

**Министерство образования Республики Беларусь**

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

**В.В. Ковальчук**

**АНАЛИЗ  
ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ  
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

**ТЕКСТЫ ЛЕКЦИЙ  
для студентов специальности  
1-25 01 08-03 «Бухгалтерский учет, анализ и аудит  
(в коммерческих и некоммерческих организациях)»  
специализации 1-25 01 08-03 12 «Бухгалтерский учет, анализ и  
аудит во внешнеэкономической деятельности»**

**(Часть 1 - 26 часов)**

2015-2016 уч.г.

## **Тема 1: Анализ внешнеэкономической деятельности и его роль в системе управления производством (2 часа)**

1. Сущность, значение и задачи анализа в организациях, осуществляющих ВЭД
2. Виды экономического анализа и их классификация по различным признакам
3. Организация аналитической работы на предприятиях
4. Основные показатели результатов финансово – хозяйственной деятельности организации и ее комплексный анализ
5. Экономическая сущность хозяйственных резервов, их виды и методика расчета.

### **Вопрос: Сущность, значение и задачи анализа в организациях, осуществляющих ВЭД**

**Экономический анализ** — научный способ познания сущности экономических явлений и процессов, основанный на разделении их на составные части и изучение их во всем многообразии взаимосвязей и зависимостей.

Различают экономический анализ, который изучает экономические явления и процессы на макроуровне – социально-экономический анализ (уровень государства, национальной экономики, отдельной отрасли), и конкретно экономический анализ на микроуровне – анализ хозяйственной деятельности, который применяется для изучения экономики отдельных предприятий.

Предметом АХД считают экономические процессы, которые происходят в результате хозяйственной деятельности. Процесс – это причинно-обусловленное течение событий, смена явлений, состояние объекта в соответствии с намеченным (полученным) результатом. Результаты учитываются по мере их фактического формирования, а затем анализируются. Но сами по себе результаты, не являются предметом исследования. Результат – это объект исследования. Предметом анализа являются причины образования и изменения результатов хозяйственной деятельности.

Таким образом, предметом АХД являются причинно-следственные связи экономических явлений и процессов. Объектами являются экономические результаты хозяйственной деятельности. Например на предприятии, осуществляющем ВЭД к объектам анализа относятся: производство и реализации экспортной продукции, ее себестоимость, использование материальных, трудовых, финансовых ресурсов, финансовые результаты, финансовое состояние предприятия и др.

В настоящее время АХД занимает важное место среди экономических наук, так как рассматривается в качестве одной из функций управления производством. Система управления состоит из следующих взаимосвязанных функций: *планирования, учета, анализа и принятия управленческих решений.*

Учет обеспечивает сбор, систематизацию и обобщение данных для управления производством и контроля за ходом выполнения планов и производственных процессов. В то же время осмысление и понимание информации достигается с помощью экономического анализа. Анализ является связующим звеном между учетом и принятием управленческих решений. В процессе анализа первичная информация проходит аналитическую обработку, проводится сравнение достигнутых результатов с аналогичными данными прошлых периодов, с данными других организаций, определяется влияние факторов на величину результативного показателя, выявляются положительные и негативные моменты деятельности организации. На основе результатов анализа разрабатываются и обосновываются управленческие решения.

Таким образом, анализ является одной из функций управления. Поэтому, определяя роль анализа в управлении, следует отметить, что, являясь самостоятельной функцией управления, он в то же время предшествует принятию управленческого решения при осуществлении каждой функции управления.

Анализ ВЭД является составной частью экономического анализа, т.е. проводится соответственно на макроуровне – социально-экономический анализ ВЭД (уровень мировой экономики, групп стран, отдельной страны, регионов) и на микроуровне – анализ внешнеэкономической деятельности организаций (уровень организации, фирмы, структурного подразделения)

Анализ способствует управлению внешнеэкономической деятельностью на любом уровне.

Процесс управления внешнеэкономической деятельностью в организациях включает в себя 3 этапа:

**1 этап.** Принятие управляющим органом решения в форме плана-прогноза, внешнеторгового контракта, либо устного указания о выполнении управляемым объектом целесообразных действий по ВЭД. Принятию решения предшествует разработка различных вариантов решения, подсчет ресурсов для выполнения решения и выбор окончательного варианта решений.

**2 этап.** Осуществление управляющим органом, отдельным руководителем или работником, контроля за ходом выполнения решения с целью устранения отклонений нежелательного характера от поставленных целей во ВЭД.

**3 этап.** Оценка результатов выполненного решения. Оценка проделанной работы необходима для выработки нового оптимального решения.

Управление ВЭД на всех трех этапах осуществляется на основе методов АХД (сравнения, элиминирования, абсолютных и относительных величин, балансового, математического моделирования и др.).

Анализ ВЭД в РБ направлен на изучение результатов производственно-коммерческой и финансовой деятельности (финансового положения) организаций.

Большая роль экономического анализа заключается в выявлении внутрихозяйственных резервов повышения эффективности производства. Резервы могут быть обнаружены на всех участках деятельности предприятия и в том числе – во внешнеэкономической деятельности. Мобилизация резервов способствует более точному выполнению обязательств по внешнеторговым контрактам, снижает себестоимость экспортной продукции, уменьшает непроизводительные расходы. Повышая уровень эффективности внешнеэкономических операций и отдачи оборотных средств, вовлеченных во внешнеэкономическую деятельность, улучшается финансовое положение предприятия.

Задачи анализа хозяйственной деятельности, в том числе внешнеэкономической, тесно перекликаются с его функциями. Среди основных задач можно выделить:

1. обеспечение объективной оценки результатов хозяйственной деятельности организаций и в том числе внешнеэкономической;
2. научное обоснование бизнес-планов, управленческих решений, тенденций и перспективы развития деятельности организации на внутреннем и внешнем рынках предприятия в условиях изменяющейся рыночной конъюнктуры;
3. выявление резервов повышения эффективности использования всех видов ресурсов (трудовых, материальных, финансовых) и определение мер по их реализации;
4. оценка эффективности бытовой деятельности и конкурентоспособности продукции предприятия на внешнем и внутреннем рынках;
5. оценка риска принятия управленческого решения и прогнозирование его последствий;
6. оценка деловой активности и финансовой устойчивости предприятия и его партнёров;

7. диагностическая оценка вероятности банкротства предприятия.

Таким образом, экономический анализ и, в частности анализ ВЭД, является важным элементом в системе управления этой деятельностью, действенным средством выявления внутрихозяйственных резервов и одновременно основой для разработки научно-обоснованных планов и управленческих решений.

**Вопрос 2: Существуют различные виды экономического анализа, которые можно классифицировать по различным признакам.** Классификация имеет важное значение для правильного понимания содержания и задач анализа. В экономической литературе виды анализа классифицируют по разным признакам:

**1. По периодичности проведения анализ подразделяют на:**

- периодический;
- разовый.

Периодический анализ проводится постоянно за соответствующие отрезки времени.

Разовый проводится по запросу, в связи с разными обстоятельствами единовременного характера.

**2. По пространственному признаку выделяют:**

- внутрихозяйственный анализ, который направлен на изучение деятельности только предприятия и его структурных подразделений;
- межхозяйственный, при котором сравниваются результаты деятельности двух или более предприятий.

**3. По методике изучения объектов анализ может быть:**

- сравнительный, при котором обычно ограничиваются сравнением отчётных данных с показателями плана или предыдущего периода;
- факторный, который направлен на определение количественного влияния факторов на изучаемый показатель;
- диагностический анализ (экспресс-анализ), который представляет собой способ определения нарушений нормального хода экономических процессов на основе типичных признаков, характерных для данного нарушения. Например, если темпы роста валовой продукции опережают темпы роста товарной продукции, то это свидетельствует о росте остатков незавершённого производства.
- маржинальный анализ – метод оценки и обоснования управленческих решений на основе причинно-следственной взаимосвязи между объёмом продаж, себестоимостью и прибылью, а также на основе деления затрат на постоянные и переменные;
- экономико-математический анализ применяется для выбора наиболее оптимального варианта решения экономической задачи, выявления и оценки резервов повышения эффективности производства, изучения стохастических связей и прогнозирования значений показателей;
- функционально-стоимостной анализ, представляющий метод выявления резервов снижения затрат на единицу полезного эффекта изделия на всех этапах его жизненного цикла.

**4. По субъектам (пользователям) анализа различают:**

- внутренний анализ;
- внешний анализ.

Внутренний анализ проводится непосредственно на предприятии с целью оперативного, краткосрочного и долгосрочного управления его производственной, коммерческой и финансовой деятельностью.

Внешний анализ проводится на основании финансовой и статистической отчетности вышестоящими органами управления, банками, финансовыми органами, акционерами, инвесторами и т.д.

**5. По охвату изучаемых объектов анализ делится на:**

- сплошной, при котором выводы делают после изучения всех объектов;
- выборочный, при котором достаточно изучения части объектов.

**6. По содержанию программы анализ может быть:**

- комплексным;
- тематическим.

При комплексном анализе деятельность предприятия изучается всесторонне, а при тематическом изучаются направления деятельности, представляющие в определённый момент наибольший интерес.

**7. По признаку времени анализ подразделяется на:**

- оперативный;
- текущий;
- перспективный.

Такое деление отвечает содержанию процесса управления в соответствии с его основными функциями:

подготовительному этапу (функции: планирование и прогнозирование) соответствует перспективный анализ;

этапу оперативного управления (функции: организация, регулирование и стимулирование) соответствует оперативный анализ;

заключительному этапу (функции: учёта, контроля) соответствует текущий анализ. На практике на каждом уровне управления ежедневно принимается множество решений, для обоснования которых используются различные виды экономического анализа.

### **Вопрос 3: Организация аналитической работы на предприятиях**

Аналитическая работа входит в обязанности каждого руководителя организации, менеджера, принимающего управленческие решения. Результаты анализа хозяйственной деятельности во много зависят от правильной его организации. Существуют следующие основные принципы организации анализа:

**1 принцип. Четкое распределение обязанностей по проведению анализа между отдельными исполнителями** (способствует проведению более полного анализа, устраняет дублирование аналитической работы различными службами)

**2 принцип. Обеспечение экономичности и эффективности аналитического процесса.** (способствует выполнению более полного научного исследования при минимальных затратах времени на его проведении за счет внедрения новейших методик анализа, компьютерных технологий обработки информации и др.)

**3 принцип. Регламентация и унификация аналитической работы.** (Регламентация – разработка для каждого исполнителя обязательного минимума таблиц и выходных форм анализа. Унификация (стандартизация) анализа – предусматривает разработку для каждого исполнителя предполагает создание типовых методик, инструкций, выходных форм, таблиц, стандартных программ, единых критериев оценки, что должно обеспечить сопоставимость результатов анализа на более высоком уровне управления, повышает уровень объективности оценки деятельности организаций)

Данные принципы способствуют повышению эффективности аналитической работы,

Аналитическая работа в организации подразделяется на следующие организационные этапы:

1. Определение субъектов и объектов АХД, выбор организационных форм их исследования и распределение обязанностей между отдельными службами организации;
2. Планирование аналитической работы
3. Информационное и методическое обеспечение анализа
4. Оформление результатов анализа
5. Контроль за внедрением в производство предложений, сделанных по результатам анализа.

1. Организационные формы АХД организации определяются составом аппарата и техническим уровнем управления. Экономический анализ входит в обязанности работников экономических служб (главного экономиста, планово-экономический отдел, ОТИЗ, бухгалтерия, финансовый отдел), но и технических отделов (главного механика, энергетика, технолога и др.). На крупных предприятиях в отдельное структурное подразделение может быть выделен отдел или группа экономического анализа. Анализом занимаются цеховые службы, руководители бригад, участков и т.д.

2. Работа по проведению анализа должна планироваться. Могут составляться **комплексный** и **тематические** планы аналитической работы организации.

Комплексный анализ составляется на 1 год. В нем определяются объекты анализа, его цели. Предусматривается периодичность проведения анализа (1 раз в год, поквартально, ежемесячно) и сроки его выполнения. Указывается состав исполнителей и методическое обеспечение (н/р, номер компьютерной программы).

Тематические планы составляются по отдельным вопросам, требующим углубленного изучения. В нем рассматриваются объекты, этапы, сроки проведения и др.

3. Все источники информации делятся на **плановые, учетные и внеучетные**.

**К плановым источникам** относятся все типы планов, разрабатываемые в организации, а также нормативные материалы, сметы и т.д.

**К учетным** – относятся данные бухгалтерского, статистического, оперативного учета, а также все виды отчетности, первичная учетная документация.

**К внеучетным** – относятся документы, регулирующие хозяйственную деятельность, а именно: нормативные-законодательные акты (Законы государства, Указы, Декреты Президента, постановления правительства и др.), договора, решения судебных органов, техническая, технологическая документация и т.д.

Информация бывает **внешней** (данные статистических сборников, **периодических и специальных изданий, конференции и др**) и **внутренней** (данные статистического, бухгалтерского, оперативного учета и отчетности, плановые данные разработанные на предприятии и др).

**Экономическая информации должна достоверно и объективно отражать экономически явления и процессы.**

В ходе анализа осуществляется проверка исходной информации, обеспечивается сопоставимость показателей и аналитическая обработка данных. Сопоставляют данные отчетного периода с плановыми, данными бизнес-планов, других организаций, изучается влияние факторов на деятельность организации, выявляются резервы повышения эффективности деятельности организации.

4. Результаты анализа должны быть оформлены в виде документов: аналитический отчет(пояснительная записка), справка, заключение.

#### **Вопрос 4: Основные показатели результатов финансово – хозяйственной деятельности организации и ее комплексный анализ**

Комплексный экономический анализ результатов финансово-хозяйственной деятельности базируется на изучение системы обобщающих и частных показателей.

К основным показателям анализа результатов хозяйственной деятельности организации относятся следующие взаимосвязанные их группы:

1. Показатели эффективности бизнес-плана, инвестиционной, лизинговой, маркетинговой, внешнеэкономической деятельности;
2. Показатели эффективности использования трудовых ресурсов, основного капитала и оборотного капитала;
3. Обобщающие показатели результатов работы предприятия: реализация, в т.ч. реализация экспортной продукции, прибыль, в т.ч. прибыль от экспорта, рентабельность продукции и рент. экспортной продукции, а также рентабельность капитала;
4. Показатели финансового состояния и платежеспособности организации

В свою очередь к **частным показателям** относятся показатели, характеризующие эффективность использования основного, оборотного капитала, рабочей силы. Причем первоначально, под влиянием текущей, финансовой, инвестиционной деятельности организации формируются показатели использования производственных ресурсов.

**Обобщающие показатели** результатов финансово-хозяйственной деятельности организации – это показатели формирования средств и их источников, общего, собственного и заемного капитала, финансового состояния, прибыли, рентабельности продукции и капитала, реализации продукции, анализ качества, ритмичности и ассортимента произведенной продукции.

Комплексный анализ результатов хозяйственной деятельности организации является важным рычагом улучшения использования производственного потенциала.

Анализ должен не только констатировать изменения показателей эффективности работы организации, но и способствовать разработке мероприятий по улучшению использования основного и оборотного капитала, выявлять недостатки и неиспользованные резервы улучшения финансового состояния и инвестиционной привлекательности.

Взаимосвязь показателей финансово хозяйственной деятельности организации определяют последовательность комплексного экономического анализа.

Общепринятой считается такая последовательность проведения анализа при которой:

В первую очередь, изучаются состав и структура источников средств, финансовое состояние, прибыль, рентабельность продукции, себестоимость, производство и реализация;

Во вторую очередь, анализируются показатели использования трудовых ресурсов, состояние и использование основного и оборотного капитала, формирование налогов, эффективность инвестиционной, маркетинговой, внешнеэкономической, инновационной деятельности

В основу методики анализа должна быть положена классификация факторов 1-го и 2-го порядка.

При обосновании последовательности проведения анализа необходимо учитывать:

- **для факторов первого порядка** – причины изменения показателей эффективности инвестиций, маркетинговой, внешнеэкономической, инновационной деятельности, основного и оборотного капитала, трудовых ресурсов

**для факторов второго порядка** – причины изменения обобщающих показателей: финансового состояния, прибыли, рентабельности продукции и капитала, реализации продукции, объема производства и реализации продукции и др.

Каждый фактор первого порядка может действовать одновременно всех видов ресурсов или их определенного вида, а через них на изменение уровня затрат на производство, прибыль, рентабельность.

Например, внедрение в производство прогрессивных технологий может обеспечить повышение производительности труда (показатель использования трудовых ресурсов), фондоотдачи, материалоотдачи, что приведет к снижению себестоимости продукции.

Вследствие изменения факторов, т.е. причин, взаимосвязанных условий изменяются и результаты производства и, соответственно, уровень эффективности использования ресурсов.

### **Вопрос 5. Экономическая сущность хозяйственных резервов, их виды и методика расчета.**

В ходе АХД, после оценки факторов, повлиявших на изменение основных показателей и обобщения результатов анализа необходимо выявить резервы повышения эффективности производства и разработать рекомендации по использованию выявленных резервов.

