**1. Анализ состояния и эффективности использования ОС. Анализ и оценка влияния эффективности и интенсивности использования средств труда на приращение объема производства (реализации) продукции**

Анализ эффективности использования основного капитала отражает качество использования производственного потенциала, характеризует технический уровень производства с точки зрения основной задачи привлечения капитала для производства и реализации товаров с целью получения прибыли.

Анализ обеспеченности предприятия основными средствами производства.

Анализ обычно начинается с изучения объема основных средств, их динамики и структуры.

Для этого рассчитываются следующие показатели:

коэффициент обновления - доля новых основных средств в общей их стоимости на конец года:

# Стоимость поступивших основных средств

# Кобн = ————————————————————————— ;

# Стоимость основных средств на конец периода

срок обновления основных средств:

# Стоимость основных средств на начало периода

# Тобн = ————————————————————————— ;

# Стоимость поступивших основных средств

коэффициент выбытия:

# Стоимость выбывших основных средств

# Кв = ————————————————————————— ;

# Стоимость основных средств на начало периода

коэффициент износа:

# Сумма износа основных средств

# Кизн = ————————————————————————— ;

# Первоначальная стоимость основных средств

# на соответствующую дату

коэффициент технической годности:

# Остаточная стоимость основных средств

# Кобн = ————————————————————————— .

# Первоначальная стоимость основных средств

Анализ интенсивности и эффективности использования ОПФ

Для обобщающей характеристики эффективности и интенсивности использования основных производственных фондов используются следующие показатели:

• фондорентабельность (или рентабельность основного капитала) (отношение прибыли к среднегодовой стоимости основных средств). Наиболее обобщающий показатель эффективности использования ОФ, он отражает величину прибыли, получаемую от использования единицы стоимости основного капитала. Ее уровень зависит не только от фондоотдачи, но и от рентабельности продукции;

• фондоотдача (отношение стоимости произведенной продукции к среднегодовой стоимости основных производственных фондов). Этот показатель отражает, какой объём товарооборота (выпущенной продукции) предприятие имеет от использования единицы стоимости основных средств. Увеличение фондоотдачи означает рост эффективности использования объектов и наоборот;

• фондоемкость (отношение среднегодовой стоимости ОПФ к стоимости произведенной продукции за отчетный период). Обратный фондоотдаче показатель. Этот показатель отражает величину основного капитала, приходящегося на единицу продаж (объёма выпущенной продукции в промышленности), т. е. производственную мощность за соответствующий период;

* фондовооружённость (отношение среднегодовой стоимости активной части основных средств на среднюю численность работников основного производства).
* фондооснащённость (отношение среднегодовой стоимости всех основных фондов на общую среднесписочную численность работников). Фондовооружённость и фондооснащённость показывают, какой величиной стоимости основных средств располагает в процессе товарообращения (производства) один работник соответствующей группы персонала в среднем;

Анализ использования оборудования и производственной мощности предприятия.

Под производственной мощностью предприятия подразумевается максимально возможный выпуск продукции при достигнутом или намеченном уровне техники, технологии и организации производства.

Степень использования производственной мощности (Ки. мощ) определяется следующим образом:

# Фактический (плановый) объем производства продукции

##### Среднегодовая производственная мощность предприятия

Для характеристики использования оборудования применяют показатель экстенсивной нагрузки (использование по времени) - коэффициент экстенсивного использования оборудования:

Кэкст = Тф / Тmax,, где Тф

время фактической работы оборудования; Тmax - максимально возможное время работы оборудования.

Интенсивность нагрузки (использование по мощности) определяют посредством коэффициента интенсивности использования оборудования:

Кинт = Мф / Мт,

где Мф - фактический выпуск продукции в единицу времени работы оборудования (фактически достигнутая производительность); Мт - теоретическая (паспортная) производительность оборудования.

Оценку использования оборудования по объёму работы осуществляют с помощью коэффициента интегральной нагрузки (обобщающий показатель):

Кинтегр = Nвф / Nвmax = Кэкст / Кинт,

где Nвф - фактический выпуск продукции за время фактической работы оборудования. Nвmax - максимально возможный выпуск продукции, исходя из паспортной производительности и максимально возможного времени работы.

Для оценки уровня использования оборудования на предприятиях рассчитывают ещё коэффициент сменности работы оборудования. Для определения коэффициента сменности за один рабочий день всё работающее оборудование распределяется по сменам и находится средняя арифметическая взвешенная. В числителе коэффициента сменности - сумма произведений числа смен и числа единиц оборудования (машино-смены), а в знаменателе общее число работавших в течение дня единиц оборудования (машино-дни).

**2. Анализ производительности труда и эффективности использования трудовых ресурсов**

Повышение производительности труда и эффективность использования трудовых ресурсов оказывают непосредственное влияние на рост объема промышленного производства и реализации производимой продукции. С помощью трудовых измерителей устанавливается количество затраченного труда (в рабочих днях, часах, минутах). Благодаря этому виду измерителей определяются показатели производительности труда, объем затраченного времени рабочих и выполнение ими норм выработки.

Анализ производительности труда.

Производительность труда в торговле определяется по формуле:

Пт = Nр/Ч

где Пт — производительность труда; Nр — объем товарооборота; Ч — численность работников.

Для оценки уровня интенсивности использования трудовых ресурсов применяется система обобщающих, частных и вспомогательных показателей производительности труда.

Обобщающие показатели – это среднегодовая, среднедневная и среднечасовая выработка продукции одним рабочим, а также среднегодовая выработка продукции на одного работника в стоимостном выражении.

Частные показатели - это затраты времени на производство единицы продукции определенного вида (трудоемкость продукции) или выпуска продукции определенного вида в натуральном выражении за один человеко-день или человеко-час.

Вспомогательные показатели – это затраты времени на выполнение единицы определенного вида работ или объем выполненных работ за единицу времени.

Наиболее обобщающий показатель производительности труда – среднегодовая выработка продукции одним работником. Величина его зависит не только от выработки рабочих, но и от удельного веса последних в общей численности персонала, а также от количества отработанных ими дней и продолжительности рабочего дня.

## ГВ ппп = УД \* Д\* П\* ЧВ,

Расчет влияния этих факторов производится способами цепной подстановки и разниц.

Анализ использования трудовых ресурсов.

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 (ФРВ). ФРВ зависит от численности рабочих, количества отработанных дней одним рабочим за год и средней продолжительности рабочего дня:

ФРВ = ЧП \* Д \* П

Для выявления причин целодневных и внутрисменных потерь рабочего времени сопоставляют данные фактического и планового баланса рабочего времени. Потери могут быть вызваны разными объективными и субъективными обстоятельствами, не предусмотренными планом: дополнительными отпусками с разрешения администрации, заболеваниями рабочих с временной потерей трудоспособности, прогулами, простоями из-за неисправности оборудования, машин, механизмов, из-за отсутствия работы, сырья, материалов, электроэнергии, топлива и т.д. Сокращение потерь рабочего времени, которые обусловлены причинами, зависящими от трудового коллектива, является резервом увеличения производства продукции, не требующим дополнительных инвестиций и позволяющим быстро получить отдачу. Чтобы подсчитать его, необходимо потери рабочего времени (ПРВ) по вине предприятия умножить на плановую среднечасовую выработку продукции:

∆ВП = ПРВ \* ЧВ0

Анализ использования фонда заработной платы.

Анализ использования трудовых ресурсов, рост производительности труда необходимо рассматривать в тесной связи с оплатой труда. Повышение уровня оплаты труда способствует росту мотивации работника и производительности. В связи с этим анализ расходования средств на оплату труда имеет исключительно большое значение. В процессе его необходимо осуществлять систематический контроль за использованием фонда заработной платы, выявлять возможности его экономии за счет роста производительности труда. В процессе анализа следует также установить соответствие между темпами роста средней заработной платы и производительностью труда. Для расширенного воспроизводства, получения необходимой прибыли и рентабельности важно, чтобы темпы роста производительности труда опережали темпы роста его оплаты. Если этот принцип не соблюдается, то происходит перерасход фонда зарплаты, повышение себестоимости продукции и уменьшение суммы прибыли.

Темп роста среднегодовой зарплаты определяется отношением среднегодовой зарплаты за отчетный период к среднегодовой зарплате за прошлый период.

Коэффициент опережения определяется отношением темпа роста производительности труда к темпу роста его оплаты.

**3. Анализ состояния и использования трудовых ресурсов**

*Анализ обеспеченности предприятия трудовыми ресурсами*

От обеспеченности предприятия трудовыми ресурсами и эффективности их использования зависят объем и своевременность выполнения всех работ, степень использования оборудования, машин, механизмов и как следствие - объем производства продукции, ее себестоимость, прибыль и ряд других экономических показателей.

Основные задачи анализа:

• изучение обеспеченности предприятия и его структурных подразделений персоналом по количественным и качественным параметрам;

• оценка экстенсивности, интенсивности и эффективности использования персонала на предприятии;

• выявление резервов более полного и эффективного использования персонала предприятия.

Источники информации - план по труду, статистическая отчетность «Отчет по труду», данные табельного учета и отдела кадров.

Обеспеченность предприятия трудовыми ресурсами определяется сравнением фактического количества работников по категориям и профессиям с плановой потребностью. Особое внимание уделяется анализу обеспеченности предприятия кадрами наиболее важных профессий.

Для характеристики движения рабочей силы рассчитывают и анализируют динамику следующих показателей:

коэффициент оборота по приему персонала:

# Количество принятого на работу персонала

# Кпр = ————————————————————————— ;

# Среднесписочная численность персонала

коэффициент оборота по выбытию:

# Количество уволившихся работников

# Кв = ————————————————————————— ;

# Среднесписочная численность персонала

коэффициент текучести кадров:

# Количество уволившихся

# Ктк = ————————————————————————— ;

# Среднесписочная численность персонала

коэффициент постоянства состава персонала предприятия:

# Количество работников проработавших весь год

# Кпс = ————————————————————————— ;

# Среднесписочная численность персонала предприятия

# Необходимо изучить причины увольнения работников (по собственному желанию, сокращение кадров, нарушение трудовой дисциплины и др.).

Если предприятие расширяет свою деятельность, увеличивает производственные мощности, создает новые рабочие места, то следует определить дополнительную потребность в трудовых ресурсах по категориям и профессиям и источники их привлечения.

*Анализ использования трудовых ресурсов*

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 (ФРВ). ФРВ зависит от численности рабочих, количества отработанных дней одним рабочим за год и средней продолжительности рабочего дня:

ФРВ = ЧП \* Д \* П

Для выявления причин целодневных и внутрисменных потерь рабочего времени сопоставляют данные фактического и планового баланса рабочего времени. Потери могут быть вызваны разными объективными и субъективными обстоятельствами, не предусмотренными планом: дополнительными отпусками с разрешения администрации, заболеваниями рабочих с временной потерей трудоспособности, прогулами, простоями из-за неисправности оборудования, машин, механизмов, из-за отсутствия работы, сырья, материалов, электроэнергии, топлива и т.д. Каждый вид потерь анализируется более подробно, особенно те, которые произошли по вине предприятия.

Сокращение потерь рабочего времени, которые обусловлены причинами, зависящими от трудового коллектива, является резервом увеличения производства продукции, не требующим дополнительных инвестиций и позволяющим быстро получить отдачу. Чтобы подсчитать его, необходимо потери рабочего времени (ПРВ) по вине предприятия умножить на плановую среднечасовую выработку продукции:

∆ВП = ПРВ \* ЧВ0

**4. Анализ качества продукции и производственного процесса**

Важным показателем деятельности промышленных предприятий является качество продукции. Высокий уровень качества продукции способствует повышению спроса на продукцию и увеличению суммы прибыли за счет не только объема продаж, но и более высоких цен.

Обобщающие показатели характеризуют качество всей произведенной продукции независимо от ее вида и назначения:

а) удельный вес новой продукции в общем ее выпуске;

6) удельный вес продукции высшей категории качества;

в) средневзвешенный балл продукции;

г) средний коэффициент сортности (отношение стоимости произведенной продукции к ее стоимости по ценам первого сорта);

д) удельный вес аттестованной и неаттестованной продукции;

е) удельный вес сертифицированной продукции;

ж) удельный вес продукции, соответствующей мировым стандартам;

з) удельный вес экспортируемой продукции, в том числе в высокоразвитые промышленные страны.

Индивидуальные (единичные) показатели качества продукции характеризуют одно из ее свойств:

а) полезность (жирность молока, зольность угля, содержание железа в руде, содержание белка в продуктах питания и др.);

6) надежность (долговечность, безотказность в работе);

в) технологичность, т.е. эффективность конструкторских и технологических решений (трудоемкость, энергоемкость);

г) эстетичность изделий.

Косвенные показатели - это штрафы за некачественную продукцию, объем и удельный вес забракованной продукции, удельный вес продукции, на которую поступили претензии (рекламации) от покупателей, потери от брака и др.

Первая задача анализа - изучить динамику перечисленных показателей, выполнение плана по их уровню, причины их изменения и дать оценку работы предприятия по достигнутому уровню качества продукции.

Вторая задача анализа - определение влияния качества продукции на стоимостные показатели работы предприятия: выпуск товарной продукции, выручку от реализации продукции и прибыль.

Новая продукция - это продукция, создаваемая на основе использования открытий и крупных изобретений, начинающая качественно новые поколения или серии изделий, обеспечивающая значительное повышение технического и технологического уровня производства, соответствующая по своим технико-экономическим показателям высшей категории качества, являющаяся конкурентоспособной на мировом рынке и позволяющая расширять экспорт отечественной продукции. Анализируя новую продукцию, следует проверять, удовлетворяет ли, намеченная к выпуску, новая продукция указанным требованиям, обоснован ли ее выпуск результатами систематического изучения спроса потребителей и оптовых ярмарок. Следует учитывать, что машины и оборудование, производство которых освоено не более чем три года назад и которые соответствуют лучшим отечественным и зарубежным аналогам или превосходят их, также считаются новыми. В ходе анализа, выполнения плана производства новых типов изделий, необходимо сопоставить план их выпуска с соответствующими позициями плана технического развития предприятия, а также следует рассчитать объем новой продукции в общем выпуске продукции и долю прибыли от производства новых изделий, проанализировать рентабельность новой продукции.

**5. Анализ выполнения договорных обязательств по ассортименту продаж**

Основным результативным показателем деятельности предприятия является объем реализованной продукции. От величины объема реализации зависят результаты финансово – хозяйственной деятельности, показатели оборачиваемости и рентабельности. По показателю объема реализации судят о значимости предприятия на рынке.

Анализ реализации продукции тесно связан с анализом выполнения договорных обязательств по поставкам продукции.

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

К пл. = (N пл. – N нед.) / Nпл. Х 100%,

где К пл. – искомый процент выполнения плана договорных обязательств;

N пл. – плановый объем продукции для заключения договоров, тыс. руб.;

N нед. – недопоставка продукции по договорам, тыс. руб.

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

Источниками информации для оперативного анализа служат: данные оперативно – технического и статистического учета, материалы наблюдений. Бухгалтерский учет так же может служить источником информации, но в более ограниченных пределах в связи с его запаздывающим характером.

Анализ выполнения плана по номенклатуре и ассортименту продукции особенно необходим для тех предприятий, которые в соответствии с договорными обязательствами обязаны строго выполнять план выпуска продукции не только по объему, но и по номенклатуре и ассортименту. По существу, анализ выполнения плана по номенклатуре и ассортименту является продолжением анализа выпуска и продаж продукции с учетом обеспеченности поставок. При этом, чем подробнее и детальнее представленная для анализа информация по существенным признакам изделий (характер исполнения, сорт, типоразмер), тем точнее его результаты. В качестве исходной информации используются данные управленческого учета, накладные по выпуску продукции, журналы и ведомости учета готовой продукции в разрезе изделий и отдельных номенклатурных позиций.

