

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ БЮДЖЕТНОЕ  
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ  
ФИНАНСОВЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ПРИ ПРАВИТЕЛЬСТВЕ РФ  
ФИЛИАЛ В Г. ЧЕЛЯБИНСКЕ

**Кафедра «Экономика и финансы»**

## **КОНСПЕКТ ЛЕКЦИЙ**

По дисциплине

### **КОМПЛЕКСНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

(Для специальности «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»)

Исполнитель:

Профессор кафедры

«Экономика и финансы» Бухтиярова Т.И.

Челябинск

## **Тема 1 "Роль, содержание и последовательность проведения комплексного экономического анализа хозяйственной деятельности"**

Анализ, по определению Г.В. Савицкой, это расчленение целого на части, с целью выявления проблемных мест объекта исследования, установления причин их возникновения и разработки «точек роста», т.е. отыскание резервов развития предприятия.

Поэтому на предприятии необходимо проводить не отдельно производственный, финансовый или управленческий анализ, а необходим – комплексный, взаимоувязывающий между собой все элементы деятельности хозяйствующего субъекта: производство, снабжение, сбыт, управление и финансы.

Особую значимость комплексный анализ принимает в условиях рыночной экономики, т.к. хозяйственная деятельность предприятий сопровождается нестабильностью внутренней и внешней среды, а также рисками, присущими любой предпринимательской деятельности. В связи с этим возникает необходимость в корректировке принимаемых управленческих решений в связи с изменениями рыночной ситуации. Каждое решение основывается на результатах более или менее развернутого анализа.

Комплексный экономический анализ включает последовательность выполнения аналитических операций и способы исследования изучаемых объектов. Выполнение комплексного анализа хозяйственной деятельности осуществляется по следующим этапам:

1. Уточняются объекты, цели и задачи анализа и составляется план его проведения.
2. Разрабатывается система синтетических и аналитических показателей, характеризующих объект анализа.
3. Подготавливается необходимая информация и проверяется ее объективность.
4. Проводится сравнение фактических данных анализируемого периода с плановыми, базисными, с данными предприятий-конкурентов и т.д.
5. Проводится факторный анализ т.е. выбираются факторы, влияющие на показатель и количественно оценивается степень этого влияния.
6. Выявляются неиспользованные и перспективные резервы повышения эффективности производства.
7. Оцениваются результаты хозяйствования и разрабатываются мероприятия по реализации выявленных неиспользованных резервов.

При проведении комплексного АХД используются как традиционные способы обработки информации, так и детерминированного и стохастического факторного анализов и способы оптимизации показателей. Их выбор и применение зависит от цели и объекта анализа и технических возможностей.

Для анализа используются различные показатели: количественные и качественные, общие и специфические, обобщающие, частные и

вспомогательные, абсолютные и относительные, факторные и результативные, нормативные, плановые, учетные, отчетные и аналитические.

Показатели, используемые в анализе, взаимосвязаны и взаимообусловлены, т.к. отражают различные стороны одного и того же объекта — экономики предприятия. Система показателей комплексного анализа хозяйственной деятельности предприятия включает в себя следующие группы показателей:

1. Показатели исходных условий деятельности предприятия (наличие ресурсов всех видов, организационно-технический уровень предприятия и уровень его маркетинговой деятельности).

2. Показатели использования средств производства (рентабельность фондов, фондоотдача, амортизация и др.)

3. Показатели использования предметов труда (материалоемкость, материалотдача, величина материальных затрат и др.).

4. Показатели использования трудовых ресурсов (обеспеченность ресурсами, использование фонда рабочего времени, производительность, фонд заработной платы и др.).

5. Показатели производства и реализации продукции (объем валовой, товарной, реализованной продукции, ее структура и качество, ритмичность и др.).

6. Показатели себестоимости продукции (затраты на производство по элементам и статьям затрат, затраты на рубль продукции и др.).

7. Показатели прибыли и рентабельности.

8. Показатели финансового состояния предприятия (финансовая устойчивость, ликвидность и др.)

## **Тема 2 "Роль анализа в разработке и мониторинге основных плановых показателей организации"**

Без регулярного контроля за результатами деятельности предприятия, в том числе и сопоставления результатов хозяйствующего субъекта и среднеотраслевых значений, показателей наиболее эффективных конкурентов, а также выполнения плановых заданий, деятельность предприятий мало эффективна. Для повышения эффективности управленческих решений необходим постоянный мониторинг фактических и плановых показателей, ранжирования значений по степени отклонения плановых показателей от реальных и группировки их с целью выработки решений о внесении изменений в экономическую политику организации. Мониторинг также дает возможность контролировать бездефицитность бюджета и предупреждать о предстоящих поступлениях и выплатах денежных средств, связанных с реализацией различных мероприятий. Он позволяет выполнять расчеты показателей,

характеризующих состояние организаций, в т.ч. используя при необходимости собственные методики анализа.

Ежеквартальное пополнение базы данных новыми отчетными данными организаций обеспечивает проведение анализа динамики различных показателей. На основании имеющейся информации подразделения организации могут быть проранжированы и сгруппированы по степени благополучия их финансово-экономического состояния. Сводные аналитические отчеты, формируемые системой, могут быть использованы для оперативного управления имущественным комплексом и формирования эффективной политики развития организации.

Как правило, мониторинг выполняется с использованием персональных компьютеров. При реализации процедур мониторинга очень часто используются программы КРІ-МОНИТОР, а также подсистема «Финансовое планирование» программного комплекса SmartGoods.

Назначением подсистемы «Финансовое планирование» является автоматизация следующих действий пользователя:

- задание значений плановых показателей;
- задание допустимых диапазонов значений плановых и фактических показателей;
- мониторинг динамики плановых и фактических показателей и сравнение их с допустимыми значениями;
- задание диапазонов отклонения фактических показателей от плановых и сравнительный анализ фактических и плановых показателей.

Задание значений плановых показателей, граничных значений и их сравнение между собой и с фактическими показателями должно выполняться в разрезе всех аналитических показателей, имеющих на момент составления плана. Механизм должен работать для всех планов счетов: балансового, управленческого и пр.

Например, необходимо запланировать движения по расчетному счету (р/с) на некоторый период времени, т.е. внести цифры планируемого прихода на р/с и расхода с р/с на каждый день планируемого промежутка времени. При этом сумма остатка на расчетном счете не должна опускаться ниже заданного уровня. Планируемую динамику изменения состояния расчетного счета крайне важно представить в виде графика в зависимости от времени с указанием граничного значения показателя. По окончании планового периода крайне важно к картине графика планового показателя добавить график фактического изменения состояния расчетного счета.

Имеющиеся данные позволяют сравнить плановую и фактическую динамику изменения состояния расчетного счета и их приближение к критическому уровню.

Это позволяет, в случае необходимости, изменить планы или оставить их без изменения, если это оправдано какими-либо причинами.

Основные функции подсистемы:

1. Задание значений плановых показателей. Необходимо создать механизм для описания планируемых дебета и кредита бухгалтерских счетов (плановое сальдо счета рассчитывается исходя из дебета и кредита) и предусмотреть возможность автоматического разнесения плановых показателей, на субсчета исходя из общей цифры, заданной пользователем на счете.

К примеру, планируются общепроизводственные затраты на будущий месяц. В настройках задано, что 20% данных затрат крайне важно запланировать на рекламу, 30% - на зарплату, 15% - на подарки и т.д. Поскольку указанные статьи затрат будут субсчетами общего затратного счета, необходим механизм, который, при задании плана по общему счету затрат, планирует затраты по каждому субсчету, соответствующие указанным процентам.

2. Задание допустимых значений показателей.

Необходимо создать механизм для задания допустимых значений показателей (дебета, кредита и сальдо счета) по каждому счету (субсчету) на определенный период времени.

Пример зависимости граничного значения от времени: верхнее граничное значение дебета затрат на рекламу в период после новогодних и рождественских праздников значительно ниже, чем до данных праздников. В данном примере описано ограничение дебета счета. В случае если же мы укажем, что конечное сальдо на этом счете не должно превышать некую сумму, мы тем самым ограничим абсолютную сумму затрат на рекламу в указанном периоде.

Граничные значения некоторых показателей нельзя оговаривать безотносительно периода группировки по временному промежутку. К примеру, если мы говорим, что в период дат с 1 по 20 на рекламу нельзя тратить более суммы С, мы должны сказать за какой период: за день, неделю, месяц, весь указанный период. Это означает, что и сравнительные отчеты необходимо запускать с аналогичным параметром группировки по периоду: сгруппировали затраты по месяцам и сравниваем с граничными показателями затрат оговоренными на месяц.

3. Мониторинг динамики плановых показателей и сравнение их с допустимыми значениями. Механизм отчетов и графиков по бухгалтерским счетам, при отображении текущих и плановых показателей, должен сравнивать данные показатели с граничными и, в случае выхода показателей за допустимые пределы, информировать пользователя, отображая их другим цветом.

Логично предположить, что граничные значения планового показателя и фактического значения – одинаковы т.к. нет механизма, позволяющего воспрепятствовать на уровне базы данных созданию операций, выводящих показатель за допустимые рамки, поскольку операции анализируются (проводятся по бухгалтерскому учету) уже после их создания. Этим механизмом ограничения и должно стать планирование: на этапе

планирования мы можем предусмотреть, какие операции стоит производить, а какие не стоит, и как это повлияет на достижение плановым показателем его граничных значений.

4. Сравнительный анализ фактических и плановых показателей. Имеющиеся данные позволяют сравнить плановую и фактическую динамику изменения состояния расчетного счета и их приближение к критическому уровню.

Необходимо предусмотреть отчет (комплекс отчетов, графиков) и/или дополнительные поля в имеющихся отчетах, позволяющие оценивать корреляцию планового и фактического показателей. Стоит сказать, для автоматизации такой оценки крайне важно указать допустимый диапазон отклонения фактического показателя от планового (относительного или в абсолютных единицах).

Ограничением подсистемы «Финансовое планирование» будет то, что она не предназначена для оперативного контроля выполнения хозяйственных операций, определения их правомерности с позиции соответствия финансовому плану и запрета их выполнения при несоответствии таковому. Целью планирования будет создание правильной плановой цепочки операций. Задача обеспечения соответствия фактических операций выработанному плану (работы по плану), будет административной и возлагается на руководство организации.

Исходя из всего выше сказанного, приходим к выводу, что система может исключительно констатировать факт нарушения плана (если разница фактического и планового показателей превысила допустимое значение), и это может служить поводом для административных мероприятий по предотвращению таких случаев в дальнейшем.

### **Тема 3 "Анализ в системе маркетинга"**

Маркетинговая деятельность – деятельность, направленная на согласование возможностей организации с ситуацией на рынке с целью получения прибыли и конкурентных преимуществ. Результативность маркетинговой деятельности зависит от качества проводимых маркетинговых исследований.

Маркетинговый анализ как процесс исследования представляет собой систему специальных знаний, направленных на изучение рыночной среды, в которой функционирует или планирует функционировать организация. Основная цель анализа маркетинговой деятельности состоит в сборе, систематизации и обобщении информации для принятия научно обоснованных управленческих решений в условиях неопределенности рыночной ситуации. Частные цели определяются конкретными потребностями организации в условиях формирования стратегии и тактики маркетинга.

Комплексными объектами анализа в процессе маркетинговых исследований являются, во-первых, реальные рыночные процессы, включая потребителей и конкурентов, во-вторых, экономические и производственные возможности организации по производству конкретных видов продукции.

Для достижения этой цели требуется решать следующие основные задачи:

- 1) оценивать емкость рынка в целом и рыночной доли конкретной организации;
- 2) определять текущий рыночный спрос, анализировать эластичность спроса;
- 3) анализировать ценовую политику и формирование ассортиментного портфеля;
- 4) анализировать и оценивать конкурентоспособность продукции.

Решение названных выше, а также других задач, которые могут быть поставлены в процессе конкретизации маркетинговых исследований, предполагает использование широкого спектра методов и приемов анализа. Важно определить, на каких этапах изучения маркетинговой деятельности какие методы анализа применимы и наиболее эффективны.

## 2. Основные методы и виды анализа в системе маркетинга

В процессе маркетинговых исследований используется широкий спектр методов и приемов анализа — как традиционных, так и специфических.

Наиболее часто используемые методы проведения анализа маркетинговой деятельности.

### 1. Традиционные методы экономического анализа:

- система аналитических показателей;
- факторное моделирование;
- метод сравнения, группировок; и др.

2. Экономико-математические методы применяются в тех случаях, когда между анализируемыми показателями имеются случайные, стохастические связи, что характерно для рыночной среды. При проведении маркетинговых исследований наибольшее распространение получили:

- многомерные методы (в первую очередь кластерный анализ). Они решают задачу обоснования маркетинговых выводов: при наличии большого количества взаимосвязанных переменных выделяются наиболее важные, например, определяется объем продаж продукции в зависимости от цены, конкурентоспособности, затрат на рекламу и т.д.;

- регрессионные и корреляционные методы. Они используются для установления взаимосвязей между группами переменных, описывающих маркетинговую деятельность, например, как изменится объем продаж, если объем расходов на рекламу снизить на 10%;

- статистические методы. Они служат основным средством для изучения массовых, повторяющихся явлений и используются в прогнозировании поведения рынка;

- методы теории принятия решений (теория игр, теория массового обслуживания, стохастическое программирование). В маркетинговой деятельности такие теории применяются при изучении реакции потребителей на изменение рыночной ситуации, при этом исследуемые явления носят случайный характер, например прогнозирование рыночной доли, исследование степени зависимости от торговой марки;

- вариационный анализ (или имитационные методы). Он применяется тогда, когда переменные, влияющие на маркетинговую ситуацию (например, цвет рекламного объявления, вид упаковки и др.), не поддаются определению с помощью аналитических процедур;

- методы линейного и нелинейного программирования. Они используются тогда, когда выявлено много взаимосвязанных переменных и надо найти оптимальное решение, например, выбрать вариант доставки товара потребителю, обеспечивающий максимальную прибыль по одному из возможных вариантов движения товара.