Резерв в переводе с французского означает «запас». В АХД термин «резервы» употребляется в двояком значении:

1. Резервами считаются запасы ресурсов, которые необходимы для бесперебойной работы предприятия (сырье, материалы, оборудование и др.);

2. Резервами считаются возможности повышения эффективности производства.

**Экономическая сущность** резервов повышения эффективности производства состоит в наиболее полном и рациональном использовании потенциальных возможностей организации с целью получения высококачественной и конкурентоспособной продукции при наименьших затратах труда.

**По характеру воздействия на результаты производства** резервы делятся на **экстенсивные** и **интенсивные**. К резервам экстенсивного характера относятся те, которые связаны с использованием в производстве дополнительных ресурсов материальных, трудовых, земельных и др. ). К резервам интенсивного типа относятся те, которые связаны с наиболее полным и рациональным использованием производственного потенциала (совершенствование организации, технологии производства, ускорение оборачиваемости капитала и др).

**По способам выявления** резервы делятся на **явные** и **скрытые**.

К **явным резервам** относятся те, которые легко выявить по материалам бухгалтерского учета и отчетности. Это **безусловные потери**: недостача и порча продукции, производственный брак, потери от списания долгов, выплаченные штрафы и др., а также **условные потери: перерасход всех видов ресурсов по сравнению с действующими нормами**. Условными считаются потому, что нормы, действующие на предприятиях не всегда оптимальны.

К **скрытым резервам** относятся те, которые связаны с внедрением достижений НТП и передового опыта и не были предусмотрены планом.

Методика подсчета резервов зависит от их характера (интенсивные или экстенсивные) и способов их выявления (явные или скрытые), способов определения их величины (формальный или неформальный подходов.)

Для подсчета величины резервов используется ряд способов.

1. **Способ прямого счета**. Применяется для подсчета резервов экстенсивного характера. В этом случае известна величина дополнительно привлеченных или величина безусловных потерь ресурсов.

Тогда, **резервы увеличения выпуска продукции ( $P \uparrow V$  ВП)** определяется по следующей формуле:

$$(P \uparrow V \text{ ВП}) = ДР / УРф \text{ или } = ДР * ROф \quad (1)$$

**ДР** – дополнительное количество ресурсов или величина потерь ресурсов по вине организации;

**УРф** – фактический расход ресурсов на единицу продукции;



**ROф** – фактическая ресурсоотдача (т.е. материалоотдача, фондоотдача, производительность труда и т.д.)

**Например:** по сравнению с прошлым годом дополнительно заготовлено 300 тн. сырья. На производство единицы продукции расходуется 10 кг сырья. Тогда выпуск продукции будет увеличен на 30 000 единиц (300тн / 10 кг)

**Или другим способом:** материалоотдача равна : 30 000 : 300 тн = 100 ед, т.е. столько единиц продукции можно выпустить из 1 т дополнительно заготовленного сырья. Резерв роста: 300 \* 100 = 30 000 ед. Т.е. использование дополнительно сырья позволит увеличить объем выпускаемой продукции на 30 000 ед.

**Способ сравнения.** Применяется для подсчета величины резервов интенсивного характера. При этом потери ресурсов или их возможная экономия определяются в сравнении с плановыми нормами или с их затратами на единицу продукции на других предприятиях.

Тогда, **резервы увеличения выпуска продукции (P / V ВП)** определяется по следующей формуле:

$$(P \uparrow V \text{ ВП}) = \frac{(УРф - УРпл) \times VВПф}{УРпл} \quad (2)$$

Или

$$(P \uparrow V \text{ ВП}) = (УРф - УРпл) \times VВПф \times ROпл \quad (3)$$

УРпл и УРф – это плановая и фактическая норма расхода ресурсов на единицу продукции;

VВП ф – фактический объем производства продукции в натуральном выражении;

ROпл – плановый уровень ресурсоотдачи (т.е. материалоотдача, фондоотдача, производительность труда и т.д.)

**Например:** для получения единицы продукции фактически затрачено 12 кг сырья при норме 10 кг., т.е. перерасход сырья на единицу продукции составил 2 кг.

При этом, фактический объем производства продукции – 200 000 ед.

Отсюда следует, что перерасход сырья на весь объем производства продукции составил 400т. (200 000ед \* 2кг). В результате этого получено продукции на 40 000 ед меньше по сравнению с планом. Это и есть неиспользованный резерв предприятия.

Резерв можно определить и другим способом: умножить количество перерасходованного сырья на плановую материалоотдачу: 400т x 100 = 40 000 ед.

Аналогичным образом определяется резерв увеличения выпуска продукции за счет уменьшения затрат на единицу продукции в связи с внедрением достижений науки и передового опыта:

$$(P \uparrow V \text{ ВП}) = \frac{(УРф - УРв) \times VВПв}{УРв} \quad (4)$$

Или

$$(P \uparrow V \text{ ВП}) = (УРф - УРв) \times VВПв \times ROв \quad (5)$$

УРпл и УРв – это плановый (возможный) и фактический расход ресурсов на единицу продукции;

VВП в – планируемый (возможный) выпуск продукции в натуральном выражении;

ROв – плановый (возможный) уровень ресурсоотдачи (т.е. материалоотдача, фондоотдача, производительность труда и т.д.)

2. **Расчетно-конструктивный метод.** Этот метод подсчета резервов применим тогда, когда исследуемый результативный показатель можно представить в виде кратной модели.

Например эффективность экспортной продукции (Ээкс) определяется как отношение стоимости реализованной экспортной продукции (Вэ) к затратам на ее производство и реализацию(Зэ).

Следовательно, для увеличения эффективности необходимо найти резервы на увеличение выпуска экспортной продукции ( $P \uparrow V_{\text{ВП экс}}$ ) и резервы снижения себестоимости экспортной продукции ( $P \downarrow Z_{\text{э}}$ ) за счет внедрения техники, технологии, модернизации производства и других факторов. В то же время нужно учитывать, что для освоения резервов необходимо увеличить затраты по внедрению необходимых мероприятий ( $Z_{\text{э.доп}}$ ): закупка новых технологий, модернизации линий по выпуску данного вида продукции и др.

В итоге, в резервы можно рассчитать следующим образом:

$$(P \uparrow V_{\text{Ээкс}}) = \frac{V_{\text{э.ф}} + (P \uparrow V_{\text{ВП экс}}) \cdot V_{\text{э.ф}}}{Z_{\text{э.ф}} - P \downarrow Z_{\text{э}} + Z_{\text{э.доп}}} - \frac{V_{\text{э.ф}}}{Z_{\text{э.ф}}} = \text{Ээкс.в.} - \text{Ээкс.ф} \quad (6)$$

При подсчете резервов для модели  $Y = A * B$  широко используются **способы детерминированного анализа**: цепной подстановки, абсолютных разниц, относительных разниц и др.

Например, произведем подсчет резервов по данной условной модели:

1) За счет увеличения показателя А:

$$(P \uparrow V_{\text{ВП (а)}}) = (A_{\text{в}} - A_{\text{ф}}) * B_{\text{ф}}$$

2) За счет увеличения показателя В

$$(P \uparrow V_{\text{ВП (в)}}) = (B_{\text{в}} - B_{\text{ф}}) * A_{\text{ф}}$$

Также для расчета резервов используются результаты корреляционного анализа, способы математического программирования, метод функционально-стоимостного анализа и др.

В организации разрабатываются мероприятия для использования выявленных резервов, реализации потенциальных возможностей повышения эффективности производства.

## **ТЕМА 2: Анализ производства и реализации продукции на внутреннем и внешнем рынках (4 часа)**

1. Задачи и источники информации для анализа производства и реализации продукции
2. Анализ динамики и выполнения плана по объему производства и реализации продукции на внутреннем и внешнем рынках
3. Анализ реализации продукции и выполнения договорных обязательств по внутренним и внешнеэкономическим договорам
4. Анализ номенклатуры и ассортимента продукции
5. Анализ структуры продукции, предназначенной на внутренний рынок и экспортной продукции
6. Анализ ритмичности выпуска продукции

7. Анализ качества продукции предназначенной на внутренний рынок и экспортной продукции
8. Анализ конкурентоспособности продукции

### **Вопрос 1: Значение, задачи и информационная база анализа производства и реализации продукции**

Анализ производственно-хозяйственной деятельности предприятия начинают с изучения данных о выпуске и реализации продукции.

Объём производства продукции может выражаться в натуральных, условно натуральных и стоимостных измерителях.

Выделяют следующие категории продукции:

1. готовая продукция – это изделия, законченные с точки зрения производственного цикла данного предприятия и предназначенные для реализации внешним потребителям, она является частью товарной продукции;
2. товарная продукция – это продукция предприятия, предназначенная для продажи сторонним потребителям. Сюда не входят остатки незавершённого производства и внутрихозяйственный оборот;
3. валовая продукция – это стоимость всей произведённой продукции и выполненных работ, включая незавершённое производство и внутрихозяйственный оборот.

Основная часть производственной программы формируется на основе прямых договоров с потребителями, в которых указывают ассортимент, сроки отгрузки, количество и качество продукции, цену, форму расчётов, санкции за невыполнение обязательств. На их основе предприятие составляет план по номенклатуре, согласовывает с поставщиками заказы на поставку материалов и комплектующих.

Задачи анализа:

1. оценка уровня выполнения плана и динамики производства;
2. определение влияния факторов на изменение объёмов производства по сравнению с планом и предыдущим периодом;
3. анализ выполнения плана по номенклатуре и ассортименту;
4. анализ структуры продукции;
5. анализ ритмичности производства;
6. оценка качества и конкурентоспособности продукции;
7. выявление и оценка резервов роста объёма производства и реализации продукции и повышения её качества и конкурентоспособности.

Источники информации:

1. бизнес-план предприятия;
2. оперативные планы и графики;
3. бухгалтерская отчётность: форма № 2 «Отчёт о прибыли и убытках»;
4. статистическая отчётность: форма № 12-п(срочная) «Отчёт о производстве продукции и выполненных работах, услугах промышленного характера»;
5. данные текущего учёта, оперативной отчётности.

### **Вопрос 3: Анализ реализации продукции и выполнения договорных обязательств по внутренним и внешнеторговым договорам**

Анализ начинают с изучения выполнения плана и динамики производства и реализации продукции, для чего используют плановые показатели и данные форм № 2 и № 12-п.

На следующем этапе анализа важно оценить уровень напряжённости планового задания, который определяется как отношение планового задания к величине производственной мощности предприятия, умноженное на 100.

Для выявления тенденции в изменении объёмов производства и реализации продукции по данным за несколько лет рассчитывают их среднегодовой темп роста и прироста по формуле средней геометрической:

$$\bar{T} = \sqrt[n]{T_1 \cdot T_2 \cdot \dots \cdot T_n} - \text{среднегодовой темп роста объёма продукции}$$

$$\Delta \bar{T} = \bar{T} - 100 - \text{среднегодовой темп прироста объёма продукции}$$

$T_i$  – цепные темпы роста объёма продукции

Оперативный анализ производства и отгрузки продукции осуществляется на основе плановых и фактических данных за день и нарастающим итогом с начала месяца.

В процессе анализа изучается степень выполнения договорных обязательств.

Для этого рассчитывают коэффициент выполнения договорных обязательств следующим образом:

$$K_e = \frac{O_{пл} - O_n}{O_{пл}}$$

$K_e$  – коэффициент выполнения договорных обязательств

$O_{пл}$  – расчётный объём продукции для заключения договоров

$O_n$  – стоимость недопоставки по отдельным договорам

При этом сумма поставленной сверх плана продукции одним потребителям не засчитывается в покрытие недопоставки другим потребителям или о другим видам продукции.

Значение этого коэффициента не может быть больше 1.

В ходе дальнейшего анализа выполнение договорных обязательств изучают в разрезе потребителей, по видам продукции, по подразделениям предприятия, работа которых привела к нарушению договорных обязательств.

Оценка выполнения договорных обязательств проводится по кварталам и нарастающим итогом с начала года.

Основными причинами недопоставки могут быть:

1. неритмичная работа предприятия;
2. брак;
3. некомплектность продукции;
4. поломки и простой оборудования;
5. транспортные проблемы.

Невыполнение договорных обязательств влечёт за собой выплату штрафных санкций и негативно отражается на работе партнёров предприятия.

Выполнение плана по объёму реализации зависит от степени обеспеченности его товарной массой.

Для изучения влияния факторов на объём реализации продукции составляется баланс товарной продукции в двух оценках:

1. по себестоимости;
2. по отпускным ценам.

В соответствии с учётной политикой предприятия возможны 2 варианта методики факторного анализа объёма реализации:

1. если учёт реализации ведётся по отгрузке, т.е. объём отгрузки и реализации продукции совпадают, то баланс товарной продукции имеет вид:

$$O_n + B = P + O_k$$

$$P = O_n + B - O_k$$

где  $O_n$  и  $O_k$  – остатки годовой продукции на начало и конец периода;  
 $P$  – объём реализации;  
 $B$  – выпуск продукции за отчётный период.

2. если учёт реализации ведётся по оплате, то товарный баланс имеет вид:

$$O_n + B + TO_n = P + TO_k + O_k$$

$$P = O_n + B + TO_n - TO_k - O_k$$

$TO_n$  и  $TO_k$  – товары, отгруженные на начало и конец года

Расчёт влияния этих факторов на объём реализации продукции проводится путём сравнения фактических и плановых факторных показателей.

Таблица 1 - Влияние факторов на объём реализованной продукции предприятия в отчётном году

В млн.руб

Показатель	По плану	Фактически	Отклонение	Уровень влияния факторов на объём реализации
А	1	2	3	4
1. Остатки готовой продукции на начало года	136	139	3	+3
2. Выпуск товарной продукции	1396	1223	-173	-173
3. Остатки готовой продукции на конец года	495	219	-276	+276
4. Отгрузка продукции (стр.1+стр.2-стр.3)	1037	1143	106	+106
5. Товары отгруженные:				
5.1 На начало года	130	135	5	+5
5.2 На конец года	149	145	-4	+4
6. Реализация продукции за год (стр.1+стр.2-стр.3+стр.5.1-стр.5.2)	1018	1133	115	+115

По данным таблицы 1 видно, что перевыполнение плана по реализации продукции произошло в результате сверхплановых остатков готовой продукции (3 млн.руб) и товаров отгруженных на начало года (5 млн.руб), а также за счет снижения остатков готовой продукции и товаров, отгруженных на конец года (на 276 млн.руб. и 4 млн.руб. соответственно). Отрицательное влияние на объём реализации оказало недовыполнение плана по выпуску товарной продукции на 173 млн.руб.

## Вопрос 6: Анализ ритмичности выпуска продукции

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

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

Существуют прямые показатели оценки ритмичности, к которым относят:

1. **Коэффициент ритмичности (Крит.)**. Он определяется отношением фактического (но не выше планового задания) выпуска продукции (или ее удельного веса) –  $(V\Pi_{1,0})$  к плановому выпуску (удельному весу) –  $(V\Pi_0)$ :

$$\text{Крит.} = V\Pi_{1,0} : V\Pi_0 ;$$

2. **Коэффициент вариации (Квар)** определяется как отношение среднеквадратичного отклонения от плановых заданий (за сутки, декаду, месяц и т.д.) к среднесуточному

(среднедекадному, среднемесячному и т.д.) плановому выпуску ( $\overline{V\Pi_0}$ ):

$$K_{\text{вар}} = \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^n (V\Pi_1 - V\Pi_0)^2}{n}} : \overline{V\Pi_0} ,$$

где  $n$  – число суммируемых плановых заданий.

Значение коэффициента вариации показывает насколько в среднем отклоняется от графика выпуск продукции за исследуемый период

3. **Коэффициент аритмичности (Каритм)** можно рассчитать как сумму, взятых по модулю, отклонений от единицы коэффициента выполнения плана по выпуску продукции за период (сутки, декаду, месяц, квартал):

$$K_{\text{аритм}} = \sum |1 - K_{\text{вып.пл}}|$$

.

Чем менее ритмично работает предприятие, тем выше показатель аритмичности.

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

В процессе анализа необходимо определить упущенные возможности предприятия по выпуску продукции в связи с неритмичной работой, (т.е. величина недовыпущенной продукции). Можно рассчитать 3 способами:

1. как разность между фактическим и возможным выпуском продукции. Возможный выпуск продукции определяется из наибольшего объема производства за период умноженный на количество периодов.

$$V\Pi_{\text{недоп}} = V\Pi_{\text{ф}} - (V\Pi_{\text{i max}} * n)$$

1. как разность между плановым выпуском продукции и фактическим выпуском, зачтенным в выполнение плана:

$$V\Pi_{\text{ф}} - V\Pi_{\text{ф/пл}} ;$$

2. как разность между наибольшим и наименьшим среднедекадными фактическими выпусками продукции умноженными на количество периодов:  
 $(ВП_i \max * n) - (ВП_i \min * n)$

В заключении анализа разрабатывают конкретные мероприятия по устранению причин неритмичной работы.

