

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ  
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ  
ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
СТАВРОПОЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АГРАРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

Кафедра экономического анализа  
и аудита

**ЛЕЩЕВА М. Г.**

## **ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ**

### **РАБОЧАЯ ТЕТРАДЬ**

**ДЛЯ СТУДЕНТОВ НАПРАВЛЕНИЯ 38.03.01 «ЭКОНОМИКА»  
профиль «Мировая экономика»**

Ставрополь  
2021

УДК 631.152.005.52(076)  
ББК 65.321я73  
Л54

**Рецензент: к.э.н., доцент Стеклова Т. Н.**

**Л54**      **Лещева М. Г.**  
Экономический анализ : Учебно-методическое пособие для студентов направления 38.03.01 «Экономика» профиль «Экономика предприятий и организаций». – Ставрополь , - 2021. – 55 с.

В учебно-методическом пособии раскрыты методические положения и практические подходы к проведению экономического анализа хозяйственной деятельности современной коммерческой организации. Учебно-методическое пособие подготовлено в соответствии с программой дисциплины «Экономический анализ» и включает методические указания и задания для практических занятий, а также самостоятельной внеаудиторной работы студентов направления 38.03.01 «Экономика», профиль – «Экономика предприятий и организаций».

УДК 631.152.005.52(076)  
ББК 65.321я73

© Лещева М. Г., 2021

## ВВЕДЕНИЕ

Современные рыночные условия требуют от организации повышения эффективности производства на основе внедрения достижений научно-технического прогресса, эффективных форм хозяйствования и управления производством, активизации предпринимательства, инициативы и т. д.

Важная роль в реализации этой задачи отводится анализу хозяйственной деятельности организаций. С его помощью вырабатывается стратегия и тактика развития организации, обосновываются планы и управленческие решения, осуществляется контроль за их выполнением, выявляются резервы повышения эффективности производства, оцениваются результаты деятельности организации, его подразделений и работников.

Экономический анализ как наука представляет собой систему специальных знаний, связанную с исследованием экономических процессов, выявлением закономерностей их развития и выработкой на основе этих знаний оптимальных управленческих решений.

Обеспечение эффективного функционирования организаций требует экономически грамотного управления их деятельностью, которое во многом определяется умением ее анализировать. С помощью экономического анализа изучаются тенденции развития, глубоко и системно исследуются факторы изменения результатов деятельности, обосновываются планы и управленческие решения, осуществляется контроль их выполнения, выявляются резервы повышения эффективности производства, оцениваются результаты деятельности организации, вырабатывается экономическая стратегия его дальнейшего развития.

Экономический анализ является научной базой принятия управленческих решений в бизнесе. Для их обоснования необходимо выявлять и прогнозировать существующие и потенциальные проблемы, производственные и финансовые риски, определять воздействие принимаемых решений на уровень рисков и доходов субъекта хозяйствования.

Овладение методами экономического анализа является неотъемлемой частью профессиональной подготовки студентов по направлению «Экономика», профиль 38.03.01 – Финансы и кредит. В процессе изучения предмета студенты должны научиться понимать сущность экономических явлений и процессов, их взаимосвязь и взаимозависимость, уметь их систематизировать и моделировать, определять влияние факторов, оценивать результаты деятельности, исследовать и обобщать причины и последствия выявленных отклонений, нарушений и недостатков и готовить предложения, направленные на их устранение, выявлять резервы повышения эффективности производства.

Учитывая причинно-следственную связь, экономический анализ необходимо проводить путем исследования по представленной в данных методических указаниях схеме комплекса экономических условий.

Материалы экономического анализа деятельности предприятий могут широко использоваться в курсовом и дипломном проектировании.

Задания позволяют реализовать компетентный подход и в соответствии с задачами профессиональной деятельности сформировать следующие компетенции:

- способность осуществлять сбор, анализ и обработку данных, необходимых для решения профессиональных задач (ОПК-2). По результатам освоения которой:
- способность анализировать и интерпретировать финансовую, бухгалтерскую и иную информацию, содержащуюся в отчетности предприятий различных форм собственности, организаций, ведомств и т.д. и использовать полученные сведения для принятия управленческих решений (ПК-5).

По результатам освоения компетенций:

Знать: источники информации для экономического анализа организации, её виды и способы обработки данных для решения профессиональных задач;

приемы обработки данных необходимых для решения профессиональных задач

основные понятия, инструменты, приёмы и способы анализа деятельности предприятий различных форм собственности, организаций, ведомств.

Уметь: интерпретировать финансовую, бухгалтерскую и иную информацию, содержащуюся в отчетности предприятий различных форм собственности, организаций, ведомств;

осуществлять сбор, анализ и обработку данных, необходимых для решения профессиональных задач

Владеть: навыками самостоятельного и обоснованного применения инструментария количественного анализа на уровне конкретной организации;

- навыками самостоятельного принятия управленческих решений на основе обработки и анализа финансовой, бухгалтерской и иной информации предприятий различных форм собственности, организаций, ведомств.

## 1. Основные показатели деятельности организации

Основными показателями деятельности организации являются стоимость валовой и товарной продукции, среднегодовая стоимость основных средств, численность работников, чистая прибыль (таблица 1).

Таблица 1 – Динамика основных показателей деятельности организации

Показатель	20__	20__	20__	20_ в % к 20_
Стоимость валовой продукции по себестоимости, тыс. руб.				
Стоимость товарной продукции, тыс. руб.				
Чистая прибыль, тыс. руб.				
Среднегодовая численность работников, чел.				
Среднегодовая стоимость основных средств, тыс. руб.				
<i>Поголовье скота, усл. гол.</i>				
<i>Площадь сельхозугодий, га</i>				
<i>в т. ч. пашни</i>				

При характеристике основных показателей деятельности организации выявляются причинно-следственные связи и делаются выводы о протекающих экономических и хозяйственных процессах. Дополнительными показателями для сельскохозяйственных организаций являются площадь угодий, оценка пашни, занятой посевами.