3. Эвристические методы, или методы экспертных оценок, — это неформализованные методы решения маркетинговых задач, связанных со сложившейся рыночной ситуацией, на основе интуиции, опыта специалистов и т.д. Они применяются для количественного измерения таких событий, для которых не существует других способов измерения, например, при оценке важности целей, предпочтительности отдельных методов и др. К ним относятся:

- метод «Дельфи». Он наиболее известный и эффективный. Его суть состоит в проведении экспертных опросов в несколько этапов при сохранении анонимности мнений и исключении непосредственного контакта экспертов между собой;

- метод коллективной генерации идей (или метод «мозгового штурма»). Он основан на включении экспертов в активный творческий процесс. Задача решается путем повышения концентрации оригинальных идей в их общем числе;

- теория катастроф. Она представляет собой аналитическую программу изучения и прогнозирования неустойчивости систем, выявления признаков приближения катастрофы и др.

4. Многомерные (матричные) методы — это моделирование ситуаций на основании построения и анализа многомерных матриц, моделей поведения, которые позволяют охарактеризовать позицию организации на рынке, отражающую комбинацию сложившейся рыночной ситуации и собственных возможностей.

Наиболее известными и широко применяемыми из них являются:

- SWOT-анализ. Он направлен на определение всех сильных (S) и слабых (W) сторон организации, а также на изучение рыночных возможностей (O) и потенциальных угроз (T). На основании проведенного анализа дается оценка конкурентоспособности организации в целом и (или) отдельных видов продукции и формируется рыночная стратегия;



- матрица «Мак-Кинси» («экран бизнеса»). Она используется при проведении анализа рынка по двум направлениям: оценка привлекательности отрасли для конкретной организации и оценка конкурентоспособности данной организации;

- матрица БКГ (Бостонская консалтинговая группа). Она базируется на двух основных критериях: доле и росте рынка. На основании анализа разработанной матрицы организация формирует сбалансированную программу выпуска продукции. Данная матрица принята за образец многими маркетологами.

Серьезными недостатками матричных методов являются отсутствие в них четкого алгоритма анализа и возможность неоднозначного толкования анализируемой информации, что снижает обоснованность принимаемых на их основе управленческих решений.

Эффективность применения того или иного метода анализа зависит от конкретного рыночного пространства, в рамках которого функционирует организация, и может быть определена только в системе общих мероприятий по исследованию рынка.

В целом анализ маркетинговой деятельности подразделяется на стратегический и оперативный.

Результаты оперативного анализа позволяют разработать оптимальную ассортиментную программу, которая наиболее полно будет соответствовать требованиям рынка, способствовать получению достаточной прибыли и стабильному притоку денежных средств, а также обеспечивать конкурентное преимущество.

В рамках конкретной организации разрабатываются свои варианты подходов к анализу для формирования оптимальной программы производства и реализации продукции (работ, услуг).

### 3. Оценка емкости рынка и доли рынка конкретной организации

Приемы расчета потенциальной емкости рынка.

#### 1. Определение круга потенциальных потребителей путем:

- анализа потребности в данной продукции наиболее значимых оптовых потребителей;

- моделирования первоначального объема продаж в наиболее типичном регионе и экстраполяции результатов на весь рынок.

#### 2. Анализ трендов — изучение динамики и структуры реализации продукции за несколько периодов и экстраполяция тенденций прошлых периодов на будущее.

#### 3. Выявление и анализ факторов, влияющих на динамику емкости рынка (расширение спроса, уровень платежеспособности, инфляция и т.д.).

Для получения более точной оценки емкости рынка расчет осуществляется несколькими методами параллельно, полученные результаты сопоставляются. Если расхождение оценок менее 10—12%, то принято считать, что расчет произведен правильно, и можно переходить к другим

элементам анализа рынка. Если расхождение превышает 15%, то следует уточнить методологию расчета.

Проведение необходимых исследований по оценке маркетинговых возможностей организации, как правило, базируется на приемах портфельного анализа (портфолио-анализ).

Портфельный анализ — это исследование и инструмент, с помощью которого организация оценивает свою финансово-хозяйственную деятельность, для того чтобы вложить средства в наиболее прибыльную и перспективную продукцию и сократить либо прекратить выпуск мало- или нерентабельной продукции.

Исследование проводится с помощью матрицы БКГ, позволяющей определить, какая продукция занимает ведущее положение по ее доле на рынке и какова динамика продаж.

Матрица строится на основании расчета двух показателей:

1) темпов роста объема продаж, которые рассчитываются как индекс физического объема продаж;

2) относительной доли рынка, занимаемой организацией по конкретному виду продукции.

#### 4. Формирование ценовой политики

Формирование оптимальной ассортиментной политики продаж в процессе маркетингового анализа зависит от ценовой политики организации.

Ценовая политика — это процесс установления и регулирования цен продукции организации в соответствии с целями и условиями функционирования на рынке.

Одним из приемов маркетингового анализа является сравнительный анализ уровней цен на продукцию организации и наиболее существенных конкурентов, а также с их средним значением на рынке (в отрасли, регионе и т.д.).

#### 5. Анализ конкурентоспособности продукции и организации

Чаще всего конкурентоспособность товара определяется как совокупность его характеристик, а также сопутствующих продаже и потреблению услуг, отличающих данный товар от товара-конкурента как по степени удовлетворения конкретной потребности, так и по затратам на ее удовлетворение.

Для анализа и оценки качества продукции используются группы показателей, характеризующие ее техническое совершенство (технические показатели).

1. Показатели назначения, характеризующие область применения продукции и основные функции, которые она предназначена выполнять.

2. Показатели надежности, определяющие способность продукции выполнять определенные функции, сохраняя свои эксплуатационные показатели в заданных пределах в течение требуемого промежутка времени или требуемой наработки. Надежность определяется как совокупность

частных показателей: безотказности, долговечности, ремонтпригодности, сохраняемости.

3. Эргономические показатели, в системе «человек — изделие — среда использования».

4. Эстетические показатели,

5. Показатели технологичности, определяющие эффективность технологических решений для обеспечения высокой производительности труда при изготовлении, ремонте и эксплуатации продукции (трудоемкость, материалоемкость и др.).

6. Показатели унификации, характеризующие степень использования в продукции стандартных, унифицированных и оригинальных составных частей, а также уровень унификации с другими изделиями.

7. Показатели транспортабельности, определяющие приспособленность продукции к транспортированию (своим ходом или применительно к конкретному виду транспортных средств).

8. Патентно-правовые показатели, характеризующие патентную чистоту продукции (степень ее новизны) и патентную защиту (степень защиты продукции авторскими свидетельствами в России и патентами в странах предполагаемого экспорта или продажи лицензий на отечественные изобретения).

9. Экологические показатели, характеризующие уровень вредных воздействий на окружающую среду при эксплуатации или потреблении продукции.

10. Показатели безопасности, определяющие особенности продукции, которые обуславливают безопасность человека (обслуживающего персонала) при ее эксплуатации или потреблении. К ним относятся электробезопасность, радиационная безопасность и т.п.

В самом общем виде цена потребления может складываться из элементов, отражающих единовременные и текущие затраты:

— продажная цена товара;

— расходы на транспортирование товара до места использования и его хранение;

— стоимость установки, монтажа, приведения в работоспособное состояние;

— затраты на обучение обслуживающего персонала;

— затраты на топливо (электроэнергию);

— заработная плата обслуживающего персонала;

— затраты на послегарантийный сервис и покупку запасных частей;

— налоги;

— страховые взносы;

— расходы на утилизацию изделия после выработки ресурса;

— непредвиденные расходы.

Наряду с названными выше составляющими в цену потребления могут включаться также и другие элементы, характеризующие индивидуальные особенности товара.

При оценке конкурентоспособности продукции также должны приниматься во внимание организационно-коммерческие показатели, отражающие условия ее продажи. Эти показатели используются в качестве дополнительных для всесторонней оценки уровня конкурентоспособности. К ним можно отнести показатели, характеризующие сроки поставок и гарантий, условия платежа (например, предоплата, оплата по факту покупки, предоставление рассрочки, кредита, размер первоначального и последующих взносов) и т.д.

Конкурентоспособность продукции является лишь составной частью общей конкурентоспособности товаропроизводителя. В связи с этим возникает необходимость исследования значительно менее разработанных методов анализа и оценки конкурентоспособности предприятия.

Конкурентоспособностью предприятия - его способность оперативно и адекватно реагировать на изменения условий рыночной конкуренции, сохраняя и увеличивая достигнутые объемы продаж, прибыль и долю рынка.

Конкурентоспособность предприятия зависит от воздействия комплекса факторов внутренней и внешней среды его жизнедеятельности. К внутренним факторам относятся составляющие элементы экономического потенциала предприятия, который определяется совокупностью его ресурсов и эффективностью их использования. К внешним факторам могут быть отнесены экономическая политика государства, основные характеристики рынка деятельности предприятия и др.

В настоящее время наиболее известны подходы к оценке конкурентоспособности:

1 Изучение конкурентоспособности с позиций сравнительных преимуществ. = страна выпускает и экспортирует дешевые для нее товары, а импортирует продукцию, которую в финансовом отношении ей выгоднее закупать,

2. Методы оценки конкурентоспособности производителя, базирующиеся на теории равновесия фирмы и отрасли (теория А. Маршалла) и теории факторов производства. Под равновесием понимается такое состояние, когда у производителя не существует стимулов для перехода в другое состояние, т.е. для изменения объема производства (изменения своей доли на рынке).

В условиях равновесия производителя (при достижении максимально возможного объема выпуска и сбыта товара при неизменном характере спроса и уровне развития техники на данном рынке) каждый из факторов производства используется с одинаковой и одновременно наибольшей производительностью. При этом у фирм отрасли отсутствует сверхприбыль, обусловленная действием какого-либо из факторов производства, а следовательно, у сторонних фирм нет стимулов для вступления в отрасль.

Данные методы на практике имеют ограниченное применение.

3. Теория эффективной конкуренции. В рамках этой теории существует два основных подхода к определению критерия конкурентоспособности: структурный и функциональный.

Структурный подход - оценка положения предприятия может быть сделана исходя из знания уровня монополизации отрасли.

Функциональный подход – более конкурентоспособными являются предприятия с наилучшей организацией производства, сбыта, управления.

Их 3 группы: 1) показатели, отражают эффективность производственно-сбытовой деятельности; 2) состояние производственной деятельности; 3) связаны с финансовой деятельностью предприятия.

Вместе с тем этот метод не лишен и недостатков. Во-первых, использование большого числа показателей, нередко дублирующих друг друга, осложняет проведение анализа ситуации. Во-вторых, он не учитывает дифференциацию важности отдельных показателей в оценке, что может привести к неоднозначности суждений о конкурентоспособности. В-третьих, в этом методе не учитываются показатели конкурентоспособности продукта. Так, некоторые из используемых показателей второй группы характеризуют скорее эффективность организации и функционирования системы сбыта и продвижения товара, чем его конкурентоспособность.

4. Оценка конкурентоспособности производителя по качеству продукции. Она осуществляется «методом профилей». Суть - выявляются различные критерии удовлетворения запросов потребителей применительно к какому-либо продукту, устанавливается их иерархия и сравнительная важность в пределах того спектра характеристик, которые в состоянии заметить и оценить потребитель, проводится сравнение технико-экономических данных продукта с другими конкурирующими изделиями.

5. Матричная методика оценки конкурентоспособности. Она применяется не только для анализа характеристик товаров, но и при изучении конкурентоспособности «стратегических единиц бизнеса» — товаров, сбытовой деятельности, отдельных компаний, отраслей.

#### **Тема 4 "Анализ и управление объема производства и продаж"**

Цели управления производством и реализацией продукции связаны с решением основных вопросов:

- выбор продукции (работ и услуг), которую предприятие может производить;
- определение видов продукции, наиболее перспективных для предприятия, организация продвижения товара на рынке и рекламы;
- формирование портфеля заказов и обоснование планов по объему производства;
- поиск рынков сбыта и способов распространения продукции;
- оценка безубыточности объема продаж;

- принятие решения о мерах повышения качества и конкурентоспособности продукции;
- выбор ценовой политики предприятия.

Цели анализа могут быть:

- 1) оценка результатов производственно-хозяйственной деятельности для подведения итогов работы и обоснованного ее стимулирования;
- 2) анализ производства и реализации продукции с целью оперативного воздействия на ход производственного процесса;
- 3) анализ выполнения производственной программы для прогнозирования возможных результатов.

Данные анализа могут быть использованы для принятия конкретных управленческих решений:

- при формировании портфеля заказов;
- построении уточненного плана производства и увязке его с производственными мощностями;
- разработке сметы затрат на производство;
- формировании плана поставок материально-технических ресурсов и ввода в действие основных фондов и производственных мощностей;
- оценке потребности в трудовых ресурсах.

Основными задачами анализа являются:

- оценка выполнения плана и динамики показателей производства и реализации продукции, изменений в ее составе и качестве;
- выявление и определение влияния факторов на изменение показателей;
- определение внутрихозяйственных резервов увеличения производства и реализации продукции;
- разработка мероприятий по мобилизации выявленных резервов.

Источниками информации для анализа являются:

- бизнес-план организации, оперативные планы производства и отгрузки продукции;
- отчетность по форме № П-1 «Сведения о производстве и отгрузке товаров и услуг»,  
форме № ПМ «Сведения об основных показателях деятельности малого предприятия»,  
форме № 2 «Отчет о прибылях и убытках».

Главный блок фактической информации — это данные бухгалтерского учета. Они включают документы и регистры учета продукции: приемо-сдаточные накладные, ведомости выпуска продукции за месяц, карточки складского учета, накладные на отгрузку продукции, счета-фактуры и т.д.