Например:

Таблица - Данные для оценки ритмичности выпуска продукции предприятия за месяц.

Декады отчетного месяца	Выпуск продукции, млн.руб		Уд.вес, %		Выполнение плана, коэффициент	Доля продукции, зачтенная в выполнении плана по ритмичности, %
	план	факт	план	факт		
1	40 000	35 000	33,33	28,69	0,9	28,69
2	40 000	42 000	33,33	34,43	1,05	33,33
3	40 000	45 000	33,33	36,89	1,13	33,33
Итого за месяц	120 000	122 000	100	100	1,02	95,35

**1. Рассчитываем коэффициент ритмичности:**

$$\text{Критм} = (35000 + 40000 + 40000) / 120000 = 95,8\%$$

Коэффициент имеет высокое значение, следовательно, работает ритмично.

План по выпуску продукции выполняется нерегулярно, что видно по коэффициенту выполнения плана: во второй и третьей декадах план был перевыполнен, а в 1 недовыполнен на 10%.

**2. Рассчитываем коэффициент вариации:**

$$\sqrt{(35000 - 40000)^2 + (42000 - 40000)^2 + (45000 - 40000)^2} / 3$$

$$K_v = \frac{\dots}{40000} = 0,106 \text{ или } 10,6 \%$$

Выпуск продукции за исследуемый период в среднем отклоняется от графика на 10,6%.

**3. Рассчитываем коэффициент аритмичности:**

$$\text{Каритм.} = |1 - 0,9| + |1 - 1,05| + |1 - 1,13| = 0,1 + 0,05 + 0,13 = 0,28$$

4. Рассчитываем упущенные возможности предприятия или сумму недовыпущенной продукции:

- 1)  $122\ 000 - 45000 * 3 = -13000$  руб;
- 2)  $120\ 000 - (35000 + 40000 + 40000) = 7000$  руб
- 3)  $135\ 000 - (35000 * 3) = 30000$ руб.

Наиболее реальным при расчете упущенных возможностей предприятия считается 3 способ.

### **Вопрос 7: Анализ качества продукции предназначенной на внутренний рынок и экспортной продукции**

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

Различают обобщающие индивидуальные и косвенные показатели качества.

- К обобщающим показателям качества** относят:
- удельный и качественный вес продукции в общем объеме ее выпуска;
  - удельный вес продукции, соответствующей мировым стандартам;
  - удельный вес экспортируемой продукции, в том числе в высокоразвитые промышленные страны;
  - удельный вес аттестованной продукции.

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

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

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

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

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

Например: если качество поставляемых на *экспорт* товаров не удовлетворяет иностранного покупателя, то им предъявляются рекламации (претензии) за некачественные товары. Удовлетворение претензий иностранного покупателя в конечном итоге снижает выручку от реализации экспортной продукции

Обобщающий показатель качества экспортных товаров рассчитывается по формуле:

$$k_{\text{кач.э.}} = \frac{\sum \text{удовлетворенных \_ рекламаций \_ по \_ экспорту \_ за \_ период}}{\text{выручка \_ от \_ реализации \_ продукции \_ на \_ экспорт}}$$

Чем выше значение данного показателя, тем ниже стоимость экспорта.

Рассчитываются такие показатели по каждому виду экспортной продукции и продукции, реализованной на внутреннем рынке. В ходе анализа сопоставляются показатели за отчетный и предыдущий периоды. Изучается динамика претензий и ее отдельные виды. Выясняется какие меры предпринимались предприятием по повышению качества экспортных товаров и насколько они оказались полезными.

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

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



$$\Delta ВП = (Ц_1 - Ц_0) \cdot ВВП_k;$$

$$\Delta В = (Ц_1 - Ц_0) \cdot РП_k;$$

$$\Delta П = [(Ц_1 - Ц_0) \cdot ВВП_k] - [(С_1 - С_0) \cdot РП_k].$$

где  $Ц_0, Ц_1$  – соответственно цена изделия до и после изменения качества;  
 $С_0, С_1$  – себестоимость изделия до и после изменения качества;  
 $ВВП_k$  – количество произведенной продукции повышенного качества;  
 $РП_k$  – количество реализованной продукции повышенного качества.

Аналогично, в результате изменение цены и себестоимости экспортной продукции повлияет на стоимостный объемы произведенной и реализованной экспортной продукции, а также прибыль от экспорта

Косвенным показателем качества продукции является брак.

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

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

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

**Пример.**

1. Себестоимость забракованной продукции - 500 тыс. руб.
2. Расходы по исправлению брака - 80 тыс. руб.
3. Стоимость брака по цене возможного использования - 150 тыс. руб.
4. Сумма удержания с виновных лиц - 10 тыс. руб.
5. Потери от брака (стр1 + стр2 – стр3 – стр4) = 420 тыс. руб

Для определения потерь продукции нужно знать фактический уровень рентабельности.

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

Тогда фактический уровень рентабельности:

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

Потери товарной продукции: **420 · 1,239 = 520, 38 тыс. руб.**

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

По продукции, качество которой характеризуется сортом или кондицией, рассчитывается доля продукции каждого сорта (кондиции) в общем объеме производства. При оценке выполнения плана **фактическую долю каждого сорта** в общем объеме продукции **сравнивают с плановой**, а для изучения динамики качества с данными прошлых периодов.

С целью обобщающей оценки выполнения плана по качеству продукции рассчитывается **коэффициент выполнения плана по качеству** (Кв.пл.кач.) :

$$\text{Кв.пл.кач.} = \frac{\text{К сорт. факт}}{\text{К сорт. Пл.}}$$

где, Ксорт.факт. и Ксорт.пл – коэффициент сортности фактический и плановый соответственно.

Коэффициенты сортности рассчитываются как средняя величина для всех сортов продукции.

При этом **средний коэффициент сортности** определяется как отношение стоимости продукции всех сортов к возможной стоимости продукции по цене 1-го сорта:

$$\sum ВВП_i \cdot Ц_i$$

Ксорт. = -----

$V \text{ ВП общ} * Ц1с$

$Ц_i$  и  $Ц1с$  – цена изделия каждого (i-того) сорта и первого сорта, соответственно;

$ВП_i$  и  $ВПобщ$  – выпуск продукции каждого сорта и общий выпуск продукции в натуральном выражении.

При расчете планового коэффициента сортности берется плановый объем выпуска продукции, а при расчете фактического – фактический объем выпуска продукции.

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

Проведем оценку качества продукции на основании данных табл.

Таблица - Данные для оценки качества продукции предприятия.

Сорт продукции	Цена за ед, тыс.руб	Выпуск продукции, шт		Структура продукции, %		Стоимость выпуска, тыс.руб			
		план	факт	план	факт	план	факт	План по цене 1 сорта	Факт по цене 1 сорта
I	600	28800	35250	50	70	17280	21168	17280	21168
II	500	17280	10080	30	20	8640	5040	10368	6048
III	250	11520	5040	20	10	2880	1260	6912	3024
Итого	*	57600	50400	100	100	28800	27468	34560	30240

1. Сравним фактическую долю продукции каждого сорта с плановой: 1 сорт: увеличилась на 20 п.п. (70% - 50%); второй сорт – снизилась на 10 п.п. (20-30); третий сорт – снизилась на 10 п.п.(10 – 20).

2. Рассчитываем К-т сортности:

1) по плану:  $28800 / 34560 = 0,833$

2) по факту:  $27468/30240 = 0,908$

3. Определяем выполнение плана по качеству:

$K \text{ вып.пл} = 0,908 / 0,833 = 1,09$  или 109%.

Выводы:

План по продукции первого сорта перевыполнен за счет снижения качества продукции второго и третьего сорта. На 20% выросла структура продукции 1 сорта, и а 10 % уменьшилась структура продукции 2 и 3 сортов.

План по качеству перевыполнен на 9 %, так как К вып.пл. составил 109%.

## Вопрос 9: Анализ конкурентоспособности продукции

В современных условиях товаропроизводители особое значение придают конкурентоспособности товаров.

Под **конкурентоспособностью** понимают характеристику продукции, которая показывает ее отличие от товара – конкурента как по степени соответствия конкретной общественной потребности, так и по затратам на ее удовлетворение.

Методика анализа конкурентоспособности продукции, предлагаемая Г.В. Савицкой, приведена на рисунке 1.

Оценка конкурентоспособности основывается на исследовании потребностей покупателей и требований рынка. Чтобы товар удовлетворял потребности покупателя, он должен соответствовать определенным параметрам:

- техническим (свойства товара, область его применения и назначения);
- эргономическим (соответствие товара свойствам человеческого организма);
- эстетическим (внешний вид товара);
- нормативным (соответствие товара действующим нормам и стандартам);
- экономическим (уровень цен на товар, сервисное его обслуживание, размер средств, имеющихся у потребителя для удовлетворения данной потребности).

Для анализа конкурентоспособности необходимо сопоставить параметры анализируемого изделия и товара – конкурента с уровнем, заданным потребностью покупателя, и сравнить полученные результаты. С этой целью рассчитывают единичные, групповые и интегральный показатели конкурентоспособности продукции.

Единичные показатели отражают процентное отношение уровня какого – либо технического или экономического параметра к величине того же параметра продукта - конкурента:

$$q = \frac{P}{P_{100}} * 100, \quad (25)$$

где  $q$  – единичный параметрический показатель;  
 $P$  – уровень параметра исследуемого изделия,  
 $P_{100}$  – уровень параметра изделия, принятого за образец, удовлетворяющего потребность на 100%.

Групповой показатель ( $G$ ) объединяет единичные показатели ( $q_i$ ) по однородной группе параметров (технических, экономических, эстетических) с помощью весовых коэффициентов ( $a_i$ ), определенных экспертным путем:

$$G = \sum(a_i * q_i). \quad (26)$$

Интегральный показатель ( $J$ ) представляет собой отношение группового показателя по техническим параметрам ( $G_T$ ) к групповому показателю по экономическим параметрам ( $G_э$ )

$$J = G_T / G_э. \quad (27)$$

Если  $J < 1$ , то анализируемое изделие уступает образцу, а если  $J > 1$ , то оно превосходит образец или изделие-конкурента по своим параметрам.

Кроме рейтинговой оценки конкурентоспособности товаров для определения фактического положения изделия на определенном рынке можно использовать **матричный метод**. Сущность его состоит в построении матрицы, в которой по вертикали отражаются темпы роста объема продаж всех или основных фирм – продавцов на рынке, а по горизонтали указывается доля рынка, контролируемая данной фирмой. Чем больше эта доля, тем выше фактическая конкурентоспособность товаров данной фирмы на рынке. и наоборот. С этой же целью рассчитывают и такой показатель, как отношение доли, занимаемой фирмой на рынке, к доле наиболее крупного конкурента. Несли это отношение больше единицы, то доля фирмы считается высокой, если меньше – низкой.

Важное направление повышения конкурентоспособности продукции – совершенствование процесса товародвижения, организации торговли, сервисного

обслуживания покупателей, рекламы продукции, которые являются мощными инструментами стимулирования спроса.

### **ТЕМА 3 : Анализ использования основных средств организации(4 часа)**

1. Значение, задачи и источники информации для анализа основных средств
2. **Анализ состава, структуры и динамики основных средств**
3. Анализ движения и технического состояния основных средств
4. Анализ эффективности использования основных средств
5. Анализ возрастного состава и использования производственного оборудования
6. Анализ использования производственной мощности и производственной площади организации

#### **Вопрос 1 Значение, задачи и источники информации для анализа основных средств**

Одним из существенных факторов повышения объема производства на промышленных предприятиях является их обеспеченность основными средствами в необходимом количестве и ассортименте и эффективное их использование.

**Задачами анализа использования основных средств являются:**

- 1) Оценка состава, структуры и динамики основных средств организации;
- 2) Оценка обеспеченности организации основными средствами, уровня их использования ;
- 3) Изучение технического состояния и движения основных средств
- 4) Оценка эффективности использования основных средств;
- 5) Изучение степени использования производственной мощности предприятия и оборудования;
- 6) Выявление резервов повышения эффективности использования основных средств.

**Источники информации для анализа:**

- 1) Запланированные расчеты по наличию, состоянию и движению основных средств: бизнес-план организации, план технического развития;
- 2) Бухгалтерская отчетность: форма №1 «Баланс организации», форма № 3 «Отчет об изменении капитала»,
- 3) Форма № 1-ф (ОС) «Отчет о наличии и движении основных средств»;
- 4) Форма 1-п(баланс мощностей) «Баланс производственных мощностей»;
- 5) Данные проводимых на предприятии инвентаризаций, данные текущего учета: Ж/о № 13, инвентарные карточки учета основных средств, проектно-сметная, техническая документация и др. источники информации.

#### **Вопрос 2. Анализ состава, структуры и динамики основных средств**

По своему функциональному назначению основные средства делятся на:

1. основные средства основного вида деятельности (промышленно-производственные основные средства);
2. основные средства других отраслей, производящих товары;
3. основные средства других отраслей, оказывающих услуги.

Такая группировка основных средств закреплена в статистической форме № 11.

В соответствии с действующим положением основные средства в учёте оцениваются по первоначальной, восстановительной и остаточной стоимости.

Так как различные виды основных средств принимают неодинаковое участие в процессе производства, то выделяют их пассивную (здания, сооружения) и активную части, к которой относят машины, оборудование и транспортные средства.

При анализе структуры основных средств следует учитывать, что увеличение доли активной части в общей стоимости основных средств свидетельствует об улучшении технологической структуры фондов и расценивается как благоприятная тенденция, т.к. у предприятия создаётся потенциальная возможность для получения большего объёма продукции с каждого рубля средств, вложенных в производство.

Для анализа состава, структуры и динамики промышленно-производственных основных средств (ППОС) используют данные формы № 11, причём для определения реальных изменений берутся данные на конец года без переоценки за отчётный год.

Для оценки обеспеченности предприятия основными средствами сравнивают фактическое их наличие с плановой потребностью.

Уровень обеспеченности характеризуют показатели:

1. общая фондовооружённость труда – это отношение среднегодовой стоимости промышленно-производственных основных средств к среднесписочной численности рабочих в наибольшую смену;
2. уровень технической вооружённости труда – это отношение стоимости производственного оборудования к среднегодовой численности рабочих в наибольшую смену.

С позиции эффективности, темпы роста производительности труда должны опережать темпы роста его технической вооружённости.

### **Вопрос 3. Анализ движения и технического состояния основных средств**

Следующим этапом анализа основных средств является оценка их движения и технического состояния.

Обобщающую оценку движения основных средств отражают показатели:

1. коэффициент обновления – это отношение стоимости вновь поступивших основных средств к их стоимости на конец года;
2. коэффициент выбытия – отношение стоимости выбывших основных средств к их стоимости на начало года;
3. коэффициент прироста основных средств – отношение прироста стоимости основных средств (разница между стоимостью поступивших и выбывших основных средств) к стоимости на начало года.

Эти показатели рассчитывают и изучают в динамике по всем основным средствам, промышленно-производственным основным средствам и отдельным группам основных средств.

Для оценки технического состояния основных средств рассчитывают показатели:

1. коэффициент износа – отношение суммы износа (амортизации) к первоначальной стоимости основных средств;
2. коэффициент годности – разница между единицей и коэффициентом износа или отношение остаточной стоимости основных средств к их первоначальной.

### **Вопрос 5 Анализ возрастного состава и использования производственного оборудования**

Для более полной характеристики активной части основных средств изучают возрастной состав и использование производственного оборудования. С этой целью весь состав оборудования группируют по срокам эксплуатации, что позволяет судить об уровне его физического и морального износа как в целом, так и по отдельным группам.

Средний возраст оборудования ( $t$ ) рассчитывается по формуле:

$$t = \alpha \cdot d, \text{ где}$$

$\alpha$  – середина интервала возрастной группы (если интервал 5 лет, то  $\alpha = 2,5$ );  
 $d$  – доля оборудования каждой возрастной группы в общем количестве оборудования.

На следующем этапе анализа изучают степень использования оборудования в производстве.

Различают оборудование:

1. наличное;
2. установленное;
3. фактически используемое.

Для анализа рассчитывают следующие коэффициенты:

1. коэффициент использования наличного оборудования по установленному – отношение количества установленного оборудования к наличному;
2. коэффициент использования наличного оборудования по действующему – отношение количества используемого оборудования к наличному;
3. коэффициент использования установленного оборудования – отношение количества используемого оборудования к установленному.

Повышение эффективности использования оборудования на предприятии обеспечивается 2 путями:

1. экстенсивный (по времени);
2. интенсивный (по мощности).

Для характеристики использования оборудования по времени рассчитывают:

1. коэффициент использования календарного (т.е. максимально возможного) фонда времени как отношение фактического к календарному фонду;
2. коэффициент использования режимного фонда времени – отношение фактического фонда к режимному. Режимный фонд определяется как произведение количества единиц установленного оборудования, количества рабочих дней и количества часов работы за день с учётом коэффициента сменности;
3. коэффициент использования планового фонда времени – отношение фактического к плановому.