Задание. На основании сбора и обработки учетно-отчетной документации конкретной организации заполнить таблицы, интерпретировать полученные данные:

1. Указать, какой является организация по размерам (крупной, мелкой, средней) и каковы тенденции ее развития.
2. Отметить и объяснить соотношение темпов роста валовой и товарной продукции, стоимости основных средств, изменений других показателей деятельности.



## 2. Анализ специализации и отраслевой структуры организации

Приступая к анализу специализации и отраслевой структуры организации необходимо определить структуру товарной продукции (таблица 2), а также рассчитать коэффициент товарного сосредоточения (таблица 3).

Таблица 2 – Структура товарной, продукции, затрат и финансовых результатов

Наименование агрегированных товарных групп	Товарная продукция (в ценах продаж)		Материальные затраты		Затраты труда		Прибыль (+), убыток (-)	
			тыс. руб.	%	тыс. чел. час.	%	тыс. руб.	%
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. чел. час.	%	тыс. руб.	%

В процессе анализа не только констатируется фактическая специализация организации, но и дается оценка ее рациональности, определяются товарные группы с наиболее низким уровнем эффективности. Если они определены как дополнительные и вспомогательные, то следует провести анализ необходимости их существования или выявить причины, определяющие низкую эффективность.

Обычно анализ специализации проводится в среднем за 3-5 лет. Для того, чтобы сопоставить различные временные периоды, используют показатель – коэффициент товарного сосредоточения (индекс специализации):

$$K = 100 / \sum y (2n - 1),$$

где  $y$  – удельный вес отдельных отраслей в общем объеме товарной продукции;

$n$  – порядковый номер отдельных отраслей или продукции по удельному весу каждого в ранжированном ряду.

Таблица 3 – Расчет коэффициента товарного сосредоточения

Наименования товарных групп	$Y_t$	$n$	$2n-1$	$Y_t(2n-1)$
Итого:				

По величине полученного коэффициента определяют степень специализации. Если коэффициент меньше 0,2, то степень специализации слабая. Если коэффициент имеет значение от 0,2 до 0,4, то степень специализации средняя. Если коэффициент имеет значение от 0,4 до 0,6, то степень специализации высокая. Если же  $K > 0,6$ , то степень специализации углубленная. У организаций, производящих только один вид продукции,  $K=1$ .

Задание. На основании сбора и обработки учетно-отчетной документации конкретной организации заполнить таблицы, интерпретировать полученные данные:

1. Определить, какой является организация – специализированной или многоотраслевой, степень его специализации,





## 5. Анализ состояния и использования основных средств

Основные средства являются одним из важнейших факторов производства. Его модернизация и инновационное развитие находятся в прямой зависимости от наличия, состояния и эффективности использования основных средств, кроме того основные средства чаще всего выступают в качестве залога при получении кредита. Этим определяется необходимость проведения анализа основных средств внутренними и внешними пользователями.

Анализ основных средств призван решить следующие задачи:

- дать объективную оценку наличию и состоянию основных средств организации по их составу, структуре, производственному назначению, качественному и количественному состоянию на конкретную дату и в динамике;
- Установить причины отклонений в стоимости основных средств, оценить их и выявить количественное влияние факторов на произошедшие изменения в составе основных средств;
- Определить уровень оснащенности и обеспеченности основными средствами в целом и по их важнейшим видам;
- Дать экономическую оценку достигнутой эффективности использования основных средств в целом, важнейших их видов, выявить факторы, способные обеспечить рост эффективности использования основных средств;
- Выявить неиспользованные резервы улучшения обеспеченности и использования основных средств организации.

Таблица 8 – Состав и структура основных средств

Виды основных средств	Наличие на конец года, тыс. руб.		20__ в % к 20__	Структура, в % к итогу	
	20__	20__		20__	20__

В процессе анализа структуры основных средств оценивается

соотношение активной, пассивной части и удельный вес отдельных групп основных средств в их суммарной балансовой стоимости.

Структура основных средств зависит от размеров, отраслевой принадлежности организации, уровня интенсивности производства. Опережающие темпы увеличения активной части основных средств по сравнению с пассивной частью, как правило, свидетельствуют о прогрессивных изменениях в их структуре. В этом находит отражение механизация, автоматизация производства. Активная часть основных средств обеспечивает основную деятельность, обуславливает производственные возможности по выпуску продукции, поэтому повышение ее доли в составе фондов позволяет увеличить объем выпуска валовой продукции, снизить ее себестоимость, способствует повышению эффективности использования основных средств.

Дальнейшее исследование структуры основных средств и ее изменений в динамике предполагает их детализацию по функциональным группам: здания, сооружения, транспортные средства, машины и оборудование, многолетние насаждения и т.д. Если в цели исследования входит определение технического уровня отдельных видов средств, выявления обеспеченности ими, то выделяют группы рабочих и силовых машин, оборудования, транспортных средств. При необходимости проводится анализ по отдельным видам средств внутри выделенных групп (по грузоподъемности машин, маркам тракторов).

Эксплуатация основных средств в течение длительного времени приводит к их физическому и моральному износу. Следствием физического износа является непригодность основного средства для его дальнейшего использования. Моральный износ связан с появлением более совершенных машин и оборудования, других основных средств, превосходящих имеющиеся по своим эксплуатационным характеристикам. Применение изношенных основных средств приводит к дополнительным затратам на их ремонт, отказам техники и срывам сроков выполнения работ, недополучению продукции, росту ее себестоимости и снижению эффективности производства. В связи с этим большое значение имеет анализ движения и состояния основных средств.

Процесс воспроизводства основных средств характеризуется системой абсолютных и относительных показателей их движения (таблица 9).