Важными исходными документами для анализа являются хозяйственные договоры с покупателями продукции (работ, услуг). Они содержат информацию о номенклатуре, объеме, качестве, комплектности, упаковке, цене, сумме договора, порядке и сроках отгрузки, порядке расчетов и доставки, сроках договора, санкциях за нарушение условий.

Для характеристики объемов производства и продаж применяют следующие показатели: валовая продукция, товарная продукция и реализованная продукция (объем продаж).

Валовая продукция (ВП) характеризует общий объем промышленного производства предприятия за определенный период.

Товарная продукция (ТП) характеризует объем продукции, подготовленный предприятием для передачи в народнохозяйственный оборот. Она отличается от валовой продукции тем, что в нее не включаются изменения остатков незавершенного производства, полуфабрикатов и инструментов собственного производства, а также внутривозвратный оборот.

Реализованная продукция (РП) характеризует объем продукции, отгруженной покупателям, выручка по которой признана в бухгалтерском учете.

Все перечисленные показатели взаимосвязаны следующим образом:

$$ВП = ТП + (НЗПНп - НЗПКп),$$

где НЗПНп, НЗПКп — остатки незавершенного производства, полуфабрикатов и инструментов собственного производства соответственно на начало и конец периода;

$$РП = ТП + (ОГПнп - ОГПкп),$$

где ОГПнп, ОГПкп — остатки готовой продукции на складах соответственно на начало и конец периода.

Для измерения объемов производства и продаж в экономическом анализе используются различные показатели:

- 1) стоимостные:
  - а) полнестоимостные (оптовые цены предприятий);
  - б) элементнестоимостные (нормативная заработная плата, нормативная стоимость обработки, нормативная чистая продукция, чистая продукция);
- 2) натуральные (штуки, метры, тонны и т.д.);
- 3) условно-натуральные (тонны условного топлива, тонно-километры и т.д.);
- 4) трудовые (нормо-часы затрат труда).

Анализ объема производства продукции начинается, как правило, с изучения степени выполнения плана и оценки динамики за анализируемый период показателей валовой и товарной продукции в стоимостном выражении. При этом определяются абсолютные изменения показателей, темпы их роста и прироста, проценты выполнения плана за период.

Показатель нормативной трудоемкости (НТЕ) характеризует количество живого труда, необходимое для изготовления продукции. Если число единиц каждого вида продукции обозначить  $q_i$  а нормативную трудоемкость единицы —  $t_i$ , то сумма их произведений  $\sum q_i t_i$ , представит общую нормативную трудоемкость продукции за данный период. Таким образом, исчисленный показатель выражает объем затраченного труда рабочими. Затраты нормированного времени на плановый и фактический

выпуск продукции рассчитываются планово-производственным отделом и имеются в расчетах текущих планов и ведомостях выпуска продукции.

Недостаток показателя - он охватывает затраты труда только основных рабочих и не учитывает затраты труда других категорий работников, не отражает качественные различия труда разной сложности.

Показатель нормативной заработной платы (НЗП) соизмеряет различные виды продукции и производственные операции по нормативной заработной плате, которая отражает не только количество, но и качество, а также сложность применяемого труда. Расход нормативной заработной платы производственных рабочих на выпуск продукции (НЗП) определяется по формуле

$$\text{НЗП} = \sum q_i Z_i,$$

где  $q_i$  — количество единиц выпущенной продукции  $i$ -го вида;  $Z_i$  — норматив заработной платы производственных рабочих на  $i$ -е изделие.

Недостаток показателя нормативной заработной платы - нормируется только расход зарплаты производственных рабочих, определяемый технологической трудоемкостью изделий. Затраты труда всех других категорий работников не включаются в этот норматив из-за сложности их учета по изделиям.

Показатель нормативной стоимости обработки (НСО) состоит из нормативных затрат на заработную плату, общепроизводственных и управленческих расходов. Применение данного показателя требует предварительной разработки нормативов для каждого изделия и систематического их пересмотра.

Анализ выполнения плана и динамики объема реализации осуществляется методом сравнения - сравнение фактических данных с плановыми показателями предшествующих периодов. Рассчитываются абсолютные отклонения, темпы роста, проценты выполнения плана.

Взаимосвязь основных факторов, влияющих на изменение объема продаж, выявляется с помощью метода балансовой увязки:

$$\Delta \text{РП} = \Delta \text{ТП} + (\Delta \text{ОГП}_{\text{нп}} - \Delta \text{ОГП}_{\text{кп}}),$$

где  $\Delta \text{РП}$  — изменение фактически реализованной продукции по сравнению с планом или предшествующим периодом;  $\Delta \text{ТП}$  — изменение товарной продукции;  $\Delta \text{ОГП}_{\text{нп}}$  и  $\Delta \text{ОГП}_{\text{кп}}$  — изменение остатков готовой продукции на складе соответственно на начало и конец анализируемого периода.

Углубление анализа заключается в изучении динамики остатков готовой продукции и выпущенной. При этом изучаются группы факторов, связанные:

- с производством ( $\Delta \text{ТП}$ );
- сбытом ( $\Delta \text{ОГП}$ ).

При анализе остатков готовой продукции следует выделять сроки и причины отклонений.



Анализ реализации продукции тесно связан с анализом выполнения договорных обязательств по ее поставкам. Недовыполнение предприятием плана по договорам приводит к уменьшениям его выручки, прибыли, выплате штрафных санкций. В процессе анализа изучается реализация плана поставок за месяц и нарастающим итогом в целом по предприятию, по отдельным потребителям и видам продукции. Выясняются причины недовыполнения плана, и дается оценка соблюдения договорных обязательств. Процент выполнения договорных обязательств рассчитывается по следующей формуле:

$$Кдп = (ОПпл - Опн) \times 100\% / ОПпл$$

где ОПпл, Опн — соответственно плановый объем отгрузки по договорным обязательствам и его недовыполнение.

Далее необходимо установить внешние и внутренние причины, повлиявшие на невыполнение плана реализации по договорам поставок.

Процесс реализации можно подразделить на стадии: выход из производства, поступление на склад готовой продукции и отгрузка ее потребителям. Эти стадии взаимосвязаны и взаимообусловлены.

Для управления процессом реализации внутренние причины невыполнения поставок можно сгруппировать по центрам ответственности [1].

1. Причины, связанные с отделом снабжения:
  - несвоевременное оформление заявок;
  - несвоевременный завоз материалов, комплектующих изделий и полуфабрикатов;
  - замена отдельных видов материалов и комплектующих изделий.
2. Причины, связанные с производством:
  - производственный брак;
  - нарушение технологической дисциплины;
  - простои оборудования;
  - недостаток энергии;
  - нехватка рабочей силы;
  - отсутствие комплектующих изделий и полуфабрикатов;
  - отсутствие основных и вспомогательных материалов.
3. Причины, связанные с работой отдела сбыта:
  - неполная готовность партии продукции к отгрузке;
  - недостаток складских помещений;
  - возврат продукции;
  - слабая механизация погрузочно-разгрузочных работ;
  - необеспеченность рабочей силой;
  - отсутствие тарных и вспомогательных материалов;
  - неправильная маркировка тары;
  - нарушение сроков оформления документов на отгрузку;
  - несвоевременное согласование замены поставок.

К внешним причинам невыполнения поставок относятся:

- изменение плана поставок;
- изменение состава покупателей;
- несвоевременная выдача нарядов на отгрузку;
- отказ покупателя от продукции;
- низкое качество поставленных материалов, полуфабрикатов и комплектующих изделий;
- отказ от поставок материалов, полуфабрикатов и комплектующих изделий;
- невыделение автомобильного и железнодорожного транспорта в соответствии с планом.

Последствиями невыполнения объема поставок являются виды ущерба:

- недополученная прибыль;
- расходы по уплате санкций.

Последствиями в результате снижения качества продукции могут быть:

- недополученная прибыль;
- расходы по возмещению ущерба;
- расходы по устранению недостатков;
- дополнительные расходы по гарантийному ремонту;
- расходы по уплате санкций за нанесение ущерба.

Наиболее экономичным принципом оперативного управления деятельностью предприятия, включая и сбытовую деятельность, является принятие решений на основе аналитической информации о возникающих отклонениях. Управление по отклонениям заключается в том, что решения о корректирующих воздействиях на работу отдела сбыта принимаются лишь при получении информации о превышении заданных пределов допусков отклонений от плана.

Большое значение имеет разработка плана-графика выпуска и отгрузки продукции, который разрабатывается и применяется в работе трех служб: финансовой, сбытовой и производственно-диспетчерской.

Далее следует оценить внутримесячную ритмичность производства путем сравнения с планом показателей удельного веса стоимости выпуска продукции за первую, вторую и третью декады всех 12 месяцев по отношению к годовому объему продукции. Источниками информации для такого расчета служат данные производственного отдела о выпуске продукции по декадам.

Поскольку ритмичность выпуска готовой продукции организации зависит от ритмичности работы отдельных цехов, анализ ритмичности проводится также и по цехам.

Сводная оценка ритмичности обычно дается путем расчета коэффициента ритмичности ( $K_p$ ). Он определяется так же, как средний процент выполнения плана по ассортименту: в выполнение плана засчитывается фактический выпуск в пределах плана и полученная сумма

сопоставляется с планом выпуска. Этот расчет можно произвести как по абсолютным показателям выпуска, так и по удельным весам.

В целом по объединению коэффициент ритмичности принимается равным коэффициенту ритмичности сборочного производства, так как оно является завершающей стадией выпуска продукции.

Номенклатура — перечень наименований изделий и их кодов, установленных для соответствующих видов продукции в общесоюзном классификаторе промышленной продукции (ОКПП), действующем на территории СНГ.

Ассортимент — перечень наименований продукции с указанием объема ее выпуска по каждому виду. Он бывает полный, групповой и внутригрупповой.

Систему формирования ассортимента составляют:

- определение текущих и перспективных потребностей покупателей;
- оценка уровня конкурентоспособности выпускаемой или планируемой к выпуску продукции;
- изучение жизненного цикла изделия, принятие своевременных мер по внедрению новых, более совершенных видов продукции и изъятие из производственной программы морально устаревших и экономически неэффективных изделий;
- оценка экономической эффективности и степени риска изменений в ассортименте продукции.

Причины невыполнения плана по ассортименту могут быть как внешние, так и внутренние. К внешним причинам относятся конъюнктура рынка, изменение спроса на отдельные виды продукции, состояние материально-технического обеспечения, несвоевременный ввод в действие производственных мощностей предприятия по не зависящим от него причинам. Внутренние причины связаны с недостатками в организации производства, системе управления и материального стимулирования, с плохим состоянием оборудования и его простоями, авариями, нехваткой электроэнергии, низкой культурой производства.

К обобщающим показателям анализа качества относятся:

- удельный вес новых изделий в общем объеме продукции;
- удельный вес продукции, впервые изготовленной в России, в общем объеме продукции;
- удельный вес продукции, сертифицированной в соответствии с международными стандартами качества, в общем ее объеме;
- удельный вес продукции, сертифицированной в соответствии с национальными стандартами, в общем ее объеме.

Индивидуальные показатели характеризуют отдельные свойства продукции:

- назначения, характеризующие полезный эффект от использования продукции по назначению;

- надежности (безотказность, сохраняемость, долговечность, ремонтпригодность);
- технологичности, характеризующие эффективность конструкторско-технологических решений (материалоемкость, трудоемкость, энергоемкость);
- эргономичности, отражающие удобство и комфорт потребления;
- безопасности, оценивающие степень безопасности при эксплуатации;
- эстетичности, отражающие рациональность формы и совершенство исполнения;
- экологичности; и т.д.

При анализе определяются обобщающие показатели качества и изучается их динамика. Влияние изменения качества продукции на объем продаж (ВР) и прибыль от продаж (Ппр) рассчитывается следующим образом [8]:

$$ВР = V1 \times (\text{Ц}1 - \text{Ц}0); \quad (5.1)$$

$$\text{Ппр} = V1 \times (\text{Ц}1 - \text{Ц}0) - V1 \times (C1 - C0), \quad (5.2)$$

где  $V1$  — объем реализации продукции повышенного качества;  $\text{Ц}$  — цена изделия соответственно после и до изменения качества;

$C1$  и  $C0$  — себестоимость единицы продукции соответственно после и до повышения качества.

Если выпущенная продукция оценивается сортностью, то можно рассчитать влияние ее изменения на объем продаж и прибыль от продаж. Расчет производится на основе формул (5.1) и (5.2), с учетом того, что  $\text{Ц}1$  и  $\text{Ц}0$ ,  $C1$  и  $C0$  — средневзвешенные цена и себестоимость единицы продукции соответственно при фактической и базовой структуре продукции по сортности.

Дальнейший анализ должен быть направлен на выявление причин выпуска изделий пониженных сортов и мест возникновения дефектов.

Косвенными характеристиками качества продукции служат наличие рекламаций от потребителей продукции и производственный брак.

При анализе изучают рекламации потребителей по следующим направлениям: видам изделий, характеру дефектов, вызвавших рекламации, количеству зарекламированных изделий и их удельному весу, в общем объеме реализованной продукции, потерям по принятым рекламациям. Изучение рекламаций производится в динамике.

Производственный брак отражает качество организации и выполнение производственного процесса по изготовлению продукции - это изделия или детали, не соответствующие по своим свойствам уровню требований, предусмотренных в ГОСТах, ТУ, и не принятые для использования по прямому назначению.

Неисправимым браком - брак, который исправить невозможно или экономически нецелесообразно.

Брак различают также по месту выявления и причинам образования

По месту выявления брак бывает внутренний, отслеженный на самом предприятии, и внешний, обнаруженный потребителями.