Плановый меньше режимного на время нахождения оборудования в плановом ремонте и на модернизации.

Интенсивная нагрузка оборудования характеризуется выпуском продукции за единицу времени в среднем на единицу оборудования (за 1 машино-час).

**Коэффициент интенсивной нагрузки** определяется как отношение фактической среднечасовой выработки за 1 машино-час к плановой среднечасовой выработке за 1 машино-час.

Обобщающим показателем, комплексно характеризующим использование оборудования, является **коэффициент интегральной нагрузки**, который определяется как произведение коэффициентов экстенсивной (использования планового фонда времени) и интенсивной нагрузки.

### **Вопрос 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:

Фактический или плановый объем производства продукции

Общий коэффициент =  $\frac{\text{исп-я мощности}}{\text{Среднегодовая производственная мощность предприятия}}$

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

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

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 м<sup>2</sup> производственной площади.

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

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

где: M<sub>к</sub>, M<sub>н</sub> - мощность на конец и начало периода;

M<sub>с</sub> - увеличение мощности за счет строительства новых и расширения действующих предприятий;

M<sub>р</sub> - увеличение мощности за счет реконструкции действующих предприятий;

M<sub>отм</sub> - увеличение мощности за счет внедрения организационно-технических мероприятий;

ΔM<sub>ас</sub> - изменение мощности в связи с изменением ассортимента продукции с различным уровнем трудоемкости;

M<sub>в</sub> - уменьшение мощности в связи с выбытием машин оборудования и других ресурсов.

Таблица - Использование производственной мощности предприятия в 20\_\_-20\_\_ гг., млн. руб.

Показатель	Предыдущий год	Отчетный год	Изменение +/-
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;			4200
б) реконструкции цехов	X	X	2800
	X	X	
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 1 м<sup>2</sup> производственной площади, или площади цехов. Повышение данного показателя способствует увеличению производства продукции и снижению ее себестоимости.

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

$$ВП = S \times \text{Уд. вес}_{\text{Сц}} \times \text{ВП}_{\text{м}^2 \text{ цеха}}$$

Таблица - Использование производственной площади организации

Показатель	Предыдущий год	Отчетный год	Отклонение (+,-)
ВП в сопоставимых ценах, млн.руб	73940	78375	4435
S производственная, м <sup>2</sup>	500	540	40
S цехов, м <sup>2</sup>	460	470	10
Уд. вес Сц в Спр, %	92	87	-5
ВП на м <sup>2</sup> цехов, млн.руб	160,7	166,8	6,1

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

$$\Delta \text{ВП (S)} = 0,87 \cdot 40 \cdot 160,7 = 5592,36$$

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

Баланс = -  
4017,5 + 5592,36 + 2865,78 = 4440,64

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

#### ТЕМА 4: Анализ использования трудовых ресурсов организации (4 часа)

1. Значение, задачи и источники информации анализа трудовых ресурсов организации
2. Оценка обеспеченности организации трудовыми ресурсами
3. Анализ движения персонала организации
4. Оценка использования фонда рабочего времени
5. Анализ производительности труда
6. Анализ трудоемкости продукции
7. Анализ фонда заработной платы
8. Оценка эффективности использования средств на оплату труда
9. Резервы роста производительности 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: № 1-т «Отчет по труду», форма № 6-т (кадры) «Отчет о численности, составе и профессиональном обучении кадров»; форма 12-т «Отчет



по труду и движению работников», форма № 4-т (руководители) «Отчет о зарплате руководителей», форма 1-т (май) «Отчет о распределении численности работников по размерам начисленной зарплаты»;

3. Данные табельного учета и отдела кадров;
4. Данные специальных исследований рабочего времени: хронометраж рабочего времени, фотография рабочего дня и др.

## 2. Оценка обеспеченности организации трудовыми ресурсами.

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 за 2008-2009 гг.

Показатели	2008 г.		2009 г.		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 2009 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 2009 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:

$$\bar{T}_p = \frac{\sum(T_p \cdot Ч_{pi})}{\sum Ч_p} ; \quad \bar{T}_p = \frac{\sum(T_p \cdot V_{pi})}{\sum V} ,$$

где  $T_p$  – тарифный разряд,  
 $Ч_p$  – общая численность (количество) рабочих,  
 $Ч_{pi}$  – 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

### 3. 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:

**Таблица 2 - Показатели движения рабочей силы**

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 ( $K_b$ )	$K_n = \frac{\text{количество выбывших работников}}{\text{среднесписочная численность работников}}$	Характеризует удельный вес выбывших за период работников
Коэффициент текучести кадров ( $K_T$ )	$K_n = \frac{\text{количество уволившихся по собственному желанию} + \text{нарушения трудовой дисциплины}}{\text{среднесписочная численность работников}}$	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 ( $K_{\text{см}}$ )	$K_n = 1 - K_b$	

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 подвергаются причины выбытия работников за нарушение трудовой дисциплины, т. к. это часто связано с нерешёнными социальными проблемами.

#### Вопрос 4. Оценка использования фонда рабочего времени

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

Таблица 3 - 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	$T_p$		$t$ – номинальная продолжительность

рабочего времени		$T_{п} = T_{яв} \cdot t - t_{вп}$	рабочего дня,  $t_{вп}$ – время внутрисменных простоев и перерывов в работе, сокращённых и льготных часов
------------------	--	-----------------------------------	---

Полноту использования трудовых ресурсов можно оценить по количеству отработанных дней и часов одним работником за анализируемый период, 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 (ЧР), количества отработанных одним рабочим дней в среднем за год (Д), средней продолжительности рабочего дня (Псм):

$$\text{ФРВ} = \text{ЧР} \cdot \text{Д} \cdot \text{Псм}$$

**Целодневные потери** рабочего времени определяются:

$$\text{Дпот} = \text{ЧР1} \cdot \Delta \text{Д} \cdot \text{Псм0}$$

**Внутрисменные потери:**

$$\text{Чпот} = \text{ЧР1} \cdot \Delta \text{Псм}$$

**Общие потери** рабочего времени:

$$\text{Опот} = \text{Дпот} + \text{Чпот}$$

Для анализа использования рабочего времени составляют таблицу.

Таблица 4- Использование раб времени рабочих предприятия в 2009 году.

Показатель	План	Факт	Отклоне- ние
1. Среднеспис. числен. рабочих (ЧР)	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:**

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

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

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 (н/р: ведомость № 14 «Учет потерь в производстве», ведомость № 12 «Учет затрат цеха»).

### Вопрос 5. 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.

В настоящее время *среднегодовая выработка продукции* рассчитывается от объема реализованной продукции: как выручка от реализации продукции разделить на численность работающих.

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** ( $R_{\text{пер}}$ ) организации.

$$R_{nnn} = \frac{\Pi}{\text{Ч}_{nnn}} \times 100\% ,$$

где  $\Pi$  – прибыль от реализации продукции или чистая прибыль организации;  
 $\text{Ч}_{nnn}$  – численность промышленно – производственного персонала.

Для анализа рентабельности персонала организации используется следующая факторная модель:

$$R_{nnn} = \frac{\Pi}{B} \times \frac{B}{\text{ВП}} \times \frac{\text{ВП}}{\text{Ч}_{nnn}} = R_{nn} \times D_v \times \text{ПТ} = D_v \times \text{ПТ} \times R_{nn} ,$$

где  $R_{nn}$  – рентабельность продаж;

$D_v$  -доля выручки в объеме произведенной продукции;

ПТ – годовая выработка одного работника.

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

### Вопрос 6. Анализ трудоемкости продукции

Производительность труда работников организации зависит от трудоемкости продукции. **Трудоёмкость** – это затраты рабочего времени на единицу или весь объём изготовленной продукции:

$$TE_i = \frac{\text{ФРВ}_i}{\text{ВП}_i}$$

где  $\text{ФРВ}_i$  – фонд рабочего времени на изготовление  $i$ -го вида изделий,  
 $\text{ВП}_i$  – количество изделий одного наименования в натуральном выражении.

Данный показатель является обратным среднечасовой выработке продукции.

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

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

**Например:**

**Таблица 5- Оценка динамики и выполнение плана по уровню трудоёмкости продукции**

Показатель	Прошлый год	Отчётный год		Рост уровня показателя, %		
		План	Факт	План к прошлому году	Факт к прошлому году	Факт к плану

Товарная продукция, тыс.руб.	80200	81600	81640	101,7	101,8	100,05
Отработано всеми рабочими человеко-часов	2986120	2896000	2765400	97,0	92,6	95,5
Удельная трудоёмкость на 1 тыс. руб, час.	37,23	35,48	33,87	95,3	90,98	95,46
Среднечасовая выработка, руб.	26,86	28,18	29,52	104,91	109,90	104,75

Анализ показал, что плановое задание по снижению трудоёмкости продукции в целом по предприятию значительно перевыполнено. Плановое задание по снижению трудоёмкости продукции к прошлому году составило 95,3%, тогда изменение  $95,3\% - 100\% = -4,7\%$ . Фактическое снижение трудоёмкости к уровню прошлого года 90,98% или  $90,98\% - 100\% = -9,02\%$ .

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

$$\Delta CC_{пл} = \frac{\Delta TTE \cdot 100}{100 - \Delta TTE} = \frac{4,7 \cdot 100}{100 - 4,7} = 4,91\%$$

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

$$\Delta CC_{ф} = \frac{9,03 \cdot 100}{100 - 9,03} = 9,92\%$$

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

$$\Delta TE\% = \frac{\Delta CB\% \cdot 100}{100 + \Delta CB\%} ;$$

$$\Delta TE\%_{пл} = \frac{4,91\% \cdot 100}{100 + 4,91\%} = 4,7\% ;$$

$$\Delta TE\%_{ф} = \frac{9,92\% \cdot 100}{100 + 9,92\%} = 9,92\%$$

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

Далее, в ходе анализа изучают показатели удельной трудоёмкости по видам продукции. **Изменение среднего уровня удельной трудоёмкости** может произойти за



счёт *изменения её уровня* по отдельным видам продукции ( $TE_i$ ) и *структуры производства* ( $УД_i$ ). При увеличении удельного веса более трудоёмких изделий средний её уровень возрастает и наоборот:

$$\overline{TE} = \sum (TE_i \cdot УД_i)$$

Например:

**Таблица 6 – Удельная трудоемкость по видам продукции**

Вид продукции	Объем производства, туб.		Уд. трудоемкость, час.		Затраты труда на выпуск продукции, час.		
	план	факт	план	факт	по плану	по плану на фактический выпуск	фактически
А	5760	5040	14,5	14,0	83520	73080	70560
Б	5600	5544	16,0	15,0	89600	88704	83160
В	2743	3168	20,0	18,0	54860	63360	57024
Г	1920	2688	27,0	22,2	51860	72576	59526
Итого	16023	16440	17,46	16,44	279840	297720	270270

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

$$\overline{TE}_{пл} = \frac{\sum (V_{плi} \cdot TE_{плi})}{\sum V_{плi}} ; = 279840 / 16023 = 17,46 \text{ чел. - час.}$$

$$\overline{TE}_{усм} = \frac{\sum (V_{фи} \cdot TE_{плi})}{\sum V_{фи}} ; = 297720 / 16440 = 18,11 \text{ чел. - час.}$$

$$TE_{\phi} = \frac{\sum (V_{фи} \cdot TE_{фи})}{\sum V_{фи}} = 270270 / 16440 = 16,44 \text{ чел. - час.}$$

1)  $\Delta TE_1 = TE_{\phi} - TE_{усл} = 16,44 - 18,11 = -1,67 \text{ чел. - час.}$

Данное отклонение показывает изменение среднего уровня трудоемкости за счет изменения индивидуальной трудоемкости отдельных изделий (снижения индивидуальной трудоемкости).

2)  $\Delta TE_2 = TE_{усл} - TE_{пл} = 18,11 - 17,46 = 0,65 \text{ чел. - час.}$

Данное отклонение показывает изменение среднего уровня трудоемкости за счет изменения структуры продукции ( в данном случае увеличился удельный вес более трудоемкой продукции).

Изменение в уровне трудоёмкости не всегда оценивается однозначно. Трудоёмкость может возрасть при значительном удельном весе вновь осваиваемой продукции или улучшении её качества. Чтобы добиться повышения качества, надёжности и конкурентоспособности продукции, требуются дополнительные затраты средств и труда. Однако выигрыш от увеличения объёма продаж, более высоких цен, как правило,

перекрывает проигрыш от повышения трудоёмкости изделий. Поэтому взаимосвязь трудоёмкости продукции и её качества, себестоимости, объема продаж и прибыли должна находиться в центре внимания аналитиков.

### Вопрос 7. 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 ( $K_{пл}$ ).

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 ( $\PhiЗП_{пост}$ ) не изменяется при увеличении или падении 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:

$$\Delta\PhiЗП_{от} = \PhiЗП_\phi - (\PhiЗП_{пер.пл} \cdot K_{пл} + \PhiЗП_{пост.пл})$$

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:

$$\Phi ЗП_{\text{пер}} = \sum V\Pi_i \cdot УД_i \cdot УТЕ_i \cdot ОТ_i$$

Расчет влияния факторов по данной формуле производится способом цепных подстановок.

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

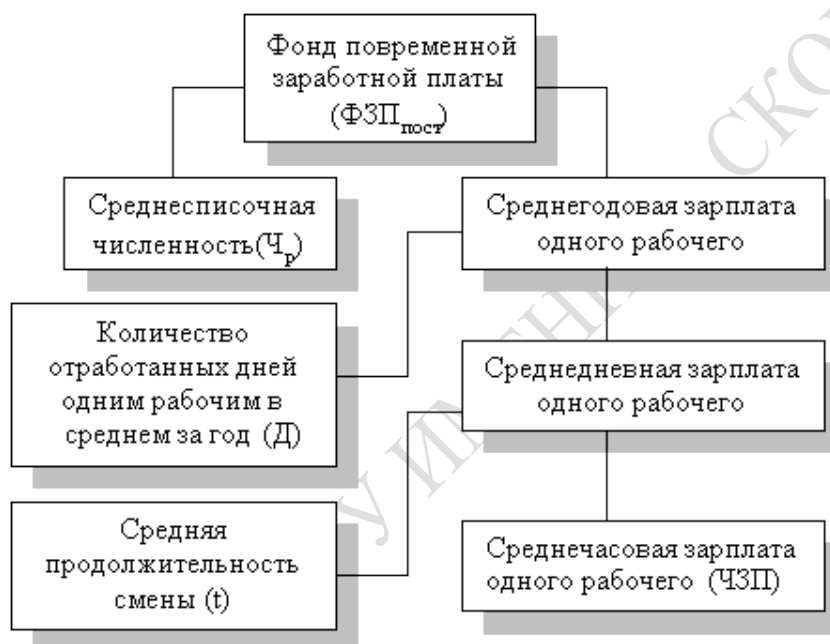


Рисунок 3 - Детерминированная факторная система фонда заработной платы рабочих-повременщиков (постоянной части ФЗП)

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

$$\Phi ЗП_{\text{п}} = Ч \cdot Д \cdot t \cdot ЧЗП$$

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:

$$ГЗП = Д \cdot t \cdot ЧЗП.$$

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.

### Вопрос 8. 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 ( $J_{пт}$ ):

$$J_{пт} = \frac{\text{Средняя выработка отчетного периода}}{\text{Средняя выработка базисного периода}}$$

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) (Э) фонда заработной платы* в связи с изменением соотношений между темпами роста производительности труда и его оплаты:

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

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.

## 9 вопрос – Резервы роста производительности труда

В заключение анализа определяют резервы роста производительности труда.

Рассчитывают резервы снижения удельной трудоёмкости продукции по отдельным изделиям и в целом по предприятию:

$$\Delta_{TE} = TE_B - TE_\Phi = \frac{T_\Phi - T_H + T_D}{ВП_\Phi + ВП_H} - \frac{T_\Phi}{ВП_\Phi},$$

где  $T_\Phi$  – фактические затраты рабочего времени на выпуск продукции,

$T_H$  – затраты рабочего времени, связанные со снижением трудоёмкости,

$T_D$  – дополнительные затраты рабочего времени, связанные с внедрением мероприятия по снижению трудоёмкости;

$ВП_\Phi$  – фактический объём валовой продукции;

$ВП_H$  – объём валовой продукции, полученный в связи со снижением трудоёмкости.

**Сокращение потерь рабочего времени** - один из резервов увеличения выпуска продукции. Чтобы подсчитать его, необходимо потери раб времени по вине предприятия ( $T_{пот}$ ) умножить на плановую среднечасовую выработку продукции ( $СВ_{пл}$ ).

$$\Delta ТП = T_{пот} \cdot СВ_{пл}.$$

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.

### Тема : Анализ использования материальных ресурсов организации, приобретенных на внутреннем и внешнем рынках (2 часа)

1. Значение, задачи и источники информации для анализа материальных ресурсов
2. Анализ обеспеченности организации материальными ресурсами и оценка качества планов материально-технического снабжения
3. Оценка потребности в материальных ресурсах
4. Оценка эффективности использования материальных ресурсов
5. Оценка влияния факторов на изменение величины материальных затрат

### Вопрос: Значение, 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), 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**.

