}, \text{ или}$$

$$ВП_{\text{м}^2 \text{ цеха}} = ВП / S; \text{ Уд. вес } S_{\text{ц}} = S_{\text{ц}} / S$$

$$ВП = S \times \text{Уд. вес } S_{\text{ц}} \times ВП_{\text{м}^2 \text{ цеха}}$$

Таблица 7– Использование производственной площади организации

| Показатель | Предыд.год | Отч.год | Отклонение (+,-) |
|--|------------|---------|------------------|
| ВП в сопоставимых ценах, млн.руб | 73940 | 78375 | 4435 |
| S производственная, м^2 | 500 | 540 | 40 |
| S цехов, м^2 | 460 | 470 | 10 |
| Уд. вес $S_{\text{ц}}$ в $S_{\text{пр}}$, % | 92 | 87 | -5 |
| ВП на м^2 цехов, млн.руб | 160,7 | 166,8 | 6,1 |

$$\Delta ВП (\text{УВ}) = (-0,05) \times 500 \times 160,7 = -4017,5$$

$$\Delta ВП (S) = 0,87 \times 40 \times 160,7 = 5592,36$$

$$\Delta ВП (ВП_{\text{м}^2 \text{ ц}}) = 0,87 \times 540 \times 6,1 = 2865,78$$

$$\text{Баланс} = -4017,5 + 5592,36 + 2865,78 = 4440,64$$

За счет ухудшения структуры производственной площади произошло снижение объема выпуска продукции.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

Тема 3. Анализ использования трудовых ресурсов организации

Лекция 1

1. Значение, задачи и источники информации анализа трудовых ресурсов организации
2. Анализ обеспеченности организации трудовыми ресурсами и движения персонала организации
4. Анализ использования фонда рабочего времени
5. Анализ производительности труда
6. Анализ фонда заработной платы
7. Оценка эффективности использования средств на оплату труда

1. Значение, задачи и анализа и источники информации анализа трудовых ресурсов организации

От обеспеченности организации трудовыми ресурсами и эффективности их использования зависит объем и своевременность выполнения всех работ, эффективность использования оборудования, машин, механизмов, и, как результат объем производства продукции и ее себестоимость, прибыль и ряд других экономических показателей.

Основные задачи анализа трудовых ресурсов:

1. Изучение обеспеченности организации и ее структурных подразделений трудовыми ресурсами в необходимом для производства профессиональном и квалификационном составе;
2. Анализ использования рабочего времени, выявление потерь рабочего времени;
3. Анализ эффективности использования трудовых ресурсов, определение факторов, на нее повлиявших;
4. Анализ фонда заработной платы организации и оценка эффективности использования средств на оплату труда;
5. Выявление резервов более полного и эффективного использования трудовых ресурсов и разработка мероприятий по их реализации.

Источники информации для анализа:

1. План по труду.
2. Статистические формы: № 12-Т «Отчет по труду» (месячная), форма №6-Т «Отчет о составе фонда заработной платы и прочих выплат» (1 раз в два года); форма №6-Т (кадры) «Отчет о численности, составе и профессиональном обучении кадров»; Форма №1-т (фонд времени) «Отчет об использовании календарного фонда времени».
1. Данные табельного учета и отдела кадров.
2. Данные специальных исследований рабочего времени: хронометраж рабочего времени, фотография рабочего дня и др.

2. Анализ обеспеченности предприятия трудовыми ресурсами и движения персонала организации

Все работники, занятые на постоянной, сезонной и временной работе представляют собой персонал организации. Для целей анализа весь персонал следует разделить на промышленно-производственный и непромышленный персонал. К промышленно-производственному персоналу (ППП) относят лиц, занятых трудовыми операциями, связанными с основной деятельностью предприятия, а к непромышленному персоналу относят работников учреждений культуры, общественного питания, медицины и пр., принадлежащих предприятию.

Работники ППП подразделяются на рабочих и служащих. В составе служащих выделяют руководителей, специалистов и других служащих (конторский учётный и т.п. персонал).

Рабочих подразделяют на основных и вспомогательных.

В процессе анализа труд ресурсов изучается соответствие фактической численности работников по отдельным категориям плановой потребности в них.

Анализируется динамика численности за ряд периодов, изменение структуры персонала.

Структура кадров анализируется в разрезе всех подразделений предприятия и по таким признакам как возраст, уровень образования, стаж работы, квалификация.

Таблица 1 - Состав, структура и динамика кадров организации

| Показатели | Предыд.год | | Отчетный год | | Отклонение (+,-) | | Темп роста, % |
|---|------------|------------|--------------|------------|------------------|---------------|---------------|
| | чел. | уд. вес, % | чел. | уд. вес, % | чел. | уд. вес, п.п. | |
| 1 Промышленно-производственный персонал, в т.ч. | 205 | 92,8 | 201 | 94,4 | -4 | 1,6 | 98,0 |
| 1.1. Рабочие | 190 | 86,0 | 186 | 87,4 | -4 | 1,4 | 97,9 |
| 1.2. Служащие | 15 | 6,8 | 15 | 7,0 | - | 0,2 | 100,0 |
| 2 Персонал непромышленной организаций | 16 | 7,2 | 12 | 5,6 | -4 | -1,6 | 75,0 |
| Всего | 221 | 100 | 213 | 100 | -8 | - | 96,4 |

Данные таблицы 1 свидетельствуют, что в 2008 г. численность работников организации снизилась на 8 чел., в том числе численность ППП сократилась на 4 чел и численность непромышленного персонала также на 4 чел. Сокращение численности ППП произошло за счет рабочих. Численность служащих не изменилась. В структуре персонала за 2006 г. произошли определенные изменения. Удельный вес ППП вырос на 1,6п.п., уд. вес непромышленного персонала сократился на 1,6п.п.

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

Для оценки соответствия квалификации рабочих сложности выполняемых работ по участку, цеху, предприятию сравнивают средние тарифные разряды работ и рабочих

(\bar{T}_p) , которые можно определить по средневзвешенной арифметической формуле:

$$\bar{T}_p = \frac{\sum(T_p \cdot \chi_{pi})}{\sum \chi_p} ; \quad \bar{T}_p = \frac{\sum(T_p \cdot V_{pi})}{\sum V}$$

где T_p – тарифный разряд,

χ_p – общая численность (количество) рабочих,

χ_{pi} – численность рабочих i-го разряда,

V_{pi} – объём работ i-го вида,

V - общий объём работ.

Если фактический средний тарифный разряд рабочих ниже планового среднего тарифного разряда работ, то это может привести к снижению качества выпускаемой продукции и, следовательно, необходимо предусмотреть повышение квалификации

персонала. Если средний разряд рабочих выше среднего тарифного разряда работ, то рабочим необходимо производить доплату за использование их на менее квалифицированных работах.

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

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

Анализ движения персонала организации

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

| Название показателя | Формула для расчёта показателя | Экономический смысл |
|--|--|---|
| Коэффициент оборота по приёму (K_n) | $K_n = \frac{\text{количество принятых работников}}{\text{среднесписочная численность работников}}$ | Характеризует удельный вес принятых работников за период |
| Коэффициент оборота по выбытию (K_v) | $K_v = \frac{\text{количество выбывших работников}}{\text{среднесписочная численность работников}}$ | Характеризует удельный вес выбывших за период работников |
| Коэффициент текучести кадров (K_T) | $K_T = \frac{\text{количество уволившихся по собственному желанию} + \text{нарушения трудовой дисциплины}}{\text{среднесписочная численность работников}}$ | Характеризует уровень увольнения работников по отрицательным причинам |
| Коэффициент постоянства кадров ($K_{\text{пост}}$) | $K_{\text{пост}} = \frac{\text{числен. работников, проработавших весь год}}{\text{среднеспис. численность}}$ | Характеризует уровень работающих на данном предприятии постоянно в анализируемом периоде (году, квартале) |
| Коэффициент сменяемости кадров | Минимальный из коэффициента по приему или выбытию | |

Данные коэффициенты рассчитываются в целом по всему персоналу организации, по отдельным категориям и сравниваются за ряд лет или по сравнению с планом. В процессе анализа необходимо изучить причины текучести кадров, разработать мероприятия по их снижению, поскольку высокая текучесть кадров отрицательно сказывается на эффективности деятельности организации.

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

3. Анализ использования фонда рабочего времени

Источниками информации для анализа рабочего времени являются данные статистической отчетности (квартальной и годовой): ф. № 4-Т «Отчет об использовании рабочего времени», а также данные специальных исследований рабочего времени.

Анализ использования рабочего времени осуществляется на основе баланса рабочего времени. Основные составляющие баланса представлены в таблице 2.

Таблица 2 - Основные показатели баланса рабочего времени одного рабочего

| Показатель фонда времени | Условные обозначения | Формула расчёта | Примечания |
|--------------------------------|----------------------|--|--|
| Календарный | T_k | $T_k=365\text{дн}$ | $t_{\text{вых}}$ – время выходных и праздничных дней |
| Номинальный (режимный) | $T_{\text{ном}}$ | $T_{\text{ном}}=T_k - t_{\text{выход}}$ | $t_{\text{неяв}}$ – дни неявок: отпуска, по болезни, по решению администрации, прогулы и пр. |
| Явочный | $T_{\text{яв}}$ | $T_{\text{яв}}=T_{\text{ном}} - t_{\text{неяв}}$ | |
| Полезный фонд рабочего времени | T_p | $T_p=T_{\text{яв}} \cdot t - t_{\text{вп}}$ | t – номинальная продолжительность рабочего дня, $t_{\text{вп}}$ – время внутрисменных простоев и перерывов в работе, сокращённых и льготных часов |

Полноту использования труд ресурсов можно оценить по количеству отработанных дней и часов одним работником за анализируемый период, а также по степени использования фонда рабочего времени. Такой анализ проводится по каждой категории работников, по каждому производственному подразделению и в целом по предприятию. Основными единицами отработанного и не отработанного времени служат чел-дни, чел-часы.

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

$$\text{ФРВ} = Ч_p \cdot Д \cdot П_{\text{см}}$$

Целодневные потери раб времени определяются:

$$Д_{\text{пот}} = Ч_{p1} \cdot \Delta Д \cdot П_{\text{см}0}$$

Внутрисменные потери:

$$Ч_{\text{пот}} = Ч_{p1} \cdot \Delta t \cdot П_{\text{см}}$$

Общие потери рабочего времени:

$$О_{\text{пот}} = Д_{\text{пот}} + Ч_{\text{пот}}$$

Для анализа использования рабочего времени составляют таблицу.

Таблица 2-Использование раб времени рабочих предприятия в 2009 году.

| Показатель | План | Факт | Отклонение |
|---|------|------|------------|
| 1.Среднеспис. числен. рабочих ($Ч_p$) | 150 | 129 | -21 |

| | | | |
|--|--------|--------|--------|
| 2. Отраб. всеми раб чел-дн | 34800 | 28767 | -6033 |
| 3. Отраб..всеми раб чел-час | 278400 | 227259 | -51141 |
| 4. Число дней, отработанных одним рабочим за год, дн (Д) (стр.2 : стр.1) | 232 | 223 | -9,0 |
| 5. Ср. прод. раб. смены, часов (Псм) (с.3 / с.2) | 8,0 | 7,9 | -0,1 |

Целодневные потери раб времени определяются:

$$Дпот = ЧР1 * \Delta Д * Псм0 = 129 * (-9,0) * 8,0 = -9288 \text{ чел} - \text{ час.}$$

Внутрисменные потери:

$$Чпот = ЧР1 * Д1 * \Delta Псм = 129 * 223 * (-0,1) = -2877 \text{ час.}$$

$$Опот = -9288 - 2877 = -12165 \text{ чел} - \text{ час.}$$

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

Изучив потери рабочего времени, выявляют непроизводительные затраты труда, которые складываются из затрат рабочего времени в результате изготовления забракованной продукции и исправления брака, а также в связи с отклонениями от технологического процесса (дополнительные затраты рабочего времени). Для определения непроизводительных потерь рабочего времени используются данные о потерях от брака (журнал-ордер №10).

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

$$\Delta ТП = Т_{пот} \cdot СВ_{пл}$$

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

4. Анализ производительности труда

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

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

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

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

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

$$ГВ = \frac{ТП}{Ч},$$

где ТП – объём товарной продукции в стоимостном выражении;
Ч – численность работающих.

Факторы, влияющие на годовую выработку одного работника, представлены на рисунке 1.



Рисунок 1 - Взаимосвязь факторов, определяющих среднегодовую выработку продукции работника организации

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

$$ГВ = УД \cdot Д \cdot t \cdot СВ$$

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

Из приведенного рисунка видно, что среднечасовая выработка рабочих (СВ) зависит от многих факторов:

- технического уровня производства;
- организация труда и др.

Для расчета влияния факторов на среднечасовую выработку применяют приемы корреляционного анализа. В многофакторную корреляционную модель среднечасовой выработки можно включать факторы:

- фондовооруженность труда;
- среднетарифный разряд рабочих;
- средний срок оборудования и др.

Коэффициенты уравнения множественной регрессии покажут, на сколько рублей изменится среднечасовая выработка рабочего при изменении любого факторного показателя на единицу в абсолютном выражении.

Наиболее обобщающим показателем эффективности использования трудовых ресурсов является рентабельность персонала ($R_{ппп}$) организации.

$$R_{ппп} = \frac{\Pi}{Ч_{ппп}} \times 100\% ,$$

где Π – прибыль от реализации продукции или чистая прибыль организации;
 $Ч_{ппп}$ – численность промышленно – производственного персонала.

Для анализа рентабельности персонала организации используется следующая факторная модель:

$$R_{ппп} = \frac{\Pi}{B} \times \frac{B}{ВП} \times \frac{ВП}{Ч_{ппп}} = R_{пр} \times Д_v \times ПТ = Д_v \times ПТ \times R_{пр} ,$$

где $R_{пр}$ – рентабельность продаж;
 $Д_v$ -доля выручки в объеме произведенной продукции;
 $ПТ$ – годовая выработка одного работника.

Расчет влияния факторов на рентабельность персонала производится одним из методов элиминирования.

5. Анализ фонда заработной платы

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

Абсолютное отклонение ($\Delta\PhiЗП_a$) определяется сравнением фактически использованных средств на оплату труда ($\PhiЗП_\phi$) с плановым фондом заработной платы ($\PhiЗП_{пл}$) в целом по предприятию, производственным подразделением и категориям работников:

$$\Delta\PhiЗП_a = \PhiЗП_\phi - \PhiЗП_{пл} .$$

Однако абсолютное отклонение рассчитывается без учёта степени выполнения плана по производству продукции. Учесть этот фактор поможет расчёт относительного отклонения фонда заработной платы ($\Delta\PhiЗП_{от}$).

Для этого переменная часть фонда заработной платы ($\PhiЗП_{пер}$) корректируется на коэффициент выполнения плана по производству продукции ($K_{пп}$). К переменной части фонда заработной платы относят зарплату рабочих по сдельным расценкам, премии рабочим и управленческому персоналу за производственные результаты, сумму отпускных, соответствующую доле переменной зарплаты, другие выплаты, относящиеся к

фонду заработной платы и которые изменяются пропорционально объёму производства продукции.

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

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

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

Факторная модель переменной части фонда зарплаты представлена на рисунке 2.

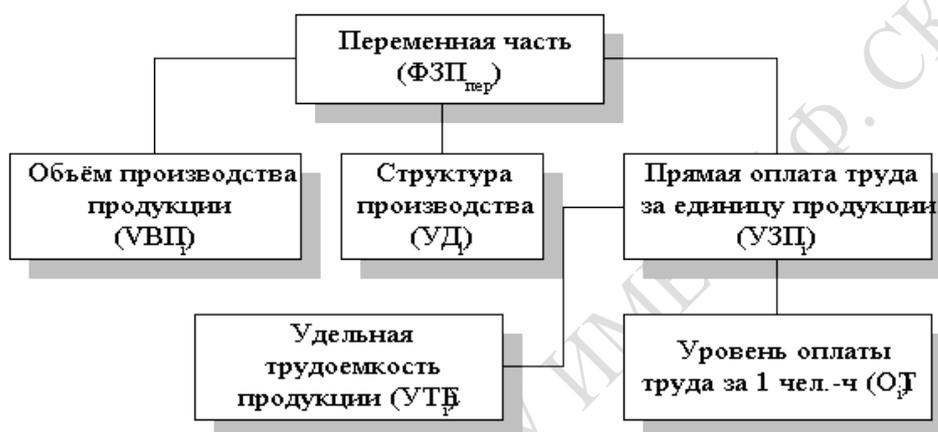


Рисунок 2 - Схема факторной системы переменного фонда зарплаты

Согласно этой схеме факторная модель анализа переменной части фонда заработной платы будет иметь следующий вид:

$$\Phi ЗП_{\text{пер}} = \sum \text{ВВП}_i \cdot \text{УД}_i \cdot \text{УТЕ}_i \cdot \text{ОТ}_i$$

Расчет влияния факторов по данной формуле производится способом цепных подстановок.

Факторная модель постоянной части фонда заработной платы представлена на рисунке 3.

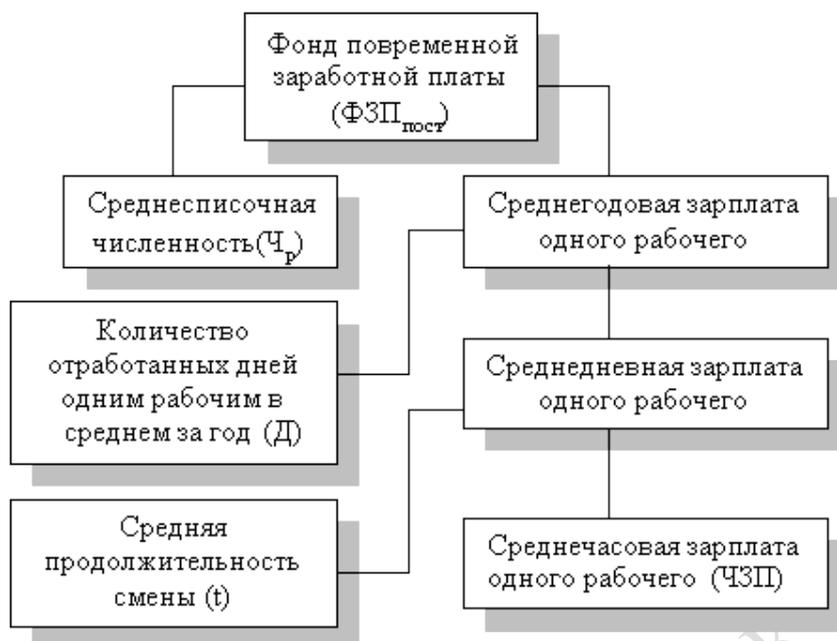


Рисунок 3 - Детерминированная факторная система фонда заработной платы рабочих-повременщиков (постоянной части ФЗП)

Согласно этой схеме модель фонда заработной платы рабочих - повременщиков будет иметь следующий вид:

$$\text{ФЗП}_{\text{п}} = \text{Ч} \cdot \text{Д} \cdot \text{ЧЗП}$$

Аналогично можно представить факторную модель для фонда заработной платы служащих.

Важное значение при анализе использования фонда зарплаты имеет изучение данных о среднем заработке работников предприятия, его изменении, а также о факторах, определяющих его уровень. Для анализа используется следующая факторная модель:

$$\text{ГЗП} = \text{Д} \cdot \text{t} \cdot \text{ЧЗП}.$$

В процессе анализа необходимо изучить выполнение плана мероприятий по снижению трудоемкости продукции, своевременность пересмотра норм выработок и расценок, правильность оплаты по тарифам, правильность начисления доплат за стаж работы, сверхурочные часы, время простоя по вине предприятия и др.

6. Оценка эффективности использования средств на оплату труда

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

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

Изменение среднего заработка работающих за период характеризуется его индексом ($J_{ЗП}$):

$$J_{ЗП} = \frac{\text{Средняя зарплата за отчётный период}}{\text{Средняя зарплата за базисный период}} ;$$

Изменение среднегодовой выработки определяется аналогично на основе индекса производительности труда ($J_{пт}$):

$$J_{ЗП} = \frac{\text{Средняя выработка отчётного периода}}{\text{Средняя выработка базисного периода}} .$$

Темп роста производительности труда должен опережать темп роста средней заработной платы. Для этого рассчитывают коэффициент опережения $K_{оп}$ и анализируют его в динамике:

$$K_{оп} = \frac{J_{пт}}{J_{ЗП}} .$$

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

$$\pm \Delta = \Phi_{ЗП} \cdot \frac{J_{ЗП} - J_{пт}}{J_{ЗП}} .$$

В условиях высокой инфляции при анализе индекса роста средней заработной платы необходимо базисный показатель средней зарплаты ($C_{З0}$) скорректировать на индекс роста цен на потребительские товары и услуги (J_y)

$$J_{ЗП} = \frac{C_{З1}}{C_{З0} \cdot J_y} ,$$

где $C_{З1}$ - средняя зарплата в отчётном периоде.

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

Тема 4. АНАЛИЗ МАТЕРИАЛЬНЫХ РЕСУРСОВ ОРГАНИЗАЦИИ

Лекция 1

1. Цель, задачи и источники информации для анализа материальных ресурсов
2. Оценка качества планов материально-технического снабжения
3. Оценка потребности в материальных ресурсах
4. Оценка эффективности использования материальных ресурсов
5. Резервы повышения эффективности использования материальных ресурсов

1. Цель, задачи и источники информации для анализа материальных ресурсов

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

Стоимость материальных ресурсов входит в себестоимость продукции по элементу «Материальные затраты» и включает в себя цену их приобретения (без учета НДС и акцизов), наценки, комиссионные вознаграждения, уплачиваемые снабженческим и внешнеэкономическим организациям, стоимость услуг бирж, таможенных пошлин, плату за транспортировку, хранение и доставку, осуществленные сторонними организациями. Удовлетворение потребности предприятия в материальных ресурсах может обеспечиваться двумя путями: экстенсивным и интенсивным (рис.1).

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



Рисунок 1 - Основные пути улучшения обеспеченности материальными ресурсами

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

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

Источники информации для анализа материальных ресурсов:

- план материально-технического снабжения, заявки, спецификации, договоры на поставку сырья и материалов,
- формы статистической отчетности о наличии и использовании материальных ресурсов и его затратах на производство и реализацию продукции, ф№1-СН, 3-СН, 4-СН, 11-СН, 12-СН а также форма №5-з «Отчет о затратах на производство продукции (работ, услуг)»,
- плановые и отчетные калькуляции себестоимости выпускаемых изделий, данные о нормативах и нормах расходов материальных ресурсов.

2. Оценка качества планов материально-технического снабжения

Важным условием бесперебойной нормальной работы предприятия является полная обеспеченность потребности в материальных ресурсах (MP_i) источниками покрытия (U_i):

$$MP_i = U_i.$$

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

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

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

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

- коэффициент обеспеченности по плану

$$K_{об.пл} = \frac{\text{Стоимость материальных ресурсов по заключенным договорам}}{\text{Плановая потребность}};$$

- коэффициент обеспеченности фактический

$$K_{об.ф} = \frac{\text{Стоимость фактически поставленных материальных ресурсов}}{\text{Плановая потребность}}.$$

Кроме этого, рассчитывается коэффициент обеспеченности потребности сырьем общий (плановый и фактический) по формуле:

Коб. = (Ивнутр.+Заклучено договоров) / Плановая потребность

Анализ данных коэффициентов проводится по каждому виду материалов.

Таблица 1 – Обеспеченность потребности в материальных ресурсах договорами и их фактическое выполнение

| Вид материала | Ед. измерения | Плановая потребность | Источники покрытия потребности | | Заклучено договоров | Обеспечено потребности и договорами, % (гр.6 : гр.3) | Поступило от поставщиков | Выполнение договоров, % (гр.8 :гр.6) | Уровень покрытия плановой потребности, % | |
|---------------|-------------------------|----------------------|--------------------------------|---------|---------------------|--|--------------------------|--------------------------------------|--|---------------------------------|
| | | | внутренние | внешние | | | | | плановый (гр.4+ гр.6) : гр.3 | фактический (гр.4+ гр.8) : гр.3 |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 |
| А | т | 500 | 100 | 400 | 300 | 60 | 200 | 66,7 | 80 | 60 |
| Б | Тыс. м. ³ | 200 | 10 | 190 | 190 | 95 | 150 | 78,9 | 100 | 80 |
| | | | | | | | | | | |

Из данных табл.1 видно, что по материалу А общий уровень покрытия плановой потребности составил 80%, фактически же дело обстоит еще хуже, так как фактический уровень покрытия плановой потребности составил 60%. По материалу Б плановый уровень составил 100%, фактический – 80 вследствие недопоставки материалов от поставщиков. Процент выполнения договоров по материалу Б составил 78,9%.