Причины брака классифицируются с учетом отраслевых особенностей технологии и организации производства. Наиболее общими причинами для любых отраслей промышленности являются: низкий уровень квалификации рабочих, использование неисправного оборудования, инструментов и приспособлений; ошибки в технической документации; нарушение технологии производства, использование недоброкачественных материалов; недостаточность и неисправность контрольно-измерительных приборов.

Система качества — это совокупность организационной структуры, методик, процессов и ресурсов, необходимых для общего управления качеством продукции. Действие данной системы распространяется на все этапы жизненного цикла продукции, образуя «петлю качества». «Петля качества» [6] — это модель взаимозависимых видов деятельности, влияющих на качество на различных стадиях: от определения потребностей до оценки их удовлетворения. Система качества разрабатывается с учетом конкретной деятельности предприятия, но в любом случае она должна охватывать все стадии «петли качества»:

- маркетинг, поиск и изучение рынка;
- проектирование и (или) разработку технических требований к продукции;
- материально-техническое снабжение;
- подготовку и разработку производственных процессов;
- производство;
- контроль и испытания;
- упаковку и хранение;
- реализацию и распространение продукции;
- монтаж и эксплуатацию;
- техническую помощь в обслуживании;
- утилизацию после использования изделия.

### 3. Факторы и резервы роста производства и реализации продукции

Основными факторами, влияющими на производство и реализацию продукции, являются факторы, которые определяют экстенсивное и интенсивное развитие производства, а также внепроизводственные факторы.

К факторам и резервам роста объема продаж в сфере обращения готовой продукции относятся:

- ликвидация сверхнормативных, излишних и ненужных запасов готовой продукции на складе;
- выявление позиций ассортимента продукции, не нашедших реализации вследствие плохого качества и не пользующихся спросом;
- ускорение темпов отгрузки и доставки продукции до получателей, сокращение сроков прохождения платежно-расчетных документов.

Резервы увеличения объемов продаж рассчитываются по направлениям:

- возможного увеличения производства готовой продукции (комплектный резерв по факторам производства);

- возможного повышения стоимости продукции за счет ликвидации брака и повышения ее качества;
- изменения в структуре производства и реализации продукции;
- уменьшения остатка нереализованной продукции;
- совершенствования стратегии ценообразования;
- совершенствования маркетинга.

## **Тема 5 "Анализ технико-организационного уровня производства, состава и эффективности использования основных средств"**

Основные производственные фонды – это часть производственных систем, участвующих в процессе производства длительное время, сохраняя при этом свою натуральную форму, а стоимость переносит на изготавливаемый продукт по частям постепенно, по мере использования. Виды стоимости ОПФ:

первоначальная – сумма затрат на изготовление и приобретение фондов, их доставку и монтаж.

Восстановительная - затраты на восстановление.

Остаточная – разность между первоначальной или восстановительной и суммой износа ОПФ.

Физический износ – полный и частичный.

Моральный: первого порядка – сокращение затрат на воспроизводство; второго – уменьшение стоимости в результате НТР.

Норма амортизации  $N_a = (\Phi_1 - \Phi_l) / (T_a \Phi_1) \times 100\%$

$\Phi_1$ ,  $\Phi_l$  – первоначальная и ликвидационная стоимость ОПФ, руб.

$T_a$  – нормативный срок службы (амортизационный период), лет

Сумма амортизационных отчислений  $A_a = N_a \Phi$ , где  $\Phi$  – среднегодовая стоимость ОПФ, руб.

Производственную мощность предприятия определяют по мощности ведущих производственных цехов, участков или агрегатов.

Основные элементы, определяющие производственную мощность предприятия:

- состав оборудования и его количество по видам;
- технико-экономические показатели использования машин и оборудования;
- фонд времени работы оборудования;
- производственная площадь предприятия (основных цехов);
- намечаемые номенклатура и ассортимент продукции, непосредственно влияющие на трудоемкость продукции при данном оборудовании.

2. Эффективность использования ОПФ:

Производственная мощность ведущего производства  $M = (n \Phi_{max}) / M_t$

где  $M$  — производственная мощность цеха, участка в принятых единицах измерения;

п — число единиц ведущего оборудования в цехе;

Фтах — максимально возможный фонд времени работы ведущего оборудования, ч;

МТ — прогрессивная норма трудоемкости обработки изделия на ведущем оборудовании, ч.

Производственная мощность может быть:

- входной (входящей) — мощность на начало года, показывающая, какими производственными возможностями располагает предприятие в начале планового периода;

- выходной (выходящей) — мощность на конец года, определяемая суммированием входящей и вводимой мощностей за вычетом выбывающей;

- проектной — мощность, предусмотренная проектом строительства, реконструкции и расширения предприятия.

Для расчета производственной мощности используют формулу

$$M_{\text{ср.г}} = M_{\text{Н}} + (M_{\text{Вп1}})/12 - (M_{\text{Лп2}})/12$$

$M_{\text{ср.г}}$  — среднегодовая мощность предприятия;

$M_{\text{Н}}$  — мощность на начало года (входная);

$M_{\text{В}}$  — ввод мощностей в течение года;

$\text{П1п2}$  — число полных месяцев с момента ввода мощностей в действие до конца года и с момента выбытия мощностей до конца года;

$M_{\text{Л}}$  — ликвидация (выбытие) мощностей в течение года.

Наибольшее распространение в практике материального производства получил анализ использования ОПФ по направлениям:

- движению и изменению технического состояния;
- технико-организационному уровню развития предприятия;
- степени обеспечения предприятия основными фондами;
- эффективности использования основных фондов;
- использованию машин и оборудования;
- установлению резервов увеличения выпуска продукции.

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

Фонды предприятия делятся на промышленно-производственные и непромышленные, а также фонды непромышленного назначения. Производственная мощность предприятия определяется промышленно-производственными фондами, которые подразделяются на активную (рабочие машины и оборудование) и пассивную (здания производственного назначения, склады, рабочие и сило-вые машины, оборудование, измерительные приборы и устройства, транспортные средства и т.д.) части фондов.

Обобщающим показателем, характеризующим состояние производственно-технической системы, является производственная мощность, которая позволяет обеспечить выпуск максимального расчетного количества изделий за плановый период.

Под мощностью производственной системы понимается максимально возможное годовое производство продукции при соответствующей структуре технологических процессов с заданными режимами производства при условии полного использования технических систем (машин, оборудования), а также трудовых ресурсов.

Среднегодовая производственная мощность рассчитывается по формуле

$$M_{\text{ф}} = \text{Объем выпуска продукции } x \left( \frac{\text{Доля механизированных работ}}{\text{Коэффициент использования технических систем}} + (1 - \frac{\text{Доля механизированных работ}}{\text{Коэффициент использования трудовых ресурсов}}) \right) \cdot \text{Коэффициент использования технических систем (Км)}$$

$$K_{\text{м}} = (1 - \text{Коэффициент целосменных потерь машинного времени}) \cdot (1 - \text{Коэффициент внутрисменных потерь машинного времени})$$

Аналогично определяется коэффициент использования трудовых ресурсов:  $K_{\text{т}}$

$$K_{\text{т}} = (1 - \text{Коэффициент целосменных потерь}) \cdot (1 - \text{Коэффициент внутрисменных потерь})$$

В течение времени эксплуатации технических систем происходит изменение величины ОПФ.

Анализ изменения технического состояния системы производится путем расчета показателей:

- коэффициента обновления

$$K_{\text{обн.}} = \frac{\text{Стоимость поступивших}}{\text{Стоимость ОПФ на конец периода}} \cdot \text{коэффициента выбытия}$$

$$K_{\text{в}} = \frac{\text{Стоимость выбывших ОПФ}}{\text{Стоимость ОПФ на начало периода}} \cdot \text{коэффициента прироста}$$

$$K_{\text{пр}} = \frac{\text{Сумма прироста ОПФ}}{\text{Стоимость ОПФ на начало периода}} \cdot \text{коэффициента износа}$$

$$K_{\text{изн}} = \frac{\text{Сумма износа основных фондов}}{\text{(Первоначальная стоимость основных фондов на соответствующую дату)}} \cdot \text{коэффициента годности}$$

$$K_{\text{г}} = \frac{\text{Остаточная стоимость ОПФ}}{\text{Первоначальная стоимость ОПФ}}$$

Для обобщающей характеристики эффективности использования ОС служат показатели:

- фондоотдача – отношение стоимости товарной продукции к среднегодовой стоимости ОПФ;

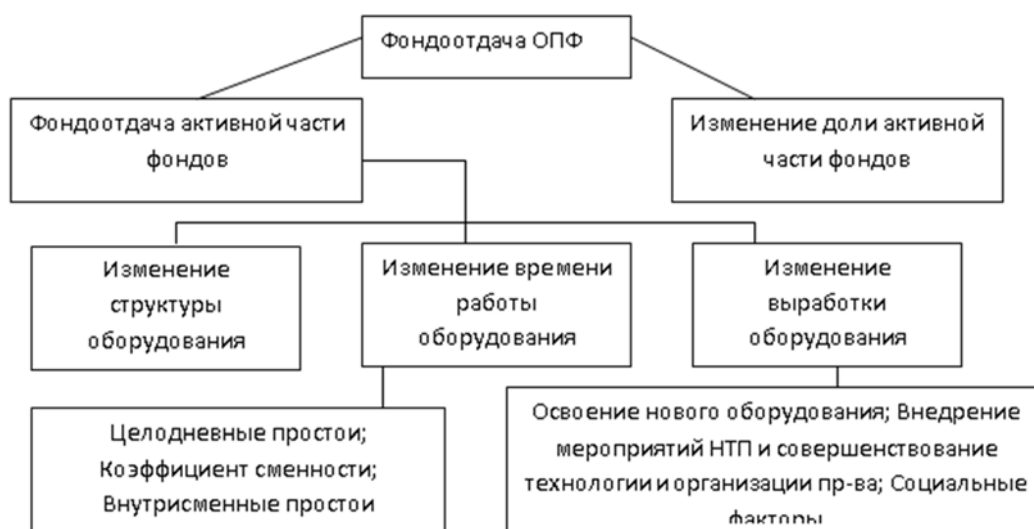
- фондоемкость – величина, обратная фондоотдачи;

- рентабельность – отношение прибыли к среднегодовой стоимости ОС;

- удельные капитальные вложения на 1 руб. прироста стоимости ОС

Схема факторной системы фондоотдачи:





Фондоотдача активной части фондов зависит от ее структуры (К), времени работы (Т) и среднечасовой выработки (СВ).

Факторная модель:  $FO = (КТСВ)/ОПФ$

Анализ потери времени на производство брака:

Показатель производственного использования рабочего времени =  
 Время производительной работы / Реальное рабочее время

Динамику использования рабочего времени определяем:

Индекс использования рабочего времени = Время функционирования /  
 Рабочее время

Индекс использования рабочего времени вхолостую = Холостое  
 рабочее время / Время функционирования

Индекс потери рабочего времени на производство брака = Рабочее  
 времени, потраченное на производство брака / Время функционирования

Реальное производительное количество часов = Вероятностное  
 производительное кол-во часов x Интенсивность работы оборудования

Коэффициент интенсивности загрузки (коэффициент максимальной  
 производительности) = Реальный объем производства в 1 час /  
 Максимальный объем, произведенной машиной в 1 час.

### 3. Оценка технико-организационного уровня производства

Показатель	Математическая модель	Условные обозначения	Показатель	Математическая модель
Показатель	Математическая модель	Условные обозначения	Ритмичность процесса	$K_p = 1 - \frac{\sum_1^n N\phi - N_{nn}}{\sum_1^m N_{nn}}$
Ритмичность процесса	$K_p = 1 -$	n- интервал времени (месяц, квартал, год) N –объем продукции	Ритмичность использования трудовых	$K_{tr} = 1 - \frac{\sum_1^n Z\phi - Z_{nn}}{\sum_1^m Z_{nn}}$

	$\frac{\sum_1^n N\phi - Nnn}{\sum_1^m Nnn}$	фактический и плановый, руб.	ресурсы	
Ритмичность использования трудовых ресурсов	$K_{тр}=1 - \frac{\sum_1^n Z\phi - Znn}{\sum_1^m Znn}$	Z – численность рабочих факт и план, чел	Ритмичность материально-технического снабжения	$K_{мтс} = 1 - \frac{\sum_1^n M\phi - Mnn}{\sum_1^m Mnn}$
Ритмичность материально-технического снабжения	$K_{мтс} = 1 - \frac{\sum_1^n M\phi - Mnn}{\sum_1^m Mnn}$	M – потребность в материальных ресурсах, плановая и факт, руб	Технологической специализации	$K_{тс} = \sum_1^m amN\phi / N\phi\phi$
Технологической специализации	$K_{тс} = \sum_1^m amN\phi / N\phi\phi$	am- удельный вес работ m-го вида; N- объем продукции, выполненной своими силами, руб.	Уровень поточности и организации пр-ва	$K_{пот} = N\phi_{сп} / N\phi_{с}$
Уровень поточности организации пр-ва	$K_{пот} = N\phi_{сп} / N\phi_{с}$	N $\phi_{сп}$ – объем продукции, выполненный на поточных линиях, руб	Кооперирования производства	$K_{к} = \sum_1^i ai(1 - \frac{(N\phi - Nnn)u}{N_{нпл}})$
Кооперирования производства	$K_{к} = \sum_1^i ai(1 - \frac{(N\phi - Nnn)u}{N_{нпл}})$	ai- удельный вес кооперированной i-й продукции в общем объеме	Использование трудовых ресурсов	$K_{прт} = N\phi_{с} / 3\phi$
Использование трудовых ресурсов	$K_{прт} = N\phi_{с} / 3\phi$	3 $\phi$ – фактическая основная заработная плата, руб.		