Анализ показателей движения и состояния основных средств проводят в динамике за ряд лет, тесно увязывая их изменения друг с другом. Например, если коэффициент обновления превышает коэффициент выбытия, то можно сделать вывод о том, что в производственный процесс вводятся новые фонды, но не все устаревшие основные средства замещаются новыми.

Таблица 9 –Динамика показателей состояния и движения основных средств

Показатель	20__	20__	20__ в % к 20__
Наличие на начало года, тыс. руб.			
Поступило за год, тыс. руб.			
Выбыло за год, тыс. руб.			
Наличие на конец года, тыс. руб.			
Износ на конец года, тыс. руб.			
Рост (+), уменьшение (-) основных средств за год, тыс. руб.			
Коэффициенты:			
износа			
годности			
выбытия			
обновления			
прироста			

Одним из основных абсолютных показателей является прирост основных средств за год, который определяется как разница между стоимостью основных средств на начало и конец периода, причем разница может быть как положительной, так и отрицательной с учетом изношенности основных средств. При этом нужно обращать внимание на величину полученного коэффициента обновления основных средств, т.к. рассчитанная величина прироста может быть следствием переоценки имущества.

Чем ближе значение коэффициента годности к единице, тем более новые основные средства используются в процессе производства. Если коэффициент годности меньше 0,5, то это означает, что половина основных средств изношена и нуждается в замене.

Важным этапом анализа является оценка оснащенности организации основными средствами.

Для этого используют обобщающие показатели фондооснащенности производства и фондовооруженности труда.

Фондооснащенность рассчитывается как среднегодовая стоимость производственных основных фондов сельскохозяйственного назначения в расчете на единицу производственной площади или площади сельскохозяйственных угодий.

Фондовооруженность рассчитывается как отношение стоимости основных средств к среднегодовой численности работников.

Таблица 10 – Обеспеченность основными средствами

Показатель	20__	20__	20__	20__ в % к 20__
Фондооснащенность, руб.				
Фондовооруженность, руб.				
Энергооснащенность, л.с.				
Энерговооруженность, л.с.				
Электровооруженность, квт.				

Показатели отдачи характеризуют выход готовой продукции на 1 руб. ресурсов. Показатели емкости характеризуют затраты или запасы ресурсов на 1 руб. выпуска продукции. Под запасами ресурсов при этом понимают наличный объем ресурсов на отчетную дату по балансу, под затратами – текущие расходы ресурсов, в частности по основным средствам – амортизация. При сопоставлении запасов ресурсов с объемом выручки за период необходимо рассчитать среднюю величину запасов на тот же период.

показателями эффективности использования основных средств являются фондоотдача, фондоемкость, стоимость товарной продукции и прибыли в расчете на единицу стоимости основных средств.

Фондоотдача (ФО) рассчитывается как отношение стоимости валовой продукции к среднегодовой стоимости основных производственных средств:

$$FO = \frac{\text{валовая продукция}}{\text{основные производственные фонды}}$$

При расчете показателя учитываются собственные и арендованные основные средства и не учитываются находящиеся на консервации и сданные в аренду.

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

Повышение фондоотдачи ведет к снижению суммы амортизационных отчислений, приходящихся на один рубль готовой продукции, а следовательно к снижению себестоимости производимой продукции и росту прибыли.

Обратным показателем фондоотдачи является фондоемкость (Фём), которая характеризует сколько основных средств приходится на 1 руб. стоимости выпущенной продукции.

$$\text{Фём} = \frac{\text{основные производственные средства}}{\text{валовая продукция}} = \frac{1}{\text{ФО}}$$

Увеличение фондоемкости свидетельствует о том, что для производства единицы готовой продукции требуется больше основных средств. Растет стоимость амортизационных затрат, а значит и себестоимость продукции.

Обобщающим показателем эффективности использования основных средств является фондорентабельность ( $R_{\text{ОПФ}}$ ). Он рассчитывается как отношение прибыли от продаж (прибыли до налогообложения) к среднегодовой стоимости основных средств и выражается в процентах:

$$R_{\text{ОПФ}} = \frac{\text{прибыль от продаж}}{\text{стоимость ОПФ}} \times 100$$

Этот показатель характеризует величину прибыли, полученную в расчете на каждый рубль стоимости основных производственных средств при осуществлении основной деятельности организации (таблица 11).

В процессе анализа изучается динамика изменения показателей эффективности использования основных средств, оценивается количественное влияние формирующих их факторов.