**Задачи анализа:**

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;
6. Выявление внутрипроизводственных резервов экономии материальных ресурсов

**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 продукции: форма № 1-мр (сырье и материалы) «Отчет об остатках, поступлении и расходе сырья и материалов», форма №4-ф «Отчет о затратах на производство продукции (работ, услуг)»;
- ж/о № 10, ж/о № 10/1, ведомость № 10, ведомость № 11 и др.
- плановые и отчетные калькуляции себестоимости выпускаемых изделий, данные о нормативах и нормах расходов материальных ресурсов и др.

**Вопрос 2. Анализ обеспеченности организации материальными ресурсами и 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 покрытия 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, включая импортные, в соответствии с заключенными договорами и внешнеторговыми контрактами.

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:

**1. коэффициент обеспеченности по плану (Коб.пл):**

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

## 2. коэффициент обеспеченности фактический (К об.ф.):

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

3. Кроме этого, рассчитывается коэффициент обеспеченности потребности сырьем общий (Коб) (плановый и фактический) :

$$K_{об.} = (\text{Ивнутр.} + \text{Заключено договоров}) / \text{Плановая потребность}$$

Анализ данных коэффициентов проводится по каждому виду материалов, в т.ч и по импортируемым.

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

Вид материала	Ед. измерения	Плановая потребность	Источники покрытия потребности		Заключено 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. <sup>3</sup>	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. Также направляются рекламации поставщикам импортных сырья и материалов.

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

Для оценки *ритмичности* поставок используются показатели:

- Коэффициент ритмичности.** Можно рассчитать двумя способами:
  - как среднеарифметическое путем деления суммы коэффициентов выполнения плана поставок за каждый период на количество периодов (за год – на 12);

2) как отношение объема поставок, принятого в зачет к плановому объему поставок.

При этом в зачет ритмичности принимается фактическая поставка в пределах поставки, предусмотренной планом.

## 2. 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;

## 3. Коэффициент вариации:

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

где  $\Delta f$  – 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.

## Вопрос 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:

$$Z_{дн.} = \frac{Z_{mi}}{P_{\partial_i}},$$

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

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



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

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

$$P_{di} = \frac{MP_i}{D}$$

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

**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.

#### **Вопрос 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**.

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 использования материальных ресурсов**

Показатели	Формула расчета	Экономическая интерпретация показателя
<b>1. Обобщающие показатели</b>		

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 <sub>М</sub> )	$U_M = \frac{\text{Сумма материальных затрат}}{\text{Полная себестоимость продукции}}$	Отражает уровень использования материальных ресурсов, а также структуру (материалоемкость продукции)
Коэффициент использования материалов (К <sub>М</sub> )	$K_M = \frac{\text{Сумма фактически использованных материальных затрат}}{\text{Сумма материальных затрат по плану при фактическом выпуске продукции}}$	Показывает уровень эффективности использования материалов, соблюдения норм их расходования
Прибыль на рубль материальных затрат	$P_{M3} = \Pi / M3$	Характеризует сумму прибыли от реализации на рубль материальных затрат
<b>2. Частные показатели</b>		
Сырьеемкость 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.

### Вопрос 5 Оценка влияния факторов на изменение величины материальных затрат

В процессе анализа изучается влияние факторов на изменение величины материальных затрат (МЗ):

$$МЗ = ВП \times МЕ,$$

где ВП – объем производства продукции;  
МЕ - материалоемкость

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

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

где МО –материалоотдача

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.

$$П/МЗ = П/В \times В/ТП \times ТП/МЗ = Рпр \times Дв \times МО \text{ или } Дв \times МО \times Рпр$$

Рпр – рентабельность продаж;

Дв – доля выручки в общем объеме выпуска продукции;

МО – материалоотдача.

**Таблица – 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, коп. П/МЗ	11,6	12,3	<b>0,7</b>

$$П/МЗ_0 = Дв_0 \times МО_0 \times Рпр_0 = 0,991 \times 1,98 \times 5,9 = 11,6 \text{ коп}$$

П/МЗ усл.1 = Дв1 x MO0 x Pпр0 = 1,039 x 1,98 x 5,9 = 12,1 коп.

П/МЗ усл..2 = Дв1 x MO1 x Pпр0 = 1,039 x 2,37 x 5,9 = 14,5 коп.

П/МЗ<sub>1</sub> = Дв1 x MO1 x Pпр1 = 1,039 x 2,37 x 5,0 = 12,3

Влияние факторов:

П/МЗ (Дв) = 12,1 – 11,6 = 0,5 коп.

П/МЗ (МО) = 14,5 – 12,1 = 2,4 коп.

П/МЗ (Pп) = 12,3 – 14,5 = -2,2 коп.

Баланс отклонений: 0,7 коп.

#### **ТЕМА 6: Анализ затрат на производство и реализацию продукции(4 часа)**

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

#### **Вопрос 1. Значение, задачи и источники информации для анализа затрат на производство и себестоимости продукции**

Себестоимость реализованной продукции представляет собой выраженные в денежной форме затраты организации на производство продукции. Полные затраты на производство и реализацию продукции включают: себестоимость реализованной продукции, управленческие расходы и расходы на реализацию.

По данным отчета «О прибылях и убытках» (ф.№2) Прибыль от реализации продукции (товаров, работ, услуг) рассчитывается как разница между выручкой-нетто и себестоимостью реализованной продукции, управленческими расходами и расходами на реализацию.

От уровня затрат на производство и реализацию зависят финансовые результаты деятельности организаций, темпы расширенного воспроизводства, финансовое состояние субъектов хозяйствования. Анализ себестоимости продукции, работ и услуг имеет большое значение. Он позволяет выяснить 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 затрат на производство и реализацию продукции – выявление возможностей более полного использования производственных ресурсов, снижения затрат на пр-во, 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;
6. Выявление резервов снижения затрат на производство и реализацию продукции и разработка мероприятий по их реализации;

#### **Источники информации:**

- бухгалтерская отчетность: форма №2 «Отчет о прибылях и убытках»:

- *статистическая отчетность*: форма №4-ф «Отчет о затратах на производство продукции (работ, услуг)»;
- ж/о № 10, ж/о « 10/1, ведомость № 12 «Учет затрат цехов основного производства/ вспомогательного производства», ведомость № 15 «Общезаводские расходы .Расходы будущих периодов и коммерческие расходы» и др.;
- данные бизнес-планов, сметы затрат, плановые и отчетные калькуляции себестоимости продукции, данные на счетах синтетического и аналитического учета, отраженные на счетах учета затрат (20, 23, 25, 26, 28, 29), а также 96 «резервы предстоящих расходов» и 97 «Расходы будущих периодов» и др.

## **Вопрос 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.

Затраты на производство формируются по следующим экономическим элементам:

1. материальные затраты (за вычетом стоимости возвратных отходов); (*сырье и материалы, покупные комплектующие изделия и полуфабрикаты, работы и услуги производственного характера; вспомогательные материалы, топливо и энергия со стороны и др.*).

2. расходы 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 и нематериальных активов;

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 в 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 себестоимости 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.	
<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>6</b>	<b>7</b>	<b>8</b>
							(гр.4 : гр.2)
1. Матер. затраты	28168	36,14	31746	37,72	3578	1,58	<b>112,7</b>
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 про-во	77952	100,0	81168	100,0	<b>6216</b>	-	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 4,1 %. Перерасход произошел по всем видам и особенно по материальным затратам (112,7%). 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 производства и 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 объема 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 себестоимости по калькуляционным статьям сводится к определению общего отклонения фактической себестоимости 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	Себестоим. фактич. выпущено ТП	Отклонение от плана (гр.4-
-----------------------------	--------------------------	--------------------------------	----------------------------

	плану	по план. себест.	по фактич. себест.	гр.3)
1	2	3	4	5
1. Сырье 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 увеличение 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.

### Вопрос 3. Анализ затрат на рубль товарной продукции

Важный обобщающий показатель себестоимости продукции - **затраты на рубль товарной продукции (Зр)**. Данный показатель, во-первых, является универсальным: может рассчитываться в любой отрасли производства, и, во-вторых, наглядно показывает прямую связь между затратами и прибылью. Определяется он отношением общей суммы затрат на производство и реализацию продукции (С) к стоимости товарной продукции в действующих ценах (ТП).

$$Зр = С : ТП,$$

Если  $Зр < 0$  – прибыль;  $\Delta \Delta$

$Зр > 0$  – 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.

#### Обозначения в алгоритме расчета:

$K_0$  и  $K_1$  – плановое и фактическое количество выпущенной продукции;

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

$\Pi_0$  и  $\Pi_1$  – цена единицы продукции по плану и фактически соответственно.

#### Алгоритм расчета влияния факторов:

$$Зр_0 = \sum K_0 C_0 : \sum K_0 \Pi_0$$

$$Зр_{\text{усл.1}} = \sum K_1 C_0 : \sum K_1 \Pi_0$$

$$Зр_{\text{усл.2}} = \sum K_1 C_1 : \sum K_1 \Pi_0$$

$$Зр_1 = \sum K_1 C_1 : \sum K_1 \Pi_1$$

Изменение показателя:  $\Delta Зр = Зр_1 - Зр_0$

#### Влияние факторов:

$$\Delta Зр(\text{кол.}) = Зр_{\text{усл.1}} - Зр_0$$

$$\Delta Зр(\text{себ.}) = Зр_{\text{усл.2}} - Зр_{\text{усл.1}}$$

$$\Delta Зр(\text{цен.}) = Зр_1 - Зр_{\text{усл.2}}$$

Баланс отклонений:  $\Delta Зр = \Delta Зр(\text{кол.}) + \Delta Зр(\text{себ.}) + \Delta Зр(\text{цен.})$

#### Вопрос 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 **материальные затраты**. Их доля в промышленной продукции составляет более половины себестоимости, а в отдельных 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 - 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.4-гр.2)	в том числе за счет факторов		
					объема продукции (гр.2 x % вып.пл. по ТП /100)	стр-ры продукции (гр.3-гр.2)--гр.6))	уровня затрат на отдельные изделия (гр.4-гр.3)
1	2	3	4	5	6	7	8
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 ( гр.6) определяется произведением данных по гр.2 на процент перевыполнения или невыполнения плана по объему товарной продукции

Дано: % вып. пл = 101,2%  
 $2329 \times 1,2/100 = 28$  млн.руб.

2. Для определения влияния структуры продукции ( гр.7) сравниваются данные по гр.3 и 2 и из полученной разности вычитается влияние объема продукции:  
 $(2710 - 2329) - 28 = 353$  млн.руб.

3. Влияние уровня затрат (гр.8) определяется сопоставлением данных по гр.4. и гр.3:  
 $2693 - 2710 = -17$  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. Конкретные причины повышения материальных и трудовых затрат изучаются по конкретным видам изделий на основании калькуляций.

Кроме выявления и количественного измерения факторов необходимо изучить:

- - организацию хозяйственных 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.

## **Вопрос 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 продукции и незавершенным производством, отдельными видами продукции.

Таблица – 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.ТП, 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 – 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.

### Вопрос 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.

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

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

**Таблица - 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.

2. 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.

#### **Вопрос7 Определение резервов снижения себестоимости продукции**

**Резервы снижения себестоимости продукции** – это количественно измеримые возможности экономии затрат живого и овеществленного труда.

Резервы снижения себестоимости могут выявляться на ранних стадиях жизненного цикла изделий и в процессе производства. на ранних стадиях жизненного цикла изделий эффективным методом является функционально – стоимостной анализ.

Основными источниками резервов снижения себестоимости промышленной продукции ( $P \downarrow C$ ) являются:

1) **увеличение объема** ее производства за счет более полного использования производственной мощности предприятия ( $P \uparrow V_{ВП}$ ).

Резервы увеличения производства продукции выявляются в процессе анализа выполнения производственной программы. При увеличении объема производства продукции возрастают только переменные затраты (прямая зарплата рабочих, прямые материальные расходы и др.), сумма же постоянных расходов, как правило, не изменяется, в результате снижается себестоимость изделий, сок

2) **сокращение затрат** на ее производство ( $P \downarrow Z$ ) за счет повышения уровня производительности труда, экономного использования сырья, материалов, электроэнергии, топлива, оборудования, сокращения непроизводительных расходов, производственного брака и т.д.

Величина резерва снижения уровня затрат на единицу выпуска продукции может быть определена по формуле:

$$P \downarrow C = C_v - C_f = \frac{Z_f - P \downarrow Z + Z_d}{V_{ВПф} + P \uparrow V_{ВП}} - \frac{Z_f}{V_{ВПф}},$$

где  $C_v$ ,  $C_f$  - соответственно возможный и фактический уровень себестоимости изделия;

$Z_f$  – фактические затраты на выпуск продукции;

$Z_d$  - дополнительные затраты, необходимые для освоения резервов увеличения выпуска продукции;

$V_{ВПф}$  – фактический объем выпуска продукции в натур. выражении;

$P \uparrow V_{ВП}$  - резерв роста объема выпуска продукции в натур. выражении.

Резервы сокращения затрат устанавливаются по каждой статье расходов за счет конкретных организационно-технических мероприятий (внедрение новой более прогрессивной техники и технологии производства, улучшение организации труда и др.), которые будут способствовать экономии заработной платы, сырья, материалов, энергии и т.д.

Экономии затрат по оплате труда ( $P \downarrow ЗП$ ) в результате внедрения организационно-технических мероприятий можно рассчитать, умножив разность между трудоемкостью изделий до внедрения ( $УТЕ_0$ ) и после внедрения ( $УТЕ_1$ ) соответствующих мероприятий на планируемый уровень среднечасовой оплаты труда ( $ОТ$ ) и на количество планируемых к выпуску изделий ( $V_{ВПпл}$ ).

$$P \downarrow ЗП = (УТЕ_1 - УТЕ_0) * ОТ_{пл} * V_{ВПпл}.$$

Сумма экономии увеличится на процент отчислений от фонда оплаты труда, включаемых в себестоимость продукции (отчисления в фонд социальной защиты населения, фонд занятости, черныбыльский налог и др.).

Резерв снижения материальных затрат ( $P \downarrow МЗ$ ) на производство запланированного выпуска продукции за счет внедрения новых технологий и других оргтехмероприятий можно определить следующим образом:

$$P \downarrow M3 = (UP1 - UP0) * VBПпл * Цпл,$$

где  $UP_0$ ,  $UP_1$  - расход материалов на единицу продукции соответственно до и после внедрения организационно-технических мероприятий;

$Цпл$  -- плановые цены на материалы.

Резерв сокращения расходов на содержание основных средств за счет реализации, передачи в долгосрочную аренду и списания ненужных, лишних, неиспользуемых зданий, машин, оборудования ( $P \downarrow ОПФ$ ) определяется умножением первоначальной их стоимости на норму амортизации ( $НА$ ):

$$P \downarrow A = \sum(P \downarrow ОПф_i * НА_i).$$

Резервы экономии накладных расходов выявляются на основе их факторного анализа по каждой статье затрат за счет разумного сокращения аппарата управления, экономного использования средств на командировки, почтово-телеграфные и канцелярские расходы, сокращения потерь от порчи материалов и готовой продукции, оплаты простоев и др.

Дополнительные затраты на освоение резервов увеличения производства продукции подсчитываются отдельно по каждому его виду. Это в основном зарплата за дополнительный выпуск продукции расход сырья, материалов, энергии и прочих переменных расходов которые изменяются пропорционально объему производства продукции. Для установления их величины необходимо резерв увеличения выпуска продукции  $i$ -го вида умножить на фактический уровень удельных переменных затрат:

$$Зц = P \uparrow VBП_i * b_{iф}.$$

Например, фактический выпуск изделия А составляет 5040 туб, резерв его увеличения - 160 туб; фактическая сумма затрат на производство всего выпуска -- 22680 млн руб.; резерв сокращения затрат по всем статьям — 816 млн руб.; дополнительные переменные затраты на освоение резерва увеличения производства продукции -- 496 млн руб. ( $160 * 3,1$  млн руб.). Отсюда резерв снижения себестоимости единицы продукции:

$$P \downarrow C = \frac{22680 - 816 + 496}{5040 + 160} - \frac{22680}{5040} = 4300 - 4500 = -200 \text{ тыс.руб.}$$

Аналогичные расчеты проводятся по каждому виду продукции, а при необходимости и каждому организационно-техническому мероприятию, что позволяет полнее оценить эффективность.