В процессе дальнейшего анализа проверяется также качество полученных от поставщиков материалов, соответствие их стандартам ТУ, условиям договора и в случаях их нарушения предъявляются претензии поставщикам.

Особое внимание при анализе уделяется выполнению плана МТС по срокам поставки материальных ресурсов или *ритмичности* поставок. Для оценки *ритмичности* поставок используются показатели:

- коэффициент неравномерности поставок материалов:

$$K_{нер.} = \sqrt{\frac{\sum (x_i - 100)^2 f}{\sum f}},$$

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

- коэффициент вариации:

$$K_{вар} = \sqrt{\frac{(\sum \Delta f)^2}{k}} : \bar{f},$$

где Δf – отклонение объема поставки по периодам от плана;
 k – количество анализируемых периодов;

\bar{f} – средний объем поставки материалов за период.

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

3. Оценка потребности в материальных ресурсах

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

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

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

Обеспеченность предприятия запасами в днях исчисляется по формуле:

$$Z_{\text{дн.}} = \frac{Z_{mi}}{P_{\text{дн.}}}$$

где $Z_{\text{дн.}}$ – запасы сырья и материалов, в днях;

Z_{mi} – запасы i -ого вида материальных ресурсов в натуральных или стоимостных показателях,

$P_{\text{дн.}}$ – средний дневной расход i -ого вида материальных ресурсов в тех же единицах измерения.

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

$$P_{\text{дн.}} = \frac{MP_i}{D}$$

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

Таблица 2 – Состояние запасов материальных ресурсов

| Вид материала | Среднесуточный расход, тонн | Обеспеченность материальными ресурсами | | Минимальный запас, дней | Отклонение фактического уровня обеспеченности от минимального | |
|---------------|-----------------------------|--|------|-------------------------|---|------|
| | | тонн | дней | | дней | тонн |
| | | | | | | |
| А | 20 | 180 | 9 | 10 | -1 | -20 |
| Б | 10 | 80 | 8 | 6 | 2 | 20 |

Проверяют также состояние запасов сырья и материалов на предмет выявления излишних и ненужных. Их можно установить по данным складского учета путем

сравнения прихода и расхода. К неходовым относят материалы, по которым не было расходов более одного года.

4. Оценка эффективности использования материальных ресурсов

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

Для оценки эффективности материальных ресурсов используется система **обобщающих и частных показателей** (табл.12).

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

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

Таблица 3 - Показатели эффективности материальных ресурсов

| Показатели | Формула расчета | Экономическая интерпретация показателя |
|--|---|---|
| 1. Обобщающие показатели | | |
| Материалоемкость продукции (МЕ) | $ME = \frac{\text{Сумма материальных затрат}}{\text{Стоимость продукции}}$ | Отражает величину материальных затрат, приходящуюся на 1 руб. выпущенной продукции |
| Материалоотдача продукции (МО) | $MO = \frac{\text{Стоимость продукции}}{\text{Сумма материальных затрат}}$ | Характеризует выход продукции с каждого рубля потребленных материальных ресурсов |
| Удельный вес материальных затрат в себестоимости продукции (У _м) | $u_m = \frac{\text{Сумма материальных затрат}}{\text{Полная себестоимость продукции}}$ | Отражает уровень использования материальных ресурсов, а также структуру (материалоемкость продукции) |
| Коэффициент использования материалов (К _м) | $u_m = \frac{\text{Сумма фактически х материальных затрат}}{\text{Сумма материальных затрат по плану при фактическом выпуске продукции}}$ | Показывает уровень эффективности использования материалов, соблюдения норм их расходования |
| Прибыль на рубль материальных затрат | $PMЗ = П / MЗ$ | Характеризует сумму прибыли от реализации на рубль материальных затрат |
| 2. Частные показатели | | |
| Сырьемкость продукции (СМЕ) | $СМЕ = \frac{\text{Стоимость потребленных сырья и материалов}}{\text{Стоимость продукции}}$ | Показатели отражают эффективность потребления отдельных элементов материальных ресурсов на 1 руб. выпущенной продукцией |
| Металлоемкость | | |

| | | |
|---|--|---|
| продукции (ММЕ) | $ММЕ = \frac{\text{Стоимость потребленного металла}}{\text{Стоимость продукции}}$ | |
| Топливоемкость продукции (ТМЕ) | $ТМЕ = \frac{\text{Стоимость потребленного топлива}}{\text{Стоимость продукции}}$ | |
| Энергоемкость продукции (ЭМЕ) | $ЭМЕ = \frac{\text{Стоимость потребленной энергии}}{\text{Стоимость продукции}}$ | |
| Удельная материалоемкость изделия (УМЕ) | $УМЕ = \frac{\text{Стоимость всех потребленных на изделие материалов}}{\text{Цена изделия}}$ | Характеризует величину материальных затрат, израсходованных на одно изделие |

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

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

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

В процессе анализа изучается влияние факторов на изменение величину материальных затрат:

$$МЗ = ВП \times МЕ$$

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

$$ВП = МЗ \cdot МО \text{ или } ВП = МЗ/МЕ .$$

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

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

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

Одним из показателей эффективности использования материальных ресурсов является прибыль на рубль материальных затрат. Повышение его уровня положительно характеризует работу организации. В процессе анализа изучают динамику данного показателя, выполнение плана по его уровню, изучают влияние факторов на изменение его величины.

$$П/МЗ = П/В \times В/ТП \times ТП/МЗ = Рпр \times Дв \times МО = Дв \times МО \times Рпр$$

Рпр – рентабельность продаж;

Дв – доля выручки в общем объеме выпуска продукции;

МО – материалоемкость.

Таблица 4 – Данные для факторного анализа прибыли на рубль материальных затрат

| Показатели | План | Факт | Отклонение |
|------------|------|------|------------|
|------------|------|------|------------|

| | | | (+,-) |
|---|-------|-------|-------|
| 1. Прибыль от реализации, млн. руб. | 125 | 130 | 5 |
| 2. Товарная продукция, млн. руб. | 2130 | 2505 | 375 |
| 3. Выручка от реализации без НДС, акцизов, млн.руб. | 2110 | 2602 | 492 |
| 4. Материальные затраты, млн. руб. | 1075 | 1058 | -17 |
| 5. Доля выручки в ТП, коэф – т (3 : 2) Дв | 0,991 | 1,039 | 0,048 |
| 6. Материалоотдача, руб. (4 : 2) МО | 1,98 | 2,37 | 0,39 |
| 7. Рентабельность продаж, % (1 : 3) Рпр | 5,9 | 5,0 | -0,9 |
| 8. Прибыль на рубль матер. затрат, %. П/МЗ*100 | 11,6 | 12,3 | 0,7 |

$$\text{П/МЗ } 0 = \text{Дв}0 \times \text{МО}0 \times \text{Рпр } 0 = 0,991 \times 1,98 \times 5,9 = 11,6\%$$

$$\text{П/МЗ у.1} = \text{Дв}1 \times \text{МО}0 \times \text{Рпр}0 = 1,039 \times 1,98 \times 5,9 = 12,1\%$$

$$\text{П/МЗ у.2} = \text{Дв}1 \times \text{МО}1 \times \text{Рпр}0 = 1,039 \times 2,37 \times 5,9 = 14,5\%$$

$$\text{П/МЗ } 1 = \text{Дв}1 \times \text{МО}1 \times \text{Рпр}1 = 1,039 \times 2,37 \times 5,0 = 12,3\%$$

$$\text{П/мз (Дв)} = 12,1 - 11,6 = 0,5\%$$

$$\text{П/мз (МО)} = 14,5 - 12,1 = 2,4\%$$

$$\text{П/мз (Рп)} = 12,3 - 14,5 = -2,2\%. \text{ Баланс } 0,7\%$$

Тема 5 Анализ затрат на производство и себестоимости продукции

Лекция 1

1. Значение, задачи и источники информации для анализа
2. Анализ общей суммы затрат на производство
3. Анализ затрат на рубль товарной продукции
4. Анализ прямых материальных и трудовых затрат
5. Анализ косвенных затрат
6. Методика анализа себестоимости отдельных видов продукции

1. Себестоимость продукции представляет собой выраженные в денежной форме затраты организации на производство и реализацию продукции.

От уровня себестоимости зависят финансовые результаты деятельности организаций, темпы расширенного воспроизводства, финансовое состояние субъектов хозяйствования. Анализ себестоимости продукции, работ и услуг имеет большое значение. Он позволяет выявить тенденции изменения данного показателя, выполнения плана по его уровню, определить влияние факторов на его прирост, установить резервы и дать оценку работы организации по использованию возможностей снижения себестоимости продукции.

Цель анализа себест. – выявление возможностей более полного использования произв. ресурсов, снижения затрат на пр-во и реализацию и обеспечение роста прибыли.

Задачи анализа:

1. Оценка выполнения плана по себестоимости и ее динамики, соблюдение действующего законодательства, договорной и финансовой дисциплины;
2. Выявление и количественное измерение факторов, повлиявших на отклонение фактических показателей себестоимости от плана, а также их динамики;
3. Оперативное воздействие на формирование показателей себестоимости;
4. Анализ себестоимости по отдельным статьям затрат;
5. Анализ затрат на рубль товарной продукции;
6. Анализ себестоим. отдельных видов продукции;
7. Выявление резервов снижения затрат на производство и реализацию продукции и разработка мероприятий по их реализации;

Источники информации:

форма 4-ф "Отчет о затратах на производство продукции (работ, услуг)", плановые и отчетные калькуляции себестоимости продукции, данные синтетического и аналитического учета затрат по основным и вспомогательным производствам и т.д.

2. Анализ общей суммы затрат на производство продукции

Все затраты промышленных предприятий на производство продукции разнообразны по своей экономической природе, величине, по месту их возникновения, что вызывает необходимость их классификации.

Группировка затрат по экономическим элементам означает, что в каждую группу включаются качественно однородные элементы экономических затрат независимо от их производственного назначения и места возникновения.

В соответствии с «Основными положениями по составу затрат» затраты на производство формируются по следующим экономическим элементам:

1. материальные затраты (за вычетом отходов); (сырье и материалы, покупные комплектующие изделия и полуфабрикаты, работы и услуги производственного характера; вспомогательные материалы, топливо и энергия со стороны и др.);
2. затраты на оплату труда (выплаты по заработной плате, исчисленные исходя из сдельных расценок, тарифных ставок, премии за производственные результаты и др.);
3. отчисления на социальные нужды;
4. амортизация основных средств;
5. прочие затраты (налоги, сборы и др. платежи в бюджет и внебюджетные фонды, относимые на себестоим. продукции, страховые взносы, плата по процентам за

краткосрочные ссуды, плата за подготовку и переподготовку кадров, расходы на рекламу, командировочные и представительские расходы, в пределах норм, установленных законодательством, и др.).

Анализ затрат на производство по экономическим элементам начинается с определения удельного веса отдельных элементов в их общей сумме и их изменения за отчетный период (год, квартал) или по сравнению с планом.

Поэлементная структура показывает, какие затраты занимают основное место и издержках производства и позволяют судить о том, каким является производство (материалоемкое, трудоемкое, фондоемкое). Изучение структуры затрат по элементам, а также их динамики, позволяет дать оценку рациональности такой структуры, а также сделать вывод о необходимости ее изменения в сторону снижения трудоемкости или материалоемкости.

Для анализа себест. по элементам затрат составляется табл. по след. форме

Таблица 1 – Выполнение плана себестоимости продукции по элементам затрат

| Статьи затрат | По плану | | Фактически | | Отклонение (+,-) | | Процент выполнения плана |
|-----------------------------------|------------------|------------|------------------|-----------|------------------|---------------|--------------------------|
| | сумма, млн. руб. | уд. вес, % | сумма, млн. руб. | уд.вес, % | суммы, млн.руб . | уд.веса, п.п. | |
| 1. Матер. затраты | 28168 | 36,14 | 31746 | 37,72 | 3578 | 1,58 | 112,7 |
| 2. Затраты на оплату труда | 20500 | 26,30 | 21465 | 25,50 | 965 | -0,8 | 104,7 |
| 3. Отчисления на социальные нужды | 6150 | 7,89 | 6440 | 7,65 | 290 | -0,24 | 104,7 |
| 4. Амортизация основных средств | 3150 | 4,04 | 3500 | 4,16 | 350 | 0,12 | 111,1 |
| 5. Прочие затраты | 19984 | 25,63 | 21017 | 24,97 | 1033 | -0,66 | 105,2 |
| Всего затрат на пр-во | 77952 | 100,0 | 81168 | 100,0 | 6216 | - | 104,1 |
| В том числе переменные затраты | 54567 | 70,0 | 59338 | 70,5 | 4771 | 0,5 | 108,7 |
| постоянные затраты | 23385 | 30,0 | 24830 | 29,5 | 1445 | -0,5 | 106,2 |

Как видно из данных таблицы 1, фактические затраты организации на производство продукции были выше плановых на 6216 млн.руб., или 8%. Перерасход произошел по всем видам и особенно по материальным затратам. Увеличилась сумма как постоянных, так и переменных затрат. Изменилась несколько и структура затрат: увеличилась доля материальных затрат и амортизации основных средств, а доля заработной платы уменьшилась.

Общая сумма затрат может измениться под влиянием следующих факторов:

- объема выпуска продукции в целом по организации;
- структуры выпуска продукции;
- уровня переменных затрат на единицу продукции;
- сумму постоянных затрат.

Постоянными называются затраты, сумма которых не изменяется при изменении объема реализации. К ним относятся: амортизация основных средств, амортизация нематериальных активов, арендная плата, расходы по содержанию зданий, помещений, некоторые виды услуг сторонних организаций, отчисления в ремонтный фонд, отчисления на

обязательное страхование имущества, оплата труда работников, занятых управлением и организацией производства и другие аналогичные виды затрат.

Переменные затраты – это затраты, сумма которых изменяется пропорционально изменению объёма производства и реализации. К ним относятся расходы на сырьё и материалы, расходы на оплату труда рабочих-сдельщиков, затраты на топливо, газ и электроэнергию для производственных целей (в некоторых случаях они могут быть постоянными), расходы на тару и упаковку, отчисления на социальные нужды от суммы оплаты труда, входящей в состав переменных затрат и др.

Следует отметить, что универсального для всех организаций перечня затрат, относящихся либо к переменным, либо к постоянным нет. В зависимости от конкретных условий деятельности в определённых обстоятельствах некоторые виды затрат могут в одних случаях быть переменными, в других – постоянными.

Себестоимость продукции изучается и по **калькуляционным статьям затрат**. Постатейная группировка означает классификацию затрат по месту их возникновения. Количество и наименование калькуляцион. статей в различных отраслях неодинаково. Перечень статей затрат, их состав и методы распределения по видам продукции определяются методическими отраслевыми рекомендациями.

Постатейный учет затрат дает возможность установить уровень себестоимости отдельных видов продукции, также себестоим. по отдельным цехам и производственным участкам. Также на основании постатейного учета затрат можно выделить прямые и косвенные, постоянные и переменные затраты и тем самым полнее вскрыть резервы их экономии.

Анализ себестоим. по кальк. статьям сводится к определению общего отклонения фактической себестоим. от плановой и определению отклонений по каждой статье затрат.

Таблица 2– Выполнение плана себестоимости продукции по статьям затрат, млн.руб.

| Калькуляцион. статьи затрат | Себст. тов. продукции по плану | Себестоим. фактич. выпущенной ТП | | Отклонение от плана (гр.3-гр.2) |
|--|--------------------------------|----------------------------------|--------------------|---------------------------------|
| | | по план. себест. | по фактич. себест. | |
| А | 1 | 2 | 3 | 4 |
| 1. Сырьё и матер. | 2493 | 2895 | 2844 | -51 |
| 2. Возвр. отходы (вычит.) | -164 | -185 | -151 | +34 |
| 3. Покупные изделия и полуфабрикаты | 8542 | 7952 | 7760 | -192 |
| 4. Топливо и энергия на технологич. цели | 110 | 138 | 115 | -23 |
| 5. Оплата труда произв. рабочих -основная -дополнит. | 2088 | 2249 | 2713 | +464 |
| 6. Потери от брака | 104 | 129 | 535 | +406 |
| | | | | |
| 7. Полная себест. ТП | 23095 | 23345 | 23595 | +250 |

Из данных, приведен. в табл.2 видно, что допущенное удорожание полной себест. ТП составило 250 млн.руб., гл. образом за счет оплаты труда произв. рабочих в сумме 464 млн.руб. и сверхплановых потерь от брака в сумме 406 млн.руб. Полученная экономия по др. статьям затрат снизила отрицательное воздействие двух названных причин.

3. Анализ затрат на рубль выпущенной продукции

Важный обобщающий показатель себестоимости продукции - затраты на рубль товарной продукции, который выгоден тем, что, во-первых, является универсальным: может рассчитываться в любой отрасли производства, и, во-вторых, наглядно показывает прямую связь между себестоимостью и прибылью (если данный показатель меньше единицы – то прибыль, больше – убыток). Определяется он отношением общей суммы затрат на производство и реализацию продукции к стоимости выпущенной продукции в действующих ценах.

$$Z_p = C : ВП,$$

Если $Z_p < 0$ – прибыль;

$Z_p > 0$ – убыток.

В процессе анализа следует изучить динамику затрат на рубль товарной продукции и провести межхозяйственные сравнения по этому показателю.

Следующий этап анализа — изучение выполнения плана и определение влияния факторов на изменение уровня данного показателя.

На изменение данного показателя оказывают влияние три фактора:

1. Изменение структуры выпуска продукции;
2. Изменение уровня себестоимости отдельных изделий;
3. Изменение цен на продукцию.

Расчет влияния названных факторов производится способом цепных подстановок.

Таблица 3 – Исходные данные и расчет влияния факторов изменения уровня затрат на рубль товарной продукции

| Показатель | Алгоритм расчета | Уровень показателя, млн. руб. |
|---|-------------------------------|-------------------------------|
| 1. С/с тов. продукции по плану, млн. руб. | $\sum K_0 C_0$ | 1382 |
| 2. С/с фактич. выпущенной продукции, млн. руб.: | $\sum K_1 C_0$ | 1455 |
| 2.1. по плановой с/с | | |
| 2.2. по фактич. с/с | $\sum K_1 C_1$ | 1451 |
| 3. С/с тов. продукции по плану, млн. руб. : | $\sum K_0 Ц_0$ | |
| 4. Стоимость фактич. тов. продукции | | |
| 4.1. в плановых ценах | $\sum K_1 Ц_0$ | 1506 |
| 4.2. в фактич. ценах | $\sum K_1 Ц_1$ | 1529 |
| 5. Затраты на рубль продукции по плану, руб. (стр.1 : стр.3) | $\sum K_0 C_0 : \sum K_0 Ц_0$ | 0,952 |
| 6. Затраты на рубль фактич. выпущен. продукции, руб. | | |
| 6.1. по плану, пересчитанному на фактич. выпуск и ассортимент (стр.2.1 : стр.4.1) | $\sum K_1 C_0 : \sum K_1 Ц_0$ | 0,966 |
| 6.2. фактически в ценах на продукцию, принятых в плане (стр.2.2 : стр.4.1) | $\sum K_1 C_1 : \sum K_1 Ц_0$ | 0,963 |
| 6.3. фактически в ценах, действовавших в отчетном году (стр.2.2 : стр. 4.2) | $\sum K_1 C_1 : \sum K_1 Ц_1$ | 0,949 |

| | | |
|---|--------------------|--------------------------|
| 7. Отклонение фактического уровня затрат на рубль тов. продукции от планового, руб. (стр.6.3 – стр.5) | стр.6.3 – стр.5 | $0,949 - 0,952 = -0,003$ |
| Расчет влияния факторов: | | |
| 8. Изменение структуры продукции, руб. | стр. 6.1 – стр.5 | $0,966 - 0,952 = 0,014$ |
| 9. Изменение себестоимости отдельных изделий, руб. | стр.6.2 – стр.4.1 | $0,963 - 0,966 = -0,003$ |
| 10. Изменение цен на продукцию, руб. | стр.6.3 – стр.6.2 | $0,949 - 0,963 = -0,014$ |
| Баланс отклонений: | Стр.8+стр.9+стр.10 | -0,003 |

Обозначения в алгоритме:

K_0 и K_1 – плановое и фактическое количество выпущенной продукции;

C_0 и C_1 – себестоимость единицы продукции по плану и фактически;

Π_0 и Π_1 – цена единицы продукции по плану и фактически соответственно.

Отклонение фактических затрат на рубль выпущенной продукции составляет:

$0,949 - 0,952 = -0,003$ руб., т. е. произошло снижение уровня затрат на рубль товарной продукции.

Расчет влияния факторов показал, что изменение структуры выпущенной продукции привело к увеличению затрат на 0,014 руб., однако вследствие роста цен на продукцию затраты на рубль выпущенной продукции сократились на такую же величину. За счет снижения себестоимости отдельных изделий затраты на 1 рубль продукции снизились на 0,003 руб. Это чистая экономия, достигнутая за счет снижения затрат материальных ресурсов, роста производительности труда, использования более прогрессивной техники и технологии и т.д.

Предприятию необходимо обратить внимание на ассортимент выпускаемой продукции, т.к. именно структурные сдвиги в объеме произведенной продукции привели к увеличению затрат на рубль продукции.

4. Анализ прямых материальных и трудовых затрат

С целью более полного выявления внутрипроизводственных резервов, оказывающих влияние на снижение себестоим. тов. продукции, проводится ее анализ по статьям затрат.

Все затраты предприятия на выпуск продукции можно разделить на прямые и косвенные. Прямые затраты – это затраты, связанные с изготовлением конкретных видов продукции (сырье и материалы, оплата труда произв. рабочих и др.).

К прямым матер. затратам относятся следующие статьи: сырье и основные материалы, покупные изделия и полуфабрикаты, топливо и энергия на технологические цели.

К прямым трудовым затратам относится оплата труда производственных рабочих с отчислениями на социальные нужды.

Как правило, наибольший удельный вес в себестоимости промышленной продукции занимают матер. затраты. Их доля в промышленной продукции составляет более половины себестоим., а в отд. отраслях промышленности она превышает 90-95% всех затрат. Прямые трудовые затраты занимают также значительный удельный вес в себестоимости продукции и оказывают большое влияние на формирование ее уровня. Поэтому анализ динамики зарплаты на рубль товарной продукции, ее доли в себестоимости продукции, изучение факторов, определяющих ее величину, и поиск резервов экономии средств по данной статье затрат имеют большое значение.

Отклонение фактических значения прямых материальных и трудовых затрат от их плановых значений зависит от трех основных факторов:

1. изменения объема продукции;
2. изменения структуры продукции;
3. изменения уровня затрат по отдельным изделиям.

Таблица - 4 Факторы изменения прямых материальных и трудовых затрат, млн.руб.

| Статьи затрат | Сумма затрат | | | Отклонение от плана (+,-) | | | |
|---|--------------|--|------------|---------------------------|----------------------------------|-----------------------------------|--|
| | по плану | на фактический выпуск по плановым нормам | фактически | всего (гр.3-гр.1) | в том числе за счет факторов | | |
| | | | | | объема продукции (гр.1x%тп /100) | стр-ры продукции (гр.2-гр.1-гр.5) | уровня затрат на отдельные изделия (гр.3-гр.2) |
| А | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 1. Сырье и материалы за вычетом отходов | 2329 | 2710 | 2693 | +364 | +28 | +353 | -17 |
| 2. Покупные изделия и п/ф | 8542 | 7952 | 7760 | -782 | +1025 | -692 | -192 |
| 3. Топливо и энергия на технол. цели. | 110 | 138 | 115 | +5 | +1 | +27 | -23 |
| 4. Оплата труда основных производственных рабочих | 2088 | 2249 | 2713 | +625 | +25 | +136 | +464 |

1. Влияние изменения объема продукции определяется произведением данных по гр.1 на процент перевыполнения или невыполнения плана по объему товарной продукции

$$\% \text{ вып. пл} = 101,2\%$$

$2329 \times 1,2/100 = 28$ млн.руб.