Таблица 11 – Эффективность использования основных средств

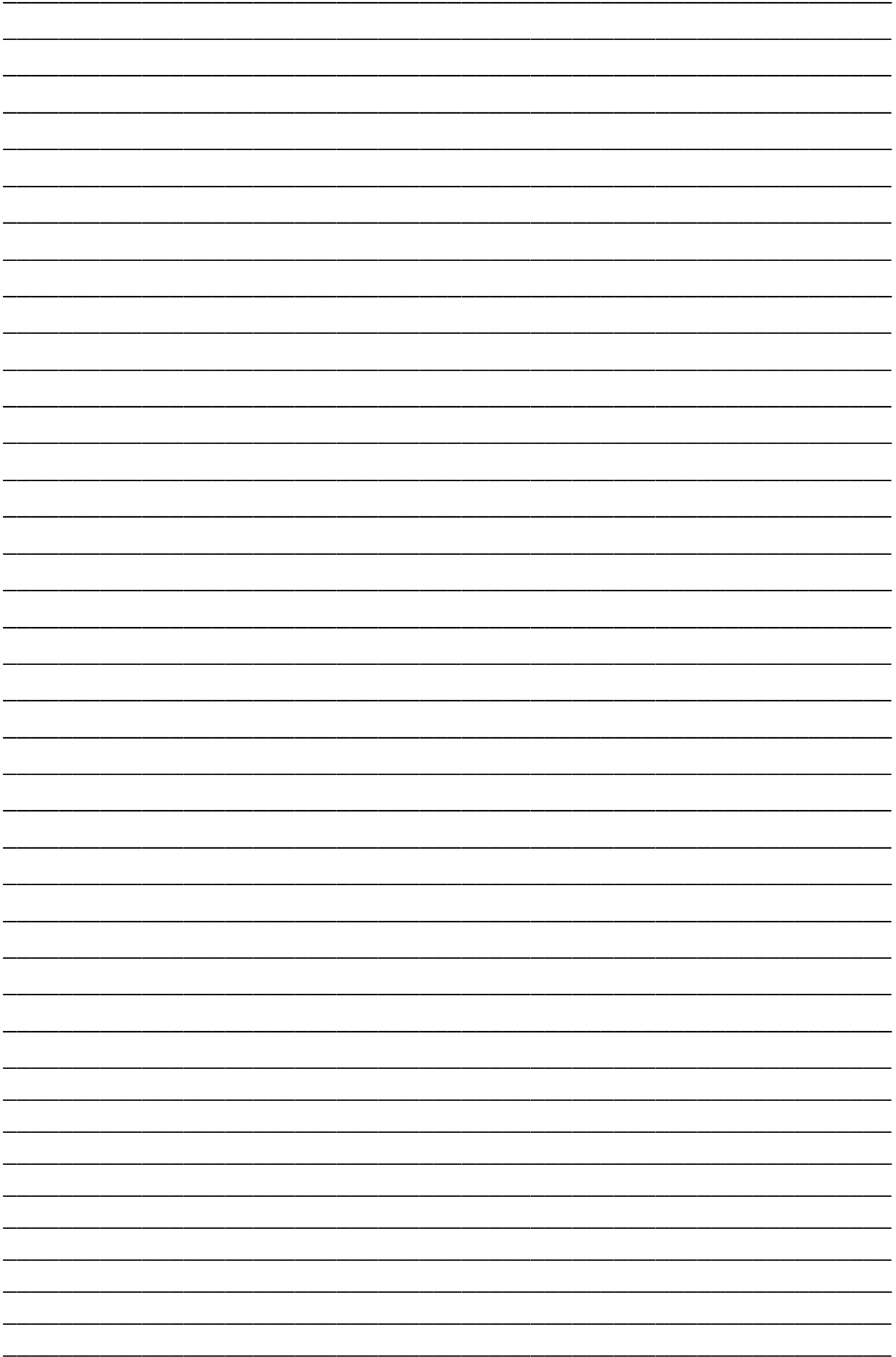
Показатель	20__	20__	Отклонение (+,-)
Фондоотдача			
Фондоемкость			
Фондорентабельность, %			

Таблица 12 – Зависимость фондоотдачи от стоимости валовой продукции и среднегодовой стоимости основных средств

	Стоимость валовой продукции, тыс. руб.		Стоимость основных средств, тыс. руб.		Фондоотдача			Изменение фондоотдачи (+,-), руб.		
	20__	20__	20__	20__	20__	20__	условная (3:4)	всего (7-6)	в т. ч. за счет	
									стоимости валовой продукции (8-6)	стоимости средств (7-8)
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11







## 6. Анализ использования оборотных средств

Оборотные средства – это средства, которые целиком потребляются в процессе одного производственного цикла, переносят свою стоимость полностью на созданный продукт и изменяют свою натурально-вещественную форму. Анализ оборотных средств производится по нескольким направлениям, разработка которых в комплексе позволяет изучить их состав, структуру, динамику и эффективность использования.

Таблица 13 – Состав и структура оборотных средств

Виды или группы средств	На начало периода		На конец периода		Отклонение (+,-)	
	сумма, тыс. руб.	уд. вес, %	сумма, тыс. руб.	уд. вес, %	по сумме, тыс. руб.	по уд. весу, %
Производственные оборотные средства						
в т. ч. производственные запасы						
незавершенное производство						
Средства обращения						
в т. ч. готовая продукция						
товары отгруженные						
денежные средства						
средства в расчетах						
Всего оборотных средств		100		100		

Экономическая эффективность использования оборотных средств характеризуется системой показателей. Основными из них являются:

Коэффициент оборачиваемости оборотных средств характеризует число оборотов, совершенных оборотными средствами в течение определенного периода (обычно календарный год):

$$K = B / O_{об}, \text{ где}$$

K – коэффициент оборачиваемости;

B – стоимость товарной продукции и оказанных услуг, тыс. руб.;

$O_{об}$  – стоимость оборотных средств, тыс. руб.

Коэффициент загрузки средств в обороте – это затраты оборотных средств для получения единицы товарной продукции.

$$K_{зг} = O_{об} / В$$

Средняя продолжительность одного оборота оборотных средств определяется отношением количества дней в году к числу оборотов.

$$B_o = ПР / K_o \text{ где}$$

$B_o$  – период обращения, дней;

ПР – продолжительность периода, за который определяется эффективность использования оборотных средств (обычно год – 365 дней);

$K_o$  – коэффициент оборачиваемости.

Материалоемкость – это материальные затраты на производство единицы валовой продукции.

$$M = MЗ / ВП, \text{ где}$$

M – материалоемкость продукции, руб.;

MЗ – материальные затраты на производство продукции, тыс. руб.

Таблица 14 – Эффективность использования оборотных средств

Показатели	20__	20__	Отклонение 20__ от 20__ в %
Коэффициент оборачиваемости оборотных средств, оборотов			
Коэффициент загрузки средств в обороте			
Средняя продолжительность одного оборота, дней			
Материалоемкость, руб./руб.			