## Тема 7: Анализ экспортно-импортных операций (4 часа)

1. Задачи и источники информации анализа
2. Анализ состава, структуры и динамики внешнеторговых операций
3. Оценка факторов, влияющих на изменение экспортной выручки
4. Оценка обязательств по контрактам с иностранными партнерами
5. Оценка качества экспортных и импортных товаров
6. Анализ накладных расходов по внешнеторговым операциям
7. Анализ затрат на приобретение импортируемых товаров и оценка факторов, влияющих на изменение их уровня
8. Анализ динамики результативных показателей импортных операций и оценка факторов, влияющих на их уровень

### Вопрос 1 Задачи и источники информации анализа

Основными задачами внешнеэкономической деятельности организации являются:

- 1) изучение структуры и динамики внешнеэкономической деятельности предприятия;
- 2) оценка влияния факторов на изменение стоимости экспорта и импорта;
- 3) оценка уровня и качества выполнения обязательств по внешнеторговым контрактам;
- 4) оценка влияния факторов на изменение величины обязательств с иностранными партнерами по стоимости и физическому объему;
- 5) оценка конкурентоспособности экспортной продукции;
- 6) оценка качества экспортных и импортных товаров;
- 7) оценка рациональности использования средств, вовлеченных во внешнеторговую деятельность предприятия;
- 8) оценка эффективности внешнеэкономической деятельности предприятия.

Источниками информации анализа внешнеэкономической деятельности организации являются:

-бизнес-планы;

-статистическая отчетность (формы: 12-п (срочная), 12-ф (расчеты); 4-ф (затраты); 12-ВЭС (товары), 12-ВЭС (услуги);

-данные текущего учета (журналы-ордера № 1, 2, 11, ведомости № 1, 2, 16 и т.д.)

### Вопрос 2 Анализ состава, структуры и динамики внешнеторговых операций

Анализ состава, структуры и динамики экспортно-импортных операций проводится по следующим направлениям:

1. Оценка состава и структуры ВТ операций с целью выявления изменений в товарной и географической структурах.
2. Изучение динамики экспортно-импортных операций.
3. Оценка факторов, влияющих на изменение стоимостного объема экспорта и импорта
4. Выявление причин, оказавших негативное влияние на развитие ВТ операций и разработка мероприятий по их устранению.

Цель анализа ВЭД предприятия заключается в выявлении тенденций развития экспортно-импортных операций, изменений в товарной и географической структурах экспорта и импорта с целью определения новых направлений развития ВТ операций.

При изменении состава и структуры ВТ операций составляются аналитическая таблица в разрезе стран торговых партнеров, где по каждой строке показывается за аналитический период сумма экспорта (импорта) и удельный вес в процентах к общему итогу. Такая таблица может иметь следующий вид:

Таблица. Структура экспортных (импортных) поставок предприятия за период.

Страны торговые партнеры	Предыдущий		Отчетный год	
	год		Т	Уд.
	с. (\$)	Уд. вес (%)	ыс. (\$)	вес (%)
1. Австрия				
2. Бельгия				
3. Великобритания				
.....				
n. Япония				
Итого		100		100

Товарная структура экспорта (импорта) может быть представлена в аналогичной таблице, где в одной графе приводятся отдельные виды экспортируемых (импортируемых) товаров.

При изучении динамики ВТ операций за определенный период рассчитываются темпы роста и прироста экспорта и импорта и среднегодовые темпы роста за весь изучаемый период. Если на предприятии осуществляются экспортные и импортные операции одновременно, то обязательно рассчитываются такие показатели как ВТ оборот (экспорт + импорт) и ВТ сальдо (экспорт - импорт). Данные показатели вместе с объемом экспорта и импорта анализируются в динамике за изучаемый период. Изменение такого показателя за период как ВТ сальдо определяется расчетом абсолютных отклонений ВТ сальдо. Данные об объеме экспорта (импорта), ВТ оборота и ВТ сальдо группируются по странам и по товарам в аналитической таблице. Например, для анализа динамики ВТ операций на предприятии составляется следующая таблица:

Таблица. Данные об анализе динамики ВТ операций на предприятии за период.

Показатели	Предыдущий период (тыс. \$)	Отчетный год (тыс. \$)	Темпы роста в % (или отклонение +/-)
1. экспорт			
2. импорт			
3. Внешнеторговый оборот			
4. Внешнеторговое сальдо			

Динамику экспорта или импорта, в отдельности по странам и по товарам, можно изучить путем расчета отклонений по каждой стране, товару, итогу и изучении изменений в товарной и географической структурах, путем обобщения полученных данных в таблице. Путем расчета отклонений и обобщения данных в таблице можно изучить структуру и динамику ВТ оборота и ВТ сальдо.

### Вопрос 3 Оценка факторов, влияющих на изменение стоимости экспорта и импорта.

На следующем этапе анализа ВЭД выявляются и количественно оцениваются факторы, влияющие на изменение стоимости экспорта или импорта. Такой анализ проводится по товарным группам, которые включают в себя количественно и качественно соизмеримые товары. С этой целью рассчитываются следующие индексы:

1. *Индекс стоимости:*

$$I_{pq} = \frac{\sum p_1 q_1}{\sum p_0 q_0}, \text{ где}$$

$q_1, q_0$  - количество товаров в отчетном и базовом периоде;

$p_1, p_0$  - цена товаров в отчетном и базовом периоде;

$I_{pq}$  - показывает изменение стоимости экспорта (импорта) по отношению к предыдущему периоду.

2. *Индекс цены:*

$$I_p = \frac{\sum p_1 q_1}{\sum p_0 q_1};$$

$I_p$  - показывает изменение стоимости экспорта (импорта) за счет изменения экспортной (импортной) цены.

3. *Индекс физического объема:*

$$I_q = \frac{\sum p_0 q_1}{\sum p_0 q_0};$$

$I_q$  - показывает изменение стоимости экспорта (импорта) за счет изменения количества и количественной структуры товаров.

Влияние каждого из этих факторов определяется отдельно. Для этого рассчитывается следующий индекс:

4. *Индекс количества:*

$$I_{кол} = \frac{\sum q_1}{\sum q_0} = \frac{\sum q_1 \overline{p_0}}{\sum q_0 \overline{p_0}}; \text{ где}$$

$\overline{p_0}$  - средняя цена товара. Она рассчитывается по следующей формуле:

$$\overline{p_0} = \frac{\sum p_0 q_0}{\sum q_0}.$$

Индекс количества показывает изменение стоимости экспорта (импорта) за счет изменения его количества.

5. *Индекс структуры:*

$$I_{стр} = \frac{\sum q_1 p_0}{\sum p_0 q_1}.$$

Он показывает изменение стоимости товара за счет изменения товарной структуры.

Если индекс больше единицы, то это значит, что в пределах товарной группы увеличилась доля более дорогих товаров за счет более снижения доли более дешевых товаров. Если индекс меньше единицы, то обратная зависимость.

*Баланс отклонений:*

$$I_{pq} = I_p + I_{кол} + I_{стр}.$$

$$I_q = I_{кол} + I_{стр}.$$

Алгебраическая сумма влияния факторов равна влиянию изменения результативного показателя.

Таким образом, на изменение стоимости экспорта (импорта) оказывают влияние следующие факторы: цена, количество, количественная структура.

#### **Вопрос 4 Оценка обязательств по контракту с иностранными партнерами.**

Анализ выполнения обязательств по контрактам с иностранными партнерами включает:

1. Оценку выполнения обязательств по срокам поставок и стоимостным объемам поставок.
2. Оценку выполнения обязательств по стоимости и физическому объему.
3. Оценку факторов, влияющих на изменение стоимости обязательств.
4. Оценку выполнения обязательств по качеству.
5. Выявление причин невыполнения обязательств и разработка мероприятий по их устранению.

1. Выполнение обязательств по ВТ контрактам принято изучать в следующей последовательности:

- по товарам (товарным группам);
- по странам ВТ партнеров;
- по итогам ВТ поставок.

Изложение выводов, полученных в ходе анализа осуществляется в обратной последовательности:



- по итогам ВТ поставок;
- по странам ВТ партнеров;
- по товарам (товарным группам).

Источниками информации служат данные аналитического учета, которые рассматриваются нарастающим итогом за изучаемый период.

При анализе выполнения обязательств по срокам поставок и стоимостному объему поставок рассчитываются следующие показатели:

1. Обобщающий коэффициент просроченных обязательств:

$$k_{np.об.} = \frac{k_{np}}{k_3} * 100\% , \text{ где}$$

$k_3$  - сумма заключенных контрактов, подлежащих исполнению за исследуемый период;

$k_{np}$  - сумма заключенных контрактов, просроченных к исполнению в течении исследуемого периода.

$k_{np.об.}$  - показывает долю просроченных обязательств по ВТ контрактам в общей стоимости заключенных контрактов по ВТ договорам.

2. Коэффициент выполнения договорных обязательств:

$$k_{вып.догов.об.} = \frac{k_д - k_{недоп.}}{k_д} * 100\%$$

$k_д$  - стоимость заключенных ВТ контрактов (т.е., что должно быть поставлено за период);

$k_{недоп.}$  - сумма недопоставок за период по ВТ контрактам.

Значение данных показателей рассчитывается за отчетный и предыдущий периоды, и анализируется в динамике за ряд лет. Данные сводятся в аналитическую таблицу и на основании данных обязательств по ВТ договорам – по срокам и стоимостным объемам поставок. Причины невыполнения и нарушения сроков поставок тщательно изучается.

2. В ходе анализа выполнения обязательств по стоимости и физическому объему рассчитываются следующие показатели:

1. Процент выполнения обязательств по стоимости:

$$O_{cm} = \frac{\sum P_ф Q_ф}{\sum P_0 Q_0} , \text{ где}$$

$P_ф Q_ф$  - фактическая цена и фактическое количество товаров за отчетный период;

$P_0 Q_0$  - плановая цена и количество товаров.

При помощи этого показателя можно определить на сколько выполнены обязательства по стоимости в отчетном году по сравнению с запланированным.

2. Процент выполнения обязательств по физическому объему:

$$O_v = \frac{\sum P_0 Q_ф}{\sum P_0 Q_0} , \text{ где}$$

$P_0 Q_ф$  - стоимость экспорта по отчету, пересчитанном по плановой цене.

При помощи данного показателя можно определить на сколько выполнены обязательства предприятия по физическому объему.

3. Оценка факторов, влияющих на изменение стоимости обязательств, рассчитывается методом цепных постановок или интегральным методом.

Изменение величины выполнения обязательств по стоимости происходит под влиянием следующих факторов:

1. Изменение физического объема ВТ поставок

$$O_{cm(v)} = \sum P_0 Q_ф - \sum P_0 Q_0 .$$

2. Из-за изменения цены на ВТ поставки

$$O_{ст(р)} = \sum P_{\phi} Q_{\phi} - \sum P_0 Q_{\phi} .$$

Необходимо иметь ввиду, что фактор цены может оказать существенное влияние на выполнение обязательств по экспорту товаров.

Причины невыполнения обязательств по стоимости и физическому объему устанавливаются и тщательно изучаются.

### Вопрос 5 Оценка качества экспортных и импортных товаров

Анализ качества экспортных и импортных операций на предприятии производится с целью выявления соответствия качества поставок условиям ВТ контрактов.

Если качество поставляемых на *экспорт* товаров не удовлетворяет иностранного покупателя, то им предъявляются рекламации (претензии) за некачественные товары, что в конечном итоге наносит ущерб авторитету предприятия и понижает выручку за экспорт товара.

Для оценки качества экспортируемых товаров, можно рассчитать следующие показатели:

1. Показатель сертифицированной экспортной продукции:

$$\frac{V_{\text{сертиф.прод.}}}{V_{\text{экс.прод}}} * 100\% .$$

Данный показатель рассчитывается в том случае, если не вся поставленная продукция на экспорт имеет сертификат качества. Чем выше доля сертифицированной продукции, тем больше качественной продукции выпускает предприятие.

2. Обобщающий показатель качества экспортных товаров:

$$k_{\text{кач.э.}} = \frac{\sum \text{удовлетворенных претензий по экспорту за период}}{\text{стоимость поставленных на экспорт товаров}} .$$

Чем выше значение данного показателя, тем ниже стоимость экспорта.

Рассчитываются также показатели по каждому виду экспортной продукции. При анализе качества экспортных поставок сопоставляются показатели за отчетный и предыдущий периоды. Изучается динамика претензий и ее отдельные виды. Выясняется какие меры предпринимались предприятием по повышению качества экспортных товаров и насколько они оказались полезными.

При анализе качества *импортных* товаров в первую очередь оценивается сумма удовлетворенных рекламаций по импортным товарам.

Анализ динамики удовлетворенных претензий по импорту проводится на основе данных предприятия (данные учитываются в отдельных книгах или ЭВМ). С этой целью может быть составлена следующая таблица.

Таблица. Данные о движении заявленных претензий на предприятии за период.

Годы	Всего заявлено претензий		В том числе:					
			Удовлетворено		Отклонено		Не рассмотрено	
	количество, (шт.)	, (руб.)	количество, (шт.)	, (руб.)	количество, (шт.)	, (руб.)	количество, (шт.)	, (руб.)

Данные таблицы анализируются за различные периоды (по месяцам, годам, кварталам).

Если повысилась стоимость по отклоненным и нерассмотренным рекламациям, то это свидетельствует о снижении качества поставляемых нерезидентом ТМЦ. С целью выяснения причин снижения качества, изучается в отдельности каждая заявленная претензия.

Для оценки качества импортных товаров можно рассчитать следующие показатели:

$$1. \quad k_{\text{кач.и1}} = \frac{\sum \text{удовлетворенных претезий по импорту за период}}{\text{стоимость удовлетворенных претезий по импорту за период}} * 100\%$$

$$2. \quad k_{\text{кач.и2}} = \frac{\sum \text{удовлетворенных претезий по импорту за период}}{\text{стоимость импортных поставок за период}} * 100\%$$

Показатели отчетного периода сопоставляются с показателями за предыдущий период и изучаются в динамике. В ходе анализа изучаются меры, применяемые предприятием в отношении повышения качества импортных товаров.

## Вопрос 6 Анализ расходов на реализацию по экспортным операциям

Расходы на реализацию повышают затраты организации, связанные с экспортной продукцией и соответственно снижают доходы от ее реализации. Поэтому снижение расходов на реализацию ведет к повышению эффективности экспортно-импортных операций.

Анализ расходов на реализацию за отчетный период следует проводить в сравнении с предшествующим периодом. При этом необходимо выяснить причины изменения величины таких расходов в абсолютном размере и их относительного уровня в целом.

В ходе анализа определяются следующие обобщающие показатели, характеризующие уровень расходов на реализацию по экспорту:

1. Относительный уровень накладных расходов по экспорту в рублях:

$$ОУНР_{\text{руб}} = \frac{НР_{\text{руб}}}{З} * 100\% ,$$

где  $НР_{\text{руб}}$  - расходы на реализацию по экспорту за период, в рублях;

$З$  – затраты на экспорт по реализованным товарам за год.

Показывает, какую часть расходы на реализацию в рублях, составляют от затрат на экспорт..

2. Относительный уровень накладных расходов по экспорту в иностранной валюте:

$$ОУНР_{\text{ин.вал.}} = \frac{НР_{\text{ин.вал.}}}{В} * 100\% ,$$

где  $НР_{\text{ин.вал.}}$  - расходы на реализацию по экспорту, в иностранной валюте;

$В$  – сумма валютной выручки (выручка БРУТТО).

Если накладные расходы вычесть из выручки-*брутто*, то получим чистую валютную выручку-*нетто*.

Аналогичным образом составляются такие же показатели по импорту товаров. При этом относительный уровень накладных расходов по импорту в рублях рассчитывается как отношение расходов по реализации импортного товара в рублях к стоимости реализованного импортного товара. А относительный уровень накладных расходов по импорту в валюте рассчитывается как отношение расходов в иностранной валюте, связанных с доставкой импортного товара к его фактической себестоимости. (Фактическая себестоимость импортного товара – это контрактная цена в иностранной

валюте, пересчитанная по курсу НБ РБ на дату принятия к учету и все расходы, связанные с доставкой импортного товара).

Вышеприведенные показатели за отчетный год сопоставляются с аналогичными показателями за предыдущий год с целью выявления изменений относительно уровня расходов на реализацию при проведении экспортных и импортных операций.

На следующем этапе анализа изучаются и количественно оцениваются факторы, влияющие на изменение уровня расходов на реализацию.

Влияние факторов на изменение величины расходов можно определить одним из приемов элиминирования (например, способом абсолютных разниц).

*Например:* такая статья расходов, как хранение может быть представлена тремя основными факторами:

- ставка за хранение;
- время и способ хранения;
- количество груза.

Таблица. Данные для расчета влияния факторов на изменение расходов по хранению.

Показатели	Базовый год	Отчетный год	Абсолютное отклонение (+/-)
1. расходы по хранению	4500	9000	+4500
2. факторы			
2.1. вес, тонны	15000	12000	-3000
2.2. средний срок хранения	10	15	+5
2.3. средняя ставка за хранение, 1/тонна/\$	30	50	+20

Определяем степень влияния каждого фактора на изменение величины расходов по хранению:

- влияние факторов веса:  
 $(-3000 * 10 * 30) = -900000\$$ , из-за уменьшения хранимых грузов уменьшились затраты по хранению на 900000\$;

- влияние срока хранения:  
 $(12000 * 5 * 30) = 1800000\$$ , из-за увеличения срока хранения на 5 дней увеличились расходы по хранению на 1800000\$;

- влияние ставки за хранение:  
 $(12000 * 15 * 20) = 3600000\$$ , из-за увеличения ставки за хранение на 20\$ увеличились расходы по хранению на 3600000\$.