2. Для определения влияния стр – ры продукции сравниваются данные по гр.2 и 1 и из полученной разности вычитается влияние объема продукции:

$(2710 - 2329) - 28 = 353$ млн.руб.

3. Влияние уровня затрат определяется сопоставлением данных по гр.3. и гр.2:

$2693 - 2710 = -17$ млн.руб.

Из данных табл. видно, что общий перерасход сырья и материалов допущен за счет изменения структуры продукции в сторону увеличения выпуска более материалоемкой продукции.

Перерасход прямых трудовых затрат связан с повышением трудоемкости продукции, что в значительной степени объясняется недопоставкой комплектующих изделий и доплатами брака в производстве некоторым рабочим.

1-й и 2-й фактор простые, не детализируются. 3-й фактор сложный, который можно детализировать на составляющие факторы (см. 6 вопрос). Конкретные причины повышения материальных и трудовых затрат изучаются по конкретным видам изделий на основании калькуляций.

Кроме выявления и количествен. измерения факторов необходимо изучить:

- организацию хоз. связей по МТС;
 - организацию и проведение количественной и качественной приемки материалов (сырья) от поставщиков, соответствие поступившего ассортимента условиям договора;
 - обеспечение сохранности материалов (сырья) при транспортировке и на складах;
 - эффективность использования материалов в процессе производства.
- В процессе анализа затрат на оплату труда также изучают:
- достижение нормативной трудоемкости изделия и ее изменение;
 - уровень выполнения технических норм выработки;
 - соблюдение нормативов обслуживания;
 - соотношение темпов роста производительности труда и его оплаты и др.

5. Анализ косвенных затрат

К косвенным затратам относятся те виды затрат предприятия, которые прямо не включаются в себестоимость отдельных видов продукции (изделий, работ), а для этого используются определенные методы (коэффициенты). Чаще всего косвенные расходы распределяются между отдельными видами продукции пропорционально основной заработной плате.

Косвен. затраты носят общий характер и необходимы для обслуживания и управления производственно – хозяйственной деятельностью предприятия. В себестоимости продукции они представлены следующими комплексными статьями:

1. расходы на содержание и эксплуатацию оборудования;
2. цеховые или общепроизводственные;
3. общезаводские или общехозяйственные расходы;
4. непроизводственные или коммерческие расходы.

1 – 3 – это расходы по обслуживанию производства и управления.

Наибольший удельный вес в комплексных статьях занимают расходы по обслуживанию пр-ва и управления. Выявление и мобилизация резервов снижения затрат на обслуживание и управление производится путем анализа их динамики, причин отклонения от сметы затрат, а также обоснованности их распределения между продукцией и незавершенным производством, отдельными видами продукции.

Таблица 5 – Динамика расходов по обслуживанию производства и управления, млн.руб.

| Показатели | Предыд. год | Отчетный год | | Отклонение (+,-) | |
|--|-------------|--------------|---------|------------------|----------|
| | | по плану | фактич. | от предыд. года | от плана |
| 1.Тов. прод. в соп. ценах | 29590 | 28200 | 28544 | -1046 | +344 |
| 2.Расходы по обслуживанию пр-ва и управления, | 9050 | 9000 | 8661 | -389 | -339 |
| 3.Расходы по обслужив. пр-ва и упр-я на 1 руб.ВП, руб. | 0,306 | 0,319 | 0,303 | -0,003 | -0,016 |

Расходы на 1 рубль снизились по ср. с предыд. годом на 0,003 руб., по ср. с планом – на 0,016руб.

В процессе дальнейшего анализа определяют влияние отдельных факторов на отклонение фактического уровня затрат от базисного.

Отклонение зависит от двух факторов:

- изменения объема продукции;
- изменения сметных ставок затрат на ед. продукции.

Таблица 6 – Факторный анализ расходов по обслужив. пр-ва и управления, млн.руб.

| Статьи затрат | Сумма затрат по плану | По плану, пересчитанному на фактический выпуск прод. (гр.1хКвып.пл. 101,2%) | Сумма затрат фактич. | Отклонение от плана | | |
|-------------------------|-----------------------|---|----------------------|---------------------|----------------------------|----------------------------|
| | | | | всего гр.3-гр.1 | в т.ч. за счет | |
| | | | | | объема продукции гр.2-гр.1 | сметных расходов гр.3-гр.2 |
| А | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| 1.РСЭО | 4612 | 4667 | 4371 | -241 | +55 | -296 |
| 2.Цеховые расходы | 1785 | 1806 | 1744 | -41 | +21 | -62 |
| 3.Общезаводские расходы | 2603 | 2634 | 2546 | -57 | +32 | -88 |

Из данных табл.6 видно, что в отчетном году предпр-е имеет экономию по расходам по обслуживанию пр-ва и управления. При общей экономии увеличение расходов имело место только за счет прироста объема продукции на 1,2%, что является вполне оправданным.

6. Методика анализа себестоим. отдельных видов продукции

В условиях рыночных отношений анализ себестоимость отдельных видов продукции имеет значение, во – первых, для формирования рынка продукции и привлечения покупателей, во – вторых, для сохранения и достижения достаточно высокой эффективности производства с целью выстоять в конкурентной борьбе. В процессе анализа вскрываются резервы снижения себестоимости отдельных изделий.

Производится предварительный и последующий (ретроспективный) анализ. Задача предварительного анализа состоит в определении возможностей повышения прибыли и рентабельности за счет планируемого снижения себестоимости единицы продукции, а задача последующего анализа – изучение динамики этого показателя, оценка выполнения плана, выявление резервов снижения себестоимости.

Оценка выполнения плана производится путем сравнения фактической и

плановой себестоимости изделия (всего) и по статьям затрат. Составляется аналитическая таблица, в которой определяется экономия или перерасход по каждой статье калькуляции. Последующим этапом анализа является изучение факторов изменения отдельных статей калькуляции или групп статей.

Изменение уровня материальных затрат на отдельные изделия зависит от двух факторов:

1. Изменения норм расхода сырья или материалов и их замены
2. Изменения цен на сырье и материала (заготовительной себестоимости).

Таблица - 5 Факторы изменения прямых материальных затрат на изделие, млн.руб.

| Сырье или материал | Сумма затрат на ед. продукции | | | Отклонение от плана | | |
|--------------------|-------------------------------|---|------------|---------------------|-------------------|-----------------|
| | по плану | на фактический выпуск по плановым нормам и плановым ценам | фактически | всего (гр.3-гр.1) | за счет изменения | |
| | | | | | норм (гр.2-гр.1) | цен (гр.3-гр.2) |
| А | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| Изд. А | 1440 | 1476 | 1640 | +200 | +36 | +164 |
| Изд. В | 1600 | 1685 | 1837,5 | +237,5 | +85 | +152,5 |
| и т.д. | | | | | | |

После этого детально изучают причины изменения нормы расхода сырья на единицу продукции и цен на сырье и материалы.

Изменения уровня затрат на оплату труда на отдельные изделия зависит от двух факторов:

- удельной трудоемкости изделия;
- изменения среднечасовой оплаты производственных рабочих.

Таблица - 6 Факторы изменения прямых трудовых затрат на изделие, в тыс.руб.

| Наименование изделий | Сумма затрат на ед. продукции | | | Отклонение от плана | | |
|----------------------|-------------------------------|--|------------|---------------------|--------------------------|-------------------------------|
| | по плану | при фактич. трудоемкости и плановой оплате | фактически | всего (гр.3-гр.1) | за счет изменения | |
| | | | | | трудоемкости (гр.2-гр.1) | среднечас. оплаты (гр.3-гр.2) |
| А | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| Изд. А | | | | | | |
| Изд. В | | | | | | |

В заключение анализа косвенных расходов, как и других статей затрат, подсчитываются резервы возможного снижения себестоим. и разрабатываются мероприятия по использованию этих резервов.

Тема 5 Анализ финансовых результатов деятельности организации

Лекция 1

1. Значение, задачи и источники информации для анализа финансовых результатов
2. Анализ состава, структуры и динамики прибыли до налогообложения
3. Факторный анализ прибыли от реализации продукции (товаров, работ, услуг)
4. Анализ прибыли (убытка) от инвестиционной, финансовой и иной деятельности

Лекция 2

5. Анализ распределения и использования прибыли
6. Факторный анализ показателей рентабельности
7. Анализ налоговой нагрузки организации

1. Конечными финансовыми результатами работы предприятия являются прибыль и рентабельность.

Наиболее важным показателем, характеризующим конечный результат деятельности промышленного предприятия в условиях рыночной экономики является прибыль. **Прибыль** – это денежное выражение основной части денежных накоплений, создаваемых организациями любой формы собственности. Как экономическая категория, она характеризует финансовый результат предпринимательской деятельности и является показателем, который наиболее полно отражает эффективность производства, объем и качество произведенной продукции, состояние производительности труда, уровень себестоимости. Вместе с тем прибыль оказывает стимулирующее воздействие на укрепление коммерческого расчета, интенсификацию производства при любой форме собственности.

Таким образом, прибыль – это показатель эффективности деятельности предприятия. Однако в этом своем качестве она может использоваться только относительно одного предприятия. Сравнить размер прибыли различных предприятий для оценки их работы нельзя, так предприятия имеют различную материальную и техническую базу. Для таких сравнений больше подходит другой финансовый показатель - **рентабельность**, под которой понимается отношение прибыли к затратам. Показатели рентабельности более полно, чем прибыль, отражают окончательные результаты хозяйствования, потому что их величина показывает соотношение эффекта с наличными или использованными ресурсами. Их используют для оценки деятельности предприятия и как инструмент в инвестиционной политике и ценообразовании.

Рентабельность – это показатель эффективности деятельности предприятия, выражающий относительную величину прибыли и характеризующий степень отдачи средств, используемых в производстве. В широком смысле слова понятие рентабельности означает прибыльность, доходность. Предприятие считается рентабельным, если результаты от реализации продукции (работ, услуг) покрывают издержки производства (обращения) и, кроме того, образуют сумму прибыли, достаточную для нормального функционирования предприятия.

Основными задачами анализа финансовых результатов деятельности организации являются:

1. Систематический контроль за выполнением планов реализации продукции и получением прибыли.
2. Определение влияния как объективных, так субъективных факторов на прибыль и рентабельность.
3. Изучение направлений, пропорций и тенденций распределения прибыли.
3. Выявление резервов увеличения суммы прибыли и рентабельности.
4. Разработка мероприятий по использованию выявленных резервов.

Источники информации для анализа прибыли:

1. Формы бухгалтерской отчетности:
 - форма №2 «Отчет о прибылях и убытках»;
 - форма №3 «Отчет об изменении капитала».

2. Формы статистической отчетности:
 - форма №12-ф(прибыль) «Отчет о финансовых результатах»
3. Данные синтетического и аналитического учета по счетам 90 «Доходы и расходы по текущей деятельности», 91 «Прочие доходы и расходы», 99 «Прибыли и убытки».
4. Формы (расчеты) плана экономического и социального развития или бизнес – плана по формированию прибыли.

2 вопрос. Анализ состава, структуры и динамики прибыли до налогообложения

В целях учета и анализа выделяют следующие показатели прибыли:

- валовая прибыль;
- прибыль (убыток) от реализации продукции (товаров, работ, услуг);
- прибыль (убыток) от текущей деятельности;
- прибыль (убыток) от инвестиционной, финансовой и иной деятельности;
- прибыль (убыток) до налогообложения;
- чистая прибыль (убыток).

Общую схему формирования и распределения прибыли представлена на рис. 1 (согласно новой формы отчета о прибылях и убытках, утвержденной постановлением Министерства финансов Республики Беларусь 31 октября 2011 г. № 111 «Об установлении форм бухгалтерской отчетности, утверждении Инструкции о порядке составления бухгалтерской отчетности и признании утратившими силу постановления Министерства финансов Республики Беларусь от 14 февраля 2008 г. № 19 и отдельного структурного элемента постановления Министерства финансов Республики Беларусь от 11 декабря 2008 г. № 187»).

Емким информационным показателем, обобщающим приведенные характеристики финансовых результатов предприятия, является прибыль до налогообложения.

Общий финансовый результат деятельности предприятия **Прибыль до налогообложения** представляет собой алгебраическую сумму финансовых результатов от реализации продукции (товаров, работ, услуг), прочих доходов (за вычетом расходов) по текущей деятельности и прибыли (убытков), полученных от инвестиционной, финансовой и иной деятельности. Это факторы первого порядка, оказывающие влияние на прибыль до налогообложения.

Анализ финансовых результатов включает в качестве обязательных элементов:

1. Оценку изменений по каждому показателю прибыли до налогообложения за анализируемый период по сравнению с соответствующим периодом прошлого года (горизонтальный анализ);
2. Оценку структуры прибыли до налогообложения за анализируемый период по сравнению со структурой прибыли соответствующего периода прошлого года (вертикальный анализ);
3. Изменение динамики показателей прибыли за ряд периодов (трендовый анализ).

В процессе последующего анализа необходимо выявить причины полученных убытков, выявить резервы роста прибыли.

Прибыль (убыток) от реализации продукции

Доходы (расходы) по инвестиционной деятельности

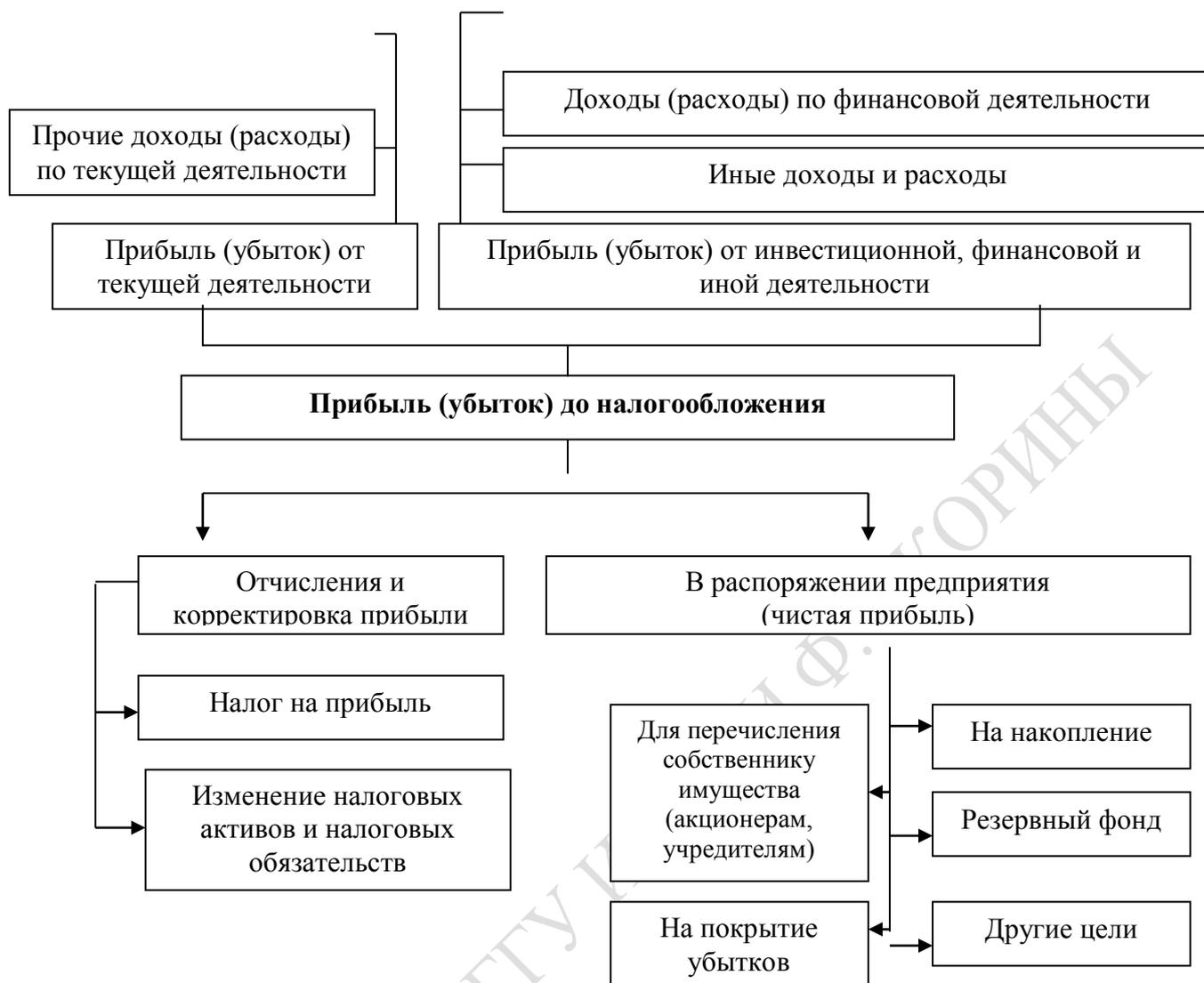


Рисунок 1 – Общая схема формирования и распределения прибыли с 1 января 2012 года

3. Факторный анализ прибыли от реализации продукции (товаров, работ, услуг)

Прибыль (убыток) от реализации продукции (товаров, работ, услуг) определяется как разница между выручкой от их реализации в отпускных ценах и себестоимостью реализованной продукции (товаров, работ, услуг), включая управленческие расходы и расходы на реализацию, а также налогов и сборов, исчисляемых из выручки от реализации продукции, товаров, работ, услуг (НДС и акцизы).

$$ПР = \text{Выручка от реализ.} - \text{Налоги из выручки} - \text{С/С реализ. прод.} - \text{упрвленч. расходы} - \text{расходы на реализацию}$$

На прибыль от реализации продукции влияет множество факторов, основными из которых являются:

- объем реализации продукции;
- структура и ассортимент реализованной продукции;
- уровень затрат на рубль реализованной продукции.

Трехфакторная модель анализа прибыли.

Расчет влияния факторов производится следующим образом:

а) влияние изменения объема реализации продукции (работ, услуг) ($\Delta\Pi_v$):

$$\Delta\Pi_v = \Pi_0 * (K_1 - 1), \quad (1)$$

$$K_1 = \frac{C_1}{C_0}, \quad (2)$$

где Π_0 – прибыль от реализации базисного периода;

C_1, C_0 - себестоимость отчетного и базисного периода соответственно;

б) влияние изменения структуры и ассортимента реализованной продукции определяется по формуле (3) ($\Delta\Pi_c$):

$$\Delta\Pi_c = \Pi_0 * (K_2 - K_1), \quad (3)$$

$$K_2 = \frac{Q_1}{Q_0}, \quad (4)$$

где Q_1 – объем реализации продукции за отчетный период,

Q_0 – объем реализации продукции за базисный период;

в) влияние изменения уровня затрат на 1 руб. реализованной продукции на прибыль от реализации продукции определяется по формуле (5) ($\Delta\Pi_p$):

$$\Delta\Pi_p = -Q_1 * \left(\frac{C_1}{Q_1} - \frac{C_0}{Q_0} \right) \quad (5)$$

4. Анализ прибыли (убытка) от инвестиционной, финансовой и иной деятельности

Прибыль (убыток) от инвестиционной деятельности = Доходы от инвест. деят-расходы от инвест. деятельности.

64. По статье «Доходы по инвестиционной деятельности» (строка 100) показываются доходы по инвестиционной деятельности, учитываемые по кредиту счета 91 «Прочие доходы и расходы», в том числе доходы от выбытия основных средств, нематериальных активов и других долгосрочных активов (строка 101), доходы от участия в уставном капитале других организаций (строка 102), проценты, причитающиеся к получению (строка 103), прочие доходы по инвестиционной деятельности (строка 104), за вычетом налогов и сборов, исчисляемых от доходов по инвестиционной деятельности.

65. По статье «Расходы по инвестиционной деятельности» (строка 110) показываются расходы по инвестиционной деятельности, учитываемые по дебету счета 91 «Прочие доходы и расходы», в том числе расходы от выбытия основных средств, нематериальных активов и других долгосрочных активов (строка 111), прочие расходы по инвестиционной деятельности (строка 112).

Анализ финансовых результатов от доходов и расходов по инвест. деятельности (основных средств и прочих активов) предполагает рассмотрение этих операций с точки зрения правильности оценки реализуемого имущества, определения затрат по реализации и прибыли. Прибыль сравнивается за ряд отчетных периодов.

Прибыль (убыток) от финансовой деятельности = Доходы от финансов. деят - расходы от финансов. деятельности.

66. По статье «Доходы по финансовой деятельности» (строка 120) показываются доходы по финансовой деятельности организации, учитываемые по кредиту счета 91 «Прочие доходы и расходы», в том числе курсовые разницы, возникающие от пересчета активов и обязательств, выраженных в иностранной валюте (строка 121), прочие доходы по финансовой деятельности (строка 122), за вычетом налогов и сборов, исчисляемых от доходов по финансовой деятельности.

67. По статье «Расходы по финансовой деятельности» (строка 130) показываются расходы по финансовой деятельности, учитываемые по дебету счета 91 «Прочие доходы и расходы», в том числе проценты, подлежащие к уплате за пользование организацией кредитами, займами (строка 131), курсовые разницы, возникающие от пересчета активов и обязательств, выраженных в иностранной валюте (строка 132), прочие расходы по финансовой деятельности (строка 133).

Анализ проводится за ряд периодов и заключается в оценке того, не было ли допущено нарушений действующих положений

5 вопрос. Анализ распределения и использования прибыли

Распределение прибыли производится в соответствии с Законом «О налогах и сборах, взимаемых в бюджет», инструктивными и методическими указаниями Министерства финансов, уставом предприятия. Предприятия ответственны за выполнение обязательств перед бюджетом, банками, поставщиками и потребителями, вышестоящими и другими организациями, обеспечение финансирования затрат на развитие науки и техники, техническое перевооружение, реконструкцию и расширение действующих производств, социальное развитие и материальное стимулирование за счёт заработных средств.

Чистая прибыль является одним из важнейших экономических показателей, характеризующих конечные результаты деятельности предприятия. Количественно она представляет собой разность между суммой прибыли до налогообложения и суммой внесенных в бюджет налогов из прибыли, экономических санкций по платежам в бюджет и других расходов предприятия, покрываемых за счет прибыли.

Расчет влияния факторов на изменение чистой прибыли проводится по следующей методике:

1. Для того, чтобы определить изменение чистой прибыли за счет изменения прибыли отчетного периода, необходимо изменение прибыли отчетного периода умножить на плановый (базовый) удельный вес чистой прибыли в сумме прибыли отчетного периода:

$$\Delta ЧП = \Delta БП * УДчп_0$$

где $\Delta БП$ – изменение прибыли отчетного периода;

$УДчп_0$ – удельный вес чистой прибыли в сумме прибыли отчетного периода.

2. Прирост чистой прибыли за счет изменения доли чистой прибыли рассчитывается умножением прироста удельного веса чистой прибыли в общей сумме прибыли отчетного периода на фактическую ее величину в отчетном периоде:

$$\Delta ЧП = БП_1 * (\Delta УД)$$

Баланс отклонений: $-229 + 23 = -206$ млн.руб., что равно изменению величины чистой прибыли в 2009 г.

Таким образом, на снижение величины чистой прибыли предприятия в отчетном году отрицательное влияние оказало снижение величины прибыли отчетного периода.

На предприятии распределению подлежит **чистая прибыль**, то есть прибыль оставшаяся в распоряжении предприятия после уплаты налогов и других обязательных платежей, экономических санкций, уплачиваемых в бюджет и отчислений в благотворительные фонды.

Для каждой организационно-правовой формы определен соответствующий механизм распределения прибыли, остающейся в распоряжении предприятия. Он основан на особенностях внутреннего устройства и регулирования деятельности субъекта хозяйствования соответствующих форм собственности. Определение направлений использования прибыли, остающейся в распоряжении предприятия, находится в компетенции самого субъекта хозяйствования.

Порядок распределения и использование прибыли фиксируется в Уставе предприятия и определяется положением, основные принципы распределения отражены в учетной политике предприятия.

Распределение прибыли может осуществляться либо путем непосредственного финансирования расходов из прибыли, либо путем предварительного формирования за счет прибыли различных фондов, средства которых затем используются по назначению. В целях использования прибыли создается: **резервный фонд, фонд накопления, фонд выплаты дивидендов акционерам и другие фонды.**

В современных условиях хозяйствования государство не устанавливает, каких либо нормативов распределения прибыли, но через порядок предоставления налоговых льгот стимулирует направление прибыли на капитальные вложения производственного назначения и жилищного строительства, на благотворительные цели, финансирование природоохранных мероприятий, расходов по содержанию объектов и учреждений социальной сферы.