Задание. На основании сбора и обработки учетно-отчетной документации конкретной организации заполнить таблицы, интерпретировать полученные данные:

1. Оценить изменение величины оборотных средств в целом и по элементам.
2. Дать оценку структуре оборотных средств.
3. Оценить целесообразность выявленных изменений, сопоставив их с изменением показателей объемов продаж и эффективности производства.
4. Провести факторный анализ изменения показателей эффективности использования оборотных средств за анализируемый период.
5. Обобщать причины и последствия выявленных отклонений, нарушений и недостатков и готовить предложения, направленные на их устранение. Определить резервы и разработать конкретные предложения по улучшению использования оборотных средств.

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

## 7. Анализ использования персонала организации

Рациональное использование персонала организации – непременное условие, обеспечивающее бесперебойность производственного процесса и успешное выполнение производственных планов. Это один из наиболее важных факторов производства. В процессе изучения темы студент должен освоить методику сбора и обработки данных, необходимых для анализа обеспеченности рабочей силой, движения персонала, использования рабочего времени, сезонности труда. Освоить навыки аналитического обоснования управленческих решений, направленных на улучшение использования рабочего времени.

В ходе анализа обеспеченности персоналом проводят сравнение фактической численности работников с предыдущим периодом и плановой численностью отчётного периода в целом в организации и по всем классификационным группам. (таблица 15).

Таблица 15 – Среднесписочный состав и структура работников организации по категориям и профессиям

Категории и профессии работников	20__	20__	20__	20__ в % к 20__	Структура рабочей силы, в % к итогу		
					20__	20__	20__

На структуру персонала предприятия оказывают влияние особенности организации производства, его специализация и масштабы производственного процесса. В условиях рыночных отношений на численность, структуру и качество работников влияют и другие факторы, диктуемые интересами коммерческих организаций.

Стабильный и сплоченный коллектив – один из критериев нормальной работы предприятия, возможность достигать лучших результатов в работе. Поэтому необходимым этапом анализа является изучение движения персонала организации. Его характеризуют следующие коэффициенты:

$$\begin{array}{l} \text{Коэффициент} \\ \text{оборота} \\ \text{рабочей силы} \\ \text{по приёму} \end{array} = \frac{\text{Число принятых в течение года работников}}{\text{Среднегодовая численность работников}}$$

$$\begin{array}{l} \text{Коэффициент} \\ \text{оборота} \\ \text{рабочей силы} \\ \text{по выбытию} \end{array} = \frac{\text{Число выбывших в течение года работников}}{\text{Среднегодовая численность работников}}$$

$$\begin{array}{l} \text{Текучесть} \\ \text{кадров} \end{array} = \frac{\text{Число уволенных по собственному желанию, за нарушение трудовой дисциплины и др. причинам}}{\text{Среднегодовая численность работников}}$$

$$\begin{array}{l} \text{Коэффициент} \\ \text{постоянства} \\ \text{состава кадров} \\ \text{предприятия} \end{array} = \frac{\text{Численность работников проработавших весь год}}{\text{Среднегодовая численность работников}}$$

$$\begin{array}{l} \text{Естественное} \\ \text{движение} \\ \text{рабочей силы} \end{array} = \frac{\text{Принятые на работу работники впервые вышедшие на рынок труда}}{\text{Их выбытие по естественным причинам}}$$

Таблица 14 – Показатели движения персонала организации

Показатели	20__	20__	20__
Количество работников на начало года			
Количество работников на конец года			
Выбыло работников			
в том числе			
по собственному желанию			
за нарушение трудовой дисциплины			
по иным причинам			
Поступило работников			
Среднесписочная численность работников			
Коэффициент оборота по приему персонала (Кпр)			
Коэффициент оборота по выбытию (Кв)			
Коэффициент текучести кадров (Кт)			
Коэффициент постоянства состава персонала предприятия (Кп.с.)			

На следующем этапе анализа изучают использование рабочего времени. Выявляют насколько полно использован фонд рабочего времени года, какова величина потерь рабочего времени. Устанавливают причины, вызвавшие потери, рассчитывают стоимость продукции и величину прибыли, недополученных из-за потерь рабочего времени.

Таблица 15 – Показатели использования рабочего времени

Показатель	20__	20__	20__	Отклонение, %	
				абсолютное	относительное
Отработано всеми работниками, дней					
Отработано одним работником, дней					
Годовой фонд рабочего времени, дней					
Коэффициент использования годового фонда времени					
Потери рабочего времени, дней					
Недополучено продукции за счет потерь рабочего времени, тыс. руб.					
Недополучено прибыли за счет потерь рабочего времени, тыс. руб.					

Задание. На основании сбора и обработки учетно-отчетной документации конкретной организации заполнить таблицы, интерпретировать полученные данные:

1. Оценить общую численность и соотношение отдельных групп работников организации, их изменения в динамике, по сравнению с планом.
2. Сделать вывод об обеспеченности организации рабочей силой, обоснованности происшедших изменений численности работников, увязав их с изменениями объемов производства и фондовооруженности труда.
3. Оценить интенсивность движения рабочей силы и его влияния на результаты производства.





## 8. Анализ производительности труда

Показатель производительности труда является важным качественным показателем работы предприятия, его рост является одним из главных условий повышения эффективности производства, увеличения объема выпуска продукции и снижения ее себестоимости. Основным показателем производительности труда является среднегодовая выработка продукции на одного работника. Используются также и такие показатели как среднедневная выработка на одного работника, среднечасовая выработка на одного работника.

Перед анализом производительности труда ставятся задачи:

- оценить динамику производительности труда;
- установить основные факторы, оказывающее влияние на эффективность использования персонала организации;
- обобщать причины и последствия выявленных отклонений, нарушений и недостатков и готовить предложения, направленные на их устранение;
- разработать предложения, направленные на разработку решений по предупреждению, локализации и нейтрализации угроз экономической безопасности.

Уровень производительности труда определяется количеством продукции, выработанной в единицу времени (показатель производительности труда), или затратами труда на единицу продукции (показатель трудоемкости). Учитывая, что количество продукции может быть выражено в натуральных, условно-натуральных, трудовых и стоимостных единицах измерения, применяют соответствующие методы измерения уровня и динамики производительности труда.