Комплексная оценка организации уровня производства

$$\Theta = D / (P + EF) = \Pi + 3(P + EF)$$

D – национальный доход

P – конечный продукт

F- производственные фонды

$\Pi$  – прибыль, полученная при создании продукта

E – норматив эффективности

3 – заработная плата на создание продукта

Уровень организации процессов – отношение фактической эффективности Эф и потенциально возможной Эп –

$$U_{op} = (Пф+Зф)/(Рф+ЕФф) : (Ппв +Зпф)/(Рпв + ЕФпв), \text{ где}$$

Пф,Зф, Р, Фф – фактически достигнутые величины прибыли, заработной платы, конечного продукта и производственных фондов, руб.

Пл – плановые

Если прибыль выразить через уровень рентабельности производства (рФ – фактическая рентабельность, Рпл – потенциально возможная или плановая), то

$$Пф = (ОФ \times Косф + ОБ \times Кобф) Рф$$

$$\text{и } Ппл = (ОФ + ОБ) Зпл$$

где ОФ, ОБ – основные и оборотные фонды

Косф, Кобф – коэффициенты, характеризующие степень использования производственных и оборотных фондов.

При равенстве основных (ОФ) и оборотных (ОБ) фондов уровень организации пр-ва определяется:

$$U_{op} =$$

Где Зрас – расчетная з/плата, руб

Кжф – коэффициент, характеризующий степень использования труда рабочих.

Фактический коэф-цент рентабельности за период с учетом фактической прибыли (Пф)

$$Рф = Пф / (ОФ \times Косф + ОБ \times Кобф)$$

## **Тема 6 "Анализ и управление расходами организации"**

### **1 Анализ общей суммы затрат на производство товарной продукции**

Важным показателем, характеризующим работу промышленных предприятий, является себестоимость продукции. От ее уровня зависят финансовые результаты деятельности предприятий, темпы расширенного воспроизводства, финансовое состояние хозяйствующих субъектов.

Анализ себестоимости продукции, работ и услуг 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.

Объектами анализа себестоимости продукции являются показатели:

– полная себестоимость товарной продукции в целом и по элементам затрат;

– затраты на рубль товарной продукции;

– себестоимость сравнимой товарной продукции;

– себестоимость отдельных изделий;

– отдельные элементы и статьи затрат.

Источники информации: ф. № 5-з «Отчет о затратах на производство и реализацию продукции (работ, услуг) предприятия (организации)», плановые и отчетные калькуляции себестоимости продукции, данные синтетического и аналитического учета затрат по основным и вспомогательным производствам и т.д.

Планирование и учет себестоимости на предприятиях ведут по элементам затрат и калькуляционным статьям расходов.

Элементы затрат, материальные затраты (сырье и материалы, покупные комплектующие изделия и полуфабрикаты, топливо, электроэнергия, теплоэнергия и т.д.), затраты на оплату труда, отчисления на социальные нужды, амортизация основных средств, прочие затраты (износ нематериальных активов, арендная плата, обязательные страховые платежи, проценты по кредитам банка, налоги, включаемые в себестоимость продукции, отчисления во внебюджетные фонды и др.).

Группировка затрат по элементам необходима для изучения материалоемкости, энергоемкости, трудоемкости, фондоемкости и установления влияния технического прогресса на структуру затрат. Если доля заработной платы уменьшается, а доля амортизации увеличивается, то это свидетельствует о повышении технического уровня предприятия, о росте производительности труда. Удельный вес зарплаты сокращается и в том случае, если увеличивается доля покупных комплектующих изделий, полуфабрикатов, что свидетельствует о повышении уровня кооперации и специализации.

Группировка затрат по назначению, т.е. по статьям калькуляции, указывает, куда, на какие цели и в каких размерах израсходованы ресурсы. Она необходима для исчисления себестоимости отдельных видов изделий в многономенклатурном производстве, установления центров сосредоточения затрат и поиска резервов их сокращения.

Основные статьи калькуляции: сырье и материалы, возвратные отходы (вычитаются), покупные изделия и полуфабрикаты, топливо и энергия на технологические цели, основная и дополнительная зарплата производственных рабочих, отчисления на социальное и медицинское страхование производственных рабочих, расходы на содержание и эксплуатацию машин и оборудования, общепроизводственные расходы, общехозяйственные расходы, потери от брака, прочие производственные расходы, коммерческие расходы.

Прямые затраты связаны с производством определенных видов продукции (сырье, материалы, зарплата производственных рабочих и др.). Они прямо относятся на тот или иной объект калькуляции.

Косвенные расходы связаны с производством нескольких видов продукции и относятся на объекты калькуляции путем распределения пропорционально соответствующей базе (основной и дополнительной зарплате рабочих или всем прямым расходам, производственной площади и

т.д.). Примером косвенных расходов являются общепроизводственные и общехозяйственные расходы, затраты на содержание основных средств и др.

В рыночной экономике издержки классифицируют на явные и неявные (имплицитные).

Явные издержки – это альтернативные (вмененные), принимающие форму прямых платежей поставщикам факторов производства и промежуточных изделий. В число явных издержек входит зарплата рабочих, менеджеров, служащих, комиссионные выплаты торговым фирмам, выплаты банкам и другим поставщикам финансовых и материальных услуг, оплата транспортных расходов и многое другое.

Неявные (имплицитные) издержки – это альтернативные издержки использования ресурсов, принадлежащих владельцам фирмы или находящихся в собственности фирмы как юридического лица. Такие издержки не предусмотрены контрактами, обязательными для явных платежей, и не отражаются в бухгалтерской отчетности, но от этого они не становятся менее реальными. Например, фирма использует помещение, принадлежащее ее владельцу, при этом она никому ничего не платит. Следовательно, имплицитные издержки будут равны возможности получения денежных платежей за сдачу этого здания кому-либо в аренду.

В зависимости от объема производства все затраты предприятия можно разделить на постоянные и переменные.

Постоянные расходы (амортизация, аренда помещений, налог на имущество, повременная оплата труда рабочих, зарплата и страхование административно-хозяйственного аппарата) остаются стабильными при изменении объема производства, а переменные (сдельная зарплата производственных рабочих, сырье, материалы, технологическое топливо, электроэнергия) изменяются пропорционально объему производства продукции.

Линия затрат при наличии постоянных и переменных расходов представляет собой уравнение первой степени

$$Y = a + bx, \quad (9.1)$$

где  $Y$  – сумма затрат на производство продукции;  $a$  – абсолютная сумма постоянных расходов;  $b$  – ставка переменных расходов на единицу продукции (услуг);  $x$  – объем производства продукции.

## 2 Анализ показателей себестоимости продукции

Себестоимость – выраженные в денежной форме затраты на производство и продажу продукции. Согласно Методическим указаниям по учету затрат на производство продукции, работ, услуг (проект) эти затраты представляют собой стоимостную оценку сырья, материалов, топлива, энергии, природных ресурсов, основных средств и другого имущества, трудовых ресурсов, а также других затрат на изготовление продукции, управление производством и организацией в целом, продажу продукции.

Себестоимость продукции (работ, услуг) – это синтетический показатель. В нем сконцентрированы все стороны хозяйственной деятельности предприятия: эффективность использования ресурсов, рациональность организации труда и управления.

Себестоимость является основой прогнозирования производства, базой для исчисления продажных цен и формирования финансовых результатов, важнейшим резервом повышения прибыли.

Задачи анализа себестоимости продукции:

1) оценка динамики (выполнения плана) по важнейшим показателям себестоимости продукции и выявлению отклонений от плановых заданий;

2) определение и количественная оценка причин отклонений от плана и в динамике. Для этого себестоимость изучается по направлениям: структурным подразделениям предприятия, статьям и элементам затрат, видам продукции, (работ и услуг), местам возникновения затрат, факторам;

3) анализ влияния на себестоимость эффективности использования производственных ресурсов (трудовых, материальных, основных фондов);

4) выявление и оценка резервов возможного снижения себестоимости продукции и разработке мероприятий по их мобилизации.

Рыночная экономика требует решения таких дополнительных задач, как учет при проведении анализа особенностей функционирования предприятий малого бизнеса и предприятий различных организационно-правовых форм, анализ поведения затрат во взаимосвязи с объемом продаж и прибылью, определение порога рентабельности продаж товаров и т.д.

Анализ себестоимости продукции должен предваряться проверкой обоснованности плановых заданий по себестоимости, реальности установленных норм и нормативов. Если план не реален, анализ его выполнения теряет экономический смысл.

Для проведения анализа себестоимости продукции и затрат на производство используются следующие источники информации.

1. Бухгалтерская отчетность (форма № 2 «Отчет о прибылях и убытках» форма № 5 «Приложение к балансу»), материалы пояснительной записки к годовому отчету.

2. Статистическая отчетность (форма № 5-з «Сведения о затратах на производство и реализацию продукции (работ, услуг) предприятия (организации)», форма № П-4 «Сведения о численности, заработной плате и движении работников» и др.).

3. Специфическая отраслевая отчетность по себестоимости и использованию основных сырьевых ресурсов, составляемая в добывающей, легкой, пищевой и ряде других отраслей промышленности.

4. Бизнес-план и расчеты к нему, сметы затрат, расчеты цен и т.п.

5. Калькуляции себестоимости отдельных изделий (плановые, отчетные, нормативные).

6. Данные аналитического учета к бухгалтерским счетам производственных затрат (20, 23, 25, 26, 28, 29), к счету 90 «Продажи», а

также другие регистры и документы бухгалтерского учета, в том числе материалы инвентаризации.

7. Различная внеучетная информация (приказ по учетной политике, материалы договоров с покупателями продукции и поставщиками товарно-материальных ценностей и др.).

Для управления себестоимостью необходимо располагать системой показателей, отражающих ее уровень и динамику. Основные показатели этой системы – себестоимость единицы продукции, себестоимость всей продукции, затраты на рубль продукции – используются в качестве обобщающих и в настоящее время.

Себестоимость единицы продукции в принятых натуральных единицах измерения определяется путем распределения затрат на производство, включаемых в себестоимость продукции, по отдельным видам (группам) однородных изделий или продукции, которая может быть приведена к условно-однородному измерителю, например себестоимость одного киловатт-часа электроэнергии, себестоимость одной тонны условного топлива и др.

Себестоимость всей продукции организации (предприятия) – это совокупная себестоимость всех видов изделий, работ, услуг, включаемых в объем выпущенной (проданной) продукции. Этот показатель является универсальным, так как рассчитывается различными организациями независимо от типа производства и характера выпускаемой продукции.

Показатель – затраты на рубль продукции (на 100 или 1000 руб. продукции) – используется для характеристики динамики себестоимости всей продукции, как сравнимой, так и впервые освоенной. Он исчисляется как отношение себестоимости всей произведенной или реализованной продукции к ее объему в продажных ценах (без косвенных налогов). При этом к сравнимой относится продукция, производившаяся в предыдущем (базовом) периоде.

Себестоимость как единицы, так и всей совокупности продукции в зависимости от этапов ее формирования в производственном процессе может быть операционной, цеховой, производственной, полной.

Операционная себестоимость – это условно-переменные материальные затраты и расходы на оплату труда.

Цеховая себестоимость складывается из операционной себестоимости и общепроизводственных расходов.

Производственная себестоимость состоит из цеховой себестоимости и общехозяйственных расходов.

Полная себестоимость – это производственная себестоимость продукции и расходы на ее продажу.

В процессе экономического анализа используются и другие показатели себестоимости: по статьям, элементам и видам затрат, по отдельным видам продукции, по цехам и участкам хозяйственной деятельности и др., а также специфические, отражающие отраслевые особенности продукции.

Полная себестоимость всей выпущенной (реализованной) продукции – это обобщающий показатель универсального характера. С него следует начинать анализ. Необходимо определить динамику (выполнение плана) по показателю, а также влияние факторов на полученные отклонения.

Следует иметь в виду, что себестоимость продукции в отчетном периоде не сопоставима с аналогичным показателем за предыдущий или плановый период по параметрам:

- объем и структура продукции;
- цены на материальные ресурсы, тарифы на энергию, перевозки;
- уровень затрат производственных ресурсов.

Расчет влияния этих факторов может быть осуществлен способом цепных подстановок.