Распределение чистой прибыли – это вопрос инвестиционной и технической политики предприятия, в акционерных обществах это еще и вопрос дивидендной политики.

Дивидендная политика предприятия оказывает большое влияние на инвестиционную привлекательность субъекта хозяйствования. Если дивиденды достаточно высокие, то это один из признаков того, что предприятие работает успешно и в него выгодно вкладывать капитал. Но если при этом малая доля прибыли направляется на обновление и расширение производства, то ситуация может измениться.

Законодательство определяет размер **резервного фонда** для ОАО: размер обязательных отчислений не менее 5% от чистой прибыли. Средства резервного фонда используются для обеспечения выплат заработной платы, а также предусмотренных законодательством, коллективным и трудовым договорами, гарантийных выплат в случае банкротства.

Фонд накопления расходуется на финансирование затрат, на расширение производства, его техническое перевооружение, внедрение новых технологий.

К расходам, связанным с развитием производства, относятся расходы на научно-исследовательские, проектные, конструкторские и технологические работы, финансирование разработки и освоение новых видов продукции и технологических процессов, затраты на совершенствование технологии и организации производства, модернизации оборудования, затраты, связанные с технологическим перевооружением и реконструкцией действующего производства, расширением предприятий. В эту же группу расходов включаются расходы по погашению долгосрочных ссуд банков и процентов по ним. Взносы предприятия из прибыли в качестве вкладов учредителей в создание уставного капитала других предприятий, также считаются использованием прибыли на развитие и финансирование социальной среды.

Фонд потребления расходуется на материальное поощрение. К расходам на материальное поощрение относятся единовременные поощрения за выполнение особо важных производственных заданий, расходы на оказание материальной помощи рабочим и служащим, единовременные пособия ветеранам труда, уходящим на пенсию, надбавки к пенсиям, компенсация работникам удорожания стоимости питания в столовых и буфетах

предприятия и другие. Распределение прибыли на социальные нужды включает финансирование строительства объектов непроизводственного назначения, проведение оздоровительных, культурно-массовых мероприятий.

факторами, определяющими размер отчислений в фонды накопления и потребления могут быть изменение суммы чистой прибыли (ЧП) и коэффициента (доли) отчисления прибыли в соответствующие фонды (К_і). Факторная модель отчислений в фонды имеет вид:
 $ФН = ЧП \times Кі$,

6 вопрос. Анализ показателей рентабельности

В международной практике вся деятельность корпораций, фирм и других образований (кооперативов, малых предприятий) четко подразделяется на три вида деятельности:

- а) операционная (основная);
- б) инвестиционная – вложение средств в акции, другие ценные бумаги, капитальные вложения и так далее;
- в) финансовая – получение (уплата) дивидендов, процентов и т.п.

В соответствии с этим, в практике анализа применяются следующие группы показателей относительной доходности:

- продукции;
- производственных фондов и всего имущества предприятия;
- вложений (инвестиций), ценных бумаг.

Доходность продукции характеризуется такими показателями как рентабельность реализованной, выпущенной продукции и отдельных изделий.

В процессе анализа рентабельности дается оценка выполнения принятых параметров (плана, прогноза, других вариантов), изучается динамика показателей, факторы изменения их уровня, осуществляется сравнительный многовариантный анализ, определяются резервы роста рентабельности. Последовательность анализа определяется его целью. Например, при выборе вариантов производственной программы изучается рентабельность отдельных изделий и факторы ее изменения; при оценке результатов деятельности – рентабельность реализованной продукции.

Все показатели могут рассчитываться на основе прибыли отчетного периода, прибыли от реализации продукции и чистой прибыли.

Рентабельность реализованной продукции – это отношение валовой ($Прп$) или чистой прибыли ($ЧП$) к сумме затрат по реализованной продукции ($Зрп$).

$$Rз = Прп / Зрп , \text{ или } Rз = ЧП / Зрп \quad (6)$$

Она показывает, сколько предприятие имеет прибыли с каждого рубля, затраченного на производство и реализацию продукции. Может рассчитываться в целом по предприятию, отдельным его подразделениям и видам продукции. Аналогичным образом определяется окупаемость инвестиционных проектов: полученная или ожидаемая сумма прибыли от проекта относится к сумме инвестиций в данный проект.

Рентабельность продаж - отношение прибыли от реализации продукции, работ и услуг ($Прп$), или чистой прибыли ($ЧП$) к сумме полученной выручки ($В$):

$$Rрп = Прп / В, \text{ или } Rрп = ЧП / В \quad (7)$$

Характеризует эффективность предпринимательской деятельности: сколько прибыли имеет предприятие с рубля продаж. Широкое применение этот показатель получил в рыночной экономике. Рассчитывается в целом по предприятию и отдельным видам продукции.

Рентабельность (доходность) капитала - отношение прибыли (отчетного периода,

от реализации, чистой) (Π) к среднегодовой стоимости всего совокупного капитала (KL) или отдельных его слагаемых: собственного (акционерного), основного, оборотного.

$$R_k = \Pi / KL, \text{ или } R_k = \Pi_{пр} / KL, \text{ или } R_k = ЧП / KL \quad (8)$$

Одним обобщающим показателем, характеризующих эффективность деятельности предприятия, является показатель рентабельности производственных средств предприятия.

Основная формула расчета рентабельности производственных средств предприятия имеет вид:

$$R = \Pi / (OC + МОС), \quad (9)$$

где Π – прибыль отчетного периода (или прибыль от реализации, или чистая прибыль);

OC – среднегодовая стоимость основных средств предприятия;

$МОС$ – среднегодовая величина материальных оборотных средств.

Уровень рентабельности производственной деятельности (окупаемость затрат), рассчитанный в целом по предприятию, зависит от трех основных факторов первого порядка: изменения величины балансовой прибыли предприятия, среднегодовой стоимости основных средств и среднегодовой стоимости материальных оборотных средств.

Преобразуем формулу 9.

$$R = (\Pi : B) : ((OC : B) + (МОС : B)) = R_{пр} : (\Phi_e + K_3), \quad (10)$$

где $R_{пр}$ – рентабельность продаж;

Φ_e – фондоемкость основных средств, рассчитанная по выручке;

K_3 – коэффициент закрепления материальных оборотных средств;

B – выручка от реализации без налогов.

Расчет влияния факторов на величину рентабельности можно определить, используя способ цепных подстановок для моделей смешанного типа:

Для расчета уровня показателей рентабельности предприятия используются данные формы №1 "Бухгалтерский баланс" и формы №2 "Отчет о прибылях и убытках".

На основании указанных данных для анализа показателей рентабельности составим аналитическую таблицу 1.

Таблица 1 - Динамика показателей рентабельности организации в 2010 – 2011 годах

| Показатели | 2010 год | 2011 год | Отклонение (+,-) |
|--|----------|----------|------------------|
| 1. Выручка от реализации продукции (работ, услуг), млн. руб. | 95150 | 100963 | 5813 |
| 2. Прибыль от реализации продукции (работ, услуг), млн.руб. | 6089 | 4288 | -1801 |
| 3. Среднегодовая стоимость основных средств, млн.руб. (стр.110 баланса) | 25867 | 27666 | 1799 |
| 4. Среднегодовая стоимость материальных оборотных средств, млн.руб. (стр.210 баланса) | 8144 | 8130 | -14 |
| 5. Среднегодовая стоимость основных и материальных оборотных средств (стр.3+стр.4), млн.руб. | 34011 | 35796 | 1785 |
| 6. Рентабельность продаж, % (стр.2: стр.1) | 6,4 | 4,2 | -2,2 |
| 7. Рентабельность основных средств, % (стр.2:стр3x100) | 23,5 | 15,5 | -8,0 |

| | | | |
|--|-------|-------|--------|
| 8. Рентабельность материальных оборотных средств, % (стр. 2 : стр.4 x100) | 74,8 | 52,7 | -22,1 |
| 9. Фондоёмкость основных средств, к-т (стр.3 : стр.1) | 0,272 | 0,274 | 0,002 |
| 10. Коэффициент закрепления материальных оборотных средств (стр.4 : стр.1) | 0,086 | 0,081 | -0,005 |
| 10. Рентабельность производственных средств, % (стр.2:стр.5x100) | 17,9 | 11,9 | -6,0 |

Из данных приведенных в аналитической таблице 1 видно, что в 2011 году показатели рентабельности организации снизились по сравнению с предшествующим годом. Рентабельность продаж снизилась на 2,2% и составила в 2009 году 4,2%, рентабельность производственных средств предприятия снизилась на 6% и составила 11,9% в 2011 г. Приведенные данные свидетельствуют о снижении эффективности деятельности организации в 2011 году по сравнению с 2010 годом.

Для расчета влияния факторов на изменение рентабельности изменения производственных фондов организации воспользуемся факторной моделью 10 и способом цепных подстановок для моделей смешанного типа.

$$R0 = R_{пр0} : (\Phi e0 + Kз0) = 6,4 : (0,272 + 0,086) = 17,9\%$$

$$R_{усл.1} = R_{пр1} : (\Phi e0 + Kз0) = 4,2 : (0,272 + 0,086) = 11,7\%$$

$$R_{усл.2} = R_{пр1} : (\Phi e1 + Kз0) = 4,2 : (0,274 + 0,086) = 11,6\%$$

$$R1 = R_{пр1} : (\Phi e1 + Kз1) = 4,2 : (0,274 + 0,081) = 11,9\%$$

1. Влияние изменения рентабельности продаж на изменение рентабельности производственных средств организации:

$$\Delta R(R_{пр}) = R_{усл.1} - R0 = 11,7 - 17,9 = -6,2\%$$

За счет снижения рентабельности продаж на 2,2% рентабельность производственных фондов снизилась на 6,2%.

2. Влияние фондоёмкости основных средств на изменение рентабельности производственных средств организации:

$$R(\Phi e) = R_{усл.2} - R_{усл.1} = 11,6 - 11,7 = -0,1\%$$

За счет роста фондоёмкости основных средств на 0,002 руб. рентабельность всех производственных фондов организации снизилась на 0,1%.

3. Влияние изменения коэффициента закрепления материальных оборотных средств на отклонение рентабельности производственных средств организации:

$$R(БП) = R1 - R_{усл.2} = 11,9 - 11,6 = 0,3\%$$

За счет снижения коэффициента закрепления материальных оборотных средств на 0,005 произошло увеличение рентабельности производственных фондов на 0,3%.

Составим баланс отклонений:

$$-6,2 - 0,1 + 0,3 = -6,0\%$$

7. Анализ налоговой нагрузки организации

Анализ налоговой нагрузки представляет собой изучение:

- правильности проводимых расчетов по каждому из налогов;
- состава, структуры и динамики налогов организации;
- степени поступлений налогов в бюджет и внебюджетные фонды;

- оценку налоговой нагрузки организации.

Для анализа состава, структуры и динамики налогов составляется таблица по следующей форме:

Таблица 2 – Состав, структура и динамика налогов и платежей, уплаченных организацией в 2010 – 2011 гг.

| Налоги и платежи | Предыд.год | | Отчетный год | | Отклонение | | Темп роста, % |
|---|-----------------|------------|-----------------|------------|-----------------|----------------|---------------|
| | сумма млн. руб. | уд. вес, % | сумма млн. руб. | уд. вес, % | сумма млн. руб. | уд. веса, п.п. | |
| 1.Налог на недвижимость | 132 | 1,9 | 134 | 1,9 | 2 | - | 101,5 |
| 2.Налог на прибыль | 26 | 0,4 | 24 | 0,3 | -2 | -0,1 | 92,3 |
| 3.Налог на добавленную стоимость | 4620 | 67,6 | 4750 | 67,9 | 130 | 0,3 | 102,8 |
| 4.Земельный налог | 32 | 0,5 | 36 | 0,5 | 4 | - | 112,5 |
| 5. Отчисления в Фонд социальной защиты населения | 947 | 13,9 | 873 | 12,5 | -18 | -1,4 | 92,2 |
| 6.Налог за выбросы (сбросы) загрязняющих веществ в окружающую среду | 15 | 0,2 | 18 | 0,3 | 3 | 0,1 | 120,0 |
| 7.Подходный налог с физических лиц | 152 | 2,2 | 166 | 2,4 | 14 | 0,2 | 109,2 |
| 8.Отчисления в инновационные фонды | 10 | 0,2 | 15 | 0,2 | 5 | - | 150,0 |
| 9.Экономические санкции | 15 | 0,2 | 8 | 0,2 | -7 | - | 53,3 |
| 10.Прочие налоги и сборы | 881 | 12,9 | 968 | 13,8 | 87 | 0,9 | 109,9 |
| Итого: | 6830 | 100,0 | 6992 | 100,0 | 162 | - | 102,4 |

Данные таблицы 2 свидетельствуют, что за 2011 год общая величина налогов и платежей, уплаченных организацией, возросла на 162 млн.руб., или 2,4%. Наибольший удельный вес в структуре налогов и платежей занимает налог на добавленную стоимость. Его удельный вес в 2010 г. составил 67,6%, в 2009 г. – 67,9% в общей величине налогов и сборов, уплаченных организацией. Значительный удельный вес занимают отчисления в Фонд социальной защиты населения – 13,9% и 12,5% соответственно. Необходимо отметить, что существенных колебаний в структуре налогов и отчислений в отчетном периоде не наблюдалось.

Аналогично проводится анализ состава, структуры и динамики налогов в разрезе их классификации по признаку включения в цену изделия:

- налоги, включаемые в себестоимость;
- налоги, уплачиваемые из выручки;
- налоги из прибыли.

В процессе анализа динамика налогов должна сравниваться с динамикой основных экономических показателей деятельности организации:

- себестоимостью продукции;
- выручкой от реализации;
- прибылью.

Налоговая нагрузка – относительный показатель, характеризующий долю налогов в выручке от реализации продукции или добавленной стоимости.

Для оценки налоговой нагрузки в целом на предприятии используется два показателя:

1. **Реальная** налоговая нагрузка, которая рассчитывается как отношение налогов и сборов *уплаченных* к выручке (валовому доходу) с учетом всех налогов.

2. **Номинальная** налоговая нагрузка, которая рассчитывается как отношение налогов и сборов *начисленных* к выручке (валовому доходу) с учетом всех налогов.

Показатель номинальной налоговой нагрузки характеризует фискальный налоговый потенциал системы налогообложения по отношению к организации.

Основной фактор, определяющий динамику данного показателя – это изменение действующего законодательства.

Различие между номинальной и реальной налоговой нагрузкой обусловлено наличием задолженности либо переплаты по налоговым платежам.

При оценке налоговой нагрузки в общую сумму налогов и сборов не включаются экономические санкции, отчисления в инновационный фонд, налог на доходы, подоходный налог на граждан и экологический налог сверх лимита.

Показатели номинальной и реальной налоговой нагрузки рассчитываются аналогичным образом и по добавленной стоимости, которая определяется как разница между выручкой (В) и материальными затратами (МЗ).

$$ДС = В - МЗ$$

$$ДС = \text{ФОТ} + \text{Отч.из ФОТ} + \text{Амортизация} + \text{Прибыль} + \text{Прочие (налоги)}.$$

где ФОТ – фонд оплаты труда

На уровень и динамику налоговой нагрузки, рассчитанной как отношение налогов к выручке или как отношение налогов к добавленной стоимости, оказывают влияние две группы факторов:

1. Изменение действующего законодательства, т.е. изменения количества налогов данной группы, ставок, порядка исчисления, перечня льгот и др. О влиянии данного фактора свидетельствует изменение доли отдельных групп налогов в соответствующей базе.

2. Изменение величины налогооблагаемой базы. О влиянии данного фактора свидетельствует изменение удельного веса изучаемой группы налогов в выручке от реализации при сохранении ее соотношения в соответствующей базе налогообложения.

$$\text{Налог} = \text{Налогооблаг.база (НБ)} \times \text{ставка (СТ)}$$

$$Н = НБ \times СТ$$

$$\Delta Н(НБ) = \Delta НБ \times СТ_0$$

$$\Delta Н(СТ) = НБ_1 \times \Delta СТ$$

Для оценки уровня реальной и номинальной налоговой нагрузки составляется таблица по следующей форме:

Таблица 3 - Уровень налоговой нагрузки организации в 2010 – 2011 гг.

| Показатели | 2010 г. | 2011 г. | Отклонение (+,-) |
|--|---------|---------|------------------|
| 1. Сумма уплаченных налогов и сборов в бюджет и внебюджетные фонды | 6653 | 6803 | 150 |
| 2. Сумма начисленных налогов в бюджет и внебюджетные фонды | 6730 | 6942 | 212 |
| 3. Выручка от реализации продукции (работ, услуг) с учетом всех налогов из выручки | 20403 | 20812 | 409 |
| 4. Реальная налоговая нагрузка, % (стр.1 / стр.3 x 100) | 32,6 | 32,7 | 0,1 |
| 5. Номинальная налоговая нагрузка, % (стр.2 / стр.3 x 100) | 33,0 | 33,4 | 0,4 |

Данные таблицы 3 свидетельствуют, что реальная налоговая нагрузка в 2010 г. составила 32,6%, номинальная – 33%. В 2011 г. реальная и номинальная нагрузки составили 32,7% и 33,4% соответственно. Разница между реальной и номинальной нагрузкой организации обусловлена наличием задолженности организации по платежам в бюджет.

По результатам проведенного анализа делаются выводы и разрабатываются мероприятия по оптимизации налоговой нагрузки организации.

ТЕМА 7. СОДЕРЖАНИЕ, ЗАДАЧИ И ИНФОРМАЦИОННАЯ БАЗА АНАЛИЗА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ

Лекция 1

1. Понятие, значение и задачи анализа финансового состояния организации

2. Источники информации анализа финансового состояния организации

3. Методы исследования анализа финансового состояния организации

1. Понятие, значение и задачи анализа фин. состояния организации

Финансовое состояние организации - комплексное понятие, характеризующееся системой показателей, отражающих наличие, размещение и использование финансовых ресурсов организации. Финансовое состояние отражает способность субъекта хозяйствования финансировать свою деятельность на фиксированный момент времени.

Финансовое состояние организации зависит от результатов его производственной, коммерческой и финансовой деятельности. Бесперебойный выпуск и реализация высококачественной продукции положительно влияют на финансовое состояние организации. Перебои в производственном процессе, ухудшение качества продукции, затруднения с ее реализацией ведут к уменьшению поступления средств на счета организации, в результате чего ухудшается его платежеспособность. Имеется и обратная связь, так как отсутствие денежных средств может привести к перебоям в обеспеченности материальными ресурсами и, следовательно, в производственном процессе.

Анализ финансового состояния делится на внутренний и внешний.

Внутренний анализ финансового состояния проводится экономическими и финансовыми службами организации и его результаты используются для планирования, контроля и прогнозирования финансового состояния организации. Его цель - поиск резервов укрепления финансового состояния, повышения доходности и наращивания собственного капитала субъекта хозяйствования.

Внешний анализ финансового состояния представляет собой процесс исследования финансового состояния субъекта хозяйствования с целью прогнозирования степени риска инвестированного капитала и уровня его доходности. Он осуществляется внешними субъектами анализа. Содержание этого анализа определяется интересами собственников финансовых ресурсов, управляющих и контролирующих органов.

Основными задачами анализа финансового состояния организации являются:

1. Общая оценка финансового состояния и факторов его изменения;
 2. Изучение соответствия между средствами и источниками, рациональности их размещения и эффективности использования;
 3. Соблюдение финансовой, расчетной и кредитной дисциплины;
 4. Определение ликвидности и финансовой устойчивости организации;
 5. Долгосрочное и краткосрочное прогнозирование устойчивости финансового состояния организации.
3. Разработка конкретных мероприятий, направленных на более эффективное использование финансовых ресурсов и укрепление финансового состояния организации.

Значение АФС заключается в том, что он является той базой, на которой строится разработка экономической стратегии хозяйствующего субъекта.

2. Источники информации анализа финансового состояния организации

Основным источником информации анализа финансового состояния организации является бухгалтерская отчетность.

Бухгалтерская отчетность - это единая система данных об имущественном и финансовом положении организации и о результатах его деятельности, составляемая на основе данных бухгалтерского учета по установленным формам. Она составляется на основании синтетического и аналитического учета, подтверждается первичными документами, использует также данные оперативной и статистической отчетности.

В состав бухгалтерской отчетности с 01.01. 2010 г. входят:

- форма №1 «Бухгалтерский баланс»;
- форма №2 «Отчёт о прибылях и убытках»;
- форма №3 «Отчёт об изменении капитала»;
- форма №4 «Отчёт о движении денежных средств»;
- форма №5 «Отчет о целевом использовании полученных средств»

При внутреннем финансовом анализе используются данные первичного и аналитического бухгалтерского учета, которые расшифровывают и детализируют отдельные статьи баланса.

Основной формой бухгалтерской отчетности и важнейшим элементом информационного обеспечения финансового анализа является бухгалтерский баланс, показывающий имущественное и финансовое состояние организации на определённую дату. Баланс составляется по унифицированной форме всеми субъектами хозяйствования и представляет собой таблицу, в которой с одной стороны (в активе) отражаются средства организации, а с другой (в пассиве) – отражаются источники формирования имущества организации.

Каждый вид средств или источников называется статьёй баланса. Сходные по экономическому содержанию статьи баланса объединены в разделы, а внутри них в группы. Бухгалтерский баланс – это способ отражения в денежной оценке имущества организации по составу и источникам его финансирования на определённую дату.

Стоимость имущества и долговых прав, которыми располагает организация на отчетную дату, отражается в активе баланса. Активы дают определенное представление об экономических ресурсах или потенциале организации по осуществлению будущих затрат.

Источники собственных средств, а также обязательства организации по кредитам, займам и кредиторской задолженности отражаются в пассиве баланса. Таким образом, обязательства (пассивы) показывают объем средств полученных организацией, и их источники, а активы – как организация использовала полученные ею средства. Общая сумма актива должна быть равна общей сумме обязательств перед владельцами (акционерами), кредиторами и инвесторами. Структура баланса:

Актив

1. Долгосрочные активы.
2. Краткосрочные активы.

Пассив

3. Собственный капитал
4. Долгосрочные обязательства
5. Краткосрочные обязательства

3. Методы исследования анализа финансового состояния организации

Для изучения финансово-хозяйственных процессов и их результатов используется совокупность взаимосвязанных и взаимообусловленных методов анализа, направленных на достижение определенных результатов в конкретных условиях.

Одним из приемов анализа бухгалтерской отчетности является **чтение баланса и изучение абсолютных величин**. Чтение, т.е. ознакомление с содержанием баланса, позволяет видеть основные источники средств, основные направления вложения средств, состав средств и источников и т.д. Однако информация только в абсолютных величинах недостаточна для принятия решений, так как на ее основании нельзя оценить динамику

показателей, определить место организации в отрасли. Поэтому наряду с абсолютными используются **относительные величины** – проценты, коэффициенты, отношения, индексы.

При изучении и оценке показателей используются различные виды **сравнительного анализа**: горизонтальный, вертикальный, трендовый.

С помощью **горизонтального анализа** определяются абсолютные и относительные отклонения статей (или группы статей) по сравнению с началом отчетного периода, прошлым периодом.

Вертикальный анализ используется для изучения структуры средств и источников, путем расчета удельного веса (в процентах или коэффициентах) отдельных статей (или групп) в итоговых показателях.

Трендовый анализ базируется на расчете относительных отклонений показателей заряд лет от уровня базисного года, для которого показатели принимаются за 100%. Кроме того, сравнение приводится исходя из предпосылки, что каждая цифра имеет значение только в сопоставлении с другой, используемой для оценки и контроля. Это даст возможность сделать выводы по отклонениям.

Для количественного измерения уровня влияния факторов на изменение показателей финансового положения используются **традиционные методы анализа**: сравнения, последовательного изолирования факторов (цепных подстановок), долевого участия, детализации, балансовый).

Наиболее известными и широко используемыми приемами анализа финансового положения являются **финансовые коэффициенты**, расчет которых основан на существовании определенных связей между отдельными статьями баланса. Фактический уровень отношений (коэффициентов) сравнивается с прошлым периодом, с теоретически обоснованным, с отраслевым. Изучение отношений при анализе финансового положения позволяет происходящие процессы и более правильно оценить их не только для текущего момента, но и на перспективу.