В качестве обобщающего показателя производительности труда в целом по организации используют выработку на одного работника, которую определяют как отношение стоимости валовой продукции или выручки от продаж продукции (работ, услуг) за анализируемый период к среднесписочной численности работников.

Затем рассчитывается выработка среднедневная и среднечасовая на одного рабочего, определяется выполнение плана выработки в процентах. Анализ производительности труда ведется в относительных величинах, так как они обладают свойством сравнимости. Для оценки динамики производительности труда и влияния факторов на ее изменение

составляют аналитическую таблицу, по которой сравнивают показатели отчетного и базисного годов и дают общую оценку динамики за отчетный год (Таблица 15).

Таблица 15 – Показатели производительности труда

Показатели	20__	20__	Абсолютное изменение (+,-)	Темп изменения % (+,-)
Выручка от продаж, тыс. руб.				
Среднесписочная численность персонала, чел.				
Количество отработанных: чел.-дней тыс. чел.-ч.				
Выработка одного работника: среднегодовая, тыс. руб. среднедневная, тыс. руб. среднечасовая, тыс. руб.				

Трудоемкость продукции – показатель производительности труда, характеризующий затраты рабочего времени на одну единицу продукции или весь объем товарного выпуска. Анализ трудоемкости позволяет сравнить уровень производительности труда при производстве конкретных видов продукции. На основе анализа трудоемкости устанавливается плановое задание по ее снижению, осуществляется контроль над выполнением плана, дается оценка динамики показателя, проводится внутри- и межотраслевое сравнение. Анализ трудоемкости позволяет получить объективное представление о причинах изменения общих затрат в совокупном выпуске продукции.

Рост производительности труда происходит, в первую очередь, за счёт снижения трудоёмкости продукции. Достигнуть снижения трудоёмкости возможно за счёт внедрения мероприятий НТП,

механизации и автоматизации, совершенствования организации производства и труда, пересмотра норм выработки.

Таблица 17 – Трудоемкость производства продукции, чел. час.

Виды продукции	20__	20__	20__	20__ в % к 20__
Прямые затраты труда на всю произведенную продукцию				
Прямые затраты труда на единицу произведенной продукции:				

Задание. На основании сбора и обработки учетно-отчетной документации конкретной организации заполнить таблицы, интерпретировать полученные данные:

1. Дать оценку уровня и определить тенденции изменения показателей производительности труда и трудоемкости производства продукции по отдельным видам продукции, ассортиментным группам и организации в целом.

2. Проанализировать трудоемкость производства отдельных видов продукции и установить влияние трудоемкости на производительность труда в организации в целом.

3. Выявить влияние факторов на изменение трудоемкости производства продукции и определить резервы снижения трудоемкости их производства.

4. Использовать полученные сведения для обоснования решений по предупреждению, локализации и нейтрализации угроз экономической безопасности. Обосновать предложения по повышению производительности труда по отдельным видам продукции, ассортиментным группам и организации в целом.

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

## 9. Анализ оплаты труда

Анализ использования персонала, уровня производительности труда необходимо рассматривать в тесной связи с оплатой труда. С ростом производительности труда создаются реальные предпосылки для повышения уровня его оплаты. При этом средства на оплату труда нужно использовать таким образом, чтобы темпы роста производительности труда обгоняли темпы роста его оплаты. Только при таких условиях создаются возможности для наращивания темпов расширенного воспроизводства.

Таблица 16 – Анализ фонда и уровня оплаты труда, тыс. руб.

Показатель	20_	20_	20_	20_ в % к 20_
Фонд оплаты труда				
Средняя годовая оплата труда одного работника				
Среднемесячная оплата труда одного работника				
Оплата 1 чел.-ч.: в среднем в организации				
Оплата 1 чел.-ч. при производстве основных видов продукции:				

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

Для расширенного воспроизводства получения необходимой прибыли и рентабельности необходимо, чтобы темпы роста производительности труда опережали темп роста его оплаты. Если этот

принцип не соблюдается, то происходит перерасход фонда зарплаты, повышение себестоимости продукции и, соответственно, уменьшение суммы прибыли. Темп роста производительности труда должен опережать темп роста средней заработной платы.

Анализ использования фонда заработной платы начинают с расчёта абсолютного и относительного отклонения фактической его величины от плановой. Абсолютное отклонение определяется сравнением фактически использованных средств на оплату труда с плановым фондом заработной платы в целом по предприятию, производственным подразделением и категориям работников. Однако абсолютное отклонение рассчитывается без учёта степени выполнения плана по производству продукции. Учесть этот фактор поможет расчёт относительного отклонения фонда заработной платы. В процессе последующего анализа определяют факторы, вызвавшие абсолютное и относительное отклонения фонда заработной платы.

Таблица 17 – Производительность и оплата труда

Показатель	20__	20__	20__	20__ в % к 20__
Производство валовой продукции на 1 среднегодового работника, тыс. руб.				
Средняя годовая оплата труда одного работника, тыс. руб.				
Размер оплаты труда в расчете на 100 руб. валовой продукции, руб.				
Получено валовой продукции на рубль оплаты труда				
Получено прибыли от продаж на рубль оплаты труда				

Таблица 18 – Факторный анализ фонда оплаты труда

Категории и профессии работников	Среднегодовая численность работников, чел.		Среднегодовая оплата труда 1 работника, тыс. руб.		Фонд оплаты труда – всего, тыс. руб.			Отклонение 20__ от уровня 20__, тыс. руб.		
	20__	20__	20__	20__	20__	20__	20__ в % к 20__	всего (7-6)	в т. ч. за счет изменения	
									численности работников (3-2)×4	среднегодовой оплаты труда 1 работника (5-4)×3
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11



Таблица 19 – Влияние отдельных факторов на отклонение фонда оплаты труда по основным видам продукции

Виды продукции	Валовая продукция, ц		Оплата на единицу продукции, руб.		Фонд оплаты труда – всего, тыс. руб.			Экономия (-), перерасход (+) фонда оплаты труда, тыс. руб.		
	20_	20_	20_	20_	20_	20_	при оплате базового и валовой продукции отчетного года (4х3)	всего (7-6)	в т. ч. за счет изменения	
									валовой продукции (8-6)	оплаты труда (7-8)
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
<b>ИТОГО</b>										



## 10. Анализ производства и продаж

Цель анализа заключается в необходимости оценки достигнутого уровня развития и эффективности производства, контроля, и обобщения причин и последствий выявленных отклонений, нарушений и недостатков и подготовки предложений, направленных на их устранение и выявление резервов роста производства продукции.