Для принятия управленческих решений руководством предприятия важен расчет обобщающих показателей степени выполнения плана по номенклатуре и ассортименту в целом по отдельному предприятию или по их объединению. Такими обобщающими показателями выступают:

– наименьший индивидуальный процент выполнения плана по номенклатурным позициям;

– удельный вес (в процентах) числа позиций, по которым план выполнен или перевыполнен в общем числе позиций номенклатуры;

– процент выполнения плана по ассортименту, для определения которого используется следующий методический подход: в счет выполнения плана по номенклатуре засчитывается стоимость планового выпуска по выполненным и перевыполненным позициям плана, а стоимость фактического выпуска – только по недовыполненным позициям; полученные результаты сравниваются со стоимостью планового выпуска продукции.

**6. Анализ управление структурными и динамически объема производства и продажи продукции**

Анализ динамики и выполнения плана производства и реализации продукции.

Объем производства и объем реализации продукции являются взаимозависимыми показателями. В условиях ограниченных производственных возможностей и неограниченного спроса приоритет отдается объему производства продукции, который определяет объем продаж. Но по мере насыщения рынка и усиления конкуренции не производство определяет объем продаж, а, наоборот, возможный объем продаж является основой разработки производственной программы. Предприятие должно производить только те товары и в таком объеме, которые оно может реализовать.

Основные задачи анализа производства и реализации продукции:

1. Оценка степени выполнения плана и динамики производства и реализации продукции;
2. Определение влияния факторов на изменение величины этих показателей;
3. Выявление внутрихозяйственных резервов увеличения выпуска и реализации продукции;
4. Разработка мероприятий по освоению выявленных резервов.

Анализ начинается с изучения динамики выпуска и реализации продукции, расчета базисных и цепных темпов роста и прироста. Для анализа производства и реализации продукции рассчитывают:

1. Абсолютное \_ фактический \_ базисный

отклонение ¯ показатель

фактический показатель

Процент выполнения плана = ———————————— ● 100%

базисный показатель

Темп фактический показатель отчетного года

роста = ——————————————————— ● 100%

фактический показатель прошлого года

1. Средний темп прироста = Темп роста – 100%

В процессе анализа производства и реализации продукции необходимо оценить также риск невостребованной продукции, который может возникнуть вследствие падения спроса на нее. Он определяется величиной возможного материального ущерба предприятия по этой причине.

Анализ ассортимента и структуры продукции.

Большое влияние на результаты хозяйственной деятельности оказывают ассортимент (номенклатура) и структура производства и реализации продукции. Изменения номенклатуры и ассортимента производимой продукции является одним из важнейших факторов, влияющих на уровень выпуска и реализации продукции, производительности труда, себестоимости и прибыли.

Обобщающую характеристику изменений ассортимента продукции дает коэффициент ассортимента, уровень которого определяется следующим образом.

# Объем продукции, принятой в расчет

# КАС = —————————————————————————

# Базовый объем производства (реализации) продукции

Увеличение объема производства (реализации) по одним видам и сокращение по другим видам продукции приводит к изменению ее структуры, т.е. удельный вес одних видов продукции возрастает, а других - уменьшается. Изменение структуры производства и реализации продукции оказывает влияние на все экономические показатели: объем выпуска в стоимостной оценке, материалоемкость, себестоимость товарной продукции, прибыль, рентабельность. Если увеличивается удельный вес более дорогой продукции, то объем ее выпуска в стоимостном выражении возрастает, и наоборот. То же происходит с размером прибыли при увеличении удельного веса высокорентабельной и, соответственно, при уменьшении доли низкорентабельной продукции.

Рост объема производства и реализации продукции может быть достигнут в результате проведения следующих мероприятий:

1. Установление нового оборудования отвечающего требованиям научно - технического прогресса и внедрение новых технологий.
2. Предоставление новых видов продукции.
3. Улучшение качества продукции.
4. Реклама.
5. Маркетинговые исследования потребительского рынка.

**7. Способы комплексной оценки хозяйственной деятельности**

Экономический анализ как наука представляет собой систему специальных знаний, связанную:

а) с исследованием экономических процессов в их взаимосвязи, складывающихся под воздействием объективных экономических законов и факторов субъективного порядка;

б) с научным обоснованием бизнес-планов, с объективной оценкой их выполнения;

в) с выявлением положительных и отрицательных факторов и количественным измерением их действия;

г) с раскрытием тенденций и пропорций хозяйственного развития, с определением неиспользованных внутрихозяйственных резервов;

д) с обобщением передового опыта, с принятием оптимальных управленческих решений.

В процессе экономического анализа, аналитической обработки экономической информации применяется ряд специальных способов и приемов. Способы применения финансового анализа можно условно подразделить на две группы: традиционные и математические.

К 1 группе относятся: использование абсолютных, относительных и средних величин; прием сравнения, сводки и группировки, прием цепных подстановок.

Прием сравнения заключается в составлении финансовых показателей отчетного периода с их плановыми значениями и с показателями предшествующего периода.

Прием сводки и группировки заключается в объединении информационных материалов в аналитические таблицы.

Прием цепных подстановок применяется для расчетов величины влияния факторов в общем комплексе их воздействия на уровень совокупного финансового показателя. Сущность приёмов ценных подстановок состоит в том, что, последовательно заменяя каждый отчётный показатель базисным, все остальные показатели рассматриваются при этом как неизменные. Такая замена позволяет определить степень влияния каждого фактора на совокупный финансовый показатель.

На практике выбранные основные методы анализа финансовой отчётности: горизонтальный анализ, вертикальный анализ, трендовый, метод финансовых коэффициентов, сравнительный анализ, факторный анализ.

Горизонтальный (временный) анализ – сравнение каждой позиции с предыдущим периодом.

Вертикальный (структурный) анализ – определение структуры итоговых финансовых показателей с выявлением влияния каждой позиции отчётности на результат в целом.

Трендовый анализ – сравнение каждой позиции отчётности с рядом предшествующих периодов и определение тренда. С помощью тренда формируются возможные значения показателей в будущем, а следовательно, ведется перспективный анализ.

Анализ относительных показателей (коэффициентов) - расчет отношений между отдельными позициями отчета или позициями разных форм отчетности, определение взаимосвязи показателей.

Сравнительный анализ - это и внутрихозяйственный анализ сводных показателей подразделений, цехов, дочерних фирм и т. п., и межхозяйственный анализ предприятия в сравнении с данными конкурентов, со среднеотраслевыми и средними общеэкономическими данными.

Факторный анализ - анализ влияния и отдельных факторов (причин) на результативный показатель с помощью детерминированных и стохастических приёмов исследования. Факторный анализ может быть как прямым, так и обратным, т. е. синтез - соединение отдельных элементов в общий результативный показатель.

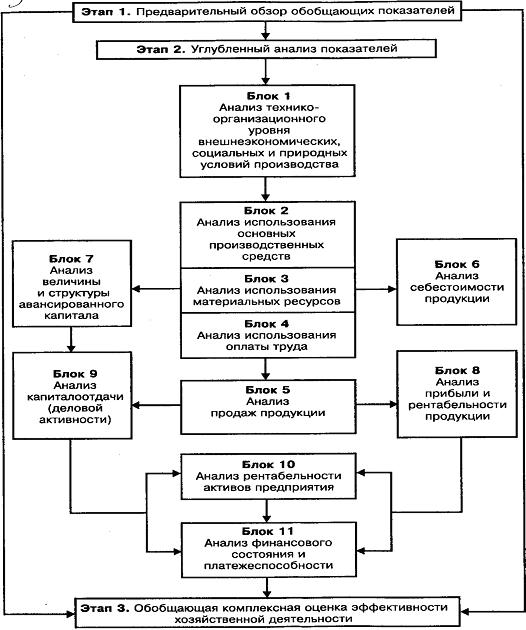
Многие математические методы : корреляционный анализ, регрессивный анализ, и др., вошли в круг аналитических разработок значительно позже.

Все вышеперечисленные методы анализа относятся к формализованным методам анализа. Однако существуют и неформализованные методы: экспертных оценок, сценариев, психологические, морфологические и т. п., они основаны на описании аналитических процедур на логическом уровне.

**8. Методология комплексного анализа основных показателей хозяйственной деятельности**

Методология экономического анализа определяется содержанием и особенностями изучаемого предмета, а также конкретными целями, задачами и требованиями, которые ставятся перед ним.

Схема анализа основных групп показателей в системе комплексного экономического анализа



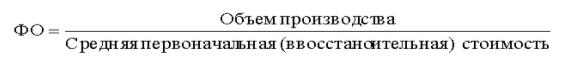
## Анализ эффективности использования основных средств

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

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

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

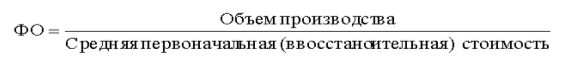
Обобщающим показателем эффективности использования ОС является фондоотдача (ФО):



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

ВП = ОС \* ФО.

Другим важным показателем является фондоемкость ОС:



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

Э = ( ФЕ1 – ФЕо ) \* VВП1,

где ФЕ1 ФЕо – фондоемкость отчетного и базисного периода соответственно; VВП1 - объем выпуска продукции в отчетном периоде.

## Оценка эффективности использования материальных ресурсов

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

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

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. Показатели эффективности материальных ресурсов

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатели | Формула расчета | Экономическая интерпретация показателя |
| 1. Обобщающие показатели | | |
| Материалоемкость продукции (ME) |  | Отражает величину материальных затрат, приходящуюся на 1 руб. выпущенной продукции |
| Материалоотдача продукции (МО) |  | Характеризует выход продукции с каждого рубля потребленных материальных ресурсов |
| Удельный вес материальных затрат в себестоимости продукции (УМ) |  | Отражает уровень использования материальных ресурсов, а также структуру (материалоемкость продукции) |
| Коэффициент использования материалов (KM) |  | Показывает уровень эффективности использования материалов, соблюдения норм их расходования |
| 2. Частные показатели | | |
| Сырьеемкость продукции (СМЕ) |  | Показатели отражают эффективность потребления отдельных элементов материальных ресурсов на 1 руб. выпущенной продукцией |
| Металлоемкость продукции (ММЕ) |  |
| Топливоемкость продукции (ТМЕ) |  |
| Энергоемкость продукции (ЭМЕ) |  |
| Удельная материалоемкость изделия (УМЕ) |  | Характеризует величину материальных затрат, израсходованных на одно изделие |

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

## 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 = ТП / Ч

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

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

ТЕi = ФРВi / VВПi

где ФРВi – фонд рабочего времени на изготовление i-го вида изделий, VВПi – количество изделий одного наименов.

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.

**9. Виды резервов, их классификация, комплексная оценка резервов производства**

Особое внимание уделяется изучению влияния факторов, определяющих объем производства и реализации продукции, под воздействием которых можно рассчитать резервы роста объёмов производства и реализации продукции. Их можно объединить в три группы:

1) обеспеченность предприятия трудовыми ресурсами и эффективность их использования:

ВП = ЧР х ГВ,

РП = Дв х ЧР х ГВ,

где ЧР – численность рабочих, ГВ – среднегодовая выработка рабочего, Дв - доля реализованной продукции (выручки) в общем объеме валовой продукции.

2) обеспеченность предприятия основными производственными фондами (ОПФ) и эффективность их использования:

ВП = ОПФ х ФО,

РП = Дв х ОПФ х ФО,

ФО – фондоотдача.

3) обеспеченность производства сырьем и материалами (МЗ) и эффективность их использования:

РП = МЗ х МО,

РП = Дв х М3 х МО,

где МО - материалоотдача.

Расчет влияния данных факторов на объем валовой и реализованной продукции можно произвести одним из приемов детерминированного факторного анализа. Затем, зная причины изменения среднегодовой выработки персонала, фондоотдачи и материалоотдачи, следует установить их влияние на выпуск продукции путем умножения их прироста за счет i-го фактора соответственно на фактическую численность персонала, фактическую среднегодовую стоимость основных производственных фондов и фактическую сумму потребленных материальных ресурсов.

Резервы роста производства и реализации продукции за счет улучшения использования трудовых ресурсов:

-создание дополнительных рабочих мест;

-сокращение потерь рабочего времени;

-повышение уровня производительности труда;

Определение величины резервов по первой группе производится следующим образом:

РТВПкр= РТКР х ГВФ, РТВПфре = РТФРВ х ЧВф,

РТВПВ = РТ ЧВ х ФРВе,

где РТВПКр, РТВПФре, РТВП~е - резерв роста валовой продукции соответственно за счет создания новых рабочих мест, увеличения фонда рабочего времени и повышения среднечасовой выработки, ; РТКР - резерв увеличения количества рабочих мест; РТФРВ - резерв увеличения фонда рабочего времени за счет сокращения его потерь по вине предприятия; РТ ЧВ - резерв роста среднечасовой выработки за счет совершенствования техники, технологии, организации производства и рабочей силы; ФРВе - возможный фонд рабочего времени с учетом выявленных резервов его роста.

Резервы роста объема производства продукции за счет улучшения использования основных фондов:

-приобретение дополнительных машин и оборудования;

-более полное использование их фонда рабочего времени;

-повышение производительности работы оборудования;

-резервы сокращения нереализованной продукции.

По второй группе резервы увеличения производства продукции за счет увеличения численности оборудования (РТК), времени его работы (РТТ) и выпуска продукции за один машино-час (РТЧВ) рассчитываются по формулам:

РТВПк = РТК х ГВф; РТВПт = Р"ГТ х ЧВФ; РТВПцв = РТ ЧВ х ТВ.

За счет улучшения использования сырья и материалов:

-дополнительное приобретение сырья и материалов;

-сокращение норм сверхплановых отходов сырья и материалов;

По третьей группе резервы увеличения выпуска продукции исчисляются следующим образом:

- дополнительное количество j-го материала делится на норму его расхода, на единицу i-го вида продукции и умножается на плановую цену единицы продукции. Затем результаты суммируются по всем видам продукции:

РТВП = (PTMj / НРiпл х Цiпл)'

-сверхплановые отходы материалов делятся на норму их расхода на единицу i-ro вида продукции и умножаются на плановую цену единицы соответствующего вида продукции, после чего полученные результаты суммируются:

РТВП = (РОТХ / НРпЛ х Цiпл)'

- планируемое сокращение расхода j-го ресурса на единицу i-ro вида продукции умножается на планируемый к выпуску объем производства i-ro вида продукции, полученный результат делится на плановую норму расхода и умножается на плановую цену данного изделия, после чего подсчитывается общая сумма резерва валовой продукции:

РТВП = (РуР1 х VBПinnHPlinn х Цпд).

**10. Система комплексного экономического анализа и поиска резервов повышения эффективности хозяйственной деятельности**

## Системный подход к анализу хозяйственной деятельности

Анализ хозяйственной деятельности все более приобретает характер системного. При проведении системного анализа выделяют, как правило, шесть этапов. Рассмотрим содержание этих этапов применительно к анализу хозяйственной деятельности предприятия.

На первом этапе (назовем его целевой этап) объект исследования представляется как система, для которой определяют цели и условия функционирования. Хозяйственную деятельность предприятия можно рассматривать как систему, состоящую из трех взаимосвязанных элементов: ресурсов, производственного процесса и готовой продукции. Целью работы предприятия является рентабельность, т.е. по возможности высокий результат в денежном выражении за рассматриваемый период времени. Задача системного анализа – рассмотреть все частные факторы, обеспечивающие более высокий уровень рентабельности. Основные функции предприятия-товаропроизводителя (покупка производственных факторов, изготовление продукции (услуг), продажа товаров) находят отражение в денежном кругообороте: Д – Т ... П ... Т’ – Д’.

Для проведения системного экономического анализа необходима разработка качественных характеристик экономики предприятия – системы синтетических и аналитических показателей. Отбор показателей, характеризующих производственную деятельность предприятия, осуществляется на втором этапе анализа (параметрический этап).

На третьем этапе проведения системного экономического анализа (модельный этап) составляется общая схема (модель) системы, устанавливаются ее главные компоненты, функции, взаимосвязи, разрабатывается схема подсистем, показывающая соподчинение их элементов.

При системном анализе особое внимание уделяется исследованию взаимной связи и обусловленности его отдельных разделов, показателей и факторов производства. Знание факторов производства, их взаимосвязей, умение определить их влияние на отдельные показатели деятельности позволяют воздействовать на уровень показателей посредством управления факторами. Поэтому на четвертом этапе (факторный этап) анализа хозяйственной деятельности определяются все основные взаимосвязи и факторы, дающие количественные характеристики.