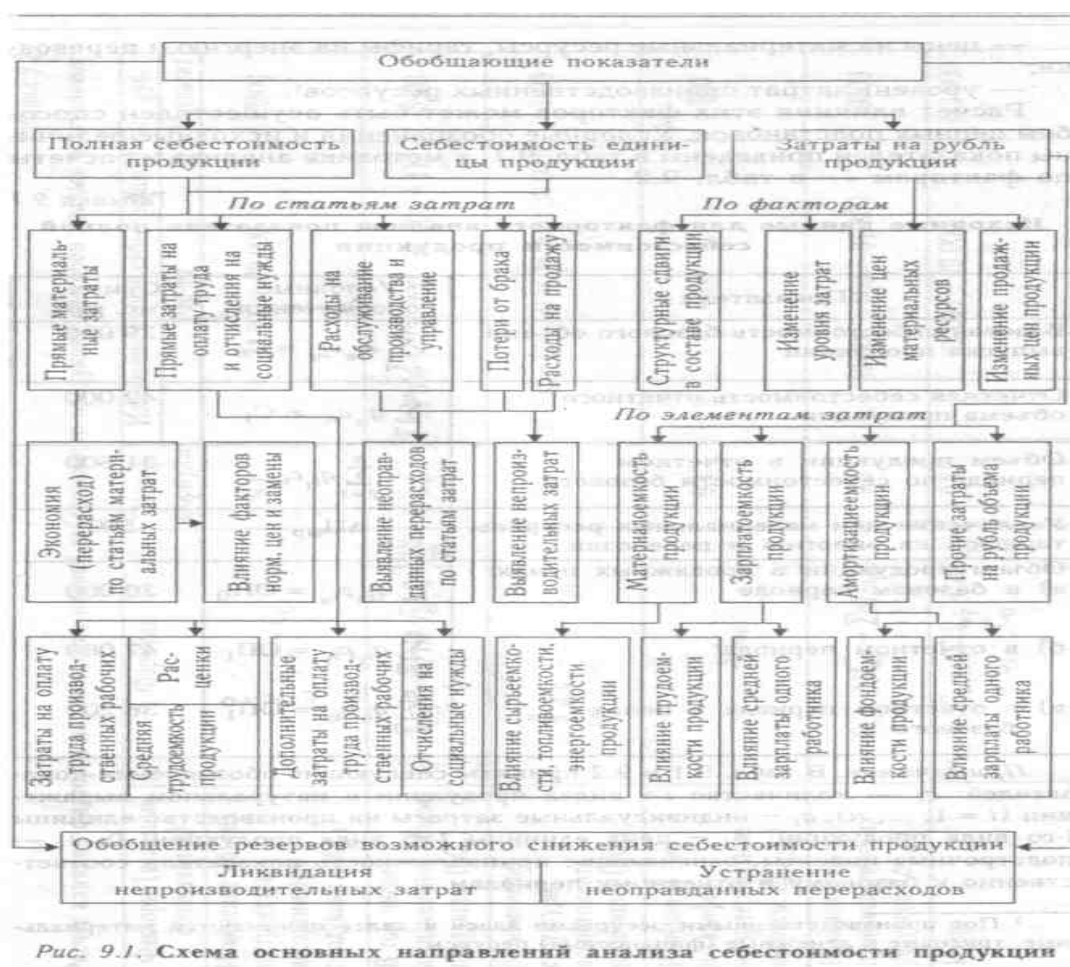


Рис. 9.1. Схема основных направлений анализа себестоимости продукции

Для выявления тенденций изменения затрат под влиянием различных факторов при анализе себестоимости продукции применяются следующие виды частного анализа внутри себестоимости:

- анализ прямых материальных затрат;
- анализ прямых трудовых затрат;
- анализ косвенных затрат;
- анализ коммерческих расходов.

Анализ прямых материальных затрат  $Z_m$  производится с учетом объема производства  $V$ , структуры товарной продукции  $У$ , удельных затрат



на изделие УМ, расхода материалов на единицу продукции УР и средней цены единицы материалов Ц. Пример изменения затрат производства под влиянием различных факторов представлен в табл.1.

Таблица 1 – Затраты на производство продукции

Элемент затрат	Объем затрат, млн руб.		Доля затрат, %			
	План	Факт.	Отклонение от плана	План	Факт.	Отклонение от плана
Материальные затраты $Z_m$	28168	31746	+3578	36,14	37,72	+ 1,51
Заработная плата	20500	21465	+965	26,30	25,50	- 0,80
Отчисления в фонд социальной защиты	6150	5440	+290	7,89	7,65	- 0,24
Амортизация основных средств	3150	3500	+350	4,04	4,16	+ 0,12
Прочие производственные затраты	15564	15967	+403	19,96	18,97	- 0,99
Итого производственных затрат	73522	79118	+5586	94,33	94,00	- 0,33
Коммерческие расходы	4420	5050	+630	5,67	6,00	+0, 33
Полная себестоимость, в том числе:	77952	84168	+6216	100,0	100,0	-
переменные расходы	54567	59338	+4771	70,0	70,5	+0,5
постоянные расходы	23385	24830	+1445	30,0	29,5	-0,5

Из приведенных данных следует, что фактические затрат предприятия выше плановых на 6216 млн. руб., или на 8%. Перерасход произошел по всем элементам и особенно по материальным затратам, а также по переменным и постоянным расходам. Например, изменилась структура затрат за счет увеличения доли материальных затрат и амортизации основных средств, а доля заработной платы несколько уменьшилась. План по выпуску товарной продукции в условно-натуральном выражении перевыполнен на 2,6% ( $K_{пр}=1,026$ ), а сумма затрат возросла на 1420 млн. руб. ( $79\ 372 - 77\ 952$ ), т.е. в 1,018 раза. Таким образом, рост объема производства эффективен.

Если затраты на материалы производства продукции  $Z_m$  выразить в млн. руб., то они, по данным таблицы, составят:

– по плану

$$Z_m = V \times U_P \times C = 28\ 168;$$

– по плану, с учетом фактического объема производства

$$Z_m = V_f \times U_P \times C \times K_{пр} = 31\ 746;$$

При коэффициенте роста объема производства  $K_{пр} = 1,026$ ;

– по плановым нормам и ценам на фактический выпуск продукции  
 $Z_M = V_f \times УР \times Ц_p = 29\ 895$ ;

– по фактическим затратам  
 $Z_M = V_f \times УР_f \times Ц_f = 31\ 746$

Таким образом, затраты на материалы увеличились:

– за счет роста объема выпуска продукции:

$$\Delta Z_M = 28\ 901 - 28\ 186 = +\ 733$$

– за счет изменения структуры производства продукции:

$$\Delta Z_M = 29\ 895 - 28\ 901 = +\ 994$$

– за счет увеличения удельного расхода материалов:

$$\Delta Z_M = 30\ 385 - 29\ 895 = +490$$

– за счет изменения цен на материалы:

$$\Delta Z_M = 31\ 746 - 30\ 385 = +361$$

Анализ прямых трудовых затрат производится с учетом объема производства продукции  $V$ , структуры производства  $УП$  и удельной заработной платы на единицу продукции  $УЗ$  (табл. 9.2).

Рассчитывается сумма прямой заработной платы:

– по плану с учетом трудоемкости продукции  $Тр$  и почасовой оплаты труда  $Чт$ :

$$Z_T = V_{пх} \times Тр_{п} \times Чт_{п} = 20\ 500 \text{ млн. руб.};$$

– по плану, пересчитанному по факту выпуска продукции:

$$Z_T = V_{пх} \times Тр_{п} \times K_{пр} = 20\ 500 \times K_{пр} = 21\ 033 \text{ млн. руб.};$$

– по плановому уровню затрат на фактический выпуск продукции:

$$Z_T = V_f \times Тр_{п} \times Чт_{п} = 21\ 845 \text{ млн. руб.};$$

– фактически при плановом уровне оплаты труда:

$$Z_T = V_f \times Тр_f \times Чт_{п} = 16\ 191 \text{ млн. руб.};$$

– фактически:

$$Z_T = V_f \times Т_f \times Ч_f = 21\ 465 \text{ млн. руб.}$$

В анализируемом случае перерасход на прямой заработной плате

$$\Delta Z_T = 21\ 465 - 20\ 500 = +965 \text{ млн. руб.}; \text{ в том числе:}$$

– за счет увеличения объема выпуска продукции

$$\Delta Z_T = 21\ 033 - 20\ 500 = +533 \text{ млн руб.};$$

– за счет изменения структуры производства продукции

$$\Delta Z_T = 21\ 845 - 21\ 033 = +812 \text{ млн руб.};$$

– за счет снижения трудоемкости продукции

$$\Delta Z_T = 16\ 191 - 21\ 845 = -5654 \text{ млн руб.};$$

– за счет повышения уровня оплаты труда

$$\Delta Z_T = 21\ 465 - 16\ 191 = -5274 \text{ млн руб}$$

Таблица – Факторы изменения общепроизводственных и общехозяйственных расходов

Статья расходов	Фактор изменения затрат	Формулы для расчета влияния
-----------------	-------------------------	-----------------------------

Заработная плата работников аппарата управления	Изменение численности (количества) персонала $KP$ и средней заработной платы (изменение окладов, выплата премий, оплата больничных листов) $OT$	$ZП = KР \times OT$ $\Delta ZП_{кр} = \Delta KР \times OT_{пл}$ $\Delta ZП_{от} = KР \times \Delta OT$
Содержание основных фондов: амортизация освещение, отопление, водоснабжение и др.	Изменение стоимости фондов $\Phi$ и норм амортизации $A$ Изменение норм потребления $K$ и стоимости услуг $Ц$	$A = \Phi \times A$ ; $\Delta A = \Delta \Phi \times A_{пл}$ $\Delta A = \Phi \times \Delta A$  $M = K \times Ц$ ; $\Delta M_k = \Delta K \times Ц_{пл}$ $\Delta M_{ц} = K \times \Delta Ц$
Затраты на текущий ремонт, испытания, опыты	Изменение объема работ $V$ и их стоимости $Ц'$	$ZР = V \times Ц'$ $\Delta ZР_v = \Delta V \times Ц'_{пл}$ $\Delta ZР_{ц} = V_{ф} \times \Delta Ц'$
Содержание легкового транспорта	Изменение количества машин $KM$ и затрат на содержание одной машины $ЗМ$	$Z = KM \times ЗМ$ ; $\Delta Z_{KM} = \Delta KM \times ЗМ_{пл}$ $\Delta Z_{зм} = KM_{ф} \times \Delta ЗМ$
Расходы по командировкам	Количество командировок $K$ , их средняя продолжительность $D$ средняя стоимость одного дня командировки $C$	$PK = K \times D \times C$ ; $\Delta PK_k = \Delta K \times D_{пл} \times C$ $\Delta PK_d = K_{ф} \times \Delta D \times C$ $\Delta PK_{cd} = K_{ф} \times D_{ф} \times \Delta C$
Расходы на содержание сторожевой охраны	Количество работников $KP$ и их зарплата $ЗТ$	$PO = KР \times ЗТ$ ; $\Delta PO_{кр} = \Delta KР \times ЗТ_{пл}$ $\Delta PO_{зт} = KР_{ф} \times \Delta ЗТ$
Оплата простоев	Количество человеко-дней простоя $ДП$ и уровень оплаты за один день простоя $ОД$	$OP = ДП \times ОД$ $\Delta OP_{дп} = \Delta ДП \times ОД_{пл}$ $\Delta OP_{од} = ДП_{ф} \times \Delta ОД$
Потери от порчи и недостачи материалов и продукции	Количество материалов $M$ , их стоимость $Ц_m$	$PM = M \times Ц$ $\Delta PM_k = \Delta M \times Ц_{пл}$ ; $\Delta PM_{ц} = M_{ф} \times \Delta Ц_m$
Налоги и отчисления от заработной платы	Изменения суммы начисленной заработной платы $ZП$ и процентных ставок обложений по каждому виду $СТ$	$H = ЗП \times СТ$ ; $\Delta H_{фзп} = \Delta ЗП \times СТ_{пл}$ ; $\Delta H_{пст} = ЗП_{ф} \times \Delta СТ$
Расходы на охрану	Изменение объема намеченных мероприятий $V^1$ , их стоимости $C$	$P = V^1 \times C$ $\Delta P_v = \Delta V^1 \times C_{пл}$ $\Delta P_c = V^1_{ф} \times \Delta C$
И т.д. по затратам		

Анализ косвенных затрат в себестоимости продукции проводится по следующим статьям:

- расходы по содержанию и эксплуатации машин и оборудования, включая их амортизацию;
- расходы общепроизводственные и общехозяйственные

## Тема 7 "Анализ финансовых результатов и рентабельности деятельности организации"

Изучение финансовых результатов предприятия целесообразно начинать с коэффициентного анализа, который представляет собой неотъемлемую часть анализа денежных потоков. С его помощью изучаются уровни и их отклонения от плановых и базисных значений различных относительных показателей, характеризующих денежные потоки, а также рассчитываются коэффициенты эффективности использования денежных средств организации.

Важный момент в использовании данного метода анализа — изучение динамики различных коэффициентов, позволяющее установить положительные и отрицательные тенденции, отражающие качество управления денежными потоками организации, а также разработать необходимые мероприятия для внесения соответствующих корректив, направленных на оптимизацию управленческих решений в процессе хозяйственной деятельности.

Коэффициентный анализ денежных потоков дает представление о возможности компании генерировать необходимую величину поступлений денежных средств по текущей деятельности для поддержания платежеспособности, т. е. своевременно и в полном объеме погашать краткосрочные обязательства перед кредиторами, персоналом, налоговыми органами, внебюджетными фондами и т. п. Для этого рассчитывается коэффициент текущей платежеспособности за год по данным формы № 4 по формуле:

$$K_{пл} = \frac{ПДПтд}{ОДПтд}$$

где  $K_{пл}$  — коэффициент текущей платежеспособности;

ПДПТД — общая величина поступлений денежных средств по текущей деятельности;

ОДПТд — общая величина использованных денежных средств на текущую деятельность.

Одним из важнейших показателей, определяющих достаточность создаваемого организацией чистого денежного потока с учетом финансируемых потребностей, является коэффициент достаточности чистого денежного потока за анализируемый период:

$$K_{ддт} = \frac{ЧДПтд}{ЗК + \Delta З + Д}$$

где  $K_{ддт}$  — коэффициент достаточности чистого денежного потока;

ЧДПТД — чистый денежный поток по текущей деятельности;

ЗК — выплаты по долго- и краткосрочным кредитам и займам за период;

$\Delta З$  — прирост (снижение) остатка материальных оборотных активов за период;

Д — дивиденды, выплаченные собственникам организации за период.

В качестве обобщающего показателя предлагается использовать коэффициент эффективности денежных потоков в анализируемом периоде:

$$K_{эдп} = \frac{ЧДПтд}{ОДПтд}$$

где  $K_{эдп}$  — коэффициент эффективности денежных потоков;

ЧДПтд — чистый денежный поток по текущей деятельности за период;

ОДПтд — отрицательный денежный поток по текущей деятельности за период.

Одним из частных показателей эффективности является коэффициент реинвестирования денежных потоков организации:

$$K_{реин} = \frac{ЧДПтд - Д}{\Delta BA}$$

$K_{реин}$  — коэффициент реинвестирования чистого денежного потока в анализируемом периоде;

ЧДПтд — чистый денежный поток по текущей деятельности за период;

Д — дивиденды, выплаченные собственникам организации за период;

$\Delta BA$  — прирост внеоборотных активов, связанный с произведенными организацией затратами за период.