Наиболее часто в анализе фин.сост. применяются следующие коэффициенты:

- коэффициенты ликвидности,
- финансовой устойчивости;
- оборачиваемости и рентабельности капитала.

Для количественного измерения уровня влияния факторов на изменение показателей финансового состояния используются традиционные методы анализа: последовательное изолирование факторов (цепные подстановки), доленое участие, детализация, балансовый метод.

Сложность и неоднозначность процессов финансового состояния организации предопределяет необходимость использование не только индивидуальных, но и экспертных оценок.

ТЕМА 8 АНАЛИЗ АКТИВОВ ОРГАНИЗАЦИИ

Лекция 1

1. Анализ состава, структуры и динамики активов организации
2. Анализ состава и структуры долгосрочных активов организации
3. Анализ состава и структуры краткосрочных активов организации
4. Анализ краткосрочных активов организации по степени риска их ликвидности
5. Анализ дебиторской задолженности

1. Анализ состава, структуры и динамики активов организации

Финансовое состояние организации и ее устойчивость в значительной степени зависят от того, каким имуществом располагает организация, в какие активы вложен капитал и какой доход они ему приносят.

Структура актива баланса организации приведена на рис. 1.

| | | |
|------------------------------------|---|--|
| Долгосрочные активы (1 раздел) | Основные средства | |
| | Нематериальные активы | |
| | Доходные вложения в материальные активы в т.ч. -инвестиционная недвижимость -предметы финансовой аренды (лизинга) -прочие доходные вложения в материальные активы | |
| | Вложения в долгосрочные активы | |
| | Долгосрочные финансовые вложения | |
| | Отложенные налоговые активы | |
| | Долгосрочная дебиторская задолженность | |
| | Прочие долгосрочные активы | |
| Краткосрочные активы (2 раздел) | Запасы В т.ч. -материалы -животные на выращивании и откорме - незавершенное производство -готовая продукция и товары - товары отгруженные -прочие запасы | |
| | Долгосрочные активы, предназначенные для реализации | |
| | Расходы будущих периодов | |
| | Налог на добавленную стоимость по приобретенным товарам, работам, услугам | |
| | Краткосрочная дебиторская задолженность | |
| | Краткосрочные финансовые вложения | |
| | Денежные средства и их эквиваленты | |
| | Прочие краткосрочные активы | |
| | Баланс | |

Рисунок 1 - Группировка активов организации

Главным признаком группировки статей актива баланса считается степень их ликвидности (скорость превращения в денежную наличность). По этому признаку все активы баланса подразделяются на долгосрочные (разд. I), и краткосрочные (текущие) активы (разд. II). С точки зрения вложения капитала – основной капитал (1 раздел), оборотный капитал (2 раздел).

Средства организации могут использоваться как в его внутреннем обороте, так и за его пределами (дебиторская задолженность, долгосрочные и краткосрочные финансовые вложения).

Оборотный капитал может находиться в *сфере производства* (запасы материалов, незавершенное производство, расходы будущих периодов) и *сфере обращения* (готовая продукция на складах и отгруженная покупателям, средства в расчетах, краткосрочные финансовые вложения, денежная наличность в кассе и на счетах в банках, товары и др.).

Капитал может функционировать в денежной и материальной формах. В период инфляции нахождение средств в денежной форме приводит к понижению их покупательной способности, так как эти статьи не переоцениваются в связи с инфляцией.

Размещение средств организации также имеет большое значение в финансовой деятельности и повышении ее эффективности. От того, какие инвестиции вложены в основные и оборотные средства, сколько их находится в сфере производства и обращения, в денежной и материальной форме, насколько оптимально их соотношение, во многом зависят результаты производственной и финансовой деятельности, следовательно, и финансовая устойчивость организации.

Если созданные производственные мощности организации используются недостаточно полно из-за отсутствия сырья, материалов, то это отрицательно скажется на финансовых результатах организации и ее финансовом положении. То же произойдет, если созданы излишние производственные запасы, которые не могут быть быстро переработаны на имеющихся производственных мощностях. В итоге замораживается капитал, замедляется его оборачиваемость и, как следствие, ухудшается финансовое состояние. Даже при хороших финансовых результатах, высоком уровне рентабельности организация может испытывать финансовые трудности, если она нерационально использовала свои финансовые ресурсы, вложив их в сверхнормативные производственные запасы или допустив большую дебиторскую задолженность.

Соотношение между долгосрочными и краткосрочными активами во многом зависит от отраслевой принадлежности организации. В таких отраслях как машиностроение, химическая, нефтегазовая промышленность наибольший удельный вес в структуре активов занимают долгосрочные активы. В легкой, пищевой промышленности – примерно равная доля краткосрочных и долгосрочных активов. В торговле наибольший удельный вес занимают краткосрочные активы.

В процессе анализа изучается динамика и структура актива баланса.

При анализе динамики валюты (итога) бухгалтерского баланса сопоставляются данные по валюте бухгалтерского баланса на начало и конец отчетного периода. Уменьшение (в абсолютном выражении) валюты бухгалтерского баланса за отчетный период является следствием сокращения организацией хозяйственного оборота. Проводится анализ причин сокращения хозяйственного оборота (сокращение платежеспособного спроса на товары, работы и услуги данной организации, ограничение доступа на рынки необходимого сырья, материалов и полуфабрикатов, включение в активный хозяйственный оборот дочерних организаций за счет организации-учредителя и другие причины).

При анализе увеличения валюты бухгалтерского баланса за отчетный период учитывается влияние переоценки (дооценки) отдельных составляющих баланса, когда изменение их стоимости не связано с развитием хозяйственной деятельности.

Изменение структуры активов организации в сторону увеличения краткосрочных активов может быть вызвано следующими причинами:

- формирование мобильной структуры активов, способствующей ускорению оборачиваемости средств организации;
- отвлечение части текущих (краткосрочных) активов на кредитование потребителей товаров, продукции, работ и услуг организации, дочерних организаций и прочих дебиторов;
- сокращение производственной базы;
- искажение реальной оценки основных средств вследствие существующего порядка их бухгалтерского учета и так далее.

Проводится анализ причин изменения структуры активов, отдельных разделов и статей баланса, запрашивается у организации дополнительная информация.

2. Анализ состава и структуры долгосрочных активов организации

Долгосрочные активы включают имущество, принадлежащее организации на праве владения, распоряжения и ином вещном праве, срок полезного использования и превращения в деньги превышает 1 год.

По статье "**Основные средства**" (строка 110) приводится остаточная стоимость основных средств, определяемая как разница между первоначальной (переоцененной) стоимостью основных средств, учитываемых на счете 01 «Основные средства» и накопленных по ним сумм амортизации и обесценения, учитываемых на счете 02 «Амортизация основных средств».

По статье "**Нематериальные активы**" (строка 120) показывается остаточная стоимость нематериальных активов (имущественные права на объекты промышленной собственности, на объекты авторского и смежных прав, на программы ЭВМ и компьютерные базы данных, на использование объектов интеллектуальной собственности, на пользование природными ресурсами и землей).

По статье "**Доходные вложения в материальные активы**" (строка 130) отражается остаточная стоимость имущества, предоставляемого организацией во временной пользование с целью получения дохода (лизинг, прокат, найм)

По статье "**Вложения в долгосрочные активы**" (строка 140) показываются суммы вложений в долгосрочные активы, учитываемые по счету 08 «Вложения в долгосрочные активы», а также стоимость оборудования к установке и строительных материалов, учитываемая на счете 07 «Оборудование к установке и строительные материалы».

При анализе долгосрочных активов организации производится анализ их состава, структуры и динамики по бухг. балансу.

При анализе структуры долгосрочных активов учитывается изменение их удельного веса вследствие воздействия внешних факторов (порядок их учета, инфляция), изменение абсолютных показателей за отчетный период.

Рассматриваются тенденции изменения вложений в долгосрочные активы (строка 140), в том числе незавершенные капитальные вложения и оборудование к установке (данные активы не участвуют в производственном обороте, увеличение их доли негативно влияет на результативность финансовой и хозяйственной деятельности организации).

Особое внимание уделяется изучению состояния, динамики и структуры **основных средств**, так как обычно они занимают наибольший удельный вес в долгосрочных активах организации.

Основные средства организации делятся на промышленно-производственные и непромышленные, а также основные средства непромышленного назначения. Производственную мощьность организации определяют промышленно-производственные средства. Кроме того, принято выделять активную часть (рабочие машины и оборудование) и пассивную часть средств, а также отдельные подгруппы в соответствии с их функциональным назначением (здания производственного назначения, склады,

рабочие и силовые машины, оборудование, измерительные приборы и устройства, транспортные средства и т.д.). Такая детализация необходима для выявления резервов повышения эффективности использования основных средств на основе оптимизации их структуры. Большой интерес при этом представляет соотношение активной и пассивной частей, силовых и рабочих машин, так как от их оптимального сочетания во многом зависят фондоотдача, фондорентабельность и финансовое состояние организации.

Банки и другие инвесторы при изучении состава имущества организации обращают также большое внимание на состояние основных средств с точки зрения их технического уровня, производительности, экономической эффективности, физического и морального износа.

3. Анализ состава и структуры краткосрочных активов организации

Краткосрочные активы включают имущество, способное превращаться в денежные средства в течение 1 производственного цикла, срок их оборота, как правило, не превышает 1 год.

В состав краткосрочных активов входят:

1) запасы:

в т.ч.

- материалы,

- животные на выращивании и откорме,

- незавершенное производство,

- готовая продукция и товары,

- товары отгруженные,

- прочие запасы;

2) долгосрочные активы, предназначенные для реализации;

3) расходы будущих периодов;

4) налог на добавленную стоимость по приобретенным товарам, работам, услугам;

5) краткосрочная дебиторская задолженность;

6) краткосрочные финансовые вложения;

7) денежные средства и их эквиваленты;

8) прочие краткосрочные активы.

В процессе анализа необходимо проанализировать изменения состава, структуры и динамики краткосрочных активов как наиболее мобильной части капитала, от состояния которых в значительной степени зависит финансовое положение организации. При этом следует иметь в виду, что стабильная структура оборотного капитала свидетельствует об устойчивом, хорошо отлаженном процессе производства и сбыта продукции. Существенные структурные изменения говорят о нестабильной работе организации.

Увеличение удельного веса **запасов** может быть связано с одной или несколькими следующими причинами:

- наращивание производственного потенциала организации;

- стремление за счет вложений в производственные запасы защитить денежные активы организации от обесценивания;

- нерациональность выбранной хозяйственной стратегии.

Уменьшение удельного веса вложений средств в производственные запасы и незавершенное производство может приводить к дефициту отдельных видов сырья и материалов и перебоям в производственном процессе.

Производственные запасы организации должны быть **оптимальными**.

Основными причинами роста **остатков готовой продукции** являются: неритмичный выпуск продукции, снижение спроса на продукцию из – за плохого качества, высоких цен и др.

Рост **дебиторской задолженности** по расчетам с покупателями и заказчиками, с учредителями по вкладам в уставный фонд, разными дебиторами и кредиторами

показывает, что данная организация использует товарные ссуды для потребителей своей продукции. Кредитуя их, организация делится с ними частью своего дохода и берет кредиты для обеспечения своей хозяйственной деятельности, увеличивая собственную кредиторскую задолженность. Основной задачей последующего анализа дебиторской задолженности является оценка возвратности долгов организации.

В процессе анализа краткосрочные активы группируют по признаку нахождения их в сфере производства и в сфере обращения.

К *сфере производства* относят сырьё и материалы, незавершённое производство и полуфабрикаты, налог на добавленную стоимость по приобретенным товарам, работам, услугам, расходы будущих периодов. Остальные краткосрочные активы относят к *сфере обращения*.

4. Оценка краткосрочных активов организации по степени риска их ликвидности

В процессе анализа краткосрочных активов производится их группировка по *категориям риска ликвидности*. При этом следует учитывать сферу применения того или иного вида оборотных средств. Так, активы, которые могут быть использованы только с определённой целью, имеют больший риск, т.е. меньшую вероятность реализации. Чем больше средств вложено в активы, попавшие в категорию высокого риска, тем ниже ликвидность баланса.

В аналитических целях осуществляют группировку:

- 1) по данным баланса;
- 2) с дополнительным привлечением данных аналитического учета и другой информации (более точная).

По данным бухгалтерского баланса краткосрочные активы подразделяются на следующие группы:

1. С минимальным риском ликвидности: денежные средства и их эквиваленты; краткосрочные финансовые вложения.

2. Со средним уровнем риска ликвидности: краткосрочная дебиторская задолженность, товары отгруженные, готовая продукция и товары.

3. С высоким уровнем риска ликвидности: материалы; животные на выращивании и откорме; незавершенное производство; прочие запасы; НДС по приобретенным товарам, работам, услугам; долгосрочные активы, предназначенные для реализации; прочие краткосрочные активы.

В процессе анализа определяется удельный вес каждой группы в общей сумме краткосрочных активов. Если наибольший удельный вес занимают активы третьей группы, то это свидетельствует о низкой степени их ликвидности.

При анализе также нужно дать оценку динамики соотношения труднореализуемых активов и общей величины краткосрочных активов, а также труднореализуемых и легко реализуемых краткосрочных активов. Если эти соотношения увеличиваются, то это свидетельствует о снижении ликвидности, т.е. чем больше средств вложено в краткосрочные активы, находящиеся в группе высокого риска, тем ниже ликвидность организации.

Подробная группировка предполагает распределение краткосрочных активов по 4 уровням степени риска ликвидности:

1) минимальная: денежные средства и их эквиваленты, краткосрочные финансовые вложения;

2) малая: дебиторская задолженность предприятий с нормальным финансовым состоянием; запасы (исключая залежалые); готовая продукция, пользующаяся спросом; товары отгруженные;

3) средняя: продукция производственно-технического назначения; незавершенное производство;

4) высокая: дебиторская задолженность предприятий, находящихся в тяжелом финансовом положении, залежалые запасы и продукция.

Для более подробной группировки краткосрочных активов по степени риска их ликвидности данных одного баланса недостаточно. Для этого используются внутренние учетные данные организации, данные экономических служб и др.

Основные средства и другие долгосрочные активы, приобретаемые организацией для организации производственно-коммерческого процесса, отличаются длительным периодом использования. Поэтому в большинстве случаев они не могут быть источниками погашения текущей задолженности организации и подлежат реализации в случае ликвидации предприятия.

Для определения текущей ликвидности труднореализуемые активы не используются.

5. Анализ дебиторской задолженности

Внешний анализ дебиторской задолженности проводится по бухгалтерского баланса. Для внутреннего анализа привлекаются данные первичного и аналитического учета. Анализ состояния расчетов с предприятиями и организациями республики, а также со странами СНГ, можно провести по данным статистической формы №6-ф «Отчет о состоянии расчетов».

В бухгалтерском балансе дебиторская задолженность подразделяется по срокам:

- долгосрочная ДЗ (платежи по которой ожидаются более, чем через 12 месяцев);
- краткосрочная ДЗ (платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев).

По статье «Краткосрочная дебиторская задолженность», показывается дебиторская задолженность, в том числе выданные авансы, предварительная оплата поставщикам, подрядчикам, исполнителям, учитываемая на счетах 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками», 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками», 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами» и др. счетов расчетов, погашение которых ожидается в течение 12 месяцев после отчетной даты.

Однако для исследования ДЗ данных одного баланса недостаточно. Для этого привлекаются данные бухгалтерского учета, отражаемые на счетах 60,62,76 и др., а также данные формы №6-ф «Отчет о состоянии расчетов», в котором отражаются данные о просроченной дебиторской задолженности, состоянии расчетов внутри республики и с другими странами.

В процессе анализа изучается состав, структура и динамика дебиторской задолженности.

Резкое увеличение дебиторской задолженности и ее доли в краткосрочных активах может свидетельствовать о неосмотрительной кредитной политике организации по отношению к покупателям либо об увеличении объема продаж, либо неплатежеспособности и банкротстве части покупателей. С другой стороны, организация может сократить отгрузку продукции, тогда счета дебиторов уменьшатся. Следовательно, рост дебиторской задолженности не всегда оценивается отрицательно. **Целесообразно сравнить темпы роста дебиторской задолженности и выручки от реализации.** Если темпы роста дебиторской задолженности опережают темпы роста выручки, то это свидетельствует о неэффективной организации расчетов на предприятии.

Необходимо различать нормальную и просроченную задолженность. Наличие последней создает финансовые затруднения, так как организация будет чувствовать недостаток финансовых ресурсов для приобретения производственных запасов, выплаты заработной платы и др. Кроме того, замораживание средств в дебиторской задолженности приводит к замедлению оборачиваемости капитала. Просроченная дебиторская задолженность означает также рост риска непогашения долгов и уменьшение прибыли. Поэтому каждая организация заинтересована в сокращении

сроков погашения причитающихся ему платежей.

В процессе анализа нужно изучить динамику, состав, причины и давность образования дебиторской задолженности, установить, нет ли в ее составе сумм, нереальных для взыскания, или таких, по которым истекают сроки исковой давности. Если такие имеются, то необходимо срочно принять меры по их взысканию (оформление векселей, обращение в судебные органы и др.).

Важным этапом анализа дебиторской задолженности является оценка *ее качества*, под которым понимается вероятность ее получения в полном объеме. Показателем этой вероятности служит срок образования задолженности. Ранжирование дебиторской задолженности по срокам (в пределах срока, до 1 месяца после просрочки задолженности, от 1 до 3 месяцев, от 3 до 6 месяцев, от 6 до 12 месяцев, свыше 12 месяцев) позволяет контролировать расчетные операции и своевременно выявить просроченную задолженность, наличие которой создает финансовые затруднения, ведет к повышению риска непогашения долгов.

Работник, занимающийся управлением дебиторской задолженностью, должен сосредоточить внимание на наиболее старых долгах и уделить больше внимания крупным суммам задолженности.

Под ликвидностью дебиторской задолженности понимается скорость, с которой она может быть превращена в денежные средства.

Для характеристики качества и ликвидности дебиторской задолженности используются следующие показатели:

- удельный вес долго- и краткосрочной дебиторской задолженности в общей ее сумме;
- удельный вес просроченной дебиторской задолженности в общей ее сумме;
- удельный вес дебиторской задолженности, обеспеченной векселями;
- доля резерва по сомнительным долгам в общей сумме дебиторской задолженности;
- период погашения дебиторской задолженности;

Период оборачиваемости дебиторской задолженности (Пд.з.), или период инкассации долгов равен времени между отгрузкой товаров и получением за них наличных денег от клиентов.

По данным бухгалтерского баланса и ф.№2 **коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности** определяется по формуле:

$$\text{Коб} = \text{Вр} : \text{ДЗ},$$

где Вр – выручка от реализации продукции (работ, услуг) за вычетом налогов и отчислений их выручки;

ДЗ – средние остатки дебиторской задолженности.

Период одного оборота дебиторской задолженности определяется по формуле:

$$\text{Пз} = (\text{ДЗ} \times \text{Д}) : \text{Вр}$$

где Д – число дней в периоде.

Для характеристики качества дебиторской задолженности определяется и такой показатель, как **доля резерва по сомнительным долгам** в общей сумме дебиторской задолженности. Рост уровня данного коэффициента свидетельствует о снижении качества последней.

Эти показатели сравнивают в динамике, со среднеотраслевыми данными, нормативами и изучают причины увеличения продолжительности периода нахождения средств в дебиторской задолженности. Ими могут быть: неэффективная система расчетов, финансовые затруднения у покупателей, длительный цикл банковского документооборота и т.д.

Качество дебиторской задолженности оценивается также удельным весом в ней вексельной формы расчетов, поскольку вексель выступает высоко ликвидным активом, который может быть реализован третьему лицу до наступления срока его погашения. Вексельное обязательство имеет значительно большую силу, чем обычная дебиторская задолженность. Увеличение удельного веса полученных векселей в общей сумме дебиторской задолженности свидетельствует о повышении ее надежности и ликвидности.

Особую актуальность проблема неплатежей приобретает в условиях инфляции, когда происходит обесценивание денег. Чтобы подсчитать убытки организации от несвоевременной оплаты счетов дебиторами, необходимо от просроченной дебиторской задолженности вычесть ее сумму, скорректированную на индекс инфляции за этот срок.

Ускорить платежи можно путем совершенствования расчетов, своевременного оформления расчетных документов, предварительной оплаты, применения вексельной формы расчетов и т.д.

ТЕМА 9. АНАЛИЗ ИСТОЧНИКОВ ФОРМИРОВАНИЯ КАПИТАЛА ОРГАНИЗАЦИИ

ЛЕКЦИЯ 1

1. Анализ источников формирования капитала организации (пассива баланса). Факторы, влияющие на соотношение собственных и заемных средств.
2. Анализ кредиторской задолженности
3. Сравнительный анализ дебиторской и кредиторской задолженности

1. Хозяйственные средства (активы) организации формируются как за счет *собственных* (внутренних), так и за счет *заемных* (внешних) источников.

Основным источником финансирования является *собственный капитал*. В его состав входят уставный капитал, накопленный капитал (резервный капитал, добавочный капитал, нераспределенная прибыль) и прочие поступления (целевое финансирование, и др.).



Рисунок 1 - Состав собственного капитала организации

Уставный капитал - это сумма средств учредителей для обеспечения уставной деятельности. На государственных предприятиях — это стоимость имущества, закрепленного государством за предприятием на правах полного хозяйственного ведения; на акционерных предприятиях - номинальная стоимость акций; для обществ с ограниченной ответственностью - сумма долей собственников; для арендного предприятия - сумма вкладов его работников и т.д.

Уставный капитал формируется в процессе первоначального инвестирования средств. Вклады учредителей в уставный капитал могут быть в виде денежных средств, имущественной форме и нематериальных активов. Величина уставного капитала объявляется при регистрации предприятия и при корректировке его величины требуется перерегистрация учредительных документов.

Резервный капитал образуется либо в обязательном порядке (в соответствии с законодательством), либо в случае, если это предусмотрено учредительными документами.

Резервный капитал организации образуют за счет прибыли для следующих целей:

- обеспечения выплат работникам причитающейся заработной платы, а также установленных законодательством и коллективными договорами гарантийных и компенсационных выплат на случай банкротства и ликвидации предприятия (организации);
- покрытия убытка от хозяйственной деятельности в случае недостатка средств в специальных фондах;
- списания ущерба от порчи и недостачи ценностей при отсутствии виновных лиц;
- погашения облигаций акционерного общества.

Резервный капитал не может быть использован для иных целей. Направления использования резервного капитала должны быть отражены в уставе организации.

Добавочный капитал образуется на предприятии в связи с ростом стоимости его имущества, т.е. в результате переоценки основных средств, товарно-материальных запасов. В хозяйственной деятельности он используется как еще один внутренний финансовый источник. Как правило, его запрещено использовать на цели потребления. Чаще всего он остается на балансе предприятия в неизменном виде и свидетельствует о росте стоимости имущества.

К средствам целевого финансирования относятся безвозмездно полученные ценности от физических и юридических лиц, а также безвозвратные и возвратные бюджетные ассигнования на содержание объектов соцкультбыта и на восстановление платежеспособности предприятий, находящихся на бюджетном финансировании.

Основным источником пополнения собственного капитала является прибыль, за счет которой создаются фонды и резервы, а также остаток нераспределенной прибыли, которая до ее распределения используется в обороте организации. Если организация убыточная, то собственный капитал уменьшается на сумму полученных убытков.

Факторы изменения собственного капитала можно установить по данным формы №3 «Отчет об изменении капитала» и данным аналитического бухгалтерского учета.

Прирост собственного капитала за счет реинвестирования прибыли и за счет переоценки основных средств оценивается по-разному. Реинвестирование прибыли способствует повышению финансовой устойчивости, снижению цены капитала, т.к. снижается доля заемных источников средств, за которые необходимо платить.

Заемный капитал -- это кредиты банков и финансовых компаний, займы, кредиторская задолженность, лизинг, коммерческие бумаги и др. Он подразделяется на долгосрочный (более года) (4 раздел пассива баланса) и краткосрочный (до года) (5 раздел пассива баланса).

По целям привлечения заемные средства подразделяются на следующие виды:

- средства, привлекаемые для воспроизводства основных средств и нематериальных активов;
- средства, привлекаемые для пополнения краткосрочных активов;
- средства, привлекаемые для удовлетворения социальных нужд.