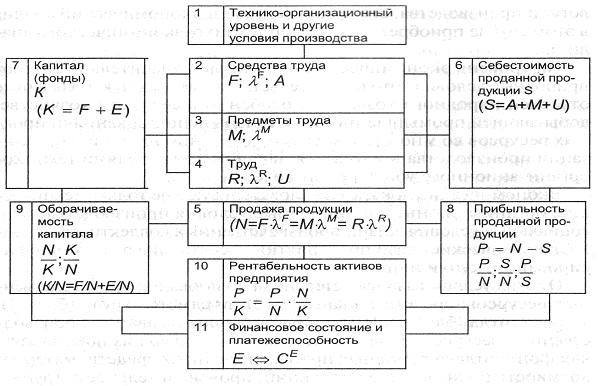
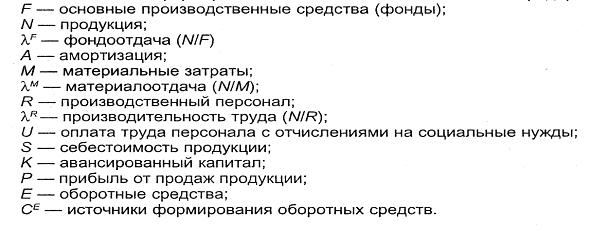


Схема формирования экономических показателей.



На пятом этапе (расчетно-аналитический этап) строится модель системы на основе информации, полученной на предыдущих этапах. В нее вводят конкретные данные о работе какого-либо предприятия и получают параметры модели в числовом выражении. Методы горизонтального, вертикального, трендового, сравнительного, факторного анализа и анализа финансовых коэффициентов позволят представить картину хозяйственной жизни предприятия, ее уровня по сравнению со средними фактическими данными (нормативами) по стране, отрасли; темпы роста основных показателей; напряженность бизнес-плана; факторы, обусловившие количественную размерность самих показателей и их изменений; неиспользованные резервы, пути роста эффективности хозяйствен ной деятельности.

Завершающий шестой этап (оценочный) анализа работа с моделью с целью объективной оценки результатов хозяйственной деятельности, комплексного выявления резервов для повышения эффективности производства и определения путей совершенствования хозяйственной деятельности.

Главная ценность системного экономического анализа состоит в том, что в процессе его проведения строится логико-методологическая схема, соответствующая внутренним связям показателей и факторов, которая открывает широкие возможности для применения электронной вычислительной техники и математических методов.

Сначала дается предварительная характеристика хозяйственной деятельности по системе важнейших показателей, затем глубоко анализируются факторы и причины, определяющие эти показатели, выявляются внутрихозяйственные резервы. На основе такого анализа оценивается деятельность предприятия.

Главное в комплексном анализе – системность, увязка отдельных блоков анализа между собой, анализ взаимосвязи и взаимной обусловленности этих разделов и вывод результатов анализа каждого блока на обобщающие показатели эффективности. Взаимосвязь основных групп показателей хозяйственной деятельности предприятий определяет схему и последовательность проведения их комплексного экономического анализа как совокупности локальных анализов. При этом особое значение имеет объективная основа формирования показателей.

Хозяйственные резервы это неиспользованные возможности предприятия. В зависимости от различных признаков классификации различают следующие резервы:

1. по главным элементам производства:

средства труда (улучшение использования оборудования); по предметам труда (сокращение брака, сокращение отходов материалов и т.д.); по трудовым ресурсам (улучшение использования фонда рабочего времени, повышение квалификаций, сокращение простоев, прогулов);

2. по срокам использования:

текущие резервы – возможности по улучшению хоз. деятельности в текущее время. Перспективные резервы возможности улучшения через продолжительное время (более 1 года) при больших инвестициях.

3. по пространственному признаку:

внутрихозяйственные – могут быть использованы на исследуемом предприятии. Отраслевые – могут быть выявлены на уровне отрасли (разработка новых технологий).

4. по характеру воздействия: интенсивные и экстенсивные

5. по стадиям производственного процесса: резервы в сфере производства, снабжения, реализации.

6. по способам выявления: явные резервы – выявляются по данным бухгалтерского учета и отчетности; скрытые – выявляются при сравнении с достижениями других предприятий.

## Комплексная оценка резервов производства

Сводный подсчет резервов роста выпуска продукции и повышения эффективности хозяйствования может быть осуществлен по следующим направлениям:

1. При подсчете резервов снижения себестоимости и роста прибыли при достигнутом уровне интенсификации за базисный период. Резервы оцениваются суммой относительного перерасхода по всем видам ресурсов: заработной платы, материалов, амортизации.
2. Определение возможного роста выпуска продукции за счет дополнительного привлечения ресурсов при достигнутом уровне интенсификации потребления ресурсов за базисный период. Расчеты делают исходя из алгоритмов расчета выпуска продукции через три вида ресурсов: основные фонды, материалы и трудовые ресурсы. Расчеты делаются обособленно по всем видам ресурсов любыми из приемов элиминирования.
3. Оценка резервов роста выпуска продукции путем сопоставления достигнутого объема с предельными значениями, определяемыми техническими характеристиками системы на каждом этапе ее жизненного цикла. Рост объема выпуска продукции, исходя из максимальной производительности оборудования, может быть ограничен наличием и возможностями дополнительного привлечения квалифицированного персонала и материальных ресурсов.
4. Определение резервов роста объема выпуска продукции и снижения себестоимости по сравнению с оптимальными показателями объема выпуска или при оптимальных размерах ресурсов, их сочетании при заданных параметрах рынка.
5. Выявление и оценка размеров материальных и временных потерь в процессе производства и оценка на этой основе резервов роста выпуска продукции и снижения себестоимости продукции. Сокращение потерь создает предпосылки для увеличения объема выпуска продукции при достигнутом или предельном уровне производительности или отдачи ресурсов. Сокращение потерь материальных ресурсов и рабочего времени фактически означает дополнительное привлечение ресурсов для производства продукции.

**11. Экономико-математические методы изучения взаимосвязей факторных и результативных показателей**

Использование экономико-математических методов в аналитической работе повышает эффективность анализа хозяйственной деятельности предприятий и их подразделений. Это достигается за счет сокращения сроков проведения анализа, более полного охвата влияния факторов на результаты коммерческой деятельности, замены приближенных или упрощенных расчетов точными вычислениями, постановки и решения многомерных задач анализа, практически не выполняемых традиционными методами.

Экономико-математические методы включают в себя следующие группы методов, объединенных по определенному признаку:

• методы элементарной математики;

• классические методы математического анализа, к которым относят дифференцирование, интегрирование и вариационное исчисление;

• методы математической статистики, к которым относят методы изучения одномерных и многомерных статистических совокупностей. Они не дают управленческого решения, а лишь показывают влияние одномерной или многомерной совокупности на какой-либо показатель;

• эконометрические методы, включающие в себя производственные функции, методы «затраты — выпуск», к которым относят матричный технический промышленный финансовый план предприятия, межотраслевой баланс, национальное счетоводство. Матричный технический промышленный финансовый план предприятия и межотраслевой баланс государства базируются на модели «затраты — выпуск». Анализ четырех квадрантов модели матричного техпромфинплана и межотраслевого баланса на уровне проектов и выполнения их дает ценную экономическую информацию для формирования будущей стратегии плана развития предприятия и соответственно государства. Производственные функции используются для качественного анализа на различных уровнях управления. При этом очень важно определение составляющих при разложении функции, отражающей соответствующий анализируемый экономический показатель;

• методы математического программирования. К ним относят линейное, нелинейное, целочисленное, блочное и динамическое программирование;

• методы исследования операций включают в себя управление запасами; методы определения технического износа и замены оборудования; теорию игр; теорию расписаний; теорию массового обслуживания; сетевые методы планирования и управления; марковские цепи;

• методы экономической кибернетики, включающие в себя теорию систем и системный анализ, методы имитации, методы моделирования, деловые игры, методы распознавания образов;

• математическая теория оптимальных процессов. Она состоит из максимума Пантрягина для управления технико-экономическими процессами, максимума Пантрягина для управления ресурсами. Носит более теоретический характер, чем прикладная его часть. Тем не менее при создании технологических линий, сложных технических систем математическая теория оптимальных процессов Пантрягина нашла широкое применение. Экономистов интересует в первую очередь экономический анализ подобных систем. Например, соотношение отдельных звеньев технических систем по мощности, по надежности и по другим параметрам.

**12. Детерминированное и стохастическое моделирование. Анализ факторных моделей хозяйственной деятельности**

Под экономическим факторным анализом понимаются постепенный переход от исходной факторной модели (результативный показатель) к конечной факторной модели (или наоборот), раскрытие полного набора количественно измеримых факторов, влияющих на изменение результативного показателя.

Сущность детерминированного моделирования заключается в том, что взаимосвязь исследуемого показателя с факторными передается в форме конкретного математического уравнения.

При моделировании детерминированных факторных систем необходимо выполнять ряд требований.

1.Факторы, которые включаются в модель, и сами модели должны иметь определенно выраженный характер, реально существовать, а не быть придуманными абстрактными величинами или явлениями.

2.Факторы, которые входят в систему, должны быть не только необходимыми элементами формулы, но и находиться в причинно-следственной связи с изучаемыми показателями.

3.Все показатели факторной модели должны быть количественно измеримыми, т.е. должны иметь единицу измерения и необходимую информационную обеспеченность.

4.Факторная модель должна обеспечивать возможность измерения влияния отдельных факторов, это значит, что в ней должна учитываться соразмерность изменений результативного и факторных показателей, а сумма влияния отдельных факторов должна равняться общему приросту результативного показателя.

В детерминированном анализе выделяют следующие типы наиболее часто встречающихся факторных моделей.

1.Аддитивные модели:

Y= ∑ Xi = X1 + X2 + X3 +…+Xn

Они используются в тех случаях, когда результативный показатель представляет собой алгебраическую сумму нескольких факторных показателей.

2.Мультипликативные модели:

Y=Π Xi = X1 \* X2 \* X3 \*…\*Xn

Этот тип моделей применяется тогда, когда результативный показатель представляет собой произведение нескольких факторов.

3.Кратные модели:

Y = X1/X2

Они применяются тогда, когда результативный показатель получают делением одного факторного показателя на величину другого.

4.Смешанные модели – это сочетание в различных комбинациях предыдущих моделей:

Y = (a + b)/c ; Y=A/(b + c) Y=(a \* b)/c и т.д.

В детерминированном анализе используются следующие способы: цепной подстановки, абсолютных разниц, относительных разниц, индексный, пропорционального деления и интегральный метод.

Наиболее универсальным из них является способ цепной подстановки. Он используется для расчета влияния факторов во всех типах детерминированных факторных моделей: аддитивных, мультипликативных, кратных и смешанных (комбинированных).

Этот способ позволяет определить влияние отдельных факторов на изменение величины результативного показателя путем постепенной замены базисной величины каждого факторного показателя в объеме результативного показателя на фактическую в отчетном периоде.

Способ абсолютных разниц является одной из модификаций элиминирования. Как и способ цепной подстановки, он применяется для расчета влияния факторов на прирост результативного показателя в детерминированном анализе, но только в мультипликативных и смешных моделях типа:

Y=(a-b)c и Y=a(b-c).

При его использовании величина влияния факторов рассчитывается умножением абсолютного прироста исследуемого фактора на базовую (плановую) величину факторов, которые находятся справа от него, и на фактическую величину факторов, расположенных слева от него в модели.

Способ относительных разниц, как и предыдущий, применяется для измерения влияния факторов на прирост результативного показателя только в мультипликативных моделях и комбинированных типа: Y= (a-b)/c

Согласно этому правилу, для расчета влияния первого фактора необходимо базисную (плановую) величину результативного показателя умножить на относительный прирост первого фактора, выраженного в процентах, и результат разделить на 100. Чтобы рассчитать влияние второго фактора, нужно к плановой величине результативного показателя прибавить изменение его за счет первого фактора и затем полученную сумму умножить на относительный прирост второго фактора в процентах и результат разделить на 100.

Индексный метод основан на относительных показателях динамики, пространственных сравнений, выполнения плана, выражающих отношение фактического уровня анализируемого показателя в отчетном периоде к его уровню в базисном периоде (или к плановому или по другому объекту).

В интегральном методе пользуется определенными формулами. Приведем основные из них для разных моделей.

1 F = XY, ΔFx =ΔXY0 + 1/2ΔXΔY, ΔFy =ΔY0X + 1/2ΔXΔY

2 F = XYZ, ΔFx =1/2ΔX(Y0Z1+ Y1Z0) + 1/3ΔXΔYΔZ, ΔFy =1/2ΔY(X0Z1+ X1Z0) + 1/3ΔXΔYΔZ, ΔFZ=1/2ΔZ(X0Y1+ X1Y0) + 1/3ΔXΔYΔZ

Чаще в экономических исследованиях встречаются стохастические зависимости, которые отличаются приблизительностью, неопределенностью. Они проявляются только в среднем по значительному количеству объектов (наблюдений). Здесь каждой величине факторного показателя (аргумента) может соответствовать несколько значений результативного показателя (функции). Например, увеличение фондовооруженности труда рабочих дает разный прирост производительности труда на разных предприятиях даже при очень выровненных прочих условиях. Это объясняется тем, что все факторы, от которых зависит производительность труда, действуют в комплексе, взаимосвязано. В зависимости от того, насколько оптимально сочетаются разные факторы, будет неодинаковой степень воздействия каждого из них на величину результативного показателя.

Взаимосвязь между исследуемыми факторами и результативным показателем проявится, если взять для исследования большое количество наблюдений (объектов) и сравнить их значения. Тогда в соответствии с законом больших чисел влияние других факторов на результативный показатель сглаживается, нейтрализуется. Это дает возможность установить связь, соотношения между изучаемыми явлениями.

Значит, корреляционная (стохастическая) связь – это неполная, вероятностная зависимость между показателями, которая проявляется только в массе наблюдений. Отличают парную и множественную корреляцию. Парная корреляция – это связь между двумя показателями, один из которых является факторным, а другой – результативным. Множественная корреляция возникает от взаимодействия нескольких факторов с результативным показателем.

Для исследования стохастических соотношений используются следующие способы экономического анализа: сравнение параллельных и динамических рядов, аналитические группировки, графики. Однако они позволяют выявить только общий характер и направление связи. Основная же задача факторного анализа – определить степень влияния каждого фактора на уровень результативного показателя. Для этой цели применяются способы корреляционного, дисперсионного, компонентного, современного многомерного факторного анализа и т.д.

Наиболее широкое применение в экономических исследованиях нашли приемы корреляционного анализа, которые позволяют количественно выразить взаимосвязь между показателями.

Необходимые условия применения корреляционного анализа.

1.Наличие достаточно большого количества наблюдений о величине исследуемых факторных и результативных показателей (в динамике или за текущий год по совокупности однородных объектов).

2.Исследуемые факторы должны иметь количественное измерение и отражение в тех или иных источниках информации.

Применение корреляционного анализа позволяет решить следующие задачи:

1.определить изменение результативного показателя под воздействием одного или нескольких факторов (в абсолютном измерении), это значит, определить, на сколько единиц изменяется величина результативного показателя при изменении факторного на единицу;

2.установить относительную степень зависимости результативного показателя от каждого фактора.

Исследование корреляционных соотношений проявляется в том, что значительно углубляется факторный анализ, устанавливаются место и роль каждого фактора в формировании уровня исследуемых показателей, углубляются знания об изучаемых явлениях, определяются закономерности их развития и как итог – точнее обосновываются планы и управленческие решения, более объективно оцениваются итоги деятельности предприятий и более полно определяются внутрихозяйственные резервы.

Наиболее простым уравнением, которое характеризует прямолинейную зависимость между двумя показателями, является уравнение прямой: Yx= a+bx., Где x- факторный показатель;Y-результативный показатель; a и b – параметры уравнения регрессии, которые требуется отыскать.