Для оценки синхронности формирования различных видов денежных потоков рассчитывается коэффициент ликвидности денежного потока в разрезе отдельных временных интервалов (месяц, квартал) внутри рассматриваемого периода (года):

$$K_{лп} = \frac{ПДП}{ОДП}$$

где  $K_{лп}$  — коэффициент ликвидности денежного потока в анализируемом периоде;

ПДП — приток денежных средств за период (положительный денежный поток);

ОДП — отток денежных средств за период (отрицательный денежный поток).

Оценка эффективности использования денежных средств производится с помощью различных коэффициентов рентабельности:

Особое внимание в процессе проведения коэффициентного анализа денежных потоков уделяется факторному анализу, т. е. количественному измерению влияния различных объективных и субъективных факторов (причин), оказывающих прямое или косвенное воздействие на изменение рентабельности, эффективности использования денежных средств организации в анализируемом периоде. Факторный анализ (прямой и обратный, детерминированный и стохастический) проводится с использованием различных приемов моделирования исходных двухфакторных кратных систем (расширения, удлинения, сокращения, оптимизации и т. д.).

Один из этапов факторного анализа денежных потоков — расчет влияния факторов на изменение величины коэффициента рентабельности положительного денежного потока по текущей деятельности ( $R_{\text{пдп}}^{\text{N}}$ ):

$$R_{\text{пдп}}^{\text{N}} = \frac{PN}{\text{ПДПтд}}$$

где  $PN$  — прибыль от продаж;

$\text{ПДПтд}$  — положительный денежный поток по текущей деятельности.

Моделируя данный коэффициент рентабельности притока денежных средств, взятый в качестве исходной факторной системы, с помощью приемов расширения, удлинения и сокращения, можно получить конечную шестифакторную систему:

$$\begin{aligned} R_{\text{пдп}}^{\text{N}} &= \frac{PN \cdot N \cdot OA \cdot KO \cdot \text{ЧДПтд}}{\text{ПДПтд} \cdot N \cdot OA \cdot KO \cdot \text{ЧДПтд}} = \frac{PN}{N} \cdot \frac{N}{OA} \cdot \frac{OA}{KO} \cdot \frac{KO}{\text{ЧДПтд}} \cdot \frac{\text{ЧДПтд}}{\text{ПДПтд}} = \\ R_{\text{пдп}}^{\text{N}} &= \frac{PN}{\text{ПДПтд}} = \frac{N - (M + U + Am + Pr)}{N} \cdot \frac{N}{OA} \cdot \frac{OA}{KO} \cdot \frac{KO}{\text{ЧДПтд}} \cdot \frac{\text{ЧДПтд}}{\text{ПДПтд}} = \\ &= \left[ 1 - \left( \frac{M}{N} + \frac{U}{N} + \frac{Am}{N} + \frac{Pr}{N} \right) \right] \cdot \frac{N}{OA} \cdot \frac{OA}{KO} \cdot \frac{KO}{\text{ЧДПтд}} \cdot \frac{\text{ЧДПтд}}{\text{ПДПтд}} \end{aligned}$$

Или  $y = [1 - (x_1 + x_2 + x_3 + x_4)] \cdot x_5 \cdot x_6 \cdot x_7 \cdot x_8$

где  $PN$  — прибыль от продаж;

$N$  — выручка от продаж;

$\frac{PN}{N}$  — рентабельность продаж;

$OA$  — средняя балансовая величина оборотных активов;

$KO$  — средняя балансовая величина краткосрочных денежных обязательств;

$\text{ЧДПтд}$  — чистый денежный поток по текущей деятельности за период;

$M$  — материальные расходы за период;

$U$  — расходы на оплату труда за период с учетом социальных отчислений;

$Am$  — расходы на амортизацию имущества за период;

$Pr$  — прочие расходы по обычным видам деятельности за период;

$\frac{M}{N}$  — материалоемкость продаж ( $x_1$ );

$\frac{U}{N}$  — зарплатоемкость продаж ( $x_2$ );

$Am/N$  — амортизациоёмкость продаж ( $x_3$ );

$Pr/N$  — прочая расходоемкость продаж ( $x_4$ );

$N/OA$  — коэффициент оборачиваемости оборотных активов ( $x_5$ );

$OA/KO$  — коэффициент покрытия оборотными активами краткосрочных денежных обязательств (текущая ликвидность) ( $x_6$ );

КО/ЧДП<sub>тд</sub>–коэффициент генерирования привлеченными средствами чистого денежного потока по текущей деятельности (x7);

ЧДП<sub>тд</sub>/ПДП<sub>тд</sub>-доля чистого денежного потока в общем объеме положительного денежного потока по текущей деятельности (x8).

Исходные данные и расчет влияния восьми факторов (x1, x2, x3, x4, x5, x6, x7, x8) на результативный показатель, произведенный способом цепных подстановок, представлены в табл..

Таблица– Расчет влияния факторов на рентабельность положительного денежного потока ООО «КАБ» за 2012—2013 гг.

Показатель	Условные обозначения	2012 г.	2013 г.	Абсолютное изменение
Выручка от продаж, тыс. руб.	N	29 670	33 304	3634
Прибыль от продаж, тыс. руб.	PN	2890	4854	1964
Положительный денежный поток по текущей деятельности, тыс. руб.	ПДП <sub>тд</sub>	36 953	39 310	2357
Средняя балансовая величина остатков оборотных активов, тыс. руб.	ОА	2298	2984	686
Средняя балансовая величина краткосрочных денежных обязательств, тыс. руб.	КО	3228,5	2860	-368,5
Чистый денежный поток по текущей деятельности, тыс. руб.	ЧДП <sub>тд</sub>	677	851	174
Материальные расходы, тыс. руб.	М	17 520	18 699	1179
Расходы на оплату труда за период с учетом социальных отчислений, тыс. руб.	У	6402	6735	333
Расходы на амортизацию имущества, тыс. руб.	Ам	165	179	14
Прочие расходы по обычным видам деятельности, тыс. руб.	Пр	2693	2837	144
Материалоемкость продаж, X1, %	М/N	59,0495	56,1464	-2,9031
Зарплатоемкость продаж x2, %	У/N	21,5774	20,2228	-1,3546
Амортизациоёмкость продаж, X3,%	Ам/N	0,5561	0,5374	-0,0187
Прочаярасходоёмкость продаж X4 %	Пр/N	9,0765	8,5185	-0,5580
Коэффициент оборачиваемости оборотных активов x5	N/OА	12,9112	11,1609	-1,7503
Коэффициент покрытия оборотными активами краткосрочных денежных обязательств X6	ОА/КО	0,7118	1,0434	0,3316

Коэффициент генерирования привлеченными средствами чистого денежного потока по текущей деятельности X7	КО/ЧДПТД	4,7688	3,3608	-1,4080
Доля чистого денежного потока в общем объеме положительного денежного потока по текущей деятельности X8	ЧДПТД/ ПДПТД	0,0183	0,0216	0,0033
Коэффициент рентабельности положительного денежного потока по текущей деятельности Y, %	R <sup>PN</sup> <sub>пдп</sub>	7,82	12,35	4,53
Влияние факторов на изменение рентабельности положительного денежного потока по текущей деятельности Δy, всего, % В том числе за счет:	ΔR <sup>PN</sup> <sub>пдп</sub>	-	-	4,53
материалоемкости продаж x1	-	-	-	2,32
зарплатоемкости продаж x2	-	-	-	1,09
амортизациоёмкости продаж x3	—	—	-	0,01
прочей расходоемкости продаж x4	—	—	-	0,45
коэффициента оборачиваемости оборотных активов x5	—	—	—	-1,18
коэффициента покрытия оборотными активами краткосрочных денежных обязательств X6				4,90
коэффициента генерирования привлеченными средствами чистого денежного потока по текущей деятельности X7y				-4,55
доли чистого денежного потока в общем объеме положительного денежного потока по текущей деятельности X8				1,49

Расчет влияния факторов на изменение рентабельности положительного денежного потока по текущей деятельности ООО «КАБ» в 2013 г.

1. Совокупное влияние факторов на изменение рентабельности положительного денежного потока по текущей деятельности:

$$\Delta R_{PN_{пдп}} = R_{PN_{пдп}} 2006 - R_{PN_{пдп}} 2005 = 12,35 - 7,82 = 4,53\%$$

2. Влияние материалоемкости продаж:

$$= [100 - (56,1464 + 21,5774 + 0,5561 + 9,0765)] \cdot 2,9112 \cdot 0,7118 \cdot 4,7688 \cdot 0,0183 - 7,82 = 10,14 - 7,82 = 2,32\%$$

3. Влияние зарплатоемкости продаж:

$$[100 - (56,1464 + 20,2228 + 0,5561 + 9,0765)] \cdot 12,9112 \cdot 0,7118 \cdot 4,7688 \cdot 0,0183 - 10,14 = 11,23 - 10,14 = 1,08\%$$

4. Влияние амортизациоёмкости продаж:

$$[100 - (56,1464 + 20,2228 + 0,5374 + 9,0765)] \cdot 12,9112 \cdot 0,7118 \cdot 4,7688 \cdot 0,0183 - 11,23 = 11,24 - 11,23 = 0,01\%$$

5. Влияние прочей расходоемкости продаж:



$[100 - (56,1464 + 20,2228 + 0,5374 + 8,5185)] \cdot 12,9112 \cdot 0,7118 - 4,7688 \cdot 0,0183 - 11,24 = 11,69 - 11,24 = 0,45\%$ .

6. Влияние коэффициента оборачиваемости оборотных активов:

$[100 - (56,1464 + 20,2228 + 0,5374 + 8,5185)] \cdot 11,6109 \cdot 0,7118 \cdot 4,7688 \cdot 0,0183 - 11,69 = 10,51 - 11,69 = -1,18\%$ .

7. Влияние коэффициента покрытия оборотными активами краткосрочных денежных обязательств:

$[100 - (56,1464 + 20,2228 + 0,5374 + 8,5185)] \cdot 11,6109 \cdot 1,0434 \cdot 4,7688 \cdot 0,0183 - 10,51 = 15,41 - 1,51 = 4,90\%$ .

8. Влияние коэффициента генерирования привлеченными средствами чистого денежного потока по текущей деятельности:

$[100 - (56,1464 + 20,2228 + 0,5374 + 8,5185)] \cdot 11,6109 \cdot 1,0434 \cdot 3,3608 \cdot 0,0183 - 15,41 = 10,86 - 15,41 = -4,55\%$ .

9. Влияние доли чистого денежного потока в общем объеме положительного денежного потока по текущей деятельности:

$12,35 - 10,86 = 1,49\%$ .

Общая сумма влияния факторов на результативный показатель:

$2,32 + 1,09 + 0,01 + 0,45 + (-1,18) + 4,90 + (-4,55) + 1,49 = 4,53\%$ ,

что соответствует общему абсолютному приросту результативного показателя рентабельности положительного денежного потока по текущей деятельности.

Как видно из расчетов, влияние факторов, включенных в аналитическую модель, было как положительным, так и отрицательным. К числу факторов, оказавших наибольшее положительное влияние на рост рентабельности положительного денежного потока по текущей деятельности в 2013 г. в сравнении с 2012 г., относятся: снижение материало- и зарплатоемкости (2,32% и 1,09% соответственно), рост общей ликвидности (4,90%), увеличение доли чистого денежного потока по текущей деятельности в общей величине поступления денежных средств (1,49%).

Вместе с тем имело место негативное влияние факторов: снижение скорости оборотных активов (-1,18%), замедление генерирования чистого денежного потока привлеченными средствами (-4,55%).

Устранение воздействия выявленных отрицательных факторов в деятельности ООО «КАБ» позволит организации повысить рентабельность денежного потока и эффективность хозяйственной деятельности в целом.

Важной предпосылкой многофакторного детерминированного моделирования является выбор формулы, адекватно отражающей причинно-следственные связи между результативным показателем и различными факторами. При подборе экономически значимых показателей, которые принимаются в расчет коэффициентов, участвующих в модели в качестве факторов, необходимо прежде всего установить логически возможность их влияния на результативный показатель. В приведенной выше факторной модели рентабельности денежного потока такие взаимосвязи очевидны. Первые четыре фактора — показатели, находящиеся в обратно

пропорциональной зависимости с рентабельностью, так как снижение относительного уровня расходоемкости производства и реализации продукции действительно оказывает на нее положительное влияние. Пятый фактор — оборачиваемость оборотных активов — должен, бесспорно, стимулировать процессы эффективного ведения бизнеса, в том числе и денежного оборота. Шестой фактор — ликвидность — проявление платежеспособности, т. е. возможности предприятия своевременно и в полном объеме расплачиваться по обязательствам.

Седьмой фактор — отношение привлеченных средств на возвратной основе к чистому денежному потоку — отражает своеобразную скорость денежного оборота (коэффициент), источником которого частично являются эти привлеченные средства. Восьмой фактор — доля чистого денежного потока в общей величине притока денежных средств — отражает уровень эффективности текущей деятельности компании, ее способность генерировать избыточную денежную массу для дальнейшего использования ее на расширение масштабов бизнеса, инвестиционную деятельность.

Факторные модели позволяют раскрыть, количественно измерить, проанализировать причинно-следственные связи между различными показателями, всесторонне описывающими хозяйственную деятельность организации. Кроме того, с помощью факторного моделирования формируются прогнозные (плановые) показатели, в том числе определяются оптимальные величины денежных потоков организации, соответствующие цели достижения максимальной эффективности хозяйственной деятельности при адекватном уровне финансового риска.

## **Тема 8 "Анализ экономической эффективности долгосрочных инвестиций"**

Экономическая эффективность инвестиционных проектов в основном оценивается исходя из финансовых показателей, что неудивительно, так как целью инвестиционной деятельности является получение прибыли. Но, тем не менее, для адекватной оценки экономической эффективности необходимо учитывать также нефинансовые факторы. Так, юридические аспекты реализации инвестиционного проекта могут существенно повлиять на оценку его эффективности. И не всегда в лучшую сторону...