Основные задачи анализа производства и продаж следующие:

- оценка динамики по основным показателям объема, структуры и качества продукции;
- оценка степени выполнения плана и динамики производства и продаж;
- определение влияния факторов на изменение величины объема производства и продаж;
- выявление резервов увеличения выпуска и продаж, улучшения качества продукции;
- разработка мероприятий по использованию внутрихозяйственных резервов для повышения темпов роста производства, улучшения ассортимента и качества.

Общий объем производства в стоимостном выражении характеризуется валовой продукцией, которая зависит от трудоемкости, материалоемкости и рентабельности изготовленной продукции. Валовая продукция — это стоимость всей произведенной продукции и выполненных работ.

Товарная продукция характеризует объем производства по полностью законченной и подлежащей реализации продукции. Она отличается от валовой продукции тем, что не включает незавершенное производство и внутрихозяйственный оборот

Важное значение для оценки выполнения производственной программы имеют и натуральные показатели объемов производства и реализации продукции. Их используют при анализе объемов производства и реализации продукции по отдельным видам и группам однородной продукции.

Анализ производства и продаж начинают с изучения динамики выпуска и реализации продукции, расчета базисных и цепных темпов роста и прироста.

Таблица 23 – Динамика валовой продукции

Показатели	20__	20__	20__	20__ в % к 20__
Стоимость валовой продукции, тыс. руб.				
Объем производства основных видов продукции в натуральном (условно-натуральном) выражении				

Таблица 23 – Динамика товарной продукции

Показатели	20__	20__	20__	20__ в % к 20__
Стоимость товарной продукции, тыс. руб.				
Объем продаж основных видов продукции в натуральном (условно-натуральном) выражении				

На основе анализа темпов роста объема производства и продаж и их сравнения с темпами инфляции можно сделать выводы:

- о динамичном состоянии производства (продаж), если индекс товарной (проданной) продукции больше индекса инфляции;
- стабильном состоянии производства, если индексы приблизительно равны;
- состоянии спада, если индекс производства (продаж) меньше индекса инфляции.

Таблица 23 – Уровень товарности основных видов продукции

Виды продукции	20__	20__	20__	Отклонение

Устойчивое состояние производства и реализации продукции характеризуется одинаковыми темпами изменения объемов товарной и реализованной продукции и устойчивым состоянием их абсолютных величин. Значительное отклонение в темпах изменения объемных показателей служит индикатором сбоя в производственном процессе или системе сбыта продукции

Превышение объема товарной продукции над объемом реализованной свидетельствует о проблемах сбыта на предприятии, индикатором этого явления обычно являются увеличивающиеся запасы готовой продукции на складе.

Таблица 23 – Выполнение плана по продаже продукции

Показатель	План	Факт	Отклонение
Остатки непроданной продукции на начало года, тыс. руб.			
Выпуск товарной продукции, тыс. руб.			
Остатки непроданной продукции на конец года, тыс. руб.			
Объем продаж продукции за год, тыс. руб.			

Проводят анализ оплаты реализованной продукции. Уровень оплаты определяется как отношение оплаченной продукции к отгруженной. Если он равен единице, делают вывод о полной оплате отгруженной продукции, если меньше — о не поступлении платежей.

Задание. На основании сбора и обработки учетно-отчетной документации конкретной организации заполнить таблицы, интерпретировать полученные данные:

1. Оценить объем и динамику изменения валовой и товарной продукции, уровень выполнения плана по продажам основных видов продукции. Выяснить причины происходящих изменений.

2. Определить уровень товарности основных видов продукции. Выявить причины и целесообразность изменений.

3. Обобщать причины и последствия выявленных отклонений, нарушений и недостатков и готовить предложения, направленные на их устранение

---



---



---



---



---



---



---



---



---



---



---



---



---



---



---



---



---



---



---



---



---

Анализ реализации продукции тесно связан с анализом выполнения договорных обязательств по поставкам продукции. Недовыполнение плана по договорам для предприятия оборачивается уменьшением выручки, прибыли, выплатой штрафных санкций. Кроме того, в условиях конкуренции предприятие может потерять рынки сбыта продукции, что повлечет за собой спад производства.

Недоставка продукции отрицательно влияет не только на итог деятельности данного предприятия, но и на работу торговых организаций, предприятий-смежников и т.д.

Состояние расчетов с дебиторами характеризует система показателей, представленных в таблице.