Баланс отклонений:

$$(-900000 + 1800000 + 3600000) = 4500000\$$$

Заключительный этап анализа – это изучение конкретных причин по каждому фактору и разработка направлений уменьшения уровня расходов на реализацию в будущем.

### **Вопрос 7 Анализ затрат на приобретение импортируемых товаров и оценка факторов, влияющих на изменение их уровня**

Основой для принятия решения о заключении контракта является контрактная цена и общая сумма затрат, связанная с приобретением импортных товаров:

Для оценки факторов, влияющих на формирование затрат по приобретению импортных товаров, фактическую себестоимость импортируемых товаров ( $V_c$ ) можно представить как сумму контрактной стоимости товара ( $V_k$ ) и транспортно-заготовительных затрат ( $T_{33}$ ):

$$V_c = V_k + T_{33}$$

К ТЗЗ относятся:

- 1) затраты по транспортировке, экспедированию и др. расходы по доставке, страхованию (ТРС);
- 2) проценты по кредитам и займам до принятия товаров к бухгалтеру (ПКЗ);
- 3) комиссионные вознаграждения посредникам (КВ);
- 4) расходы по оплате консультационных и информационных услуг (КУ);
- 5) таможенные платежи (ТПл) = ТС<sub>г</sub> – таможенные сборы + ТП – таможенная пошлина + А- акциз (если товар подакцизный);
- 6) расходы по оплате банковских услуг (БУ)
- 7) другие расходы, связанные с приобретением импортных товаров (ПР)

$$\text{ТЗЗ} = \text{ТРС} + \text{ПКЗ} + \text{КВ} + \text{КУ} + \text{ТС} + \text{ТП} + \text{А} + \text{БУ} + \text{ПР}$$

Часть расходов до момента принятия импортируемых товаров к бухгалтеру формируют их себестоимость, а после этой даты включаются в состав прочих доходов и расходов организации.

Однако независимо от способа учета все эти расходы должны приниматься во внимание как элементы затрат на приобретение импортных товаров и учитываться при оценке эффективности импортных операций, а также изучаться как на стадии заключения внешнеторгового контракта, так и в ходе его исполнения.

Общую сумму затрат, связанных с импортом (Зимп) можно представить в виде следующей модели:

$$\text{Зимп} = V_c + (- \text{ПД} + \text{ПР}) = (V_k + \text{ТЗЗ}) + (- \text{ПД} + \text{ПР})$$

Где ПД – прочие доходы, связанные с импортом (положительные курсовые разницы при покупке валюты, отрицательные курсовые разницы при переоценке кредиторской задолженности, штрафы, пени неустойки за нарушение условий импортных контрактов, причитающиеся к получению, др. доходы, связанные с импортом);

ПР – прочие расходы, связанные с импортом (отрицательные курсовые разницы при покупке валюты, положительные курсовые разницы при переоценке кредиторской задолженности, оплата услуг банка за перечисление денежных средств, расходы, связанные с покупкой валюты, проценты по кредитам, штрафы, пени неустойки за нарушение условий импортных контрактов, причитающиеся к уплате и др.)

При принятии решения о заключении контракта на поставку импортных товаров необходимо оценить влияние факторов на изменение затрат на единицу импортируемого товара и на весь объем импортной поставки.

С этой целью сумму затрат по импортному контракту можно представить в виде следующей комбинированной модели:

$$\text{Зимп} = q_{\text{и}} * Z_{\text{и.ед.}} = q_{\text{и}} * [r_{\text{и}} * \text{КК} + \text{ТЗЗ} + (- \text{ПД} + \text{ПР})],$$

Где  $q_{\text{и}}$  – количество импортируемого товара;

$Z_{\text{и.ед.}}$  – затраты по приобретению на единицу товара в белорусских рублях;

$r_{\text{и}}$  – затраты по приобретению на единицу товара в иностранной валюте;

$K$  – курс иностранной валюты НБ РБ на дату совершения операции (дата пересчета в белорусские рубли)

Оценка влияния факторов на уровень затрат по импорту производится следующим образом:

- 1) изменение количества импортируемого товара:

$$(q_{\text{и1}} - q_{\text{и0}}) * Z_{\text{и.ед.0}}$$

- 2) изменение контрактной цены импортируемого товара в иностранной валюте:

$$q_{и1} * (p_{и1} - p_{и0}) * K_0$$

- 3) изменение валютного курса на дату признания расходов по приобретению импортируемого товара

$$q_{и1} * p_{и1} * (K_1 - K_0)$$

- 4) изменение ТЗЗ на единицу товара:

$$q_{и1} * (ТЗЗ_1 - ТЗЗ_0)$$

- 5) изменение прочих на единицу товаров

$$- (ПД_1 - ПД_0) * q_{и1}$$

- 6) изменение прочих расходов на единицу товаров

$$q_{и1} * (ПР_1 - ПР_0)$$

$$\text{Общее изменение суммы затрат: } \Delta Z_{имп} = Z_{имп1} - Z_{имп0}$$

Затраты на приобретение импортных товаров оказывают непосредственное влияние на финансовые результаты от продажи этих товаров.

#### **Вопрос 8. Анализ динамики результативных показателей импортных операций и оценка факторов, влияющих на их уровень**

При реализации товаров доход от импортных операций аналогичен доходу от торговых операций, т.е. представляет собой разность цен покупки и продажи импортного товара.

При импорте управленческие усилия должны быть сосредоточены на своевременном получении от импортера товаров (работ, услуг), (соответствующих по номенклатуре и качеству), а также на своевременном перечислении всех причитающихся импортеру платежей (хотя бы для сохранения перспективных партнерских отношений и во избежание санкций).

Исходя из этого основной задачей анализа является оценка разницы между покупной и продажной ценами на импортный товар и оценка факторов, влияющих на эти показатели.

(По существующей методике, принятой в бухгалтерском учете, при ведении закупок по импорту) Стоимость поступающих товаров представляет собой суммарный показатель, который включает:

- покупную стоимость товаров, предусмотренную в контракте;
- таможенные платежи;
- прочие расходы по закупке.

Анализ импортных товаров должен проводиться как в целом, так и по отдельным товарным группам (в иностранной валюте и рублевом эквиваленте).

В процессе анализа изучается структура товарных запасов и доля импортных ресурсов в общей товарной массе, а также динамика этих показателей.

При этом необходимо обратить внимание на условия контракта по оплате таможенных платежей. Если контрактом предусмотрена оплата таможенных платежей белорусской стороной, то они включаются в покупную стоимость импортного товара и отражаются на соответствующих счетах бухгалтерского учета. Изменение таможенного законодательства, в частности транспортных тарифов, также отражается на покупной стоимости импортных товаров.

Специфика анализа импортных операций заключается в том, что на изменение стоимости импорта помимо таких факторов, как изменение физического объема и ассортимента поставок, оказывают влияние изменения таможенных платежей и официального курса рубля к иностранным валютам.

Рассмотрим методику оценки этих факторов на примере изменения курса рубля.

**Пример.** Допустим, что организация для дальнейшей перепродажи покупает у зарубежного партнера импортный товар по цене 2000 долл. (за единицу.) До момента получения товара организация получает по другому договору от покупателя 100%-ный аванс за этот же товар в сумме 20 000 тыс. руб. (за единицу.) В момент заключения договора купли-продажи с российским партнером курс НБ РБ составлял 8 200 руб. за 1 долл., а в момент получения права собственности на товар от иностранного клиента — 8 300 руб. за 1 долл.

В процессе анализа определяем:

- планируемый рублевый эквивалент покупной стоимости импортной продукции на момент заключения договора купли-продажи с нерезидентом:

$$2000 \times 8\,200 = 16\,400 \text{ тыс. руб.};$$

- фактический рублевый эквивалент по этой сделке на момент перехода права собственности:

$$2000 \times 8\,300 = 16\,600 \text{ тыс. руб.};$$

- предполагаемую торговую наценку на единицу товара на момент заключения договора с нерезидентом:

$$20\,000 \text{ т.р.} - 16\,400 \text{ т.р.} = 3\,600 \text{ тыс. руб.};$$

- фактическую торговую наценку на единицу товара:

$$20\,000 \text{ т.р.} - 16\,600 \text{ т.р.} = 3\,400 \text{ тыс. руб.};$$

- изменение торговой наценки в результате изменения курса рубля к иностранной валюте:

$$3\,400 - 3\,600 = -200 \text{ тыс. руб.}$$

Учитывая то, что торговая наценка представляет собой сумму расходов предприятия, связанных с реализацией товара, плюс прибыль торгового предприятия, в подобной ситуации возникает опасность уменьшения прибыли. Этот момент должен быть рассмотрен в процессе:

1) формирования коммерческих затрат;

2) разработки и заключения договоров купли-продажи с иностранными партнерами (если товар куплен с целью последующей перепродажи).

Влияние изменения таможенных платежей на стоимость импорта осуществляется следующим образом: определяется сумма каждого таможенного платежа и оценивается влияние изменения курса рубля к иностранной валюте на величину таможенных платежей.

**Пример.** Допустим, что организация покупает товар у иностранного продавца по цене 2000 долл. (за единицу.) При оформлении товара на таможене Республики Беларусь по данному внешнеторговому контракту установлена импортная таможенная пошлина в размере 30% таможенной стоимости товара<sup>1</sup>; налог на добавленную стоимость составляет 20%, таможенный сбор — 25 Евро по курсу 10 250 руб за 1 Евро. Предполагается, что на дату оформления грузовой таможенной декларации (ГТД) курс НБ РБ будет равен 8250 руб. за 1 долл. При этом *фактически при уплате пошлины курс составил 8300 руб.*

Определим сумму каждого таможенного платежа и влияние изменения курса рубля к иностранной валюте на величину таможенных платежей.

Для расчета *предполагаемой суммы импортной таможенной пошлины* используется следующая формула:

$$\text{ТП}_0 = \frac{\text{Стп}\% (\text{ТС} * \text{K}_0)}{100} = (30 * (2000 * 8250)) / 100 = 4\,950\,000 \text{ руб}$$

Где ТП — предполагаемая сумма импортной таможенной пошлины;  
 ТС - таможенная стоимость импортного товара в иностранной валюте;  
 К - предполагаемый курс НБ РБ на дату принятия ГТД к оформлению, руб.;  
 Стп% - процентная ставка импортной таможенной пошлины

2. Сумма фактически уплаченной импортной таможенной пошлины составит:

$$\text{Стп\% (ТС * К}_1\text{)} \\
 \text{ТП}_1 = \frac{\text{-----}}{100} = (30 * (2000 * 8300)) / 100 = 4\,980\,000 \text{ руб}$$

где К<sub>1</sub> — фактический курс НБ РБ на момент принятия ГТД к оформлению, руб.

<sup>1</sup> Таможенная стоимость для определения таможенных платежей в соответствии с установленным законодательством пересчитывается в рубли исходя из курса НБ РБ на момент принятия ГТД к оформлению.

3. Таким образом, влияние на сумму импортной таможенной пошлины изменения курса рубля к иностранной валюте можно определить, как:

$$\Delta \text{ТП} = \text{ТП}_1 - \text{ТП}_0 = 4\,980\,000 - 4\,950\,000 = + 30\,000 \text{ руб}$$

Отсюда ясно, что изменение курса рубля к иностранной валюте вызывает также и изменение суммы таможенного сбора (ТСб), который уплачивается по фиксированным ставкам:

$$\text{ТСб} = \text{С}_{\text{тс}} * \text{К}$$

Где С<sub>тс</sub> – фиксированная ставка таможенного сбора в валюте (Евро)

Также изменение курса рубля к иностранной валюте вызывает изменение суммы налога на добавленную стоимость (НДС при ввозе товаров на таможенную территорию РБ). На изменение суммы налога на добавленную стоимость оказывают влияние два фактора:

- 1) изменение таможенной стоимости;
- 2) изменение таможенной пошлины.
- 3) Изменение суммы акциза (если товар подакцизный)

Для факторного анализа используется следующая формула расчета НДС:

$$\text{С}_{\text{ндс\%}} (\text{ТС} * \text{К}_0 + \text{ТП} + \text{А}) \\
 \text{НДС} = \frac{\text{-----}}{100}$$

Где С<sub>ндс%</sub> – процентная ставка НДС при ввозе товаров на таможенную территорию РБ;

А - сумма акциза при ввозе товаров на таможенную территорию РБ

На изменение суммы акциза при ввозе товаров на таможенную территорию РБ оказывают влияние два фактора:

- 1) изменение валютного курса;
- 2) изменение таможенной пошлины.

$$\text{С}_{\text{а\%}} (\text{ТС} * \text{К}_0 + \text{ТП}) \\
 \text{А} = \frac{\text{-----}}$$



Ca% - процентная ставка акциза при ввозе товаров на таможенную территорию РБ;

В процессе факторного анализа таможенных платежей определяется общая сумма изменения величины таможенных платежей за счет изменения валютного курса.

#### ТЕМА 8 Анализ эффективности внешнеторговых операций (2 часа)

1. Оценка эффективности экспортных операций и экспортного потенциала организаций.
2. Факторный анализ эффективности экспортных операций
3. Оценка эффективности импортных операций
4. Оценка эффективности внешнеторговых операций
5. Оценка доходности внешнеторговых операций
6. Оценка деловой активности и валютной самоокупаемости организации, осуществляющих ВЭД

##### Вопрос 1 Оценка эффективности экспортных операций и экспортного потенциала организаций.

В настоящее время наиболее широкое распространение получила оценка эффективности внешнеторговых операций в организациях при помощи альтернативных и базовых коэффициентов. Для оценки эффективности экспортных операций рассчитываются следующие показатели:

##### 1. Базовый коэффициент эффективности экспорта (Кэ.б.):

$$Кэ.б. = Vэ / Zэ * 100\%$$

При этом:  $Zэ = Cэ + TPэ + PPэ$

где  $Vэ$  - рублевая выручка от продажи товара, предназначенного на экспорт;  
 $Cэ$  – себестоимость экспортного товара;  
 $TPэ$  – транспортные и экседиторские расходы;  
 $PPэ$  – прочие расходы (страхование, таможенные платежи и др.)

Если  $Кэ.б. > 1$ , то экспорт эффективен.

##### 2. Альтернативный коэффициент альтернативности экспорта (Ка.э.):

$$Ка.э. = Vэ - Zэ / Vв.э. - Cэ * 100\%$$

где  $Vв.э$  – внутренняя выручка от реализации товара, предназначенного на экспорт.

Если  $Ка.э. > 1$ , то реализация экспортных товаров на внешнем рынке считается эффективным.

Показатели эффективности базовый и альтернативный сравниваются между собой и делается вывод об эффективности экспортных операций:

- а) если  $Кэ.б.$  и  $Ка.э. > 1$ , то экспорт эффективен;
- б) если  $Кэ.б.$  и  $Ка.э. < 1$ , то экспорт не эффективен;
- в) если  $Кэ.б. > 1$ , а  $Ка.э. < 1$ , то экспорт не эффективен.

Помимо коэффициентов эффективности экспорта может быть рассчитан показатель экономического эффекта экспорта (ЭЭ. Эксп):

$$ЭЭ. эксп. = Vэ - Zэ,$$

По экономическому содержанию показатель эффекта соответствует показателю прибыли.

Для оценки эффективности использования экспортного предприятия рассчитываются следующие показатели:

1) доля экспорта в общем объеме продаж предприятия – отношение объема экспортных поставок к общему объему реализации на предприятии. Показывает уровень экспортной ориентации предприятия и внешнего спроса на выкупаемую экспортную продукцию.

2) Доходность экспортных операций - отношение прибыли, получаемой в результате проведения экспортной операции к реальному объему экспортных поставок (рентабельность продаж). В случае снижения числителя и увеличения знаменателя можно говорить о заражении голландской болезнью, когда физический объем экспорта растет, а стоимостной сокращается.

3) динамика поставок на экспорт рассчитывается как отношение объема поставок за данный период к объему поставок за предыдущий период.

4) устойчивость предприятия на внешнем рынке определяется путем расчета следующих показателей:

а) соотношение реального объема поставок продукции на экспорт с числом покупателей. Если значение данного показателя повышается при неизменном значении знаменателя, то это говорит о повышении устойчивости экспортной деятельности предприятия за счет наличия крупных партнеров по бизнесу.

б) соотношение числа полученных заказов с числом визитов торговых партнеров (заключенных соглашений). Данный показатель характеризует привлекательность условий на данном предприятии для партнеров по бизнесу, а привлекательность производимой экспортной продукции.

в) соотношение числа жалоб и рекламаций к числу постоянных торговых партнеров. Чем меньше данный показатель, тем устойчивее позиции предприятия на внешнем рынке.