При криволинейной зависимости между изучаемыми явлениями. Если при увеличении одного показателя значения другого возрастают до определенного уровня, а потом начинают снижаться (например, зависимость производительности труда рабочих от их возраста), то для записи такой зависимости лучше всего подходит парабола второго порядка: Yx = a+bx+cx2.

**13. Методы расчета влияния частных факторных показателей на изменение результативного показателя на требуемом уровне детализации**

МЕТОДИКА ФАКТОРНОГО АНАЛИЗА – методика комплексного и системного изучения и измерения воздействия факторов на величину результативных показателей.

ФАКТОРЫ – это причины, формирующие результаты хозяйственно-финансовой деятельности. Выявление и количественное измерение степени выявления отдельных факторов на изменение результативных показателей хозяйственно-финансовой деятельности предприятия представляет собой одну из важнейших задач экономического анализа. Влияние факторов по разному отражается на изменении результативных показателей хозяйственной деятельности. Разобраться в причинах изменения исследуемых явлений, точнее оценить место и роль каждого фактора в формировании величины результативных показателей позволит классификация факторов.

### Типы факторного анализа:

1. ДЕТЕРМИНИРОВАННЫЙ анализ – методика исследования влияния факторов, связь которых с результативными показателями носит функциональный характер, т.е. результативный показатель представлен в виде произведения, частного, алгебраической суммы факторов.

2. СТОХАСТИЧЕСКИЙ анализ – методика исследования факторов, связь которых с результативными показателями является вероятностной (корреляционной).

3. Методика ПРЯМОГО факторного анализа – исследование ведется от общего к частному (дедуктивный способ).

4. Методика ОБРАТНОГО факторного анализа – исследование ведется от частного к общему (индуктивный способ).

5. Методика ОДНОСТУПЕНЧАТОГО факторного анализа – исследуются факторы одного уровня (ступени) подчиненности, без их детализации на составные части.

6. Методика МНОГОСТУПЕНЧАТОГО факторного анализа – исследование проводится с детализацией факторов, таким образом изучается влияние факторов различных уровней соподчиненности.

7. Методика СТАТИСТИЧЕСКОГО факторного анализа – применяется при анализе на соответствующую дату.

8. Методика ДИНАМИЧЕСКОГО ФАКТОРНЫЙ АНАЛИЗ – методика исследования причинно-следственных связей в динамике.

9. Методика РЕТРОСПЕКТИВНОГО факторного анализа – изучает причины прироста результативных показателей за прошлые периоды.

10. Методика ПЕРСПЕКТИВНОГО факторного анализа – исследует поведение факторов и результативных показателей в перспективе.

СПОСОБЫ ИЗМЕРЕНИЯ ВЛИЯНИЯ ФАКТОРОВ В АНАЛИЗЕ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.

В детерминированном факторном анализе (ДФА) для этого используются следующие способы:

- цепной подстановки

- индексный

- абсолютных разниц

- относительных разниц

- пропорционального деления

- интегральный

- логарифмирования и др.

1. Способ цепной подстановки позволяет определить влияние отдельных факторов на изменение величины результативного показателя путем постепенной замены базисной величины каждого факторного показателя в объеме результативного показателя на фактическую в отчетном периоде. Сравнение величины результативного показателя до и после изменения уровня того или другого фактора позволяет элиминироваться от влияния всех факторов, кроме одного и определить воздействие последнего на прирост результативного показателя. Используя способ цепных подстановки, рекомендуется придерживаться определенной последовательности расчетов: в первую очередь нужно учитывать изменение количественных, а затем качественных показателей. Если же имеется несколько количественных и несколько качественных показателей, то сначала следует изменить величину факторов 1-го уровня подчинения, а потом более низкого.

II. Способ абсолютных разниц является одной из модификаций элиминирования. Его использование ограничено, но благодаря соей простоте он получил широкое применение в анализе хозяйственной деятельности. особенно эффективно применяется этот способ в том случае если исходные данные уже содержат абсолютные отклонения по факторным показателям.

При его использовании величина влияния факторов рассчитывается умножением абсолютного прироста исследуемого фактора на базовую величину факторов, которые находятся справа от него, и на фактическую величину факторов, расположенных слева от него в модели.

III. Способ относительных разниц, как и предыдущий, применяется для изменения влияния факторов на прирост результативного показателя только в факторных моделях типа у=(а-b)\*с . Он значительно проще подстановок, что при определенных обстоятельствах делает его очень эффективным. То есть когда исходные данные содержат относительные приросты факторных показателей в % или коэффициентах.

Для расчета влияния первого фактора необходимо базисную величину результативного показателя умножить на относительный прирост первого фактора, выраженного в % и разделить на 100.

Для расчета влияния 2-го фактора, нужно к плановой величине результативного показателя прибавить изменение его за счет первого фактора и затем полученную сумму умножить на относительный прирост второго фактора в % и результат разделить на 100, и т.д.

IV. Индексный метод основан на относительных показателях динамики, пространственных сравнений, выполнения плана, выражающих отношение факторного уровня анализируемого показателя в отчетном периоде к его уровню в базисном периоде ( или к плановому или по другому объекту).

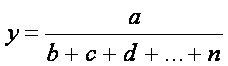
С помощью агрегатных индексов можно выявить влияние различных факторов на изменение уровня результативных показателей в мультипликативных и кратных моделях.

V. Балансовый способ может быть использован при построении детерминированных аддитивных факторных моделей. Одна из моделей построена на основе товарного баланса.

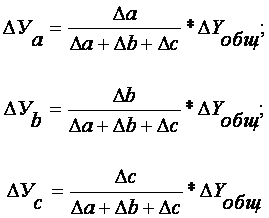
VI. Способ пропорционального деления используется при изучении аддитивных моделей типа  и кратко-аддитивного типа



.



VII. Способ долевого участия основан на пропорциональном делении факторов повлиявших на результативный показатель. Сначала определяется доля каждого фактора в общей сумме их прироста, которая затем умножается на общий прирост результативного показателя.



IX. Интегральный способ применяется для измерения влияния факторов в мультипликативных, кратных и смешанных моделях кратно-аддитивного типа. Его использование позволяет получать более точные результаты расчета влияния факторов по сравнению со способами цепной подстановки, абсолютных и относительных разниц и избежать неоднозначной оценки влияния факторов. В интегральном методе используются определенные формулы. Использование интегрального метода не требует знания всего процесса интегрирования. Достаточно в готовые рабочие формулы подставить необходимые числовые данные и сделать не очень сложные расчеты с помощью калькулятора или другой вычислительной техники. При этом достигается более высокая точность расчетов.

**14. Методика экономического анализа как совокупность специальных приемов (методов) анализа**

В отличие от метода экономического анализа как общего подхода к исследованию явлений, выделяют методику экономического анализа как совокупность специальных приемов (методов), применяемых для обработки экономической информации о работе предприятий и их объединений. Методику экономического анализа подразделяют на общую и частную.

Общая методика представляет собой совокупность приемов аналитической работы в любой отрасли народного хозяйства.

Частная методика конкретизирует общую методику применительно к хозяйственным процессам, происходящим в определенной отрасли народного хозяйства, к определенному типу производства. Степень конкретизации частных методик может быть различной.

Общая методика экономического анализа содержит три составляющих элемента:

1) способы обработки экономической информации;

2) рабочие этапы экономического анализа;

3) последовательность полного, комплексного экономического анализа или подбор тем и вопросов для локального анализа.

Важнейшими способами обработки экономической информации, применяемыми при анализе экономики, являются сводка и группировка, абсолютные и относительные величины, средние величины, ряды динамики, индексы, метод цепных подстановок, элиминирование и др.

Сводка и группировка — важные элементы экономического анализа. Путем сводки можно подвести общий результат действия различных факторов на выпуск продукции, снижение себестоимости, повышение рентабельности и т.д. Группировкой называют выделение среди изучаемых явлении характерных групп и подгрупп по тем или иным признакам. Сгруппированные данные обычно оформляются в виде таблиц. Такая таблица представляет собой форму рационального изложения цифровых характеристик изучаемых явлений и процессов. Данные в таблице располагаются так, чтобы легко было сделать вывод из анализа.

Абсолютные и относительные величины. С помощью абсолютных величин характеризуются размеры (уровни, объемы) экономических явлений и показателей. Относительные величины используются для характеристики степени выполнения планов, измерения темпов (относительной скорости) развития производства и т.д. Величина, полученная в результате сопоставления двух однородных показателей, один из которых принимается за единицу, называется коэффициентом. Особой формой относительных величин являются проценты, при которых базисная величина принимается не за 1, а за 100. В каждом отдельном случае надо выбрать такую форму относительной величины, которая бы выразила интересующее нас соотношение с наибольшей наглядностью.

Средние величины. Для обобщающей характеристики массовых, качественно однородных экономических явлений пользуются средними величинами. Средняя величина выражает собой отличительную особенность данной совокупности явлений, устанавливает наиболее типичные черты этой совокупности.

Некоторое представление о степени колеблемости дает вариационный ряд, в котором отражаются разные уровни с указанием, насколько часто встречается каждый уровень. Простейшей мерой колеблемости является размах вариации — расстояние между наибольшим и наименьшим вариантом. Для более точного отражения степени колеблемости используют также среднее линейное отклонение, среднее квадратическое отклонение и коэффициент вариации.

Ряды динамики. Рядом динамики называется ряд данных, характеризующих изменение явления, показателей во времени. Каждое отдельное значение показателя ряда динамики называется уровнем. Для характеристики изменения уровня ряда динамики исчисляют абсолютный прирост и темп роста и прироста.

Темп роста дает характеристику степени изменения уровня продажи продукции от одного года к другому. Для получения общей характеристики темпа изменения уровня продукции за весь период исчисляют средний темп. Характеристикой среднего темпа служит средняя геометрическая из темпов. Для расчета среднего темпа роста и прироста динамического ряда применяется логарифмирование.

Индексы — относительные показатели сравнения таких явлений, которые состоят из элементов, непосредственно не поддающихся суммированию. Нельзя складывать число автобусов, грузовых автомобилей, велосипедов, выпускаемых автомобильным заводом. Однако общим для всех их является то, что они есть продукты труда, имеют стоимость. Значит, количество автобусов, грузовиков и велосипедов можно складывать, используя трудовые измерители или рубли.

С помощью индексов можно рассчитать изменение отдельно количества продуктов и отдельно цен на продукцию. Для определения изменения количества выпущенных изделий вся продукция отчетного и базисного годов оценивается в одинаковых постоянных ценах (обычно в ценах базисного года). И, наоборот, для определения изменения цен за эти годы продукция одного года (обычно отчетного) оценивается в ценах старых и новых.

С помощью индексов сравнивают не только данные двух периодов, но и данные за ряд лет. В этом случае используют индексы базисные и цепные. Примером цепных индексов может быть таблица о темпах роста продажи продукции, где изделия каждого года сравниваются в сопоставимых ценах с продукцией предшествующего года. При расчетах базисных индексов базу сравнения принимают за 100, а все последующие показатели выражают в процентах (или коэффициентах) к базисной величине.

Метод цепных подстановок. Сущность приема цепных подстановок заключается в последовательной замене плановой (базисной) величины каждого фактора величиной фактической. После каждой замены новый результат сравнивают с прежним. Этот метод применим лишь в тех случаях, когда зависимость между факторами имеет строго функциональный характер.

Элиминирование. В экономическом анализе используются обобщающие показатели хозяйственной деятельности, на которые влияют различные факторы — как основные, так и побочные, внешние. Метод, при помощи которого исключается действие ряда факторов и выделяется один из них, называется элиминированием. Оно осуществляется различными приемами, в том числе и способом цепных подстановок.

Детализация. Методом анализа является детализация или последовательное расчленение изучаемых экономических явлений, показателей и факторов. Детализация позволяет на основе знания экономической теории упорядочить анализ, содействует комплексному рассмотрению всех факторов, влияющих на показатель, указывает значимость каждого фактора, является основой математического моделирования взаимной зависимости различных показателей и факторов. Детализацию можно проводить по различным признакам. Так, себестоимость продукции можно раскрыть по видам продукции (деталь, узел, изделие, сравнимая продукция, вся продукция), по факторам формирования затрат в сфере производства и сфере обращения (производство, снабжение, сбыт), по факторам формирования, например в сфере производства (конструкция, техника и технология, организация производства и труда), и т.д. Особую ценность для экономического анализа представляет детализация показателей по их формированию и учету.

Балансовые увязки (метод). В экономическом анализе используются различные балансовые сопоставления и увязки. Например, сопоставляется товарный баланс для определения суммы реализации товарной продукции и анализа влияния различных факторов на эту продукцию. Сопоставляется баланс влияния различных факторов на итоговые показатели хозяйственной деятельности. Особенностью бухгалтерского баланса является то, что он содержит сведения о капитале в двух разрезах: по размещению и назначению (актив баланса) и по источникам образования этих средств (пассив баланса). Например, производственные запасы в активе рассматриваются по их видам. В пассиве же эти запасы исследуются по источникам формирования: собственные средства, кредиты банков и пр. Рассматривать сопряженные статьи баланса можно в виде шахматной таблицы, где в подлежащем указываются запасы, а в сказуемом — источники их образования. Такое сопоставление даст ответ о правильности использования оборотных средств в форме производственных запасов или в других формах.

Выборочное и сплошное наблюдение. Примером сплошных наблюдений в изучении экономики могут быть полные инвентаризации основных средств, складских запасов материалов и т.д. Выборочными наблюдениями являются проводимые на предприятиях «фотографии» рабочего дня, работы оборудования, смотры резервов в производстве и т.п. В данном случае объектом наблюдения являются не все рабочие места, не все станки, а лишь часть их. По данным выборочных наблюдений на основе методов теории вероятностей определяется возможность распространения выводов на всю совокупность изучаемых явлений. Например, по выборочным «фотографиям» рабочего дня судят об использовании рабочего времени в цехе, на заводе.

Сравнения — важнейший метод экономического анализа. Это — прием, позволяющий выразить характеристику явлений через другие однородные явления. Основные виды сравнений:

• сравнение отчетных показателей с плановыми — сравнение позволяет выявить причины невыполнения плановых заданий по отдельным показателям и наметить мероприятия для улучшения работы предприятия в дальнейшем;

• сравнение отчетных показателей с показателями предшествующих периодов — такое сравнение показывает темпы роста производства, динамику показателей, тенденцию развития предприятия;

• межхозяйственные сравнения — сравнение показателей предприятия с показателями других предприятий позволяет вскрыть многие резервы, перенять передовой опыт;

• сравнение со среднеотраслевыми данными — позволяет определить, соответствуют ли индивидуальные затраты на данном предприятии общественно необходимым, определить организационно-технический уровень предприятия и место, занимаемое им в ряду других предприятий данной отрасли;

• сравнение показателей предприятия со средними показателями рыночной экономики, в основном в форме финансовых коэффициентов.

Исходной базой экономического анализа являются данные бухгалтерского учета и отчетности, аналитический просмотр которых должен восстановить все основные аспекты хозяйственной деятельности и совершенных операций в обобщенной форме, т.е. с необходимой для анализа степенью агрегирования. Практика анализа выработала основные методы чтения финансовых отчетов. Среди них можно выделить следующие стандартные приемы: • анализ абсолютных данных; • горизонтальный анализ; • вертикальный анализ; • трендовый анализ; • метод финансовых коэффициентов.

К этим стандартным приемам анализа финансовой отчетности можно добавить и приемы, требующие, как правило, данных системного бухгалтерского учета:

• сравнительный (пространственный) анализ — это внутрихозяйственное сравнение по отдельным показателям фирмы дочерних фирм, подразделений, цехов и межхозяйственное сравнение показателей данной фирмы с показателями фирм-конкурентов, со среднеотраслевыми и средними общеэкономическими данными;

• факторный анализ — это анализ влияния отдельных факторов (причин) на результативный показатель с помощью детерминированных или стохастических приемов исследования. Причем факторный анализ может быть как прямым (собственно анализ), заключающимся в дроблении результативного показателя на составные части, так и обратным (синтез), когда отдельные элементы соединяют в общий результативный показатель.

В практике экономического анализа активно используются различные количественные методы, которые подразделяются на статистические, бухгалтерские и экономико-математические.