По форме привлечения заемные средства могут быть в денежной форме, в форме оборудования – лизинг, в товарной форме и других видах; **по источникам привлечения** они делятся на внешние и внутренние; **по форме обеспечения** обеспеченные залогом или залогом; обеспеченные поручительством или гарантией и необеспеченные.

При формировании структуры капитала необходимо учитывать особенности каждой его составляющей.

Собственный капитал характеризуется простотой привлечения, обеспечением более устойчивого финансового состояния и снижением риска банкротства. Необходимость в собственном капитале обусловлена требованиями самофинансирования предприятий. Он является основой их самостоятельности и независимости. Особенное свойство собственного капитала состоит в том, что он инвестируется на долгосрочной основе и подвергается наибольшему риску. Чем выше его доля в общей сумме капитала и меньше доля заемных средств, тем выше буфер, который защищает кредиторов от убытков, а, следовательно, меньше риск потери.

Однако нужно учитывать, что собственный капитал ограничен в размерах. Кроме того, финансирование деятельности предприятия только за счет собственных средств не всегда выгодно для него, особенно в тех случаях, когда производство имеет сезонный характер. Тогда в отдельные периоды будут накапливаться большие средства на счетах в банке, а в другие их будет не хватать. Следует также иметь в виду, что если цены на финансовые ресурсы невысокие, предприятие может обеспечить более высокий уровень отдачи на вложенный капитал, чем платит за кредитные ресурсы, то есть, привлекая

заемные средства, оно может повысить рентабельность собственного (акционерного) капитала.

В то же время если средства предприятия созданы в основном за счет краткосрочных обязательств, то его финансовое положение будет неустойчивым, так как с капиталами краткосрочного использования необходима постоянная оперативная работа, направленная на контроль за своевременным их возвратом и привлечение в оборот на непродолжительное время других капиталов. К недостаткам этого источника финансирования следует отнести также сложные процедуры привлечения, высокую зависимость процентной ставки от конъюнктуры финансового рынка и увеличение в связи с этим риска снижения платежеспособности предприятия.

Следовательно, от того насколько оптимально соотношение собственного и заемного капитала, во многом зависит финансовое положение предприятия. Выработка правильной финансовой стратегии в этом вопросе поможет многим предприятиям повысить эффективность своей деятельности.

Норматива соотношения собственных и заемных средств практически не существует. Они не могут быть одинаковыми для различных отраслей. Доля собственного и заемного капитала зависит от отраслевой принадлежности организации. В тех отраслях, где капитал оборачивается медленно и высокий удельный вес долгосрочных активов, капитал должен быть преимущественно сформирован за счет собственных источников.

2. Анализ кредиторской задолженности

В состав заемного капитала организации входят долгосрочные и краткосрочные кредиты и займы и кредиторская задолженность.

Кредиторская задолженность – это долги предприятия перед поставщиками и подрядчиками, по оплате труда, перед бюджетом и др. виды задолженности. В процессе анализа изучают состав и структуру кредиторской задолженности, выявляют изменения в них, сравнивают ее с дебиторской задолженностью.

Кредиторская задолженность организации представлена в 5 разделе пассива бухгалтерского баланса «Расчеты».

По группе статей "Краткосрочная кредиторская задолженность" (строка 630) отражаются расчеты организации:

- перед поставщиками, подрядчиками и исполнителями (строка 631);
- по авансам полученным (стр. 632);
- по налогам и сборам (стр. 633);
- по социальному страхованию и обеспечению (стр. 634);
- перед покупателями и заказчиками (стр.622);
- по оплате труда (строка 635) (т.е. по начисленным, но еще не выплаченным суммам заработной платы и премирования);
- по лизинговым платежам (стр. 636);
- собственнику имущества (учредителям, участникам); (стр. 637);
- прочим кредиторам (стр. 638).

Привлечение заемных средств в оборот организации – явление нормальное. Это содействует временному улучшению финансового состояния организации при условии, что они не замораживаются на продолжительное время в обороте и своевременно возвращаются. В противном случае может возникнуть просроченная кредиторская задолженность, что приводит к уплате штрафов и ухудшению финансового положения организации.

В процессе анализа изучается состав, структура давность появления кредиторской задолженности, наличие просроченной кредиторской задолженности, ее удельный вес.

Средняя продолжительность использования кредиторской задолженности в обороте организации определяется по формуле:

$$Пкз = КЗ * 360 / С,$$

где КЗ – средняя величина кредиторской задолженности.
С – себестоимость реализованной продукции.

При анализе кредитов и займов анализируются сроки их востребования, поскольку от этого зависит финансовое состояние организации.

3. Сравнительный анализ дебиторской и кредиторской задолженности

Важным направлением анализа является сравнительный анализ дебиторской и кредиторской задолженности. В условиях инфляции и постоянного роста цен предпочтительнее иметь кредиторскую задолженность, чем дебиторскую, поскольку она является бесплатным (беспроцентным) источником финансирования. Однако это положение является верным, если кредиторская задолженность не является просроченной, поскольку в этом случае предприятие несет убытки в связи с уплаченными штрафами и неустойками.

Если дебиторская задолженность превышает кредиторскую, то это свидетельствует об иммобилизации собственного капитала в дебиторскую задолженность. Значительное преобладание дебиторской задолженности создает угрозу финансовой устойчивости предприятия и делает необходимым привлечение дополнительных (как правило, дорогостоящих) средств.

Превышение кредиторской задолженности над дебиторской может привести к неплатежеспособности предприятия. Если кредиторская задолженность превышает дебиторскую более чем в два раза, то это свидетельствует о нестабильности финансового состояния предприятия. Такое превышение может вызвать несбалансированность денежных потоков и тем самым усилить финансовую нестабильность предприятия.

Однако значительно большее влияние на текущую платежеспособность субъекта хозяйствования оказывает соотношение оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности. Это связано с тем, что деятельность любой организации связана с приобретением сырья, материалов, продукции, потреблением различного вида услуг. Если расчеты за продукцию или оказанные услуги производятся на условиях последующей оплаты, можно говорить о получении организацией кредита от своих поставщиков и подрядчиков. Сама организация выступает кредитором своих покупателей и заказчиков, а также поставщиком в части выданных им авансов под предстоящую покупку продукции.

Для того, чтобы определить приток и отток денежных средств в результате изменения оборачиваемости средств в расчетах по дебиторской задолженности используется следующая формула:

$$П(О)дс = (П ДЗ_1 - П ДЗ_0) * В_1 / 360,$$

где $П(О)дс$ – приток (отток) отток денежных средств,
 $П ДЗ_1$ и $П ДЗ_0$ - продолжительность оборота дебиторской задолженности отчетного и базисного периода соответственно, дней.

Для того, чтобы определить приток (отток) денежных средств в результате изменения оборачиваемости кредиторской задолженности используется следующая формула:

$$П(О)дс = (П КЗ_1 - П КЗ_0) * С_1 / 360,$$

где – $ПКЗ_1$ и $ПКЗ_0$ - продолжительность оборота кредиторской задолженности отчетного и базисного периода соответственно, дней.

ТЕМА 10. АНАЛИЗ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ И КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Лекция 1

1. Понятие платежеспособности и ликвидности предприятия. Анализ ликвидности баланса
2. Методика анализа текущей платежеспособности по балансу (на основе коэффициентов ликвидности)
3. Анализ платежеспособности на основе потоков денежных средств
 - 3.1. Анализ денежных потоков организации
 - 3.2. Расчет коэффициентов платежеспособности на основе потоков денежных средств
4. Анализ кредитоспособности организации

1 вопрос

Одним из важнейших показателей, характеризующих финансовое состояние организации, является ее **платежеспособность**, т.е. способность своевременно погасить свои платежные обязательства. Платежеспособность является внешним проявлением финансового состояния организации, ее устойчивости. В соответствии с белорусским законодательством единственным условием для начала судебной процедуры банкротства субъекта хозяйствования является его устойчивая неплатежеспособность, поэтому платежеспособность в конечном итоге определяет выживаемость организации. Анализ платежеспособности необходим не только самой организации для оценки и прогнозирования финансовой деятельности, но и внешним инвесторам, кредиторам, поставщикам ресурсов.

В практике финансового анализа различают текущую и долгосрочную платежеспособность. Под **долгосрочной платежеспособностью** понимается способность организации рассчитаться по своим долгосрочным обязательствам. Для ее оценки наиболее важное значение имеют финансовые результаты деятельности организации, структура источников средств и имущества, и др. Способность организации платить по своим краткосрочным обязательствам (прежде всего, кредиторской задолженности) характеризует **текущую (краткосрочную)** платежеспособность. Важными признаками краткосрочной платежеспособности является наличие в достаточном объеме средств на расчетном счете, отсутствие простроченной кредиторской задолженности.

Оценка платежеспособности в краткосрочной перспективе осуществляется на основе характеристики ликвидности оборотных активов, которая определяется временем, необходимым для превращения их в денежные средства. Чем меньше требуется времени для инкассации данного актива, тем выше его ликвидность.

Ликвидность баланса – возможность субъекта хозяйствования обратить активы в наличность и погасить свои платежные обязательства, а точнее – это степень покрытия долговых обязательств организации ее активами, сроки превращения которых в денежную наличность соответствует срокам погашения платежных обязательств. Она зависит от степени соответствия величины имеющихся платежных средств величине краткосрочных и долгосрочных обязательств.

Понятие платежеспособности и ликвидности очень близки, но второе более емкое. От степени ликвидности баланса зависит платежеспособность организации.

Анализ ликвидности баланса заключается в сравнении средств по активу, сгруппированных по степени убывающей ликвидности, с краткосрочными обязательствами по пассиву, которые группируются по степени срочности их погашения.

Группировка активов и пассивов по степени ликвидности приведена в таблице 1.

Таблица 1 – Группировка активов и пассивов для оценки ликвидности бухгалтерского баланса

| Активы | Пассивы |
|---|---|
| A1 – абсолютно ликвидные (денежные средства и их эквиваленты, краткосрочные финансовые вложения) | П1 – наиболее срочные обязательства (кредиторская задолженность) |
| A2 - быстро реализуемые (краткосрочная дебиторская задолженность, готовая продукция и товары, товары отгруженные, расходы будущих периодов) | П2 – среднесрочные обязательства (краткосрочные кредиты и займы), краткосрочная часть долгосрочных обязательств, обязательства, предназначенные для реализации, доходы будущих периодов, резервы предстоящих расходов и пр. краткосрочные обязательства |
| A3 – медленно реализуемые (запасы сырья и материалов, животные на выращивании и откорме, незавершенное производство, прочие запасы, долгосрочные активы, предназначенные для реализации, НДС по приобретенным активам, прочие краткосрочные активы) | П3 – долгосрочные обязательства (долгосрочные кредиты и займы, долгосрочные обязательства по лизинговым платежам, отложенные налоговые обязательства, доходы будущих периодов, резервы предстоящих платежей и прочие краткосрочные обязательства). |
| A4 - труднореализуемые (долгосрочные активы) | П4 – собственный капитал организации |

A1 – наиболее ликвидные активы.

A2 - быстро реализуемые активы. Ликвидность этой группы оборотных активов зависит от своевременности отгрузки продукции, оформления банковских документов, скорости платежного документооборота в банках, от спроса на продукцию, ее конкурентоспособности, платежеспособности покупателей, форм расчетов и др.

A3 – медленно реализуемые активы. Значительно больший срок понадобится для превращения запасов сырья и материалов и незавершенного производства в готовую продукцию, а затем в денежную наличность. Поэтому они отнесены к третьей группе

A4 – трудно реализуемые активы. К четвертой же группе отнесены труднореализуемые активы, т. е. основные средства, незавершенные капитальные вложения и нематериальные активы, т.е. долгосрочные активы.

Для определения ликвидности баланса следует совместить итоги групп по активам и пассивам. Баланс считается ликвидным, если имеют место следующие соотношения:

$$A1 > P1, A2 > P2, A3 > P3, A4 \leq P4.$$

Если нарушается хотя бы одно неравенство, то ликвидность баланса считается недостаточной. Особенно важным для ликвидности баланса является четвертое неравенство, означающее наличие у предприятия собственных оборотных средств.

Изучение соотношений этих групп активов и пассивов за несколько периодов позволит установить тенденции в структуре баланса и его ликвидности.

Сопоставление итогов первой группы по активу пассиву, т.е. A1 и П1 отражает соотношение текущих платежей и поступлений.

Сравнение итогов A2 и П2 отражает тенденцию к увеличению или уменьшению текущей ликвидности в недалеком будущем.

Сопоставление итогов A3 и П3 и A4 и П4 отражает соотношение платежей и поступлений в более отдаленном будущем.

2 вопрос

Для оценки краткосрочной платежеспособности организации в практике анализа используют показатели ликвидности, которые отличаются набором ликвидных средств, рассматриваемых в качестве покрытия краткосрочных обязательств. Целью их расчета является необходимость оценить соотношение имеющихся активов, предназначенных как для непосредственной реализации, так и для предварительного потребления с целью последующей реализации и возмещения вложенных средств и существующих обязательств, которые должны быть погашены в предстоящем периоде.

Для оценки платежеспособности организации в краткосрочной перспективе на основе бухгалтерского баланса рассчитываются следующие коэффициенты ликвидности:

1) *Коэффициент абсолютной ликвидности:*

$$K \text{ абс. ликв.} = (ДС + КФВ) / КО,$$

где *ДС* – денежные средства,
ФВ – финансовые вложения,
КО – краткосрочные обязательства.

Данный коэффициент показывает, какая часть краткосрочных обязательств может быть погашена за счет имеющейся денежной наличности и финансовых вложений. Чем выше его величина, тем больше гарантия погашения долгов. Значение коэффициента абсолютной ликвидности признаётся достаточным, если находится в пределах 0,2 – 0,5.

2) *Коэффициент промежуточной (срочной, критической) ликвидности* характеризует потенциальную платежеспособность организации, его величина показывает, какая часть краткосрочных обязательств может быть погашена за счет имеющихся денежных средств и по мере погашения дебиторской задолженности:

$$K \text{ ср. ликв.} = (ДС + КФВ + КДЗ) / КО,$$

где *КДЗ* – краткосрочная дебиторская задолженность (до 12 мес.).
Удовлетворяет обычно соотношение данного коэффициента 0,7 – 1.

3) *Коэффициент текущей ликвидности:*

$$K \text{ тек. ликв.} = КА / КО,$$

где *КА* – краткосрочные активы.

Данный коэффициент показывает степень, в которой краткосрочные активы покрывают краткосрочные обязательства. Характеризует ожидаемую платежеспособность организации на период, равный средней продолжительности одного оборота всех оборотных средств. Он показывает платежные возможности организации не только при своевременных расчетах с дебиторами и реализации готовой продукции, но и в случае продажи остальных элементов оборотных активов. В мировой практике рыночных отношений оптимальным считается соотношение 1:2. Смысл данного соотношения состоит в том, чтобы организация могла не только полностью ликвидировать свои оборотные обязательства, направив краткосрочные активы на погашение долгов, но также иметь запас оборотных средств для продолжения текущей деятельности.

В РБ нормативное значение коэффициента текущей ликвидности устанавливается в зависимости от отраслевой принадлежности в ИНСТРУКЦИЯХ по

платежеспособности (См. Инструкции) (для организаций промышленности – не менее 1,3, торговли – 1,0, строительства – 1,2 и т.д.).

Изменение уровня коэффициента текущей ликвидности может произойти за счет увеличения или уменьшения суммы по каждой статье оборотных активов и краткосрочных обязательств.

Для расчета влияния факторов на изменение коэффициента текущей ликвидности используется прием цепных подстановок и пропорционального деления.

$$K_{т.л. 0} = OA_0 : KO_0$$

$$K_{т.л. усл.} = OA_1 : KO_0$$

$$K_{т.л. 1} = OA_1 : KO_1$$

$$\Delta K_{т.л. (OA)} = K_{т.л. усл.} - K_{т.л. 0}$$

$$\Delta K_{т.л. (KO)} = K_1 - K_{т.л. усл.}$$

Затем способом пропорционального деления эти факторы распределяются по отдельным статьям оборотных активов и краткосрочных обязательств (см. практикум).

1. Анализ платежеспособности на основе потоков денежных средств

3.1. Анализ денежных потоков организации

Показатели ликвидности рассчитываются по данным балансов на конец месяца – после уплаты налогов, платежей по заработной плате и расчетов за поставленную продукцию, когда на счете организации отсутствуют остатки денежных средств, определяющих платежеспособность. Все это делает коэффициенты статичными, невосприимчивыми к реально происходящим в организации изменениям в структуре и эффективности использования оборотных средств. Поэтому на основании только коэффициентов ликвидности не может быть вынесен вердикт о дальнейшей судьбе организации. В связи с этим анализ состояния активов и коэффициентов ликвидности целесообразно дополнить анализом потоков денежных средств.

Основные задачи проведения анализа денежных потоков :

1. оценка динамики и структуры источников притока и направлений оттока денежных средств;
2. оценка сбалансированности отрицательного и положительного потоков денежных средств и определение их достаточности для платежей по текущим обязательствам;
3. изучение структуры чистого денежного потока;
4. оценка влияния факторов на выручку от реализации продукции, работ, услуг, которая является основным источником поступления денежных средств.

Денежные потоки анализируются по отдельным договорам (контрактам), их совокупности, в целом по организации.

Осуществляется **предварительный, последующий (ретроспективный) и перспективный (прогнозный) анализ денежных потоков**. Предварительный анализ осуществляется на стадии заключения договоров. Особо тщательно анализируются инвестиционные проекты и лизинговые контракты, по ним осуществляется последующий (ретроспективный) анализ.

Ретроспективный и перспективный анализ денежных потоков осуществляется в целом по организации с целью изучения их динамики, возможностей внутреннего

финансирования, определения перспективной платежеспособности. В основу анализа положено поступление и расходование денежных средств в течение года.

Основным источником анализа потоков денежных средств является форма №4 «Отчет о движении денежных средств». «Отчет о движении денежных средств» содержит сведения об их потоках (поступление и направление денежных средств) с учетом остатков на начало и конец отчетного периода в разрезе текущей, инвестиционной и финансовой деятельности. Сведения о движении денежных средств организации, учитываемых на соответствующих счетах учета денежных средств, находящихся в кассе организации, на расчетных, валютных, специальных счетах, отражаются нарастающим итогом с начала года и представляются в валюте Республики Беларусь.

Текущая деятельность – деятельность организации, связанная с осуществлением выбранных видов экономической деятельности, преследующая извлечение прибыли в качестве основной цели либо не имеющая извлечение прибыли в качестве такой цели в соответствии с предметом и целями деятельности. Здесь отражается движение денежных средств по таким направлениям: поступление выручки от реализации продукции, товаров, услуг, авансы (полученные и уплаченные), роялти, оплата счетов поставщиков, расчеты с бюджетом, по заработной плате и др.

Инвестиционная деятельность – это деятельность организации по вложению инвестиций в производство продукции (работ, услуг). В число хозяйственных операций, составляющих инвестиционную деятельность, включаются операции, связанные с приобретением (созданием) и продажей долгосрочных активов (земельных участков, зданий и иной недвижимости, оборудования, нематериальных активов и других долгосрочных активов), с осуществлением собственного строительства, расходами на научно-исследовательские, опытно-конструкторские и опытно-технологические разработки; вложениями денежных средств в уставные фонды и ценные бумаги других организаций на срок более 12 месяцев, вкладами в уставные (складочные) фонды других организаций, предоставлением другим организациям займов, и прочие операции аналогичного характера.

Финансовая деятельность – это деятельность организации, включающая операции по получению и погашению кредитов и займов, осуществлению краткосрочных финансовых вложений с целью получения дохода в виде процентов или в фиксированной сумме, операции, связанные с выпуском облигаций и иных ценных бумаг краткосрочного характера, операции с ценными бумагами других организаций, приобретенными на срок до 12 месяцев, лизинговые платежи и прочие операции, приводящие к изменениям в размере и составе собственного капитала и заемных средств организации.

Коэффициент сбалансированности денежных потоков:

$$K_{cb} = П / Р, \text{ должен быть } \geq 1.$$

где П – поступление денежных средств за отчетный период;

Р – расходование денежных средств за отчетный период.

Чистый денежный поток рассчитывается по формуле:

$$ЧДП = П - Р.$$

3.2. Расчет коэффициентов платежеспособности на основе потоков денежных средств

Изменения в поступлении и оттоке денежных средств могут произойти на следующий день после составления баланса на определенную дату. Сделать выводы о платежеспособности по балансу без учета поступления денежных средств от реализации продукции, товаров, услуг не соответствует действительности. Поэтому при проведении

анализа платежеспособности необходимо определить показатели в течение года по денежным потокам, выявить возможности ее улучшения, обеспечения стабильности на перспективу, с детализацией по месяцам, т.е. обосновать и количественно соизмерить возможности по обеспечению необходимых сумм денежных средств для своевременной оплаты кратко- и долгосрочных обязательств, создания необходимых резервных фондов, выплаты заработной платы и др.

В зависимости от срочности платежей и расходов денежных средств платежеспособность подразделяется на общую (все поступления денежных средств и остатки денежных средств на начало года делятся на все платежи) и срочных платежей (все поступления и остатки денежных средств на начало года делятся на срочные платежи).

На основании информации о денежных потоках можно рассчитать **коэффициенты общей и срочной платежеспособности**, которые позволяют компенсировать недостатки статических показателей:

$$\text{Кобщ.пл} = \frac{\text{Он.г.} + \text{П}}{\text{Р}},$$

где Кобщ.пл – коэффициент общей платежеспособности;

Он.г. – остаток денежных средств на начало года;

П – поступление денежных средств в течение года;

Р – расходование денежных средств .

$$\text{Кср.пл} = \frac{\text{Он.г.} + \text{П}}{\text{Рт.д}},$$

где Кср.пл – коэффициент срочной платежеспособности;

Рт.д. – расходование денежных средств по срочным платежам и обязательствам в течение года (по текущей деятельности).

Если $\text{Кпл} \geq 1$ на протяжении нескольких отчетных периодов, то платежеспособность организации считается стабильной.

Для оперативного внутреннего анализа текущей платежеспособности, ежедневного контроля за поступлением средств от продажи продукции, погашения дебиторской задолженности и прочими поступлениями денежных средств, а также для контроля за выполнением платежных обязательств перед поставщиками, банками и прочими кредиторами составляется платежный календарь, в котором, с одной стороны, подсчитываются наличные и ожидаемые платежные средства, а с другой — платежные обязательства на этот же период (1, 5, 10, 15 дней, 1 месяц).

Таким образом, выводы сделанные на основе анализа денежных потоков более соответствуют действительности, т.к. показатели платежеспособности рассчитываются с учетом движения денежных средств по видам деятельности в течение определенного периода.

4. Анализ кредитоспособности организации

Под **кредитоспособностью** понимается наличие у организации предпосылок для получения кредита и способность полностью и в срок рассчитаться по своим долговым обязательствам. Оценка кредитоспособности организации осуществляется на основе системы показателей. Выбор этих показателей зависит от типа экономики, степени развития рыночных отношений, особенностей построения баланса и других форм отчетности клиента, формы собственности и др.

Анализ кредитоспособности организации тесно связан с анализом платежеспособности, финансовой устойчивости и прибыльности капитала. Устойчивая деятельность, платежеспособность и кредитоспособность организации зависят как от внутренних возможностей эффективно использовать все имеющиеся в ее распоряжении ресурсы, так и от внешних условий, к числу которых относятся налоговая (кредитная, ценовая) политика государства и рыночная конъюнктура.

Система кредитования хозяйствующих субъектов предусматривает оценку их кредитоспособности как важнейший элемент кредитного процесса. Со стороны финансово-кредитных институтов этой процедуре уделяется большое внимание в целях минимизации рисков и повышения доходности (поскольку возврат кредита и уплата процентов служат базой его воспроизводства). В целом оценка кредитоспособности дает уверенность, как банку, так и его клиенту в эффективном осуществлении потенциальной сделки при условии соответствия показателей работы заемщика предъявляемым требованиям.

Изучение банками разнообразных факторов, которые могут повлечь за собой непогашение кредитов, или, напротив, обеспечивают их своевременный возврат, составляет содержание банковского анализа кредитоспособности. При анализе кредитоспособности банки должны решить следующие вопросы: способен ли заемщик выполнить свои обязательства в срок, готов ли он их исполнить?