## Вопрос 2 Факторный анализ эффективности экспортных операций

В ходе анализа эффективности внешнеторговых операций определяется влияние факторов на изменение эффективности экспорта

На показатель эффективности экспортных операций оказывают влияние следующие факторы:

1. курс рубля в иностранной валюте (Курс);
2. экспортная цена брутто (Ц);
3. уровень накладных расходов в иностранной валюте ( $НР_{инв}$ );
4. производственная себестоимость единицы экспортной продукции в рублях ( $C_э$ );
5. уровень накладных расходов в рублях ( $НР_{руб}$ ).

Для оценки влияния факторов на изменение эффективности экспортных операций раскроем формулу эффективности экспортных операций. Эффективность экспорта рассчитывается следующим образом:

$$\mathcal{E}_э = \frac{B_э}{Z_э} * 100\% ,$$

или

$$\mathcal{E}_э = \frac{B_{нетто}}{C_э + НР_{руб}} = \frac{(K * Ц * Курс) - НР_{инв}}{(C_э * K) + НР_{руб}}$$

Следует иметь в виду, что такой фактор как количество (K) не оказывает влияния на изменение эффективности экспорта.

Оценка влияния факторов на изменение уровня эффективности экспорта проводится способом цепных подстановок.

1. Рассчитывается первый условный показатель:

$$\mathcal{E}_{усл1} = \frac{(K_1 * Ц_0 * Курс_0) - НР_{инв.0}}{(C_э_0 * K_1) + НР_{руб.0}}$$

Т.о., заменим количество экспорта в предыдущем периоде на количество экспорта в отчетном периоде при неизменности прочих факторов.

Путем сопоставления первого условного показателя эффективности и показателя эффективности за базисный период выявляется влияние количества на изменение эффективности экспорта в отчетном периоде (количество не влияет).

2. Влияние второго фактора рассчитывается путем замены цены брутто при неизменном курсе иностранной валюты. Рассчитаем показатель:

$$\mathcal{E}_{\text{усл.2}} = \frac{(K_1 * C_1 * \text{Курс}_0) - \text{НР}_{\text{инв.0}}}{(C_{\mathcal{E}_0} * K_1) + \text{НР}_{\text{руб.0}}}.$$

Путем сопоставления первого и второго условных показателей эффективности выявляется изменение эффективности экспорта в отчетном году за счет изменения экспортной цены.

1. Влияние третьего фактора рассчитывается путем замены курса рубля к иностранной валюте:

$$\mathcal{E}_{\text{усл.3}} = \frac{(K_1 * C_1 * \text{Курс}_1) - \text{НР}_{\text{инв.0}}}{(C_{\mathcal{E}_0} * K_1) + \text{НР}_{\text{руб.0}}}.$$

Путем сопоставления второго и третьего условных показателей выявляется изменение уровня эффективности в отчетном году за счет изменения курса рубля

2. Влияние четвертого фактора рассчитывается путем замены уровня накладных расходов в иностранной валюте:

$$\mathcal{E}_{\text{усл.4}} = \frac{(K_1 * C_1 * \text{Курс}_1) - \text{НР}_{\text{инв.1}}}{(C_{\mathcal{E}_0} * K_1) + \text{НР}_{\text{руб.0}}}.$$

Следует иметь в виду, что величина накладных расходов рассчитывается по их относительному уровню.

Например, если относительный уровень накладных расходов в иностранном валюте по экспорту составляет 15% в отчетном году, то  $\text{НР}_{\text{инв.1}}$  принимается не в абсолютном, а в относительном значении, т.е. равной 15% и рассчитывается от контрактной цены (выручка-брутто), сформированной в данном условном показателе.

Путем сопоставления четвертого и третьего условных показателей выявляется изменение уровня эффективности в отчетном году за счет изменения накладных расходов в иностранной валюте.

3. Влияние пятого фактора рассчитывается путем замены производственной себестоимости экспортной продукции:

$$\mathcal{E}_{\text{усл.5}} = \frac{(K_1 * C_1 * \text{Курс}_1) - \text{НР}_{\text{ин.1}}}{(C_{\mathcal{E}_1} * K_1) + \text{НР}_{\text{руб.0}}}.$$

Путем сопоставления пятого и четвертого условных показателей выявляется изменение уровня эффективности в отчетном году за счет изменения производственной себестоимости единицы экспортной продукции.

4. Влияние шестого фактора рассчитывается путем замены уровня накладных расходов в рублях:

$$\mathcal{E}_1 = \frac{(K_1 * C_1 * \text{Курс}_1) - \text{НР}_{\text{ин.1}}}{(C_{\mathcal{E}_1} * K_1) + \text{НР}_{\text{руб.1}}}.$$

Путем сопоставления показателя эффективности отчетного года и пятого условного показателя выявляется изменение уровня эффективности в отчетном году за счет изменения уровня накладных расходов в рублях. Аналогично как и при замене показателя накладных расходов в иностранной валюте, производится замена накладных расходов в рублях по их относительному уровню.

Каждый фактор изучается в отдельности, и разрабатываются пути улучшения эффективности экспортных операций.

### Вопрос 3 Оценка эффективности импортных операций

Для оценки импортных операций аналогично рассчитываются и сопоставляются базовые и альтернативные показатели эффективности импортных операций.

Показатели эффективности импортных операций рассчитываются в соответствии с направлением использования импорта:

- 1) для импортных товаров, предназначенных для перепродажи;
- 2) для импортных товаров, предназначенных к использованию в процессе производства.

Показатели эффективности импортных операций в зависимости от направлений использования рассчитываются следующим образом:

1 базовый коэффициент эффективности импортных товаров для перепродажи:

$$Кб.п.т = Vi / Zi * 100\%$$

При этом:  $Zi = Ci + TРи + ПРи$ , где

$Vi$  – выручка от продажи импортных товаров на внутреннем рынке,

$Ci$  – стоимость импортных товаров (контрактная стоимость),

$TРи$  – транспортные расходы,

$ПРи$  – прочие расходы.

2 альтернативный коэффициент эффективности импортных товаров для перепродажи:

$$Ка.п.т = Vi - Zi / Vi - Cв ,$$

Где  $Cв$  – стоимость отечественного товара, аналогичного импортному.

Импорт товаров, предназначенных для перепродажи будет считаться эффективным, если значения альтернативного и базового коэффициентов  $> 1$ .

3 базовый коэффициент эффективности импортных товаров, предназначенных для собственного производства:

$$Кб.сп = Всп / Zi + Зсп ,$$

$Всп$  – выручка от реализации товаров, произведенных с использованием импортных ТМЦ;

$Зсп$  – затраты на производство продукции из импортных ТМЦ

4 альтернативный коэффициент эффективности товаров, предназначенных для использования в процессе производства:

$$Ка.сп = Всп - (Zi + Зсп) / Всп - (Cв + Зсп).$$

Если импорт товаров эффективен, то коэффициенты  $Кб.сп$  и  $Ка.сп$  принимают значение  $> 1$ .

Экономический эффект от импорта товаров, предназначенных для перепродажи (ЭЭи):

$$ЭЭи = Vi - Zi$$

Эффект от импорта товаров, должен быть величиной положительной,

### Вопрос 4 Оценка эффективности внешнеторговых операций

Если предприятие одновременно совершает экспортные и импортные операции, то путем расчета интегральных показателей эффективности можно оценить внешнеторговую деятельность (ВТД) в целом.

Интегральный показатель эффективности ВТД показывает, одновременно, эффективность как экспортных, так и импортных операций.

Расчет интегральных показателей эффективности ВТД зависит от направления использования импорта в организации.

Эффективность ВТД организации может быть рассчитана при помощи следующих показателей:

- 1) интегральный коэффициент эффективности ВТД при условии импорта товаров для собственного производства и экспорта произведенной продукции;
- 2) интегральный коэффициент эффективности ВТД при условии импорта товаров для перепродажи и экспорта произведенной продукции.

Формулы расчета данных показателей следующие:

**1 коэффициент эффективности ВТД при условии импорта товаров для собственного производства и экспорта произведенной продукции (Квт.(сп)):**

$$\text{Квт.}(сп) = \frac{Вэ + Всп}{Зэ + Зи + Зсп}, \text{ где}$$

Условие, при котором ВТД предприятия, использующего импортные товары для собственного производства и экспортирующего продукцию, является эффективной: Квт.(сп) > 1.

**2 коэффициент эффективности ВТД при условии импорта товаров для перепродажи и экспорта продукции (Квт.(пт)):**

$$\text{Квт.}(пт) = \frac{Вэ + Ви}{Зэ + Зи},$$

ВТД предприятия, использующего приобретенный импортный товар для перепродажи, считается эффективной, если коэффициент > 1.

Экономический эффект от ВТД организации рассчитывается при помощи интегрального экономического эффекта:

$$\text{ЭЭвт} = \text{ЭЭэ} + \text{ЭЭи},$$

ЭЭэ – суммарный экономический эффект от экспорта в рублях, рассчитанный по формуле в 1 вопросе;

ЭЭи - суммарный экономический эффект от импорта, рассчитанный по каждой совершенной сделке по формуле во 2 вопросе.

Также экономические эффекты от экспорта и импорта могут быть рассчитаны как сумма экономических эффектов по совершенным экспортно-импортным сделкам за определенный период.

Экономический эффект от ВТД показывает сумму общей прибыли организации, которая была получена в результате проведения экспортно-импортных сделок за конкретный период.

#### **Вопрос 5 Оценка доходности внешнеторговых операций.**

Оценка эффективности внешнеторговых операций может проводиться при помощи показателей доходности ВЭД, показателей деловой активности ВЭД и показателей валютной самокупаемости.

Основными показателями доходности внешнеторговых операций считаются показатели рентабельности. Рентабельность, как объективная экономическая категория, характеризует прибыльность, доходность, финансовый результат ВЭД предприятия.

Рентабельность – относительный показатель, который соизмеряет полученный эффект (прибыль) с затратами или ресурсами, использованными для достижения этого результата.

Показатели доходности внешнеторговых операций включают в себя непосредственно показатели доходности экспортных и импортных операций, а также показатели, характеризующие общий уровень доходности от ВЭД.

**Таблица 1 - Показатели доходности внешнеторговых операций.**

Наименование показателя	Методика расчета	Условные обозначения	Экономическая интерпретация
Уровень прибыли от экспорта в общей прибыли предприятия	$\frac{Пэ}{П} * 100\%$	Пэ — прибыль предприятия от экспорта продукции; П — общая прибыль предприятия.	Показывает долевое участие прибыли от экспорта продукции в общей сумме полученной прибыли предприятия
Рентабельность экспортных продаж	$\frac{Пэ}{Вэ} * 100\%$	Пэ — прибыль предприятия от экспорта продукции; Вэ — выручка от экспорта.	Характеризует долю прибыли полученной предприятием от экспорта продукции в выручке от экспорта
Коэффициент соотношения внешнеторгового сальдо и экспорта предприятия	$\frac{Э - И}{Э}$	(Э-И) — внешнеторговое сальдо; Э — экспорт предприятия.	Характеризует сумму превышения (снижения) суммы экспорта над импортом на 1 руб. экспортной продукции

Коэффициент соотношения внешне-неторгового сальдо и импорта предприятия	$\frac{\text{Э} - \text{И}}{\text{И}}$	(Э-И) — внешнеторговое сальдо; И - импорт предприятия.	Характеризует сумму превышения суммы экспорта над импортом на 1 руб. поступлений от импорта
Коэффициент сбалансированности	$\frac{\text{Э-И}}{\text{Э+И}}$	(Э-И) - внешнеторговое сальдо; (Э+И) — внешнеторговый оборот.	Характеризует сумму превышения (снижения) суммы экспорта над импортом на 1 руб. внешнеторгового оборота
Коэффициент соотношения внешне-неторгового сальдо и выручки предприятия	$\frac{\text{Э-И}}{\text{Вобщ}}$	(Э-И) — внешнеторговое сальдо; Вобщ — общая выручка предприятия.	Характеризует сумму превышения (снижения) суммы экспорта над импортом на 1 руб. общей выручки предприятия
Коэффициент соотношения внешне-неторгового сальдо и прибыли предприятия	$\frac{\text{Э-И}}{\text{П}}$	(Э-И) — внешнеторговое сальдо; П — общая прибыль предприятия.	Характеризует сумму превышения (снижения) суммы экспорта над импортом на 1 руб. общей прибыли предприятия
Рентабельность затрат по экспорту продукции	$\frac{\text{Пэ}}{\text{Сэ}} * 100\%$	Пэ — прибыль предприятия от экспорта продукции; Сэ - производственная себестоимость экспортной продукции.	Характеризует сумму прибыли предприятия, полученную от экспорта продукции на 1 руб. затрат на производство и реализацию экспортной продукции

#### Вопрос 6 Оценка деловой активности и валютной самоокупаемости организаций, осуществляющих ВЭД

Показатели деловой активности включают в себя непосредственно показатель эффективности потребленных ресурсов и показатели, отражающие уровень развития ВЭД на предприятии.

Деловая активность для анализа эффективности ВЭД в общем виде представляет собой уровень текущей производственной и коммерческой ВЭД предприятия.

Деловая активность ВЭД проявляется в динамичности ее развития, в эффективном использовании экономического потенциала, в диверсификации рынков сбыта своей продукции.

**Таблица 2 - Показатели деловой активности ВЭД**

Уровень экспорта в объеме продаж предприятия	$\frac{\text{Э}}{\text{Vр}} * 100\%$	Э — экспорт предприятия; Vр - объем реализации продукции.	Характеризует долевое участие предприятия во внешнеэкономической деятельности
Уровень импорта в общем объеме поставок на предприятие	$\frac{\text{И}}{\text{Vп}} * 100\%$	И — импорт предприятия; Vп — объем поставок на предприятие.	Характеризует зависимость предприятия от поставок по импорту
Уровень себестоимости экспортной продукции в общей себестоимости произведенной продукции	$\frac{\text{Сэ}}{\text{Собщ}}$	Сэ — производственная себестоимость экспортной продукции; Собщ — производственная себестоимость продукции организации, произведенной на внутренний и внешний рынки	Показывает долю экспортной продукции в общем объеме выпускаемой продукции
Коэффициент соотношения выручки от экспорта и себестоимости экспортной продукции (эффективность экспорта)	$\frac{\text{Вэ}}{\text{Сэ}}$	Вэ — выручка от экспорта; Сэ — производственная себестоимость экспортной продукции.	Характеризует сумму валютной выручки в затратах на производство и реализацию экспортной продукции

Коэффициент соотношения себестоимости продукции, идущей на экспорт, и выручки от экспорта	$\frac{Сэ}{Вэ}$	Сэ — производственная себестоимость экспортной продукции; Вэ — выручка от экспорта.	Характеризует долю затрат на экспортную продукцию в выручке предприятия.
Уровень валютной выручки в общей выручке организации	$\frac{Вэ}{Вобщ} * 100\%$	Вэ — выручка от экспорта; Вобщ — общая выручка предприятия.	Характеризует долю валютной выручки предприятия в общем объеме полученной выручки

*Показатели валютной самокупаемости*, используемые при анализе эффективности ВЭД, характеризуют степень окупаемости вложенных средств предприятия за счет валютных поступлений. При расчете показателей валютной самокупаемости организации, имеющиеся у организации валютные средства сопоставляются с израсходованными валютными средствами на различные цели.

**Таблица 3 - Показатели валютной самокупаемости**

Коэффициент валютной самокупаемости	$\frac{Вэ}{Ри}$	Вэ — выручка от экспорта; Ри - расход валюты на импорт продукции.	Характеризует степень валютного покрытия. Позволяет сопоставить темп роста экспорта и импорта продукции (товаров, услуг) предприятия. Оптимальное значение $\geq 1$
Коэффициент валютной платежеспособности	$\frac{Оинв + Вэ}{Ри}$	Оинв. - остаток иностранной валюты на начало периода; Вэ — выручка от экспорта; Ри — расход валюты на импорт продукции.	Позволяет оценить готовность предприятия за счет имеющихся валютных средств и поступлений от экспорта погасить обязательства в валюте
Коэффициент соотношения импорта и экспорта	$\frac{И}{Э}$	И - расход валюты на импорт продукции; Э — выручка от экспорта.	Позволяет сопоставить темп роста импорта и экспорта предприятия. Обратный показатель коэффициента валютной самокупаемости
Коэффициент соотношения экспорта и импорта	$\frac{Э}{И}$	---- “----”	Показывает насколько валютные поступления от экспорта покрывают расход на импорт продукции, товаров (работ, услуг)

Показатели доходности, деловой активности и валютной самокупаемости изучаются в динамике за период: составляется соответствующая аналитическая таблица, в которую заносятся исходные данные для расчета показателей и рассчитанные на основе этих данных коэффициенты за отчетный и базовый периоды, определяются отклонения или темпы их роста и прироста, делаются соответствующие выводы об эффективности экспортно-импортных операций и разрабатываются предложения по ее повышению.