**15. Содержание, предмет, объекты, задачи экономического анализа, его роль и местоположение в управлении предприятием**

Экономический анализ как наука представляет собой систему специальных знаний о методах и приемах исследования, применяемых для обработки и анализа экономической информации о деятельности организаций (предприятий).

Экономический анализ как практика есть вид управленческой деятельности, предшествующий принятию управленческих решений и сводящийся к обоснованию этих решений на базе имеющейся информации.

Сущность экономического анализа составляет информационно-аналитическое обеспечение принимаемых управленческих решений. Его содержание заключается в использовании научных методов для обоснования решений. Хороший подбор необходимой информации, научно обоснованные методы анализа этой информации обеспечивают наиболее оптимальные в данных условиях решения. Выделяют основные черты, определяющие содержание экономического анализа, это:

• исследование экономических явлений, факторов и причин, обусловивших их;

• объективная оценка эффективности хозяйственной деятельности;

• научное обоснование бизнес-планов, контроль за ходом их выполнения;

• выявление внутрихозяйственных резервов, изучение и обобщение конкретного опыта.

Информационной базой экономического анализа является бухгалтерский учет, управленческий учет и финансовая отчетность.

Классификацию методов экономического анализа можно построить, сформировав из них четыре группы но использованию в них критерия оптимальности:

• традиционные методы, не имеющие критерия оптимальности, а только показывающие изменения анализируемого показателя в динамике под действием различных факторов;

• экономико-математические методы экономического анализа, имеющие критерий оптимальности и гарантирующие его выполнение;

• эвристические методы, не имеющие в явном виде критерия оптимальности, но подразумевающие его и не гарантирующие его выполнение;

• психологические методы анализа экономических ситуаций и представленных проектов, в которых критерий оптимальности в явном виде не присутствует, но подразумевается.

По полученным результатам методы экономического анализа можно разделить:

• на точные;

• приближенные.

По использованию исходной информации методы экономического анализа можно разделить на:

• детерминированные;

• статистические;

• стохастические.

Предметом экономического анализа как науки является одна из основных функций управления, отражающая технологический этап процесса принятия решений и сводящаяся к аналитическому обеспечению управленческих решений.

Объектом экономического анализа является хозяйственная деятельность предприятий как совокупность производственных отношений, рассматриваемая во взаимодействии с технической стороной производства, с социальными и природными условиями.

Значением, содержанием и предметом экономического анализа определяются стоящие перед ним задачи:

- повышение научно-экономической обоснованности бизнес-планов и нормативов;

- объективное и всестороннее исследование выполнения бизнес-планов и соблюдения нормативов;

- определение экономической эффективности использования трудовых, материальных и финансовых ресурсов;

- выявление и измерение внутренних резервов с целью повышения эффективности деятельности;

- контроль выполнения планов и управленческих решений, экономное использование ресурсов;

- оценка результатов деятельности предприятия по выполнению планов, использованию имеющихся возможностей и диагностика его положения на рынке;

- разработка рекомендаций по использованию выявленных резервов, исследование коммерческого риска.

Основные требования к учетной информации

|  |  |
| --- | --- |
| Требования к учетной информации | Характеристика требования |
| Уместность учетной и отчетной информации | Своевременность, ценность, полезность для прогнозирования и оценки результатов |
| Достоверность информации | Правдивость, соответствие нормативным актам и результатам, нейтральность, возможность проверки, осмотрительность |
| Сопоставимость | Обеспечение проведения динамического и структурного анализа |
| Рациональность | Достаточность, оперативность, высокий коэффициент использования первичной информации, отсутствие излишних данных, умеренная стоимость |

Местоположение анализа в управлении предприятием:

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Партнерские группы | Вклад в деятельность предприятия | Компенсационные требования | Интересы и цели анализа информации | Объекты анализа и источники информации |
| Собственники | Собственный капитал | Дивиденды | Доходность капитала, финансовая устойчивость предприятия | Финансовое положение, финансовые результаты (формы 1, 2) |
| Администрация управляющие | Опыт, знания | Оплата труда и премиальные | Оценка эффективной производственной и финансовой деятельности принятия управленческих решений | Вся информация полезная лдя управления (управленческий учет, внутрихозяйственная отчетность) |
| Персонал, служащие | Выполнение работ | Зарплата и соц. услуги | Возможность увеличения зарплаты и социальных благ | Финансовые результаты (форма 2) |
| Поставщики | Поставка материальных ресурсов | Договорная цена | Определение наличия ресурсов для оплаты поставок | Финансовое положение (форма 1, 2, 4) |
| Покупатели, клиенты | Покупка продукции, услуг | Договорная цена | Оценка обоснованности цен на товары, регулярность и условия поставок |
| Кредиторы, заимодавцы | Заемный капитал | Проценты | Определение наличия ресурсов для возврата кредитов и процентов | Ликвидность баланса (форма 1) |
| Налоговые, статистические органы | Услуги общества | Налоги, различные сборы, предоставление статистической информации | Сбор налогов | Финансовые результаты (форма 2), статистическая и финансовая отчетность |

Целью анализа финансовой отчетности является оценка прошлой деятельности по данным отчета и положения на момент анализа, а также оценка будущего потенциала предприятия, т.е. прогноз дальнейшего развития предприятия.

**16. Научные основы экономического анализа, место его в системе экономических наук**

Экономический анализ как наука представляет собой систему специальных знаний, связанную с:

- исследованием экономических процессов и их взаимосвязи, складывающихся под воздействием объективных экономических законов и факторов субъективного порядка;

- научным обоснованием бизнес-планов, с объективной оценкой их выполнения;

- выявлением положительных и отрицательных факторов и количественным измерением их действия;

- раскрытием тенденций и пропорций хозяйственного развития, с определением неиспользованных внутрихозяйственных резервов;

- обобщением передового опыта и принятием оптимальных управленческих решений.

Экономический анализ — специальная отрасль знаний, становление которой как науки обусловливалось объективными требованиями и условиями, свойственными появлению любой новой отрасли научных знаний.

Первое из них — практическая потребность. Профессиональная маркетинговая деятельность, рыночные отношения при их полной коммерциализации, изучение внутренних и внешних факторов, определяющих конечные финансовые результаты, — все это требования, обусловливающие необходимость последующих, текущих и перспективных аналитических разработок.

Второе условие связано с развитием самой науки в целом и ее отдельных отраслей. По мере развития науки происходила и дифференциация ее отраслей. Экономический анализ сформировался в результате дифференциации общественных наук.

Прежде отдельные формы экономического анализа были присущи преимущественно учетным наукам: балансоведению, бухгалтерскому учету, статистике. Но по мере углубления экономической работы на предприятиях возникла необходимость в выделении анализа как обособленной системы знаний, поскольку учетные дисциплины уже не способны были ответить на все требования практики. Диалектический процесс дифференциации и интеграции способствовал выделению таких специальных наук, как управление (маркетинг, менеджмент), планирование, бухгалтерский учет, статистика, экономическая кибернетика и др. Сюда же с полным основанием можно отнести и экономический анализ, который тесно связан с вышеперечисленными науками.

Дифференциация наук сопровождалась и определенными недостатками. Их суть сводилась к чрезмерной специализации наук, к излишнему дроблению, к утрате взаимосвязей. Положительным на этом фоне следует считать процесс интеграции наук, диалектически связанный с их дифференциацией. Сформировавшись в самостоятельную науку, экономический анализ комплексно, системно использует данные, а в ряде случаев способы и приемы исследования, присущие статистике, планированию, бухгалтерскому учету, математике и другим непосредственно связанным с ним наукам.

Однако до сих пор нет четко выраженных границ между экономическим анализом и вышеуказанными специальными дисциплинами; здесь имеются скорее лишь демаркационные линии.

Наиболее тесные связи существуют между бухгалтерским учетом и экономическим анализом. Бухгалтерский учет являлся и является основным «поставщиком» экономической информации о хозяйственной деятельности предприятий. Анализировать баланс и отчетность бухгалтеров заставляла сама жизнь.

Теснота связи экономического анализа и статистики выражается, во-первых, в том, что статистический учет и отчетность служат для анализа, так же как и бухгалтерский учет, необходимой информационной базой (правда, ее доля применительно к предприятиям невелика); во-вторых, в том, что статистическая наука, проблемно разрабатывающая методы группировок, индексов, корреляции, регрессии и другие, существенно пополняет арсенал аналитических способов и приемов.

**17. Анализ абсолютного и относительного изменения величины оборотных средств**

Экономическая сущность оборотных фондов заключается в том, что они полностью переносят свою стоимость на вновь созданную продукцию. Оборотные фонды участвуют в процессе производства в течение одного производственного цикла и, следовательно, требуют постоянного возмещения на прежнем уровне при простом воспроизводстве или в увеличенных размерах при расширенном воспроизводстве.

Оборотные фонды представляют собой совокупность оборотных производственных фондов и фондов обращения. Фонды обращения состоят из готовой к реализации товарной продукции, средств в расчетах с покупателями, а также денежных средств, необходимых для покупки сырья, материалов и др. К оборотным фондам относятся сырье и материалы, незавершенное производство.

Оборотные средства находятся в состоянии непрерывного движения, осуществляя кругооборот за определенное время, последовательно проходя при этом три основные стадии.

На первой стадии предприятие приобретает необходимые для производственной деятельности предметы труда.

На второй стадии производственные запасы расходуются в производстве, но по завершении которого превращаются в продукцию.

На третьей стадии, произведенная в хозяйстве продукция реализуется и оборотные средства принимают денежную форму.

Оборотные фонды могут измеряться с помощью различных абсолютных и относительных величин.

Абсолютными величинами, используемыми при оценке и анализе оборотных фондов, являются натуральные и стоимостные единицы измерения. В натуральных единицах могут измеряться материальные оборотные средства, в стоимостных – средства, носящие как материальный, так и нематериальный характер (дебиторская задолженность, денежные средства на расчетном счете и др.). Применение стоимостных единиц измерения позволяет сопоставить различные по своей физической сущности средства.

Относительные величины позволяют проанализировать различные аспекты движения, изменения, использования оборотных фондов. Относительные величины рассчитываются путем деления отчетной, текущей величины на базисную, основание относительной величины.

Относительная величина динамики или темп роста оборотных фондов рассчитывается как отношение величины оборотных средств в отчетном периоде к величине оборотных средств в периоде, избранному базисным.

Относительная величина структуры оборотных фондов характеризует удельный вес отдельных видов в общей стоимости оборотных фондов и определяется как отношение денежной оценки отдельных составляющих к общей величине оборотных средств.

Относительными величинами сравнения называют показатели, представляющие собой частное от деления одноименных статистических величин, что позволяет сопоставить данные, полученные при изучении деятельности отдельных предприятий, одного и того же предприятия в различные периоды.

Анализируя ряд динамики можно получить ряд показателей изменения оборотных фондов:

* Абсолютный прирост (цепной и базисный) = у1 – у0
* Темп роста = у1 / у0 \* 100
* Темп прироста = Абсолютный прирост / у0 \* 100 и т.д.

**18. Экономическое содержание, показатели и анализ действия финансового рычага**

При анализе финансового состояния предприятия необходимо знать запас его финансовой устойчивости (зону безопасности). С этой целью предварительно все затраты предприятия следует разбить на две группы в зависимости от объема производства и реализации продукции: переменные и постоянные.

Переменные затраты увеличиваются или уменьшаются пропорционально объему производства продукции. Это расход сырья, материалов, энергии, топлива, зарплаты работников по сдельной форме оплате труда, отчисления и налоги от заработной платы и выручки и т. д.

Постоянные затраты не зависят от объема производства и реализации продукции. К ним относятся амортизация основных средств и нематериальных активов, суммы выплаченных процентов за кредиты банка, арендная плата, расходы на управление и организацию производства, заплата персонала предприятия по повременной оплате и др.

Постоянные затраты с прибылью составляют маржинальный доход предприятия.

Деление затрат на постоянные и переменные и использование показателя маржинального дохода позволяет рассчитать порог рентабельности, т. е. сумму выручки, которая необходима для того, чтобы покрыть все постоянные расходы предприятия. Прибыли при этом не будет. Рентабельность при такой выручке будет равен нулю.

Порог рентабельности = Постоянные затраты в себестоимости реализованной продукции

Доля маржинального дохода в выручке

Если известен порог рентабельности, то нетрудно подсчитать запас финансовой устойчивости (ЗФУ):

ЗФУ = (Выручка - Порог рентабельности)\* 100

Выручка

В эк. анализе используют 2 вида рычага: операционный и финансовый.

Эффект операционного рычага (ЭОР) – увеличение Пр в результате роста объемов реализации продукции, получаемое благодаря стабильности пост. з. на весь объем производства.

Действие ОР проявляется, что любое изменение Выручки от реализации всегда приводит к более сильному изменению Пр.

Сила воздействия

ОР=МД/Пр, где МД=В-перем.з.

Если В от реализации возрастает и порог Rти пройдет, то СВОР начинает убывать. Каждый % прироста В дает все меньший % прироста Пр и при этом доля пост.з. в общей их сумме снижается. Чем больше СВОР, тем больше предпринимательский риск.

Эффект финансового рычага (ЭФР) — это приращение рентабельности собственных средств, получаемое при использовании заемных средств, при условии, что экономическая рентабельность (ЭР) активов фирмы больше ставки процента по кредиту.

Преимущество ФР в том, что капитал, взятый в долг под фиксированный %, можно использовать для инвестиций, приносящих Пр более высокую, чем уплаченные % по этому кредиту. Необходимо вкладывать капитал таким образом, чтобы Rть была выше текущей ставки %.

ЭФР=(1-НП)\*Дифференциал\*Плечо, или ЭФР=(1-НП)\*(Rть-i)\*(ЗК/СК),

где ЗС — заемные ср-ва, СК — собственный капитал, НП — налог на Пр, i-ставка %

1. Дифференциал ЭФР должен быть положительным. Предприниматель имеет определенные рычаги воздействия на дифференциал, однако такое влияние ограничено возможностями наращивания эффективности производства.

2. Дифференциал финансового рычага — это важный информационный импульс не только для предпринимателя, но и для банкира, так как он позволяет определить уровень (меру) риска предоставления новых займов предпринимателю. Чем больше дифференциал, тем меньше риск для банкира, и наоборот.

3. Плечо финансового рычага несет принципиальную информацию как для предпринимателя, так и для банкира. Большое плечо означает значительный риск для обоих участников экономического процесса.

Таким образом, мы можем утверждать, что эффект финансового рычага позволяет определять и возможности привлечения заемных средств для повышения рентабельности собственных средств, и связанный с этим финансовый риск (для предпринимателя и банкира).

**19. Анализ эффективности финансовых проектов**

На основе различных показателей формируются основные методы оценки эффективности инвестиционных проектов.

1. Чистый приведенный доход – позволяет получить наиболее обобщенную характеристику результата инвестирования, т.е конечный эффект в абсолютной сумме. Под чистым приведенным доходом понимается разница между приведенными к настоящей стоимости суммы чистого денежного потока за период эксплуатации инвестиционного проекта и суммой инвестиционных затрат на его реализацию.

ЧПД = ЧДП –ИЗ,

Где ЧПД – сумма чистого приведенного дохода по инвестиционному проекту; ЧДП – сумма чистого денежного потока за весь период эксплуатации инвестиционного проекта (если полный период эксплуатации проекта определить сложно, его принимают в расчетах в размерах 5 лет); ИЗ – сумма инвестиционных затрат на реализацию инвестиционного проекта.

Если ЧПД ≤ 0, проект не принесет доход на вложенный капитал.

1. Индекс (коэффициент) доходности – также позволяет соотнести объем инвестиционных затрат с предстоящим чистым денежным потоком по проекту.

ИД = ЧДП : ИЗ,

где ИД – индекс доходности по инвестиционному проекту; ЧДП – сумма чистого денежного потока за весь период эксплуатации проекта; ИЗ – сумма инвестиционных затрат на реализацию проекта.

Если ИД≤1, проект не принесет доход на инвестированные средства.