На сегодняшний день анализ инвестиционного проекта проводится на основе разнообразных методик, использующих такие показатели, как:

1. Рентабельность собственного капитала (returnofequity, ROE) — отношение чистой прибыли к собственному капиталу.
2. Чистая текущая стоимость (netpresentvalue, NPV) — сумма дисконтированных значений потока платежей, приведенных к настоящему дню.

Показатель NPV является наиболее популярным при оценке экономической эффективности инвестиционного проекта. Однако при этом

он имеет ряд недостатков. При его применении невозможно сравнить несколько инвестиций разного размера, равно как невозможно определить период окупаемости вложений в инвестиционный проект.

3. Внутренняя норма доходности (internalrateofreturn, IRR) — норма, при которой NPV равен 0.

Смысл данного показателя заключается в возможности оценки экономической эффективности инвестиционного проекта на основе сравнения показателя доходности от инвестирования в конкретный проект (IRR) с показателем доходности от инвестирования в банковский депозит (процентная ставка по банковскому депозиту). Чем IRR больше процентной ставки по банковскому депозиту, тем экономически эффективнее представляется инвестиционный проект.

IRR также имеет ряд недостатков. Например, невозможно с его помощью определить доходность в абсолютных величинах, полученную от инвестирования. Кроме того, существует риск неправильного определения IRR при знакопеременных денежных потоках.

4. Период окупаемости первоначальных затрат (paybackperiod, PP) — промежуток времени, необходимый для возврата инвестиций за счет суммы доходов от реализации инвестиционного проекта.

PP является показателем, довольно часто применяемым для оценки экономической эффективности инвестиционного проекта.

Но некоторыми современными учеными данный показатель ставится под сомнение, в том числе, в связи с тем, что PP не охватывает весь период реализации инвестиционного проекта, а значит, на него не влияют доходы, полученные за его пределами.

Иные показатели экономической эффективности инвестпроекта

Помимо указанных выше показателей экономической эффективности инвестиционного проекта существуют и другие:

- модифицированная чистая текущая стоимость (modifiednetpresentvalue, MNPV);

- модифицированная внутренняя норма доходности (modifiedinternalrateofreturn, MIRR);

- период окупаемости первоначальных затрат, рассчитанный с учетом дисконтирования денежных потоков (discountedpaybackperiod, DPP),

- средневзвешенная ставка рентабельности (accountingrateofreturn, ARR);

- дисконтированный индекс доходности (discountedprofitabilityindex, DPI);

- длительность инвестиций (duration, D) и т. п.

Результаты анализа экономической эффективности инвестпроектов

Результат применения различных методик, финансовых показателей воплощается в заключении об экономической эффективности (либо неэффективности) инвестиционного проекта.

Но заключение об экономической эффективности инвестиционного проекта не стоит рассматривать в качестве «последней инстанции». Как было указано ранее, необходимо также учитывать ряд нефинансовых факторов, которые способны существенно повлиять на оценку инвестиционного проекта.

Также при оценке инвестиционного проекта стоит учитывать юридические аспекты.

## **Тема 9 "Методика финансового состояния коммерческой организации и методы его анализа"**

Экономический анализ – это общая оценка деятельности предприятия, изучение тенденций развития изучаемого показателя, факторов, под воздействием которых сложился изучаемый показатель, выявление возможных резервов по улучшению деятельности предприятия, связующее звено между учетом и принятием управленческих решений.

Аналитическая обработка первичной информации включает сравнение достигнутых результатов деятельности с данными за прошлые отрезки времени, определение влияния различных факторов на величину результативных показателей, выявление недостатков, ошибок, неиспользование резервов и т.д.

По результатам анализа разрабатываются и обосновываются управленческие решения, перспективы развития.

Задачи экономического анализа в системе управления.

1. Усиление научной обоснованности разрабатываемых планов, норм и нормативов.
2. Всестороннее изучение выполнения установленных планов, норм и нормативов.
3. Оценка эффективности использования трудовых, материальных и финансовых ресурсов предприятия.
4. Изучение и количественное измерение факторов, под воздействием которых сложились результативные показатели деятельности предприятия.
5. Выявление и подсчет объемов неиспользованных внутренних ресурсов, улучшение результатов деятельности хозяйствующего субъекта.
6. Обоснование оптимального управления предприятием.

Предмет экономического анализа предполагает изучение:

- 1) хозяйственной деятельности предприятия;
- 2) хозяйственных процессов и явлений.

Цель экономического анализа — оценка достигнутых результатов и выявление резервов повышения эффективности деятельности предприятия.

Хозяйственный процесс – это причинно обусловленное течение экономических событий, смена хозяйственных явлений, состояния объекта в соответствии с намеченной целью или результатом.

Предмет анализа хозяйственной деятельности – причинно-следственные связи экономических явлений и процессов.

Объекты экономического анализа – экономические результаты хозяйственной деятельности:

- 1) производство и реализация продукции;
- 2) ее себестоимость;
- 3) использование материальных, трудовых и финансовых ресурсов;
- 4) финансовые результаты производства;
- 5) финансовое состояние предприятия и т.д.

Принципы экономического анализа.

1. Государственный подход при оценке экономических явлений, процессов, результатов хозяйственной деятельности проявляется в оценке соответствия проявлений экономической жизни государственной экономической, социальной, экономической, международной политике и законодательству.

2. Научный характер, т.е. анализ:

1) основывается на положениях диалектической теории познания,  
2) учитывает требования экономических законов развития производственной и финансовой деятельности;

3) использует достижения НТП, НИОКР и передового опыта в области высоких технологий;

4) разрабатывает новейшие методы экономических исследований и способы обработки экономической первичной информации.

3. Комплексность исследования – это охват всех звеньев и всех сторон деятельности и всестороннее изучения причинных зависимостей в экономике предприятия.

4. Системный подход. Каждый изучаемый объект рассматривается как сложная динамическая система, состоящая из ряда элементов, определенным способом связанных между собой и с внешней средой: изучение каждого объекта осуществляется с учетом всех внутренних и внешних связей.

5. Объективность, конкретность, точность:

1) анализ основывается на достоверной, проверенной информации, реально отражающей объективную действительность;

2) выводы по результатам анализа обосновываются точными аналитическими расчетами;

3) постоянное совершенствование методики анализа с целью повышения точности и достоверности его расчетов.

6. Действенность – активное воздействие анализа на ход производства и его результаты путем своевременного выявления недостатков, просчетов, упущений в работе и информирования об этом руководства предприятия.

7. Планирование аналитической работы:

1) систематическое проведение анализа;  
2) распределение обязанностей по выполнению аналитической работы между исполнителями;

3) контроль за осуществлением анализа.

8. Оперативность – умение быстро и четко проводить анализ, принимать управленческие решения и претворять их в жизнь.

9. Демократизм – участие в проведении анализа широкого круга работников экономического субъекта: обеспечение более полного выявления передового опыта и использование имеющихся внутривозрастных резервов предприятия.

10. Эффективность – экономический эффект, полученный от проведения анализа, должен многократно превосходить затраты и издержки, связанные с выполнением аналитической работы.

Содержание экономического анализа проявляется через его функции.

1. Изучение характера действия экономических законов в конкретных условиях производства.

2. Установление закономерностей и тенденций экономических явлений и процессов в конкретных условиях исследуемого предприятия.

3. Научное обоснование текущих и перспективных планов производства и реализации продукции:

- глубокий экономический анализ результатов деятельности предприятия за прошлые годы (5-10 лет);

- обоснование прогнозов на перспективу;

- изучение закономерностей развития экономики организации (предприятия);

- выявление имевших место недостатков и ошибок упущений в работе предприятия;

- разработка научно обоснованных планов деятельности;

- выбор оптимального варианта управленческого решения.

4. Контроль за выполнением планов и управленческих решений, за экономным использованием материальных, трудовых и финансовых ресурсов предприятия:

- проведение анализа с целью констатации фактов и оценки достигнутых результатов;

- осуществление аналитической работы с целью выявления недостатков и ошибок;

- оперативное воздействие на экономические процессы;

- повышение оперативности и действительности анализа.

5. Изучение влияния объективных (факторов, не зависящих от воли и желания руководства и работников предприятия, населения, государства) и субъективных (факторов, напрямую зависящих от действий юридических и физических лиц), внешних (факторов, не зависящих от деятельности данного предприятия) и внутренних (факторов, зависящих от деятельности предприятия, на которые оно может

Дисциплины, связанные с экономическим анализом: экономическая теория; отраслевые экономики; организация и планирование деятельности предприятия; теория управления; бухгалтерский и оперативно-

производственный учет; финансирование и кредитование; статистика; математика; технические науки, технология производства; правовые дисциплины; социология.

Виды экономического анализа:

По признаку времени:

1) предварительный; 2) последующий: оперативный; итоговый.

По пространственному признаку:

1) внутрихозяйственный; 2) межхозяйственный.

По объектам управления:

1) технико-экономический; 2) финансово-экономический; 3) бухгалтерско-экономический; 4) социально-экономический; 5) экономико-статистический; 6) маркетинговый; 7) экономико-экологический.

По методике изучения объектов:

1) сравнительный; 2) факторный; 3) диагностический; 4) маржинальный; 5) экономико-математический; 6) экономико-статистический; 7) функционально-стоимостной; 8) стохастический.

По субъектам анализа:

1) внутренний; 2) внешний.

По охвату изучения объектов:

1) сплошной; 2) выборочный.

По содержанию программы:

1) комплексный; 2) тематический.

2. Система экономической информации – совокупность плановых, учетных и внеучетных данных, совокупность данных статистического, бухгалтерского, оперативно-производственного учета и отчетности.

Виды экономической информации.

По отношению к объекту исследования:

1) внутренняя; 2) внешняя.

По отношению к предмету исследования:

1) основная; 2) вспомогательная.

По периодичности поступления:

1) регулярная (постоянная, условно-постоянная, переменная); 2) эпизодическая.

3. Методы экономического анализа:

Метод анализа – системный комплексный подход к изучению результатов деятельности хозяйствующего субъекта, выявлению и измерению противоречивого влияния на них отдельных факторов, обобщению материалов анализа в виде выводов и рекомендаций на основе выработки специальными приемами всей имеющейся информации о результатах этой деятельности (С.Б. Барнгольц)э

Подразделяются:

1) общенаучные; 2) конкретно научные.

К первым относятся методы, присущие многим науками (наблюдение, сравнение, эксперимент). Ко вторым – используемые только в практике ЭА.

Метод анализа состоит из ряда последовательных действий:

1. Наблюдение за объектом, его измерение и расчет абсолютных, относительных и средних величин.

2. Систематизация, группировка и сравнение, факторов, а затем изучение их влияния на регулируемые показатели, выявление однородных, взаимосвязанных и взаимоисключающих процессов и явлений.

3. Детализация изучаемых процессов и явлений (процесс расчленения)

4. Элиминирование (устранение) – логический прием, при помощи которого исключается влияние ряда факторов и выделяется какой-либо один фактор, являющийся предметом изучения. Применяется в случаях, когда взаимосвязь между результативным показателем и определяющими его факторами выражается мультипликативной, кратной или комбинированной моделью

4. Описание механизма формирования

5. Объединение данных А с помощью построения итоговых таблиц и графиков, предположения, выводы и реализация для принятия управленческого решения.

В общем виде метод А представляет собой систему теоретических категорий принципов и научных инструментов исследования деятельности экономических субъектов. Категории представляют собой наиболее общие понятия А. к ним относят факторы моделей и системы показателей.

В А используют принципы, характерные для многих наук, т.е.е системность, конкретность, обоснованность и т.п.

Научные инструменты – это способы, приемы и средства, в разных комбинациях используемые для достижения поставленной цели.

Методы А применяются для оценки различных типов экономических связей.

Связью признается последовательность явлений, при которой одно явление изменяет другое.

Данная связь называется причинно-следственной (одно явление – причина, другое – следствие). Признаки, характеризующие причину – называются факторами, а характеризующие следствие – результатными.

На разных стадиях анализа используются специфические методы исследования.

Классификация экономико-математических моделей по характеру их использования в аналитических исследованиях:

1. модели без управления – дескриптивные, представляют собой в основном статистические модели (кривые роста, регрессионные линии). Предназначены для изучения объектов путем установления количественных соотношений между их характеристиками или параметрами. Применяются для изучения фактически существующих процессов, без какого-либо вмешательства в их течение. Характерны для макроэкономического анализа, а на уровне предприятия – позволяют проводить комплексный анализ.



2. оптимизационные модели – решают проблемы минимизации издержек, оптимизации производства и пр. устанавливают целевую функцию (модели линейного программирования: оптимизация перевозок, польза услуг; экстремальные модели: гомеостатическая модель, предназначенная для удержания параметров исследуемого объекта в определенных пределах при наличии каких-либо возмущающих воздействий) используются когда необходимо выработать не один, а несколько вариантов.

3. игровые модели (теория игр) – математическое моделирование принятия оптимального решения в условиях конфликта или неопределенности. Например – выбор мощности предприятия по оказанию услуг.

4. имитационные модели – предназначены для исследования систем с неопределенными уровнями или с наличием критериев непостоянного уровня или предъявляющих к решению противоречивые требования.

Имитационное моделирование – это система, состоящая из элементов:

- имитационная модель, отражающая определенные, наиболее значимые черты, свойства исследуемой системы;
- экспертные процедуры, посредством которых анализируются и оцениваются различные решения, в результате чего исключаются заведомо слабые решения, строятся сценарии развития событий, вырабатываются цели и критерии;
- языки программирования, с помощью которых осуществляется двусторонний контакт экспертов с вычислительной техникой, т.е. это модель, исследование которой осуществляется путем эксперимента, воспроизводящего процесс функционирования системы во времени.



Рис. Состав управленческой имитационной модели