На первый вопрос дает ответ анализ финансово-хозяйственных сторон деятельности организаций. Второй вопрос имеет юридический характер, а также связан с личными качествами руководителей. Кроме количественной оценки при выдаче кредита проводится и качественный анализ кредитоспособности клиента, опыт его работы на рынке, деловые связи, обеспеченность кредита, опыт работы с банком. Последнее, по сути, и является кредитной историей. Также учитываются и другие параметры, в частности, качество менеджмента, экономическое окружение организации, экономическая ситуация в отрасли и др.

В мировой практике используются различные методики оценки кредитоспособности организации. Расчет значений финансовых коэффициентов за ряд периодов деятельности позволяет дать в динамике оценку лишь различных сторон финансового состояния организации, но не позволяет объединить ее различные характеристики. Это обстоятельство привело к созданию ряда методик сводной количественной оценки финансового состояния.

Оценка кредитоспособности организации может быть сведена к единому показателю, который именуется *рейтингом субъекта хозяйствования*. С целью определения кредитоспособности клиента необходимо установить критериальный уровень оценочных показателей и их классность (рейтинг). Банк, исходя из класса кредитоспособности заемщика, определяет условия предоставления кредита.

Значимость показателя или его рейтинг устанавливается специалистами банка для каждого заемщика в отдельности. **Общая оценка кредитоспособности проводится в баллах** и представляет собой сумму произведений рейтинга каждого показателя на класс кредитоспособности. Рейтинг определяется в баллах. Сумма баллов рассчитывается путём умножения классности (1,2,3) любого показателя на его долю в совокупности (100%). Так к 1-му классу могут быть отнесены заёмщики с суммой баллов от 100 до 150 баллов, ко 2-му классу – от 151 до 250 баллов, к 3-му классу – от 251 до 300 баллов.

Условная разбивка заемщиков по классам представлена в таблице 1.

Таблица 1 – Условная разбивка заемщиков по классам

| Коэффициенты | 1 класс | 2 класс | 3 класс |
|--------------------------------|----------|------------|---------|
| 1. К абсолютной ликвидности | 0,2 и > | 0,2 – 0,15 | < 0,15 |
| 2. К промежуточной ликвидности | 0,8 и > | 0,8 – 0,5 | < 0,5 |
| 3. К текущей ликвидности | 2,54 и > | 2,5 – 1 | < 1 |
| 4. К финансовой независимости | > 50 % | 50 – 35% | < 37% |

С заёмщиками каждого класса кредитоспособности банки по-разному строят свои отношения. Так, первоклассным по кредитоспособности заёмщикам банки могут открывать кредитную линию, кредитовать по контокоррентному счёту, выдавать в разовом порядке бланковые (без обеспечения) кредиты с установлением во всех случаях более низкой процентной ставки, чем для всех остальных заёмщиков.

Кредитование второклассных кредитополучателей осуществляется банками в обычном порядке, то есть при наличии соответствующих форм обеспечительных обязательств (гарантий, залога, поручительств). Процентная ставка соответственно зависит от вида обеспечения.

Предоставление кредитов заёмщикам 3-го класса связано для банка с серьёзным риском. В большинстве случаев таким заёмщикам банки стараются кредитов не выдавать. Если же банк решается на выдачу кредита заёмщику 3-го класса, то размер предоставляемого кредита не должен превышать размера уставного фонда заёмщика.

Определим кредитоспособность анализируемой организации, используя данные таблицы 2.

Таблица 2 – Значения основных показателей кредитоспособности организации в 2012 г.

| Коэффициенты | Значение показателя | | Класс показателя | |
|--|---------------------|---------------|------------------|---------------|
| | на начало года | на конец года | на начало года | на конец года |
| 1. Коэффициент абсолютной ликвидности | 0,06 | 0,001 | 3 | 3 |
| 2. Коэффициент промежуточной (критической) ликвидности | 1,00 | 0,96 | 1 | 1 |
| 3. Коэффициент текущей ликвидности | 1,14 | 1,10 | 2 | 2 |
| 4. Коэффициент финансовой независимости | 0,54 | 0,55 | 1 | 1 |

-

Таблица 3 – Расчет рейтинга кредитоспособности организации в 2013 году

| Коэффициенты | Рейтинг показателя | Класс показателя | | Балл показателя | |
|---|--------------------|------------------|---------------|-----------------|---------------|
| | | на начало года | на конец года | на начало года | на конец года |
| 1. Коэффициент абсолютной ликвидности | 20 | 3 | 3 | 60 | 60 |
| 2. Коэффициент критической ликвидности | 20 | 1 | 1 | 20 | 20 |
| 3. Коэффициент текущей ликвидности | 30 | 2 | 2 | 60 | 60 |
| 4. Коэффициент финансовой независимости | 30 | 1 | 1 | 30 | 30 |
| Итого | 100,0 | 3 | 3 | 170 | 170 |

Таким образом, данная организация относится ко второму классу кредитоспособности и будет кредитоваться банком в обычном порядке.

Данная методика является условной. Для оценки кредитоспособности юридических лиц белорусские банки разрабатывают специальные методики, которые учитывают более

широкий круг показателей, в том числе прибыль, рентабельность, деловую активность и др.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

ТЕМА 11. АНАЛИЗ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ И ПОТЕНЦИАЛЬНОГО БАНКРОТСТВА ОРГАНИЗАЦИИ

Лекция 1

1. Понятие финансовой устойчивости организации и факторы, ее определяющие
2. Понятие собственных оборотных средств и факторы, влияющие на их величину
3. Анализ относительных показателей финансовой устойчивости

Лекция 2

4. Понятие, виды и причины банкротства
5. Аналитическая диагностика вероятности банкротства организации в РБ
6. Оценка потенциального банкротства на основе многофакторных моделей (зарубежный подход)

1 вопрос.

В рыночных условиях, когда хозяйственная деятельность организации и ее развитие осуществляется за счет самофинансирования, а при недостаточности собственных средств – за счет заемных, важной аналитической характеристикой является финансовая устойчивость организации.

Финансовая устойчивость хозяйствующего субъекта – это такое состояние его финансовых ресурсов, которое обеспечивает развитие организации преимущественно за счет собственных средств при сохранении платежеспособности и кредитоспособности и минимальном уровне предпринимательского риска.

Финансовая устойчивость организации характеризуется:

- финансовой независимостью от внешних заемных источников;
- способностью организации маневрировать финансовыми ресурсами;
- наличием необходимой суммы собственных средств для обеспечения основных видов деятельности.

Анализ устойчивости финансового состояния на ту или иную дату позволяет ответить на вопрос: насколько правильно предприятие управляло финансовыми ресурсами в течение периода, предшествующего этой дате. Важно, чтобы состояние финансовых ресурсов соответствовало требованиям рынка и отвечало потребностям предприятия, поскольку недостаточная финансовая устойчивость может привести к неплатежеспособности и отсутствию у предприятия средств для развития производства, а избыточная – препятствовать развитию, отягощая затраты предприятия излишними запасами и резервами.

Таким образом, **сущность** финансовой устойчивости определяется эффективным формированием, распределением и использованием финансовых ресурсов, а платежеспособность выступает её внешним проявлением.

На финансовую устойчивость предприятия влияет огромное многообразие факторов. Среди них – внутренние и внешние. Внутренние факторы зависят от организации работы самого предприятия, а внешние не подвластны его воле.

Внутренними факторами, влияющими на финансовую устойчивость предприятия являются:

- отраслевая принадлежность субъекта хозяйствования;
- структура выпускаемой продукции (услуг), её доля в общем платежеспособном спросе;
- размер оплаченного уставного капитала;
- величина издержек, их динамика по сравнению с денежными доходами;
- соотношение между постоянными и переменными затратами;
- состояние активов, их состав и структура и др.

К **внешним факторам** относят влияние экономических условий хозяйствования, господствующую в обществе технику и технологию, платежеспособный спрос и уровень доходов потребителей, налоговую политику Правительства Республики Беларусь,

законодательные акты по контролю за деятельностью организаций, внешнеэкономические связи, систему ценностей в обществе и др.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

2 вопрос. Понятие собственных оборотных средств и факторы, влияющие на их величину

Между разделами актива и пассива существует определенная зависимость. Схематически взаимосвязь активов и пассивов можно представить следующим образом:

| | |
|--------------------------------|----------------------------------|
| Долгосрочные активы (ДА) | Долгосрочные обязательства (ДО) |
| | Собственный капитал (СК) |
| Собственные оборотные средства | |
| Краткосрочные активы (КА) | Краткосрочные обязательства (КО) |

Согласно приведенной схеме, основным источником долгосрочных активов, как правило, является постоянный капитал (собственный капитал и долгосрочные обязательства). Краткосрочные активы образуются как за счет собственного капитала, так и за счет краткосрочных заемных средств. Желательно, чтобы они были наполовину сформированы за счет собственного, а наполовину – за счет заемного капитала. Тогда обеспечивается гарантия погашения внешнего долга и оптимальное значение коэффициента ликвидности, равное 2.

Из рис. видно, что часть собственного капитала предприятия направляется на формирование долгосрочных активов, часть – на формирование краткосрочных активов. Часть собственного капитала, которая направляется на формирование краткосрочных активов называется *собственный оборотный капитал (или собственные оборотные средства)*.

Если предприятие имеет достаточную величину собственных оборотных средств, то это свидетельствует об его финансовой устойчивости.

В международной практике собственный оборотные средства (СОС) рассчитываются двумя способами:

1. $СОС = ДО + СК - ДА$
2. $СОС = КА - КО$.

По формуле 1 факторами, положительно влияющими на величину СОС, являются рост величины долгосрочных обязательств и собственного капитала, отрицательно влияющим фактором является рост долгосрочных активов. Например, если в отчетном году произошел рост всех трех названных факторов, то рост величины долгосрочных обязательств и собственного капитала окажет положительное влияние на СОС, а рост величины долгосрочных активов – отрицательное влияние.

По второй формуле положительным фактором являются краткосрочные активы, отрицательным - краткосрочные обязательства. Т.е., если в отчетном году произошел рост краткосрочных активов и краткосрочных обязательств, то рост краткосрочных активов окажет положительное влияние на СОС, рост краткосрочных обязательств – отрицательное влияние.

В РФ собственные оборотные средства рассчитываются по формуле:

$$СОС = ДО + СК - ДА$$

3 вопрос. Анализ относительных показателей финансовой устойчивости

Финансовая устойчивость организации характеризуется состоянием собственных и заемных средств и оценивается с помощью системы финансовых коэффициентов. Информационной базой для их расчета являются статьи актива и пассива бухгалтерского баланса.

Анализ осуществляется путем расчета и сравнения отчетных показателей с базисными и изучения динамики их изменения за определенный период.

Базисными показателями могут быть:

- значения показателей за предыдущий период;
- значения показателей аналогичных фирм;
- среднеотраслевые значения показателей;
- значения показателей, рекомендуемые Министерством финансов Республики Беларусь.

Оценка финансовой устойчивости организации проводится с помощью большого количества финансовых коэффициентов (таблица 2)

В табл. СК – собственный капитал, т.е. 3 разд.

ЗК – заемный капитал – 4 разд. пассива +5 разд. пассива

Таблица 1 – Показатели, характеризующие финансовую устойчивость организации

| Наименование показателя | Что характеризует | Способ расчета | Комментарий |
|---|---|---|---|
| 1. Показатели, характеризующие финансовую независимость организации | | | |
| 1.1 Коэффициент финансовой независимости (автономии), $K_{ФН}$ | Долю собственного капитала в общей сумме средств, авансированных в деятельность организации | $K_{ФН} = СК / ВБ$, где СК – собственный капитал; ВБ – валюта баланса | Рекомендуемое значение показателя – выше 0,5. Увеличение показателя указывает на укрепление финансовой независимости организации от внешних источников. Рост данного показателя происходит в основном за счет чистой прибыли. |
| 1.2 Коэффициент финансовой зависимости, $K_{ФЗ}$ | Долю заемных средств в валюте баланса | $K_{ФЗ} = ЗК / ВБ$, где ЗК – заемный капитал | Чем меньше показатель, тем более устойчива, стабильна и независима от внешних кредиторов организация (не более 0,5). |
| 1.3 Коэффициент финансового риска (плечо финансового рычага, коэффициент капитализации), $K_{ФР}$ | Соотношение между заемным и собственным капиталом | $K_{ФР} = ЗК / СК$ | Дает наиболее общую оценку финансовой устойчивости. Рост показателя свидетельствует об усилении финансовой зависимости от внешних источников и о потере финансовой устойчивости. Рекомендуемое значение |

| | | | |
|---|--|--|---|
| | | | не более 1. |
| 1.4 Коэффициент финансирования, K_{Φ} | Сколько собственных средств приходится на рубль заемных средств | $K_{\Phi} = СК / ЗК$ | Указывает на возможность покрытия собственными средствами заемных. Рекомендуемое значение не менее 1. |
| 1.5 Коэффициент финансовой устойчивости, $K_{\Phi y}$ | Соотношение между перманентным капиталом и валютой баланса | $K_{\Phi y} = (СК + ДО) / ВБ$, где ДО – долгосрочные обязательства | Показывает, какая часть средств организации сформирована за счет наиболее надежных источников, а также степень независимости организации от краткосрочных заемных источников (свыше 0.5) |
| 2. Показатели, характеризующие наличие и достаточность собственных оборотных средств организации | | | |
| 2.1 Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами, K_O | Долю собственных оборотных средств в краткосрочных активах | $K_O = СОС / КА$, где СОС – собственные оборотные средства; КА – оборотные активы | Является критерием для определения неплатежеспособности (банкротства) организации. Чем выше показатель, тем больше возможностей у организации в проведении независимой финансовой политики. |
| 2.2 Коэффициент обеспеченности запасов и затрат собственными оборотными средствами, K_{O3} | Долю запасов и затрат, обеспеченных собственными оборотными средствами | $K_{O3} = СОС / ЗЗ$, где ЗЗ – запасы и затраты | Для организаций промышленности рекомендуется значение этого показателя 0,6-0,8 |
| 2.3 Коэффициент маневренности собственных средств, K_M | Какая часть собственных средств используется для финансирования текущей деятельности, а какая часть капитализирована | $K_M = СОС / СК$ | В качестве усредненного ориентира можно рассматривать его значение равное 0,5. Чем выше показатель, тем больше возможность финансового маневра у организации |

Анализ финансовых коэффициентов заключается в сравнении их значений с базисными величинами, а также в изучении их динамики за отчетный период.

Основными направлениями роста финансовой устойчивости организации являются:

- ускорение оборачиваемости капитала в краткосрочных активах, в результате чего происходит относительное его сокращение на рубль выручки от реализации;
- обоснованное уменьшение засов (до норматива);
- пополнение собственных оборотных средств за счет внутренних и внешних источников.

4. Понятие, виды и причины банкротства

Банкротство (финансовый крах, разорение) – это подтвержденная документально неспособность субъекта хозяйствования платить по своим долговым обязательствам и финансировать текущую основную деятельность из-за отсутствия средств.

Основным признаком банкротства является неспособность субъекта хозяйствования обеспечить выполнение требований кредиторов в течение трех месяцев со дня наступления сроков платежей. По истечении этого срока кредиторы получают право на обращение в арбитражный суд о признании предприятия – должника банкротом.

Банкротство предопределено самой сущностью рыночных отношений, которые сопряжены с неопределенностью достижения конечных результатов и риском потерь.

Несостоятельность субъекта хозяйствования может быть:

1. «несчастной», не по собственной вине, а вследствие непредвиденных обстоятельств (стихийные бедствия, военные действия, политическая нестабильность общества, кризис в стране, общий спад производства, банкротство должников другие внешние факторы);

2. "ложной" (корыстной) в результате умышленного сокрытия собственного имущества с целью избежания уплаты долгов кредиторам;

3. "неосторожной" вследствие неэффективной работы, осуществления рискованных операций.

В первом случае государство должно оказывать помощь предприятиям по выходу из кризисной ситуации. Злоумышленное банкротство уголовно наказуемо. Наиболее распространенным является третий вид банкротства.

"Неосторожное" банкротство наступает, как правило, постепенно. Для того, чтобы вовремя распознать и предотвратить его, необходимо систематически проводить анализ финансового состояния, который позволит обнаружить его "болевые" точки и принять конкретные меры по оздоровлению экономики предприятия.

Предпосылки банкротства многообразны - это результат взаимодействия многочисленных факторов как внешнего, так и внутреннего характера. Их можно подразделить на внутренние и внешние.

Внешние факторы банкротства.

1. Экономические: кризисное состояние экономики страны, общий спад производства, инфляция, нестабильность финансовой системы, рост цен на ресурсы, изменение конъюнктуры рынка, неплатежеспособность и банкротство партнеров. Одной из причин несостоятельности субъектов хозяйствования может быть неправильная фискальная политика государства. Высокий уровень налогообложения может оказаться непосильным для предприятия.

2. Политические: политическая нестабильность общества, внешнеэкономическая политика государства, разрыв экономических связей, потеря рынков сбыта, изменение условий экспорта и импорта, несовершенство законодательства в области хозяйственного права, антимонопольной политики, предпринимательской деятельности и прочих проявлений регулирующей функции государства.

3. Усиление международной конкуренции в связи с развитием научно-технического прогресса.

4. Демографические: численность, состав народонаселения, уровень благосостояния народа, культурный уклад общества, определяющие размер и структуру

потребностей и платежеспособный спрос населения на те или другие виды товаров и услуг.

Внутренние факторы банкротства.

1. Дефицит собственных оборотных средств как следствие неэффективной производственно-коммерческой деятельности или неэффективной инвестиционной политики.

2. Низкий уровень техники, технологии и организации производства.

3. Снижение эффективности использования производственных ресурсов предприятия, его производственной мощности и как следствие высокий уровень себестоимости, убытки, "проедание" собственного капитала.

4. Создание сверхнормативных остатков незавершенного строительства, незавершенного производства, производственных запасов, готовой продукции, в связи с чем происходит затоваривание, замедляется оборачиваемость капитала и образуется его дефицит. Это заставляет предприятие создавать долги и может быть причиной его банкротства.

5. Плохая клиентура предприятия, которая платит с опозданием или не платит вовсе по причине банкротства, что вынуждает предприятие самому создавать долги. Так зарождается цепное банкротство.

6. Отсутствие сбыта из-за низкого уровня организации маркетинговой деятельности по изучению рынков сбыта продукции, формированию портфеля заказов, повышению качества и конкурентоспособности продукции, выработке ценовой политики.

7. Привлечение заемных средств в оборот предприятия на невыгодных условиях, что ведет к увеличению финансовых расходов, снижению рентабельности хозяйственной деятельности и способности к самофинансированию.

8. Быстрое и неконтролируемое расширение хозяйственной деятельности, в результате чего запасы, затраты и дебиторская задолженность растут быстрее объема продаж. Отсюда появляется потребность в привлечении краткосрочных заемных средств, которые могут превысить чистые текущие активы (собственный оборотный капитал). В результате предприятие попадает под контроль банков и других кредиторов и может подвергнуться угрозе банкротства.

Банкротство является, как правило, следствием совместного действия внутренних и внешних факторов. В развитых странах с рыночной экономикой, устойчивой экономической и политической системой разорение субъектов хозяйствования на 1/3 связано с внешними факторами и на 2/3 - с внутренними.

5. Аналитическая диагностика вероятности банкротства организации в РБ

Банкротство (финансовый крах, разорение) – это подтвержденная документально неспособность субъекта хозяйствования платить по своим долговым обязательствам и финансировать текущую основную деятельность из-за отсутствия средств.

Основным признаком банкротства является неспособность субъекта хозяйствования обеспечить выполнение требований кредиторов в течение трех месяцев со дня наступления сроков платежей. По истечении этого срока кредиторы получают право на обращение в арбитражный суд о признании организации – должника банкротом.

Основными нормативными документами по банкротству организаций в Республике Беларусь являются Закон об экономической несостоятельности (банкротстве), Инструкция о порядке расчета коэффициентов платежеспособности и проведения анализа финансового состояния и платежеспособности субъектов хозяйствования, утвержденная постановлением Министерства финансов Республики Беларусь и Министерства экономики Республики Беларусь от 27 декабря 2011 г. № 140/206, Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 12 декабря 2011 г. № 1672 «Об определении критериев оценки платежеспособности субъектов хозяйствования».

В соответствии Инструкцией о порядке расчета коэффициентов платежеспособности и проведения анализа финансового состояния и платежеспособности субъектов хозяйствования, в качестве критериев для оценки удовлетворительности структуры бухгалтерского баланса и платежеспособности организации используются три основных показателя:

1) **коэффициент текущей ликвидности**, характеризующий общую обеспеченность субъекта хозяйствования собственными оборотными средствами для ведения хозяйственной деятельности и своевременного погашения срочных обязательств:

$$K_{т.л} = KA/KO,$$

где КА – краткосрочные активы;

КО – краткосрочные обязательства;

2) **коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами**, характеризующий наличие у субъекта хозяйствования собственных оборотных средств, необходимых для его финансовой устойчивости:

$$K_{сос} = (СК+ДО-ДА)/КА,$$

где СК – собственный капитал;

ДО – долгосрочные обязательства;

ДА – долгосрочные активы;

КА – краткосрочные активы.

3) **коэффициент обеспеченности финансовых обязательств активами**, характеризующий способность субъекта хозяйствования рассчитываться по своим финансовым обязательствам после реализации активов.

$$K_{ф.о} = (ДО+КО)/ВБ,$$

где – ВБ – валюта баланса (активы).

Структура бухгалтерского баланса может быть признана неудовлетворительной, а организация — неплатежеспособной в случае, когда коэффициент текущей ликвидности и коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами на конец отчетного периода в зависимости от вида деятельности одновременно имеют значения менее нормативных, указанных в Постановлении Совета Министров Республики Беларусь от 12 декабря 2011 г. №1672 «Об определении критериев оценки платежеспособности субъектов хозяйствования». По обрабатывающей промышленности, например, используются следующие **нормативные значения**:

– коэффициент текущей ликвидности – не менее 1,3;

– коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами – не менее 0,2.

Основанием для отнесения неплатежеспособности организации к неплатежеспособности, приобретающей устойчивый характер, служит неплатежеспособность в течение четырех кварталов, предшествующих составлению последнего баланса. А также, если в дополнение к вышесказанному имеет место наличие на дату составления последнего баланса значения **коэффициента обеспеченности финансовых обязательств активами** превышающего 0,85, то организация считается устойчиво неплатежеспособной и может быть признана потенциальным банкротом.

6. Оценка потенциального банкротства на основе многофакторных моделей

Для прогнозирования вероятности наступления банкротства рассмотренных показателей недостаточно. Подход к оценке вероятности банкротства предприятия в нашей стране должен быть пересмотрен с учётом опыта экономически развитых стран. В зарубежных странах для оценки риска банкротства и кредитоспособности предприятий используются дискриминантные факторные модели известных западных экономистов: Альтмана, Лиса, Таффлера, Тишоу и др., разработанные с помощью многомерного дискриминантного анализа.

В 1968 г. профессор Нью-Йоркского университета Альтман исследовал 22 финансовых коэффициента и выбрал 5 из них для включения в модель определения потенциального банкротства субъектов хозяйствования. Модели Лиса и Таффлера появились позднее, в 1972 и 1997 годах соответственно.

Одним из наиболее распространённых методов интегральной оценки угрозы банкротства в зарубежной практике является модель “Альтмана” (или Z-счёт Альтмана). Она представляет собой пятифакторную модель, в которой факторами выступают показатели диагностики банкротства.

Модель Альтмана имеет следующий вид:

$$Z = 1,2x_1 + 1,4x_2 + 3,3x_3 + 0,6x_4 + 1,0x_5 ,$$

где Z - интегральный показатель уровня угрозы банкротства;

x_1 - коэффициент соотношения собственного и оборотного капитала;

x_2 - коэффициент соотношения чистой прибыли и общего капитала;

x_3 - коэффициент соотношения прибыли до выплаты налогов и общего капитала;

x_4 - коэффициент соотношения собственного и заёмного капитала;

x_5 - прибыльность на базе чистой выручки от реализации.

Уровень угрозы банкротства предприятия в модели Альтмана оценивается по шкале, приведенной в таблице 1.