3) Индекс (коэффициент) рентабельности – позволяет осуществить сравнительную оценку уровня рентабельности инвестиционной и операционной деятельности. Результаты сравнения позволяют определить: дает ли возможность реализация финансового проекта повысить общий уровень эффективности операционной деятельности в предстоящем периоде или снизит его , что также является одним из критериев принятия инвестиционного решения.

ИРи = ЧПи : ИЗ,

где ИРи – индекс рентабельности по инвестиционному проекту; ЧПи – среднегодовая сумма чистой инвестиционной прибыли за период эксплуатации проекта; ИЗ – сумма инвестиционных затрат на реализацию инвестиционного проекта.

4) Период окупаемости – используется для сравнительной оценки эффективности проектов.

ПО = ИЗ : ЧДПr, ,

где ПО – период окупаемости инвестиционных затрат по проекту; ИЗ – сумма инвестиционных затрат на реализацию проекта; ЧДПг- среднегодовая сумма чистого денежного потока за период эксплуатации проекта.

5) Внутренняя ставка доходности – характеризует уровень доходности конкретного инвестиционного проекта, выражаемый дисконтной ставкой, по которой будущая стоимость чистого денежного потока приводится к настоящей стоимости инвестиционных затрат.

, где



ВСД – внутренняя ставка доходности по финансовому проекту; ЧДП – сумма чистого денежного потока за период эксплуатации проекта; ИЗ – сумма инвест. затрат на реализацию проекта.

Значение ВСД может быть определено по спец. табл. финансовых вычислений

Все показатели оценки эффективности реальных финансовых проектов находятся в тесной взаимосвязи и позволяют оценить эту эффективность с различных сторон – их следует рассматривать в комплексе. Наряду с оценкой финансовых проектов по критерию эффективности осуществляется их оценка по уровню инвестиционного риска и уровню ликвидности.

**20. Предварительная оценка финансового состояния организации по содержанию балансовых статей, их динамике и структурной увязке**

Финансовое состояние предприятия характеризуется размещением и использованием средств (активов) и источниками их формирования (собственного капитала и обязательств, т.е. пассивов). Эти сведения представлены в балансе предприятия.

Анализ начинается с чтения отчетности и анализа абсолютных показателей, т.е. определения по данным бухгалтерского баланса значений следующих основных финансовых показателей:

• стоимость имущества предприятия — выражается величиной показателя итога бухгалтерского баланса;

• стоимость внеоборотных активов — выражается итоговой строкой раздела I бухгалтерского баланса;

• величина оборотных активов — выражается итоговой строкой раздела II баланса;

• величина собственных средств — выражается итоговой строкой раздела III баланса;

• величина заемных средств — выражается суммой показателей баланса, отражающих долгосрочные и краткосрочные кредиты и займы.

Для проведения анализа изменений основных финансовых показателей рекомендуется составить сравнительный аналитический баланс, в который включаются основные агрегированные показатели бухгалтерского баланса. Сравнительный аналитический баланс позволяет упростить работу по проведению горизонтального и вертикального анализа основных финансовых показателей предприятия.

Горизонтальный анализ дает характеристику изменений показателей за отчетный период, т.е. рассмотрение показателей в динамике, как правило, за два года или на начало и конец отчетного периода.

Вертикальный — характеризует удельный вес показателей в общем итоге (валюте) баланса предприятия. Например, итог баланса принимается за 100% и определяется удельный вес основных групп актива (основного и оборотного капитала) или пассива (собственного и заемного капитала);

Трендовый анализ — сравнение каждой позиции отчетности с рядом предшествующих периодов и определение тренда, т.е. основной тенденции динамики показателя (позиции), очищенной от случайных влияний и особенностей отдельных периодов. С помощью тренда (например, средний темп прироста продукции) формируются возможные значения показателей в будущем, т.е. ведется перспективный, прогнозный анализ.

Рассматривая изменения разделов и статей баланса, необходимо их оценить и сопоставить. Составляя структуры изменений в активе и пассиве, можно сделать вывод о том, через какие источники в основном был приток новых средств и в какие активы эти новые средства в основном вложены.

Положительной оценки заслуживает увеличение в активе баланса остатков денежных средств, краткосрочных и долгосрочных финансовых вложений и, как правило, основных средств, капитальных вложений и нематериальных активов; в пассиве баланса - итого I раздела и особенно сумм прибыли, фондов специального назначения и целевого финансирования, а так же доходов будущих периодов. Отрицательной оценки обычно заслуживает резкий рост дебиторской и кредиторской задолженности в активе и пассиве баланса. Во всех случаях отрицательно оценивают наличие и увеличение остатков по статье «Убытки».

**21. Анализ заработной платы в себестоимости продукции**

Прямые трудовые затраты оказывают большое влияние на формирование уровня себестоимости продукции. Поэтому анализ динамики зарплаты на рубль продукции, ее доли в себестоимости продукции, изучение факторов, определяющих ее величину, и поиск резервов экономии средств по данной статье затрат имеют большое значение.

Расходы на заработную плату производственных рабочих отражаются непосредственно в статьях затрат. Заработная плата вспомогательных рабочих в основном отражается на статьях расходов по содержанию и эксплуатации оборудования, заработная плата служащих и ИТР входит в состав цеховых и общезаводских расходов. Заработная плата рабочих, занятых во вспомогательном производстве, входит в себестоимость воды, электроэнергии и влияет на себестоимость товарной продукции не прямо, а косвенно, через те комплексные статьи, на которые отнесен расход воды и электроэнергии.

Поэтому анализ заработной платы прежде всего производится по общему ее фонду и фондам отдельных категорий промышленно-производственного персонала предприятия, независимо от того, в каких статьях отражена эта заработная плата. После выявления причин, которые вызвали изменение (отклонение) фонда заработной платы отдельных категорий работников, можно определить, в какой мере эти отклонения повлияли на разные статьи себестоимости продукции. Отклонение от плана фонда заработной платы необходимо скорректировать на процент выполнения плана выпуска продукции, исчислить относительное отклонение от планового фонда заработной платы. При этом надо учитывать, что повышение выпуска продукции оказывает влияние на заработную плату не всех категорий работников. Если же учитывать и те обстоятельства, что фонд заработной платы промышленно-производственного персонала изменяется пропорционально объему выпускаемой продукции только по рабочим-сдельщикам, то относительная экономия не может быть исчислена по фонду заработной платы ИТР, служащих, МОП, учеников и персонала охраны.

Большое влияние на эффективность работы предприятия и на расходование фонда заработной платы оказывает использование средств на премирование рабочих. Анализ эффективности положений о премировании производится путем сопоставления дополнительно полученной прибыли от реализации продукции или экономии от снижения ее себестоимости с расходами на премирование.

Снижение себестоимости продукции во многом определяется правильным соотношением темпов роста производительности труда и роста заработной платы. Рост производительности труда должен опережать рост заработной платы, обеспечивая тем самым снижение себестоимости продукции.

На снижение себестоимости продукции оказывает влияние изменение затрат на заработную плату производственных рабочих. Расходы на заработную плату зависят от количества и качества труда, затраченного в процессе изготовления каждой единицы продукции. Выражением же качества живого труда основных производственных рабочих, необходимого для изготовления единицы продукции, является трудоемкость. При прочих равных условиях величина затрат на заработную плату при производстве единицы продукции находится в прямой зависимости от трудоемкости: чем ниже трудоемкость, тем ниже и заработная плата.

Общая сумма прямой заработной платы зависит от объема производства продукции, ее структуры и уровня затрат на отдельные изделия. Последний в свою очередь определяется трудоемкостью и уровнем оплаты труда за 1 человеко-час. Общая сумма прямой заработной платы в целом по предприятию зависит не только от данных факторов, но и от структуры продукции: при увеличении доли более трудоемкой продукции она возрастает, и наоборот.

**22. Анализ соотношения уровня чистого оборотного капитала с динамикой ликвидности и рентабельности организации**

При изучении баланса следует обратить внимание на один очень важный показатель — чистый оборотный капитал, или чистые оборотные средства. Это абсолютный показатель, с помощью которого также можно оценить ликвидность предприятия.

Чистый оборотный капитал равен разнице между итогами раздела II баланса «Оборотные активы» и раздела VI баланса «Краткосрочные пассивы».

Изменение уровня ликвидности и рентабельности определяется по изменению (динамике) абсолютного показателя чистого оборотного капитала. Он составляет величину, оставшуюся после погашения всех краткосрочных обязательств. Следовательно, рост этого показателя — повышение уровня ликвидности и рентабельности предприятия.

Чистый оборотный капитал необходим предприятию для поддержания финансовой устойчивости, поскольку превышение оборотных средств над краткосрочными обязательствами означает, что предприятие не только может погасить свои краткосрочные обязательства, но и имеет резервы для расширения деятельности. Оптимальная сумма чистого оборотного капитала зависит от особенностей деятельности компании, в частности от ее масштабов, объемов реализации, скорости оборачиваемости материальных запасов и дебиторской задолженности. Недостаток оборотного капитала свидетельствует о неспособности предприятия своевременно погасить краткосрочные обязательства. Значительное превышение чистого оборотного капитала над оптимальной потребностью свидетельствует о нерациональном использовании ресурсов предприятия.

**23. Приемы анализа платежеспособности организации**

Одним из пок-лей, харак. фин.состояние п/п является ее платежесп-ть, т.е.способность орг-ции погашать свои обяз-ва в установленные сроки. Оценка платежесп-ти осуществляется на основе хар-ки ликвидности текущих активов, т.е. времени необходимого для их превращения в денежную наличность.

Анализ ликв-ти баланса заключается в сравнении ср-в по активу сгруппированных по степени срочности и погашения. В зависимости от степени ликв-ти активы орг-ции подраздел-ся на :

А1)\_наиболее ликвидные активы(мобильная часть ликвидных средств) - ден.средства и краткоср.фин.вложения.

А2) быстрореализуемые активы- дебит.задолженность и прочие активы. Лик-ть этой группы зависит от платежеспособности покупателей и форм расчета.

А3)медленнореализуемые активы- статьи 2 раздела актива баланса, ввключ.в группу запаса. Ликв-ть этой группы зависит в большей степени от длительности технолог.процесса, от своеврем-ти отгрузки продукции, оформления банк.документов.

А4)труднореализуемые активы (нелеквиды) - статьи 1 раздела. Активы баланса за исключением долгоср.фин.вложений включенных в предыд.группу.

пассивы баланса группируются по степени срочности их погашения:

П1) наиболее срочные обяз-ва, задолженность сроки оплаты кот.уже наступили, в т.ч.просроченная. к ним относятся - текущая кред.задолженность из справки 2 ф.№5.

П2) краткоср.пассивы - краткоср.кредиты и займы, т.ж. задолж-ть кот следует погасить в ближ.время(в течении года).

П3) долгоср.пассивы (долгоср. задолж-ть) предст .долгоср. кредитами и займами, кот.необходимо погасить более чем через год.

П4) пост.пассивы(собств.ср-ва) статьи 3 раздела пассива баланса.

Для определении ликв-ти баланса следует сопоставить итоги приведенных групп по активу и пассиву. Баланс считается абсолютно ликвидным если имеют место след.соотношения: А1) > =П1); А2) > =П2) ; А3)> =П3) ; А4) < = П4). Последнее нерав-во и его выполнение свидетельствует о соблюдении миним-ого условия фин.учтойчивости.

Для оценки платежесп-ти п/п помимо указанных выше соотношений используются относит. показатели, различающихся набором ликвидных активов и рассматриваемых в кач-ве покрытия краткоср. обяз-в. Мгновенную платежеспособность п/п харак-ет коэф-т абсолютной ликв-ти, кот. показывает какую часть краткоср.задолженности может покрыть п/п за счет имеющихся ден.ср-в и краткосрочных фин.вложений. Показ-ли рассчитывают по формуле:

К абс = А1/ П2 = ден.ср-ва + краткоср.фин.вложения/ тек.обяз-ва >= 0,2.

Нормативные ограничения данного коэф-та означают, что за счет ден.ср-в и краткоср. фин. вложений д.б. покрыто не менее 20% текущей задолженности.

Кр/ср обяз-в. платежесп-ть п/п с учетом предстоящих поступлений от дебиторов харак-ет коэф-т быстрой ликв-ти (уточненной).

Кбыстр.л.=А1+А2/П2 = ден.ср-ва +кр/ср.фин.вложения +дебит.задол-ть/ тек.обяз-ва >= 0,2-0,7 (1,0).

Прогнозируемые платежные возм-ти п/п оценив-ся при условии погашения кред.задолж-ти с учетом гот.пр-ции на складе, материалов, сырья, запасов и НЗП, а т.ж. с учетом долгоср.дебит.зад-ти:

Ктек.ликв.(покрытия) = А1+А2+А3/П2 = об.активы/ тек.обяз-ва >=2.

Для повышения ур-ня к-та покрытия необходимо пополнять собств.капитал п/п и сдерживать рост внеоб. Активов и долг. дебит. задолж-ти. Для данного к-та достаточно нормативного ограничения вв пределах 1, поэтому колебания ур-ня от1 до 2 оценив-ся как возм-ть п/п погасить все свои тек. обяз-ва за счет об.ср-в.

Общая платежесп-ть п/п опред-ся как способность покрыть все обяз-ва всеми его активами:

К общей пл-ти = активы/тек.обяз-ва + долг.обяз-ва > = 2.

Для оценки общей платежесп-ти п/п необходимо такое условие при кот.активы орг-ции перекрывают его тек.обяз-ва не менее чем в 2 раза. Различные пок-ли ликв-ти не только дают разностороннюю харак-ку платежесп-ти п/п, но и отвечают интересам различных групп внешних польз-лей. Так для поставщиков товаров наиболее интересен к-т абсол.ликв-ти, для банков к-т быстрой ликв-ти, для потенц-ых и действ-ых акционеров п/п к-т покрытия или к-т общей платежесп-ти.

**24. Анализ вероятности банкротства**

Банкротство (финансовый крах, разорение) - это признание арбитражным судом или объявленная должником его неспособность в течение трех месяцев со дня наступления сроков платежей в полном объеме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и по уплате других обязательных платежей.

Для диагностики вероятности банкротства используется анализ обширной системы критериев и признаков. Признаки банкротства делят на две группы. Первая группа - это показатели свидетельствующие о возможности банкротства в недалеком будущем:

- повторяющиеся существенные потери в основной деятельности, выражающиеся в хроническом спаде производства, сокращении объемов продаж и хронической убыточности;

- наличие хронически просроченной кредиторской и дебиторской задолженности;

- низкие значения коэффициентов ликвидности и тенденции к их снижению;

- увеличение до опасных пределов доли заемного капитала в общей его сумме;

- дефицит собственного оборотного капитала;

- систематическое увеличение продолжительности оборота капитала;

- наличие сверхнормативных запасов сырья и готовой продукции;

- использование новых источников финансовых ресурсов на невыгодных условиях;

- снижение производственного потенциала и т.д.

Вторая группа - это показатели, неблагоприятные значения которых не дают основания рассматривать текущее финансовое состояние как критическое, но сигнализируют о возможности резкого его ухудшения в будущем при непринятии действенных мер:

- чрезмерная зависимость предприятия от какого-либо одного конкретного проекта, типа оборудования, вида актива, рынка сырья или рынка сбыта;

- потеря ключевых контрагентов;

- недооценка обновления техники и технологии;

- потеря опытных сотрудников аппарата управления;

- вынужденные простои, неритмичная работа;

- неэффективные долгосрочные соглашения;

- недостаточность капитальных вложений и т.д.

К достоинствам этой системы индикаторов возможного банкротства можно отнести системный и комплексный подходы, а к недостаткам - высокую степень сложности принятия решения в условиях многокритериальной задачи, информативный характер рассчитанных показателей, субъективность прогнозного решения.

Второй метод диагностики несостоятельности предприятий - использование ограниченного круга показателей, к которым в соответствии с действующим положением относятся: коэффициент текущей ликвидности; коэффициент обеспеченности собственным оборотным капиталом; коэффициент восстановления (утраты) платежеспособности. В соответствии с действующими правилами предприятие признается неплатежеспособным при наличии одного из следующих условий:

- коэффициент текущей ликвидности на конец отчетного периода ниже нормативного значения;

- коэффициент обеспеченности предприятия собственными оборотными средствами на конец отчетного периода ниже нормативного значения;

- коэффициент восстановления (утраты) платежеспособности меньше единицы.

Третий метод диагностики вероятности банкротства - интегральную оценку финансовой устойчивости на основе скорингового анализа. Сущность этой методики - классификация предприятий по степени риска исходя из практического уровня показателей финансовой устойчивости и рейтинга каждого показателя, выраженного в баллах на основе экспертных оценок.

Индекс Альтмана представляет собой функцию от некоторых показателей, характеризующих экономический потенциал предприятия и результаты его работы за истёкший период. В общем виде индекс кредитоспособности ( Z ) имеет вид:

,



где показатели К1, К2, К3, К4, К5 рассчитываются по следующим алгоритмам:



Критическое значение индекса Z рассчитывалось Альтманом по данным статической выборки и составило 2,675. С этой величиной сопоставляется расчетное значение индекса кредитоспособности для конкретного предприятия. Это позволяет провести границу между предприятиями и высказать суждения о возможном в обозримом будущем (2-3 года) банкротстве одних (Z<2,675) и достаточно устойчивом финансовым положения других (Z>2,675).

**25. Расчет и анализ финансовых коэффициентов**

Финансовое состояние предприятия — совокупность показателей, отражающих наличие, размещение и использование финансовых ресурсов.

Анализ финансовой отчетности назначают с целью рассмотрения и оценки информации, имеющейся в отчетности, для того чтобы определить важнейшие характеристики финансово-хозяйственной деятельности предприятия, получить достоверные выводы о прошлом состоянии предприятия и предвидеть его жизнеспособность в будущем. При анализе отчетности традиционно особое внимание уделяется проведению анализа двух форм: баланс и отчет и прибылях и убытках. Анализ бухгалтерского баланса предполагает оценку активов предприятия, его обязательств и собственного капитала. Анализ отчета о прибылях и убытках позволяет оценить объемы реализации, величины затрат, балансовой и чистой прибыли предприятия.

Анализ финансового состояния может проводиться в два этапа.

1. Предварительная оценка финансового состояния. Смысл экспресс-анализа заключается в подборе небольшого количества наиболее существенных и сравнительно несложных исчислении показателей и постоянном отслеживании их динамики.
2. Детализированный анализ финансового состояния. Его цель — более подробная характеристика имущественного и финансового положения хозяйственного субъекта, результатов его деятельности в истекшем отчетном периоде, а также возможности развития субъекта на перспективу. Обычно проводят: анализ непосредственно по форме (абсолютные показатели); вертикальный анализ; горизонтальный анализ; трендовый анализ. Завершающим этапом анализа для пользователя является оценка (интерпретация) полученных данных и показателей.

Для оценки ликвидности баланса предприятия активы делятся на:

1. наиболее ликвидные активы:

(А1) = денежные средства + краткосрочные финансовые вложения;

1. быстрореализуемые активы:

(А2) = дебиторская задолженность + прочие денежные средства;

1. медленно реализуемые активы:

(A3) = запасы + долгосрочные финансовые вложения - расходы будущих периодов;

1. труднореализуемые активы:

(A4) = внеоборотные активы - долгосрочные финансовые вложения.

Пассивы делятся на:

1. наиболее срочные обязательства:

(П1) = кредиторская задолженность;

1. краткосрочные пассивы:

(П2) = займы и кредиты + прочие краткосрочные пассивы;

1. долгосрочные пассивы:

(П3) = кредиты и займы;

1. постоянные пассивы:

(П4) = все статьи раздела баланса «Капитал и резервы».

Баланс является ликвидным, если выполняется система неравенств:

А1>П1; А2>П2; А3>П3; А4<П4.

Показатели платежеспособности предприятия.

Коэффициент текущей ликвидности — это отношение суммы текущих активов, включая незавершенное производство, к сумме краткосрочных обязательств. Нормативное значение 2 для всех отраслей.

Коэффициент быстрой ликвидности — это отношение ликвидных средств первых двух групп (за минусом запасов о долгосрочной дебиторской задолженности) к общей сумме краткосрочных долгов предприятия. Нормативное значение 0,8-1.

Коэффициент абсолютной ликвидности — это отношение ликвидных средств первой группы ко всей сумме краткосрочных долгов предприятия. Нормативное значение 0,2-0,25.

Показатели финансовой устойчивости.

Коэффициент автономии рассчитывается как отношении собственных средств к общей сумме источников (валюте баланса); нормативное значение 0,5.

Коэффициент соотношения заемных и собственных средств рассчитывается, соответственно, как отношение сумм заемных и собственных средств; нормативное значение 1.

Коэффициент маневренности рассчитывается как отношение собственных оборотных средств к общей сумме источников, собственные оборотные средства определяются как разность между собственными средствами и внеоборотными активами; нормативное значение 0,1.

Коэффициент обеспеченности запасов и затрат собственными источниками определяется как отношение собственных оборотных средств к сумме запасов и затрат; нормативное значение > 1.

Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами рассчитывается как отношение собственных оборотных средств к общей сумме оборотных средств; нормативное значение 0,1.

Показатели деловой активности предприятия.

Коэффициент оборачиваемости активов рассчитывается как отношение выручки от реализации к сумме активов.

Коэффициент оборачиваемости собственного капитала рассчитывается как отношение выручки от реализации к собственному капиталу.

Коэффициент оборачиваемости оборотных средств рассчитывается как отношение выручки от реализации к сумме оборотных средств.

Коэффициент оборачиваемости запасов рассчитывается как отношение себестоимости производства и реализации к сумме запасов.

**26. Параметрический анализ себестоимости отдельных видов продукции**

В рыночных условиях хозяйствования актуальным остается исчисление (расчет) фактической себестоимости единицы каждого вида продукции (изделия, работ, услуг) и ее анализ с целью реальной оценки их рентабельности и изыскания дополнительных резервов снижения затрат.

В качестве базы сравнения берутся калькуляции, рассчитанные по технико-обоснованным нормативам, среднеплановым нормам, договорным и другим условиям. При этом расчеты ведутся отдельно по переменным и постоянным расходам. Последние (с учетом их постатейной, хотя и слабой, связи с производством и реализацией продукции) прибавляются к переменным по определенным признакам или базам их распределения по видам продукции: прямым материальным расходам, зарплате производственных рабочих, машино-часам работы оборудования и т.п.

Параметрический метод - применяется для расчета издержек производства однотипных, но разных по качеству изделий. Он устанавливает взаимосвязь между динамикой себестоимости изделий и изменениями их базовых качественных характеристик: надежности, долговечности, мощности, веса, скорости и прочие, т.е. основывается на установлении закономерности изменения издержек в зависимости от изменения качественных параметров продукции. Выявив эту закономерность и издержки на изготовление изделия - макета, можно узнать издержки на другие однотипные изделия, отличающиеся друг от друга параметрами.

Этот метод требует достаточной информации, обоснованного выбора параметров продукции, применения достоверных экономико-математических моделей и программ.

Для отбора качественных свойств (параметров) выполняется корреляционный анализ зависимости изменения издержек от изменения каждого параметра. Он позволяет соизмерить улучшение качественных свойств продукции с дополнительными затратами на ее изготовление.

Резервы снижения себестоимости учитывают экономию:

− от снижения материальных затрат за счет внедрения организационно-технических мероприятий, которая определяется как произведение разности норм расхода материалов до внедрения и после внедрения на планируемое к выпуску количество изделий и на планируемую цену материала;

− от реализации, ликвидации, безвозмездной передачи основных средств, которая определяется путем умножения первоначальной стоимости выбывающих (реализуемых) основных средств на норму амортизации;

− за счет более эффективного использования производственного оборудования, которая определяется как произведение разности суммы его амортизации на 1 тыс. р. товарной продукции в отчетном и планируемом периоде на объем товарной продукции в планируемом периоде.

Все выявленные резервы снижения себестоимости подсчитываются и обобщаются.

**27. Системы показателей себестоимости продукции, их расчет и направления анализа**

Себестоимость продукции, работ и услуг — это выраженные в денежной форме затраты всех видов ресурсов: основных средств, природного сырья, материалов, топлива и энергии, труда, используемых непосредственно в процессе изготовления продукции и выполнения работ, а также для сохранения и улучшения условий производства и его совершенствования.

Анализ себестоимости продукции позволяет выяснить тенденции изменения данного показателя, выполнения плана по его уровню, определить влияние факторов на его прирост и на этой основе дать оценку работы предприятия по использованию возможностей и установить резервы снижения себестоимости продукции.

Объекты анализа себестоимости продукции:

1. полная себестоимость продукции в целом и по элементам затрат;
2. уровень затрат на рубль выпущенной продукции;
3. себестоимость отдельных изделий;
4. отдельные статьи затрат.

Анализ себестоимости продукции обычно начинают с изучения полной себестоимости продукции в целом и по основным элементам затрат.

Элементы затрат – Материальные, 3аработная плата, Отчисления в фонды социальной защиты, Амортизация основных средств, Прочие расходы

Полная себестоимость: В том числе постоянные затраты; переменные затраты;

При изменении объема производства продукции возрастают только переменные затраты (сдельная зарплата производственных рабочих, прямые материальные затраты, услуги), постоянные затраты (амортизация, арендная плата, повременная зарплата рабочих и административно-управленческого персонала) остаются неизменными в краткосрочном периоде (при условии сохранения прежней производственной мощности предприятия). В процессе анализа необходимо оценить также изменения в структуре по элементам затрат. Если доля заработной платы уменьшается, а доля амортизации увеличивается, то это свидетельствует о повышении технического уровня предприятия, росте производительности труда. Удельный вес заработной платы сокращается и в том случае, если увеличивается доля комплектующих деталей, что свидетельствует о повышении уровня кооперации и специализации предприятия.

Общая сумма затрат может измениться из-за:

1. объема производства продукции;
2. структуры продукции;
3. уровня переменных затрат на единицу продукции;
4. суммы постоянных затрат.

Затраты на рубль произведенной продукции – очень важный обобщающий показатель, характеризующий уровень себестоимости продукции в целом по предприятию. Во-первых, он универсален, поскольку может рассчитываться в любой отрасли производства, а во-вторых, наглядно показывает прямую связь между себестоимостью и прибылью.

Исчисляется данный показатель - отношением общей суммы затрат на производство и реализацию продукции к стоимости произведенной продукции в действующих ценах.

Если его уровень ниже единицы, производство продукции является рентабельным, при уровне выше единицы – убыточным.

В процессе анализа выявляют отклонение фактических затрат на рубль товарной продукции от базисного показателя. Затем рассматривают факторы, влияющие на это изменение, и рассчитывают размер влияния каждого фактора. На изменение затрат на рубль товарной продукции оказывают влияние следующие факторы:

1. изменение объема выпуска продукции;
2. изменение структуры выпуска продукции;
3. изменение среднего уровня отпускных цен на продукцию;
4. изменение себестоимости изделий.

Влияние факторов рассчитывают способом цепной подстановки. Если на предприятии имеются изменения в объеме выпуска продукции, при чем такие, что увеличивается продукция, которая предприятию обходится дешевле, то затраты на рубль товарной продукции снижаются. Чем выше себестоимость товарной продукции, тем выше затраты на рубль товарной продукции. При повышении цен на продукцию затраты на рубль товарной продукции снижаются.

Далее проводится анализ влияния на себестоимость отдельных групп продукции по уровню их рентабельности. В процессе этого анализа устанавливается на общий показатель себестоимости отдельных групп продукции с разной рентабельностью. Для этого анализа всю продукцию разделяют по следующим группам: нерентабельная (убыточная), низкорентабельная (с уровнем рентабельности ниже среднеотраслевой), среднерентабельная (на уровне среднеотраслевой), высокорентабельная (уровень выше среднеотраслевой рентабельности).

Далее проводят анализ затрат по элементам затрат (материальные, оплата труда, амортизация, отчисления в социальные фонды, прочие затраты). Определяется удельный вес каждой группы затрат в их общем объеме. В результате дается оценка характера производства (материалоемкое, фондоемкое, трудоемкое) и отсюда определяются важнейшие направления поиска резервов снижения себестоимости продукции.

Анализ себестоимости по статьям калькуляции позволяет дать оценку экономии или перерасхода в связи с отклонением фактической себестоимости от плановой.

Общая сумма перерасхода (экономии) от изменения себестоимости по каждому виду продукции определяется следующим образом:

Δz факт. = (z1 –z0)\* q1

где z1 и z0 себестоимость соответственно отчетного и базисного периодов, q1 –выпуск продукции в отчетном периоде.

**28. Анализ движения денежных средств**

Основными задачами ан-за ден-х ср-в явл-ся оценка следующего

1) степень участия ДС в оборотном капитале (для этого опред-ся коэф-т участия или удельный вес ДС в оборот-х ср-вах Куч.д.):

Куч.д.=Дср/ОСср,

где Дср –средний остаток ДС; ОСср - средний остаток оборотных ср-в.

2) оборачиваемость ДС и их участие в общей продолжительности операционного цикла:

Коб.д.=V/Дср или Коб.д.= Vот.д./ Дср,

где Коб.д –кол-во оборотов ДС в рассм-м периоде; V-объем реализ-ии услуг; Vот.д – объем потока ДС; Дср –средний остаток ДС.

3) период оборота ДС (в днях)( Тд):

Тд= Дср/V или Тд=Дср/ Vот.д

4) уровень абсолютной платежеспособности (Каб):

Каб=Д/Обкр,

где Д -ден.ср-ва; Обкр- краткосрочные обяз-ва.

Оценивая эф-ть использов-я ДС, необходимо соблюдать неравенство:

Уровень доходности ден-х активов >Темпа инфляции.

На основе проведенного ан-за опред-ся средний остаток ДС, необходимый для осуществления текущей хоз. деят-ти:

ОСср= Vот.д x Коб.д,

где ОСср - планируемая сумма среднего остатка ДС; Vот.д – планируемый объем оттока ДС; Коб.д – оборач. ДС.

В соответствии с международными стандартами учета и сложившейся практикой для подготовки отчетности о движении денежных средств используются два основных метода — косвенный и прямой. Эти методы различаются между собой полнотой представления данных о денежных потоках предприятия, исходной информацией для разработки отчетности и другими параметрами.

Косвенный метод направлен на получение данных, характеризующих чистый денежный поток предприятия в отчетном периоде. Источником информации для разработки отчетности о движении денежных средств предприятия этим методом являются отчетный баланс и отчет о финансовых результатах. Расчет чистого денежного потока предприятия косвенным методом осуществляется по видам хозяйственной деятельности и предприятию в целом.

По операционной деятельности базовым элементом расчета чистого денежного потока предприятия косвенным методом выступает его чистая прибыль, полученная в отчетном периоде. Путем внесения соответствующих корректив — на амортизацию основных и нематериальных активов, прирост (снижение) дебиторской и кредиторской задолженности, запасов товарно-материальных ценностей, резервного и других страховых фондов — чистая прибыль преобразуется в показатель чистого денежного потока.

По инвестиционной деятельности сумма чистого денежного потока определяется как разница между суммой реализации отдельных видов внеоборотных активов (основных средств, нематериальных активов, долгосрочных финансовых инструментов и т. д.) и суммой их приобретения в отчетном периоде.

По финансовой деятельности сумма чистого денежного потока определяется как разница между суммой финансовых ресурсов, привлеченных из внешних источников, и суммой основного долга, а также дивидендов (процентов), выплаченных собственникам предприятия.

Результаты расчета суммы чистого денежного потока по операционной, инвестиционной и финансовой деятельности позволяют определить общий его размер по предприятию в отчетном периоде:

ЧДПП = ЧДПо - ЧДПи - ЧДПф,

где ЧДПП — общая сумма чистого денежного потока предприятия в рассматриваемом периоде; ЧДПо — сумма чистого денежного потока предприятия по операционной деятельности; ЧДПИ — сумма чистого денежного потока предприятия по инвестиционной деятельности; ЧДПф — сумма чистого денежного потока предприятия по финансовой деятельности.