Таблица 1- Оценочная шкала для модели Альтмана.

| Счёт | Вероятность банкротства |
|-----------------|-------------------------|
| 1,80 или менее | Очень высокая |
| 1,81 - 2,70 | Высокая |
| 2,71 - 2,99 | Возможная |
| 3,00 или больше | Очень низкая |

ТЕМА 12 АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ КАПИТАЛА ОРГАНИЗАЦИИ

Лекция 1

1. Анализ оборачиваемости капитала организации
2. Анализ рентабельности активов организации
3. Анализ рентабельности собственного капитала
4. Оценка эффективности использования заемного капитала, эффект финансового рычага
5. Анализ деловой активности организации

1. Капитал в процессе своего движения последовательно проходит три стадии кругооборота: заготовительную, производственную и сбытовую.

На первой стадии организация приобретает необходимые ей сырье, материалы, др. производственные запасы.

На второй стадии часть средств в форме запасов поступает в производство, а часть используется на оплату труда работников, выплату налогов, платежей по социальному страхованию и др. расходы. Эта стадия заканчивается выпуском готовой продукции.

На третьей стадии готовая продукция реализуется, и на счет организации поступают денежные средства, причем, как правило, больше первоначальных на величину полученной прибыли.

Следовательно, чем быстрее капитал сделает кругооборот, тем больше организация получит и реализует продукции при одной и той же сумме капитала за определенный отрезок времени. Задержка движения средств на любой стадии ведет к замедлению оборачиваемости капитала, требует дополнительного вложения средств и может вызвать значительное ухудшение финансового положения организации. Достигнутый в результате ускорения оборачиваемости эффект выражается в увеличении выпуска продукции без дополнительного привлечения ресурсов, происходит увеличение суммы прибыли. Однако **если** производство и реализация продукции являются **убыточными**, то **ускорение оборачиваемости** капитала приводит к **ухудшению** финансовых результатов, «проеданию» капитала.

Длительность нахождения средств в обороте определяется совокупным влиянием ряда разнонаправленных внешних и внутренних факторов. К числу первых следует отнести сферу деятельности организации (производственная, снабженческо-сбытовая и др.), отраслевую принадлежность, масштабы организации и ряд других. Период нахождения средств в обороте в значительной степени зависит и от внутренних факторов, и в первую очередь эффективности стратегии управления ее активами.

Оборачиваемость капитала служит важнейшим показателем, характеризующим интенсивность использования средств организации и его деловую активность. Для характеристики оборачиваемости капитала рассчитываются следующие коэффициенты:

1. Коэффициент оборачиваемости (Коб). Он показывает число оборотов, совершаемых капиталом (или его частью) за определенный период (месяц, квартал, год).

$$\text{Коб} = \text{В} : \text{К},$$

где В – выручка – нетто от реализации продукции (работ, услуг);

К – средняя стоимость совокупного капитала или его части (долгосрочных активов, краткосрочных активов, собственного капитала).

2. Продолжительность одного оборота (Поб):

$$\text{Поб} = (\text{КхД}) : \text{В}, \quad \text{или} \quad \text{Поб} = \text{Д} : \text{Коб},$$

где Д – количество календарных дней в анализируемом периоде. (360 дней в году, 90 в квартале, 30 – в месяце).

Средние остатки всего капитала определяются по формуле средней хронологической: $\frac{1}{2}$ суммы на начало периода + остатки на начало каждого следующего месяца + $\frac{1}{2}$ остатка на конец периода и результат делится на число периодов -1.

Если отсутствуют данные для расчета средней хронологической, используется средняя арифметическая (по балансу). Данные о сумме выручки содержатся в форме №2 «Отчет о прибылях и убытках». В зависимости от целей анализа рассчитывают различные показатели оборачиваемости капитала (см. табл.1).

Таблица 1 - Показатели оборачиваемости капитала организации

| Показатель | Формула расчета | Экономическая интерпретация |
|--|---|---|
| 1. Коэффициент оборачиваемости совокупных активов | $Kob_{CA} = \frac{B}{CA},$ <p>где В - выручка – нетто от реализации продукции, СА – средняя величина совокупных активов</p> | Коэффициент оборачиваемости активов характеризует эффективность использования организацией всех имеющихся ресурсов, независимо от источников их привлечения, т. е. показывает, сколько раз за год (или другой отчетный период) совершается полный цикл производства и обращения, приносящий соответствующий эффект в виде прибыли, или сколько денежных единиц реализованной продукции принесла каждая денежная единица активов. Этот коэффициент варьируется в зависимости от отрасли, отражая особенности производственного процесса. |
| 2. Коэффициент оборачиваемости краткосрочных активов | $Kob_{KA} = \frac{B}{KA},$ <p>где КА – средняя величина краткосрочных активов организации.</p> | Коэффициент оборачиваемости краткосрочных активов показывает, сколько раз в течение отчетного периода происходит их кругооборот. Чем больше удельный вес краткосрочных активов в структуре всех активов организации, тем быстрее происходит оборот совокупного капитала. Скорость оборота краткосрочных активов зависит от скорости оборота запасов, дебиторской задолженности и др. элементов краткосрочных активов. |
| 3. Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности | $Kob_{ДЗ} = \frac{B}{ДЗ},$ <p>где ДЗ – средняя величина дебиторской задолженности</p> | По коэффициенту оборачиваемости дебиторской задолженности судят, сколько раз в среднем дебиторская задолженность (или только счета покупателей) превращалась в денежные средства в течение отчетного периода. |
| 4. Коэффициент оборачиваемости запасов | $Kob_{З} = \frac{C}{З},$ <p>где З – средняя величина запасов за отчетный период; С – себестоимость</p> | Коэффициент оборачиваемости материально- производственных запасов отражает скорость реализации этих запасов. В целом, чем выше показатель оборачиваемости запасов, меньше средств связано в этой наименее ликвидной статье оборотных средств, тем более ликвидную структуру |

| | | |
|---|--|--|
| | реализованной продукции. | имеют оборотные средства и тем устойчивее финансовое положение организации прочих равных условиях. |
| 5. Коэффициент оборачиваемости собственного капитала | $Коб.ск = \frac{B}{СК},$ <p>где СК – средняя величина собственного капитала организации за отчетный период</p> | . Этот показатель характеризует различные аспекты деятельности: с коммерческой точки зрения он отражает либо излишки продаж, либо их недостаточность; с финансовой — скорость оборота вложенного капитала; с экономической — активность денежных средств, которыми рискует вкладчик. Если он слишком высок, это означает значительное превышение уровня реализации над вложенным капиталом. Низкий показатель означает бездействие части собственных средств. В этом случае показатель оборачиваемости собственного капитала указывает на необходимость вложения собственных средств в другой, более подходящий в сложившихся условиях источник доходов. |
| 6. Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности | $Коб.ск = \frac{C}{КЗ},$ <p>где КЗ – средняя величина кредиторской задолженности.</p> | Период оборота кредиторской задолженности характеризует среднюю продолжительность отсрочки платежей, предоставляемой предприятию поставщиками. Чем он больше, тем активнее предприятие финансирует текущую производственную деятельность за счет непосредственных участников производственного процесса (за счет использования отсрочки оплаты по счетам, нормативной отсрочки по уплате налогов и т.д.) |

Оборачиваемость совокупных активов зависит, с одной стороны от оборачиваемости внеоборотных и оборотных активов, а с другой стороны – от их органического строения: чем больше доля оборотных активов ($УД_{OA}$), тем быстрее скорость оборота совокупных активов. Для расчета влияния факторов на изменение коэффициента оборачиваемости совокупных активов ($Коб_{CA}$) используется следующая факторная модель (формула (1)):

$$Коб_{CA} = УД_{OA} \times Коб_{OA},$$

где $Коб_{OA}$ – коэффициент оборачиваемости оборотных активов. (1)

Влияние факторов на изменение продолжительности оборота активов (совокупных, оборотных или др.) определяется по следующей факторной модели способом цепных подстановок:

$$Поб_{CA} = CA \times Д / В \quad (2)$$

Экономический эффект в результате ускорения (замедления) оборачиваемости капитала. Он выражается в относительном высвобождении средств из оборота ($-\Delta$) или дополнительном привлечении средств в оборот ($+\Delta$),

$$\pm \Delta = \frac{\text{Сумма оборота фактическая (B1)}}{\text{Дни в периоде (D)}} * \Delta \text{Поб} \quad (3)$$

где B1 – выручка – нетто от реализации продукции (работ, услуг),
 Δ Поб – изменение продолжительности оборота оборотных активов.

Чтобы установить влияние оборачиваемости оборотного капитала на изменение прибыли от реализации, можно использовать следующую модель:

$$П = КА \cdot \text{Коб ка} \cdot R_{\text{рп}},$$

где П – прибыль от реализации продукции (работ, услуг);
 КА – средняя сумма краткосрочных активов;
 Коб ка – коэффициент оборачиваемости краткосрочных активов;
 $R_{\text{рп}}$ – рентабельность реализованной продукции (коэффициент)

Влияние на прибыль изменения оборачиваемости исходя из этой модели рассчитывается по следующей формуле:

$$\Delta П = КА_1 \times \Delta \text{Коб оа} \cdot R_{\text{рп0}} \quad (4)$$

Основные пути ускорения оборачиваемости активов организации:

- сокращение продолжительности производственного цикла за счет интенсификации производства (использование новейших технологий, механизации и автоматизации производственных процессов, повышение производительности труда и др.);
- улучшение организации материально – технического снабжения с целью бесперебойного обеспечения производства необходимыми материальными ресурсами и сокращения времени нахождения капитала в запасах;
- ускорение процесса отгрузки и оформления расчетных документов;
- сокращение времени нахождения средств в дебиторской задолженности;
- повышение уровня маркетинговых исследований, направленных на ускорение продвижения товаров от производителя к потребителю (изучение рынка, формирование правильной ценовой политики, организация эффективной рекламы и т.д.).

2. Анализ рентабельности активов организации

В мировой практике в качестве обобщающих показателей эффективности использования капитала применяются показатели рентабельности. Эта группа показателей практически не подвержена влиянию инфляции, поскольку представляет собой различные соотношения прибыли и вложенного капитала (собственного, инвестированного, заемного и др.). Экономический смысл значений показателей рентабельности состоит в том, что они характеризуют прибыль, полученную с каждого рубля средств, вложенных в организацию.

Коэффициенты рентабельности используются аналитиками как:

- показатель эффективности управления;
- измеритель способности зарабатывать достаточную прибыль для инвестирования;
- метод прогнозирования прибыли;
- инструмент для принятия решений и контроля.

Обобщающим показателем эффективности использования активов организации является **показатель рентабельности (R_A)**, рассчитываемый как отношение прибыли до

налогообложения (прибыли от реализации или чистой прибыли) к среднегодовой величине совокупных активов (СА) (или их части – долгосрочных активов (ДА), краткосрочных активов (КА)):

$$R_{cA} = \Pi/CA, \quad (R_{DA} = \Pi/DA, \quad R_{KA} = \Pi/KA \quad \text{и т.д.})$$

Этот показатель характеризует величину прибыли, получаемую на каждый рубль активов, и отражает финансовую эффективность работы организации. Коэффициент рентабельности является надежным показателем долговременного финансового здоровья организации. В этой связи он представляет большой интерес для инвесторов в акционерный капитал и кредиторов.

Рентабельность совокупных активов является сложным показателем на его величину влияют следующие факторы:

- коэффициент оборачиваемости совокупных активов ($K_{об\ CA}$)
- рентабельность продаж ($R_{пр}$),
- (это не формула расчета рентабельности, а факторная модель!!!)**

$$R_{CA} = K_{об\ CA} \times R_{пр} \tag{5}$$

Важнейшим показателем эффективности функционирования организации является **рентабельность собственного капитала**. Вся деятельность организации должна быть направлена на увеличение суммы собственного капитала и повышение уровня его доходности.

$$R_{ск} = \text{Чистая прибыль} / \text{Среднегодов. сумма собствен. капитала} \tag{6}$$

Экономическая интерпретация показателей рентабельности активов и собственного капитала организации приведена в таблице 2.

Таблица 2 - Показатели рентабельности активов и капитала

| Показатель | Формула расчета | Экономическая интерпретация |
|--------------------------------------|---|--|
| 1. Рентабельность совокупных активов | $R_{cA} = \Pi/CA,$ где Π – прибыль до налогообложения или чистая прибыль, CA – средняя величина активов организации за отчетный период. | Коэффициент рентабельности совокупных активов показывает величину прибыли, приходящуюся на единицу стоимости всех активов организации. Этот показатель является одним из наиболее важных индикаторов конкурентоспособности организации. Уровень конкурентоспособности определяется посредством сравнения данного показателя анализируемого организации со среднеотраслевым коэффициентом. Он также используется для оценки качества и эффективности управления организацией, ее способности получать достаточную прибыль на инвестиции и прогнозирования величины прибыли. |

| | | |
|--|---|--|
| 2.Рентабельность долгосрочных активов | $R_{да} = П/ДА,$ <p>где П – прибыль до налогообложения, или чистая прибыль; ДА – среднегодовая величина долгосрочных активов</p> | <p>Рентабельность долгосрочных активов отражает эффективность использования основных средств и прочих долгосрочных активов, измеряемую величиной прибыли, приходящейся на единицу стоимости средств. Рост данного коэффициента при снижении рентабельности всего капитала свидетельствует об избыточном увеличении мобильных средств, что может быть следствием образования излишних запасов товарно-материальных ценностей, затоваренности готовой продукцией в результате снижения спроса, чрезмерного роста дебиторской задолженности или денежных средств.</p> |
| 3.Рентабельность инвестированного капитала | $R_{ик} = \frac{П}{СК + ДО},$ <p>где СК – собственный капитал, ДО – долгосрочный заемный капитал.</p> | <p>В качестве инвестиционной базы при расчете рентабельности инвестированного капитала используется собственный капитал и долгосрочные обязательства организации. Она отличается от базы «Общая сумма активов» тем, что из нее исключаются краткосрочные активы, сформированные за счет краткосрочных средств.</p> |
| 4.Рентабельность собственного капитала | $R_{ск} = \frac{ЧП}{СК},$ <p>где ЧП – прибыль отчетного периода или чистая прибыль, СК – средняя величина собственного капитала за отчетный период.</p> | <p>Рентабельность собственного капитала показывает, сколько денежных единиц чистой прибыли заработала каждая денежная единица, вложенная собственниками организации. Коэффициент рентабельности собственного капитала позволяет определить эффективность использования капитала, инвестированного собственниками, и сравнить этот показатель с возможным получением дохода от вложения этих средств в другие ценные бумаги. В западных странах он оказывает существенное влияние на уровень котировки акций компании.</p> |

4 Оценка эффективности использования заемного капитала. Эффект финансового рычага

Одним из показателей, используемых для оценки эффективности использования заемного капитала, является эффект финансового рычага:

$$ЭФР = (R_{сов.кап.} - СП) * (1 - K_n) * ЗК / СК, \quad (7)$$

где R_{сов.кап.} – рентабельность совокупного капитала,
СП – ставка ссудного процента, предусмотренного контрактом, т.е. цена заемных ресурсов;
K_n – коэффициент налогообложения (отношение суммы налогов к сумме прибыли);
СК – среднегодовая величина собственного капитала;
ЗК – среднегодовая величина заемного капитала.

Эффект финансового рычага показывает, на сколько процентов увеличивается рентабельность собственного капитала (R_{ск}) за счет привлечения заемных средств в оборот организации. Он возникает в тех случаях, если экономическая рентабельность

капитала выше ссудного процента. Например, рентабельность совокупного капитала после уплаты налога составляет 15%, а процентная ставка за кредитные ресурсы равна 10%. При таких условиях выгодно увеличивать плечо финансового рычага, т.е. долю заемных средств. Если $R_{ск}$ меньше СП, создается эффект «финансовой дубинки», в результате чего происходит «проедание» собственного капитала.

Таблица 3 - Исходные данные для расчета эффекта финансового рычага (данные условные)

| Показатели | Предыд.год | Отч.год | Изменение (+.-) |
|---|------------|---------|-----------------|
| 1. Прибыль отчетного периода. млн.руб. | 15,0 | 20,0 | 5,0 |
| 2.Налоги из прибыли. млн.руб. | 5,3 | 6,8 | 1,5 |
| 3. Уровень налогообложения, коэффициент (стр.2/стр.1) | 0,35 | 0,34 | -0,01 |
| 4.Среднегодовая сумма совокупных активов, млн.руб. | 40,0 | 50,0 | +10,0 |
| 5.Среднегодовая сумма собственного капитала. млн.руб. | 21,9 | 25,9 | +4,0 |
| 6.Среднегодовая сумма заемного капитала, млн.руб. | 18,1 | 24,0 | +5,9 |
| 7.Плечо финансового рычага (отношение заемного капитала к собственному) (стр.6/стр.5) | 0,828 | 0,925 | +0,097 |
| 8.Рентабельность совокупных активов, % (стр.1/стр.4) | 37,5 | 40,0 | +2,5 |
| 9.Средняя ставка процента за кредит, % | 15 | 13 | -2,0 |
| Эффект финансового рычага, % | 12,1 | 16,5 | 4,4 |

$$\text{ЭФР пр.г.} = (37,5 - 15) \times (1 - 0,35) \times 0,828 = 12,1\%$$

$$\text{ЭФР отч.г.} = (40 - 13) \times (1 - 0,34) \times 0,925 = 16,5\%$$

Эффект финансового рычага положительный, следовательно, организации выгодно привлекать заемные средства для финансирования своей деятельности.

Используя прием цепных подстановок, можно рассчитать влияние каждого фактора на изменение ЭФР.

5. Анализ деловой активности организации

Деловая активность отражает результативность работы организации относительно величины авансированных ресурсов или величины их потребления в процессе производства. Она представлена системой качественных и количественных показателей. Существует множество методик расчета данных показателей.

К качественным показателям относятся: широта рынков сбыта (внутренних и внешних), репутация организации, конкурентоспособность продукции, наличие стабильных поставщиков и потребителей и т.д.

Количественные показатели деловой активности определяются абсолютными и относительными показателями.

Среди **абсолютных показателей** следует выделить прибыль отчетного периода, выручку - нетто от реализации продукции, совокупный капитал (активы организации).

Целесообразно учитывать сравнительную динамику этих показателей. Оптимальное соотношение:

$$T_{\Pi} > T_{B} > T_{A} > 100\%, \quad (9)$$

где T_{Π} – темп изменения прибыли отчетного периода;
 T_{B} – темп изменения выручки от реализации продукции;
 T_{A} – темп изменения активов (капитала).

Приведенное соотношение получило название "золотого правила экономики организации": прибыль должна возрастать более высокими темпами, чем объемы реализации и активы организации. Это означает следующее: издержки производства и обращения должны снижаться, а ресурсы организации использоваться более эффективно. Однако на практике даже у стабильно прибыльной организации в некоторых случаях возможно отклонение от этого соотношения. Причины могут быть разные: крупные инвестиции, освоение новых технологий, реорганизация структуры управления и производства, модернизация и реконструкция и др. Эти мероприятия зачастую вызваны влиянием внешней среды и требуют значительных финансовых вложений, которые окупятся и принесут выгоду в будущем.

К *относительным показателям* деловой активности относятся показатели *оборачиваемости и рентабельности активов* организации, которые мы рассмотрели ранее.

Литература

Нормативные документы

1. О бухгалтерском учете и отчетности : закон Республики Беларусь от 12.07.2013г. №57-З.
2. Инструкция о порядке составления бухгалтерской отчетности : утв. постановлением Министерства финансов Республики Беларусь от 31 октября 2011 г. №111.
3. Постановление Министерства финансов Республики Беларусь от 10.12.2013 г. № 84 «О внесении дополнений и изменений в постановления Министерства финансов Республики Беларусь от 31 октября 2011 г. № 111 и от 31 октября 2011 г. № 112».
4. Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 12 декабря 2011 г. №1672 «Об определении критериев оценки платежеспособности субъектов хозяйствования».
5. Инструкция о порядке расчета коэффициентов платежеспособности и проведения анализа финансового состояния и платежеспособности субъектов хозяйствования: утв. постановлением Министерства финансов Республики Беларусь и Министерства экономики Республики Беларусь от 27 декабря 2011 г. № 140/206.
6. Инструкция по бухгалтерскому учету доходов и расходов: утв. постановлением Министерства финансов Республики Беларусь от 30 сентября 2011 г., №102.
7. Постановление Министерства экономики Республики Беларусь, Министерства труда и социальной защиты Республики Беларусь от 31.05.2012г №48/71 «Об утверждении Методических рекомендаций по расчету добавленной стоимости и добавленной стоимости на одного среднесписочного работника (производительности труда по добавленной стоимости) на уровне организации.
8. Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 31.07.2014г. №744 «Об оплате труда работников».
9. Постановление Совета Министров Республики от 26.01.2015г. №47 «О внесении изменений в постановление Совета Министров Республики Беларусь от 31 июля 2014г. №744
10. Об утверждении Методических рекомендаций по прогнозированию, учету и калькулированию себестоимости продукции (товаров, работ, услуг) в промышленных организациях Министерства промышленности Республики Беларусь: утв. приказом Министерства промышленности Республики Беларусь от 31.12.2010 № 881.

Основная литература

11. Анализ хозяйственной деятельности в промышленности : учеб. / под общ. ред. В.И.Стражева и Л.А.Богдановской. – Мн.: Высш. шк., 2008. – 527 с.
12. Анализ хозяйственной деятельности в промышленности : учеб. пособие / Л. Л.Ермолович [и др.]. – Мн.: Современная школа, 2010. –800 с.
13. Анализ хозяйственной деятельности : учебн. / М.В. Акулич [и др.]. – Мн.: «Тетрасистемс», 2008. – 329 с.
14. Анализ финансовой отчетности : учебн. / под. ред. М. А. Вахрушиной, Н. С. Пласковой. – М.: Вузовский учебник, 2008. –367 с.
15. Артеменко, В. Г. Финансовый анализ: учеб. пособие / В. Г. Артеменко, М. В. Беллендир. – М.: Дело и Сервис, 2003. – 152 с.
16. Губин, В. Е. Анализ финансово-хозяйственной деятельности : учебн. / В. Е.Губин. – М.: ИД «ФОРУМ»: ИНФРА-М., 2010. – 336 с.
17. Елисеева, Т. П. Экономический анализ хозяйственной деятельности : учеб. пособие / Т. П. Елисеева. – Мн.: Современ. школа, 2007. – 944 с.
18. Ефимова, О. В. Анализ финансовой отчетности : учеб. пособие для вузов / О. В. Ефимова. – М.: Омега-Л, 2007. – 451 с.
19. Ковалев, В. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятий : учебник / В. В. Ковалев, О. Н. Волкова. – СПб.: ТК Велби Проспект, 2006. – 424 с.
20. Макарова, Л. Г. Экономический анализ в управлении финансами фирмы : учеб. пособие. – М.: Изд-ский Центр «Академия», 2008. –336 с.
21. Маркарьян, Э. А. Финансовый анализ : учеб. пособие / Э. А. Маркарьян, Г. П. Герасименко. – М.: ИД ФБК-ПРЕСС, 2002. – 224 с.
22. Розанова, Н. М. Экономический анализ фирмы и рынка : учебн. / Н. М.Розанова, И. В. Зороастрова. –М.: ЮНИТИ – ДАНА, 2009. –279 с.
23. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия : учеб. / Г.В.Савицкая. – М.: ИНФРА – М., 2008. – 512 с.
24. Савицкая, Г. В. Анализ финансового состояния предприятия / Г. В. Савицкая. – Мн.: Изд-во Гревцова, 2008. – 200 с.
25. Селезнева, Н. Н. Анализ финансовой отчетности организации : учеб. пособие для вузов / Н. Н.Селезнева. – М.: Юнити-Дана, 2007. – 583 с.
26. Теория и практика анализа финансовой отчетности : учеб. пособие /А. Ф. Черненко, А. В. Башарина. – Ростов н/Д : Феникс, 2010. – 432 с.
27. Титов, В. И. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия : учеб. / В. И. Титов – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2005. – 352 с.

28. Чуев, И. Н. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности : учеб. для вузов / И. Н. Чуев. – М.: Дашков и К., 2006. – 368 с.
29. Черненко, А. Ф. Анализ финансовой отчетности : учеб. пособие / А. Ф. Черненко, А. В. Башарина. – Ростов н/Д : Феникс, 2010. – 285 с.
30. Шеремет, А. Д. Комплексный анализ хозяйственной деятельности : учеб. для вузов / А. Д. Шеремет. – М.: ИНФРА-М, 2006. – 415 с.
31. Шеремет, А. Д. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия : учеб. / А. Д. Шеремет. – М.: ИНФРА – М., 2008. – 367.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИННОГО

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