Прямой метод направлен на получение данных, характеризующих как валовой, так и чистый денежный поток предприятия в отчетном периоде. Он призван отражать весь объем поступления и расходования денежных средств в разрезе отдельных видов хозяйственной деятельности и по предприятию в целом.

Необходимый объем денежного притока для осуществления планового оттока рассчитывается на основе балансового уравнения:

ДС на начало+Суммарный денежный приток за период = Суммарный денежный отток за период + ДС на конец. Денежный поток = Суммарный денежный приток- Суммарный денежный отток.

Различия полученных результатов расчета денежных потоков прямым и косвенным методом относятся только к операционной деятельности. При использовании прямого метода расчета денежных потоков используются непосредственные данные БУ, характ. все виды поступлений и расходования ДС в процессе операц. деятельности.

**29. Анализ поведения затрат, объема производства и прибыли**

Одним из основных практических результатов использования классификации издержек предприятия по принципу зависимости от объема производства является возможность прогнозирования прибыли, исходя из предполагаемого состояния издержек, а также определение для каждой конкретной ситуации объема реализации, обеспечивающего безубыточную деятельность.

Величину выручки от реализации, при которой предприятие будет в состоянии покрыть все свои расходы без получения прибыли, принято называть критическим объемом производства (точкой безубыточности).

Для определения критического объема продаж может быть использована следующая формула:

ВР = Зпер + Зпост + ПР,

где ВР – объем реализации в стоимостном выражении (выручка от реализации); Зпер – переменные издержки; Зпост – постоянные издержки; ПР – прибыль.

Поскольку по определению критическим считается объем, при котором выручка равна полным издержкам (без прибыли), то формула определения критического объема (ВРкр) примет вид:

ВРкр = Зпер + Зпост.

Поскольку переменные издержки по самому принципу их определения находятся в непосредственной зависимости от объема реализации, можем записать, что Зпер = а ⋅ ВР, где а – коэффициент пропорциональности.

Тогда ВРкр = Зпост / (1-а)

Сказанное может быть представлено в виде графика. Графику зависимости финансовых результатов от объема производства и реализации продукции может быть дана следующая экономическая интерпретация. Там, где пересекаются линии выручки и себестоимости (точки K), достигается состояние безубыточности, поскольку общий доход в этой точке является достаточным для того, чтобы покрыть постоянные и переменные издержки. При объеме реализации ниже этой точки предприятие не может покрыть все издержки, и, следовательно, финансовым результатом его деятельности являются убытки. Напротив, при объеме реализации большем, чем критический, финансовый результат положительный, т.е. деятельность предприятия становится прибыльной. Используя график, может быть решена обратная задача: исходя из заданной прибыли, определяется необходимый для ее получения объем реализации и соответствующий ему уровень доходов.

**30. Анализ обеспеченности предприятия материальными ресурсами и их использования**

Необходимым условием выполнения планов по производству продукции, снижению ее себестоимости, росту прибыли, рентабельности является полное и своевременное обеспечение предприятия сырьем и материалами необходимого ассортимента и качества. Рост потребности предприятия в материальных ресурсах может быть удовлетворен экстенсивным путем (приобретением или изготовлением большего количества материалов и энергии) или интенсивным (более экономным использованием имеющихся запасов в процессе производства продукции). Уровень обеспеченности предприятия сырьем и материалами определяется сравнением фактического количества закупленного сырья с их плановой потребностью. Необходимо также проверить обеспеченность потребности в завозе материальных ресурсов договорами на их поставку и фактическое их выполнение.

Анализ состояния и использования материальных ресурсов и оценку их влияния на объем производства можно произвести на основе обобщающих и частных показателей.

К обобщающим показателям относятся: прибыль на рубль материальных затрат, материалоотдача, материалоемкость, коэффициент соотношений темпов роста объема производства и материальных затрат, удельный вес материальных затрат в себестоимости продукции, коэффициент использования материалов.

Прибыль на рубль материальных затрат является наиболее обобщающим показателем эффективности использования материальных ресурсов. Определяется делением суммы полученной прибыли от основной деятельности на сумму материальных затрат.

Материалоотдача определяется делением стоимости произведенной продукции на сумму материальных затрат. Этот показатель характеризует отдачу материалов, т.е. сколько произведено продукции с каждого рубля потребленных материальных ресурсов (сырья, материалов, топлива, энергии и т.д.).

Материалоемкость продукции - отношение суммы материальных затрат к стоимости произведенной продукции - показывает, сколько материальных затрат необходимо произвести или фактически приходится на производство единицы продукции.

Важным показателем при анализе материальных активов является их оборачиваемость, которая выражается длительностью оборота в днях и числом оборотов в течение отчетного периода. Его определяют как частное от деления средней величины материальных активов (МА) на среднегодовой оборот по реализации товаров (СО) по формуле:

ОМА = МА / СО = МА\*Д / Nр,

где ОМА — оборачиваемость материальных активов, дни; МА — средние запасы материальных активов, руб.; СО — сумма однодневного товарооборота; Д - дни периода; Nр — объем продаж (товарооборот).

Для расчета скорости оборота материальных активов (h) используется формула: h = Nр/МА

Оборачиваемость материальных активов можно рассчитать по формуле:

ОМА = 360/h

Оценку влияния материальных затрат на объем производства производят с помощью следующих показателей:

Коэффициент соотношения темпов роста объема производства и материальных затрат определяется отношением индекса валовой продукции к индексу материальных затрат. Он характеризует в относительном выражёнии динамику материалоотдачи и одновременно раскрывает факторы ее роста.

Удельный вес материальных затрат в себестоимости продукции исчисляется отношением суммы материальных затрат к полной себестоимости произведенной продукции. Динамика этого показателя характеризует изменение материалоемкости продукции.

Коэффициент материальных затрат представляет собой отношение фактической суммы материальных затрат к плановой, пересчитанной на фактический объем выпущенной продукции. Он показывает, насколько экономно используются материалы в процессе производства, нет ли их перерасхода по сравнению с установленными нормами. Если коэффициент больше 1, то это свидетельствует о перерасходе материальных ресурсов на производство продукции, и наоборот, если меньше 1, то материальные ресурсы использовались более экономно.

Частные показатели применяются для характеристики эффективности использования отдельных видов материальных ресурсов (сырьёемкость, металлоемкость, топливоемкость, энергоёмкость и др.), а также для характеристики уровня материалоемкости отдельных изделий.

Удельная материалоемкость может быть исчислена как в стоимостном выражении (отношение стоимости всех потребленных материалов на единицу продукции к ее оптовой цене), так и в натуральном или условно-натуральном выражении (отношение количества или массы израсходованных материальных ресурсов на производство i-го вида продукции к количеству выпущенной продукции этого вида).

###### Система показателей оценки финансово-хозяйственного положения предприятия

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателя | Формула расчета | | Отч. форма | Номера строк(с), граф(г.) |
|  | 1. Анализ основных средств | |  |  |
| 1.1 Сумма хоз. средств в распоряжении организации | Итог баланса-нетто | | 1 | с.399-с.390-с.252-с.244 |
| 1.2 Доля основных средств в активах | Стоимость основных средств  Итог баланса нетто | | 1 | с.120  с.399-с.390-с252-с.244 |
| 1.3 Доля активной части основных средств | Стоимость активной части основных средств  Стоимость основных средств | | 5 |  |
| 1.4 Коэффициент износа основных средств | Износ основных средств  Первоначальная стоимость основных средств | | 5 | с.392(г.4)  с. 371(г.6) |
| 1.5 Коэффициент износа активной части основных средств | Износ активной части основных средств  Первоначальная стоимость активной части основных средств | | 5 | с.394(г.4)  с.363(г.6)+с.364(г.6) |
| 1.6 Коэффициент обновления | Первоначальная стоимость поступивших за период основных средств  Первоначальная стоимость основных средств на конец периода | | 5 | с.371(г.4)  с.371(г.6) |
| 1.7 Коэффициент выбытия | Первоначальная стоимость выбывших за период основных средств  Первоначальная стоимость основных средств на начало периода | 5 | | с.371(г.5)  с.371(г.3) |
| 2. Оценка ликвидности | | | | |
| 2.1 Величина собственных оборотных средств | Собственный капитал + долгосрочные обязательства – внеоборотные активы | 1 | | с.490-с. 244+с.590-с.190-с.230-с.390 |
| 2.2 Маневренность собственных оборотных средств | Денежные средства  Функционирующий капитал | 1 | | с.260  с.290-с.252-с.244-с.230-с.690 |
| 2.3 Коэффициент текущей ликвидности | Оборотные активы  Краткосрочные пассивы | 1 | | с.290-с.252-с.244-с.230  с. 690 |
| 2.4 Коэффициент быстрой ликвидности | Оборотные активы за минусом запасов  Краткосрочные пассивы | 1 | | с.290-с.252-с.244-с.210-с.220-с.230  с.690 |
| 2.5 Коэффициент абсолютной ликвидности | денежные средства  краткосрочные пассивы | 1 | | с.260  с.690 |
| 2.6 Доля оборотных средств в активах | оборотные активы  всего хозяйственных средств(нетто) | 1 | | с.290-с252-с.244-с.230  с.399-с.390-с.252-с.244 |
| 2.7 Доля собственных оборотных средств в их общей сумме | собственные оборотные средства  оборотные активы | 1 | | с.290-с.252-с.244-с.230-с.690  с.290-с.252-с.244-с.230 |
| 2.8 Доля запасов в оборотных активах | запасы  оборотные активы | 1 | | с.210+с.220  с.290-с.230 |
| 2.9 Доля собственных оборотных средств в покрытии запасов | собственные оборотные средства  запасы | 1 | | с.290-с.252-с.244-с.230-с.690  с.210+с.220 |
| 2.10 Коэффициент покрытия запасов | «нормальные» источники покрытия  запасы | 1 | | с.490 –с 390-с.252-с.244+с.590-с.190-с.230+с.610+с.621+с.622+  +с.627  с.210+с.220 |

3. Оценка финансовой устойчивости

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 3.1 Коэффициент концентрации собственного капитала | собственный капитал  всего хозяйственных средств(нетто) | 1 | с.490-с.390-с.252-с.244  с.399-с.390-с.252-с.244 |
| 3.2 Коэффициент финансовой зависимости | всего хозяйственных средств(нетто)  собственный капитал | 1 | с.399 –с.390-с.252-с.244  с.490-с.390-с.252-с.244 |
| 3.3 Коэффициент маневренности собственного капитала | собственные оборотные средства  собственный капитал | 1 | с.290-с.252-с.244-с.230-с.690  с.490-с.390-с.252-с.244 |
| 3.5 Коэффициент структуры долгосрочных вложений | долгосрочные пассивы  внеоборотные активы | 1 | с.590  с.190+с.230 |
| 3.6 Коэффициент долгосрочного привлечения заемных средств | долгосрочные пассивы  долгосрочные пассивы + собственный капитал | 1 | с.590  с.490-с.390-с.252-с.244+с.590 |
| 3.7 Коэффициент структуры заемного капитала | долгосрочные пассивы  заемный капитал | 1 | с.590  с.590+с.690 |
| 3.8 Коэффициент соотношения заемных и собственных средств | заемный капитал  собственный капитал | 1 | с.590+с.690  с.490-с.390-с.252-с.244 |
|  |  |  |  |
| 4.1 Выручка от реализации | - - - | 2 | с. 010 |
| 4.2 Чистая прибыль | - - - | 2 | с.140 – с.150 |
| 4.3 Производительность труда | выручка от реализации  среднесписочная численность | 2,5 | с.010 (ф. №2)  с.850 (ф. №5) |
| 4.4 Фондоотдача | выручка от реализации  средняя стоимость основных средств | 1,2 | с.010 (ф. №2)  с.120 (ф. №1) |
| 4.5 Оборачиваемость средств в расчетах (в оборотах) | выручка от реализации  средняя дебиторская задолженность | 1,2 | с.010 (ф. №2)  с.240 (ф. №1) |
| 4.6 Оборачиваемость средств в расчетах (в днях) | 360 дней  показатель 4.5 | 1,2 | см. алгоритм для показателя 4.5 |
| 4.7 Оборачиваемость запасов (в оборотах) | себестоимость реализации  средние запасы | 1,2 | с.020 (ф. №2)  с.210 + с.220 (ф. №1) |
| 4.8 Оборачиваемость запасов (в днях) | 360 дней  показатель 4.7 | 1,2 | см. алгоритм для показателя 4.7 |
| 4.9 Оборачиваемость кредиторской задолженности (в днях) | средняя кредиторская задолженность 360 \* дн.  себестоимость реализации | 1,2 | с.611 + с.621 + с.622 + с.627 (ф. №1)  с.020 (ф. №2) |
| 4.10 Продолжительность операционного цикла | показатель 4.6 + показатель 4.8 | 1,2 | см. алгоритм для показателей 4.6, 4.8 |
| 4.11 Продолжительность финансового цикла | показатель 4.10 - показатель 4.9 | 1,2 | см. алгоритм для показателей 4.9, 4.10 |
| 4.12 Коэффициент погашаемости Дт задолж. | средняя дебиторская задолженность  выручка от реализации | 1,2 | см. алгоритм для показателя 4.5 |
| 4.13 Оборачиваемость собственного капитала | выручка от реализации  средняя величина собственного капитала | 1,2 | с.010 (ф. №2)  с.490 – с.390 – с.252 – с.244 (ф. №1) |
| 4.14 Оборачиваемость совокупного капитала | выручка от реализации  итог среднего баланса – нетто | 1,2 | с.101 (ф. №2)  с.399 – с.390 – с.252 – с.244 (ф. №1) |
| 4.15 Коэффициент устойчивости экономического роста | чистая прибыль – дивиденды, выплаченные акционерам  собственный капитал |  | в расчетах используются данные бухгалтерского учета |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | 5. Оценка рентабельности |  |  |
| 5.1 Чистая прибыль | балансовая прибыль – платежи в бюджет | 2 | с.140 – с.150 |
| 5.2 Рентабельность продукции | прибыль от реализации  выручка от реализации | 2 | с.050  с.010 |
| 5.3 Рентабельность основной деятельности | прибыль от реализации  затраты на производство и сбыт продукции | 2 | с.050  с.020 + с.030 + с.040 |
| 5.4 Рентабельность совокупного капитала | чистая прибыль  итог среднего баланса – нетто | 1,2 | с.140 – с.150 (ф. .№2)  с.399 – с.390 – с.252 – с.244 (ф. №1) |
| 5.5 Рентабельность собственного капитала | чистая прибыль  средняя величина собственного капитала | 1,2 | с.140 – с.150 (ф. №2)  с.490 – с.390 – с.252 – с.244 (ф. №1) |
| 5.6 Период окупаемости собственного капитала | средняя величина собственного капитала  чистая прибыль | 1,2 | с.490 – с.390 – с.252 – с.244 (ф. №1)  с.140 – с.150 (ф. №2) |

Показатели рыночной устойчивости

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Наименование  Показателя | Способ расчета | Норма | Пояснения |
| 1.Коэффициент независимости. |  | ≥0,5 | Показывает долю собственных средств в общей сумме средств предприятия. |
| 2.Коэффициент соотношения собственных и заемных средств. |  | ≤1 | Показывает сколько заемных средств привлекало предприятие на 1руб.вложенных в активы собственных средств |
| 3.Коэффициент долгосрочного привлечения заемных средств. |  |  | Показывает сколько долгосрочных займов привлечено для финансирования активов наряду с собственными средствами |
| 4.Коэффициент маневренности собственных средств. |  | ≥0,1 | Характеризует степень мобильности использования собственных средств |
| 5.Коэффициент обеспечения собственными средствами. |  | ≥0,1 | Показывает долю СОС, приобретенных за счет собственных средств. |
| 6.Коэффициент реальной стоимости ОС и материальных оборотных средств в имуществе предприятия. |  | ≥0,5 | Показывает долю имущества производственного назначения (реальных активов) в общей сумме имущества предприятия. |
| 7.Коэффициент реальной стоимости ОС в имуществе предприятия. |  | ⇒0,5 | Показывает удельных вес основных средств в имуществе предприятия. |