Таблица 23 – Анализ состояния расчетов с потребителями продукции

Показатель	Назначение	Механизм расчета
Уровень оплаты реализованной продукции	Характеризует поступление платежей за отгруженную продукцию	Оплаченная продукция Отгруженная продукция
Доля дебиторской задолженности в активах предприятия  Доля просроченной дебиторской задолженности	Характеризуют политику предоставления предприятием товарных ссуд и ее результативность	Дебиторская задолженность Активы предприятия Дебиторская задолженность (просроченная) Дебиторская задолженность
Оборачиваемость дебиторской задолженности	Характеризует скорость оборота дебиторской задолженности	Выручка Дебиторская задолженность
Длительность оборота дебиторской задолженности	Показывает, за какой период времени происходит однократный оборот дебиторской задолженности	Количество дней в периоде Оборачиваемость дебиторской задолженности

В процессе анализа определяется выполнение плана поставок за месяц и, нарастающим итогом, за год; в целом в организации, по отдельным потребителям и видам продукции; выясняются причины

невыполнения плана и дается оценка по выполнению договорных обязательств. Процент выполнения договорных обязательств рассчитывается как деление разности между плановым объемом отгрузки по договорным обязательствам и его невыполнением:

$$\text{Процент выполнения договорных обязательств} = \frac{\text{Плановый объем отгрузки} - \text{Недоставка продукции}}{\text{Плановый объем отгрузки}} \times 100\%$$

Задание:

1. С целью оценки риска не востребоваемости продукции изучите обеспеченность производства контрактами на поставку. По итогам анализа сделайте выводы.

Обеспеченность выпуска продукции договорами, тыс. руб.

Вид продукции	Объем поставки по заключенным договорам	Остатки готовой продукции на начало года	План производства на год
<i>A</i>	23 700	5 620	18 010
<i>B</i>	24 200	2 400	20 350
<i>C</i>	35 200	7 430	27 500

2. Проведите анализ динамики производства и реализации продукции на основе цепных и базисных темпов роста. Сделайте выводы. Какими могут быть причины и последствия выявленных отклонений? Подготовьте предложения, направленные на их устранение.

Динамика производства и реализации, тыс. руб.

Год	Объем производства	Объем продаж
1	90 000	89 500
2	92 400	92 600
3	95 800	94 300
4	94 100	93 500



## 11. Анализ ритмичности продаж и ассортимента продукции

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

Ритмичная работа является основным условием своевременного выпуска и продажи товаров. Неритмичность ухудшает все экономические показатели, снижается качество товаров, увеличиваются объем незавершенного производства и сверхплановые остатки готовых товаров на складах и, как следствие, замедляется оборачиваемость капитала. Не выполняются поставки по договорам, и организация платит штрафы за несвоевременную отгрузку товаров, несвоевременно поступает выручка. Перерасходуется фонд оплаты труда в связи с тем, что в начале месяца рабочим платят за простои, а в конце – за сверхурочные работы. Все это приводит к повышению себестоимости товаров, уменьшению суммы прибыли, ухудшению финансового состояния организации.

Для оценки выполнения плана по ритмичности используются прямые и косвенные показатели.

Прямые показатели – коэффициент ритмичности, коэффициент вариации, коэффициент аритмичности, удельный вес производства товаров за каждую декаду (сутки) к месячному выпуску, удельный вес производства товаров за каждый месяц к квартальному объему, удельный вес производства товаров за каждый квартал к годовому объему производства, удельный вес товаров, выпущенных в первую декаду отчетного месяца к третьей декаде предыдущего месяца.

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

Один из наиболее распространенных показателей – коэффициент ритмичности ( $K_{\text{рит}}$ ). Он определяется делением объема производства товаров, который зачтен в выполнение плана по ритмичности ( $V_{\text{ВП}}$ ), на плановый объем производства ( $V_{\text{ПЛ}}$ ). При этом в выполнение плана по ритмичности засчитывается объем производства, но не более запланированного. Желательное значение коэффициента ритмичности 1.

$$K_{\text{рит}} = \frac{V_{\text{ВП}}}{V_{\text{ПЛ}}}$$

Коэффициент вариации ( $K_{\text{вар}}$ ) определяется как отношение среднеквадратичного отклонения от плановых заданий (за сутки, декаду, месяц и т.д.) к среднесуточному (среднедекадному, среднемесячному и т.д.)

плановому выпуску ( $\overline{V_{\text{ПЛ}}}$ ):

$$Kвар = \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^n (V_{\Phi} - V_{ПЛ})^2}{n}} : \overline{V_{ПЛ}}$$

где  $V_{\Phi}$  и  $V_{ПЛ}$  – фактический и плановый объем производства соответственно;

$n$  – число суммируемых плановых заданий.

В процессе анализа необходимо подсчитать упущенные возможности предприятия по изменению объема производства товаров в связи с неритмичной работой.

Для этого используют:

- а) разность между плановым и засчитанным объемом производства;
- б) разность между фактическим и возможным объемом производства, исчисленным исходя из наибольшего среднесуточного (среднедекадного) объема на месяц, и на основе графика определяется темп производства товаров в течение всего года.

Для крупносерийного или массового производства разрабатываются графики равномерного производства товаров, а оценочным показателем является коэффициент равномерности:

Для оценки ритмичности производства в организациях рассчитывается также общее число аритмичности – как сумма положительных и отрицательных относительных отклонений фактического объема производства от плана (по модулю) за каждый день (неделю, декаду). Чем менее ритмично работает организация, тем выше аритмичность, а желательное значение общего числа аритмичности – ноль.

Задание:

1. Имеются следующие данные о производстве продукции в I квартале 20\_\_ г., тыс. руб.

Таблица 25 - Ритмичность производства продукции

Месяц	План	Факт	Выполнение плана, %	Удельный вес продукции, %		Доля продукции, зачтенная в выполнении плана по ритмичности
				план	Факт	
январь	700	636				
февраль	700	658				
март	700	825				
Итого за I квартал	2100	2119				

Дайте понятие ритмичности выпуска продукции. Определите коэффициент ритмичности выпуска продукции. Сделайте выводы. Какими могут быть

причины и последствия выявленных отклонений? Подготовьте предложения, направленные на их устранение.

2. Определите значение коэффициента аритмичности по данным таблицы.  
Ритмичность выпуска продукции по кварталам

Квартал	Выпуск продукции, тыс.		Удельный вес продукции, %		Доля продукции, зачтенная в выполнении плана, %
	план	факт	план	факт	
Первый	50 000	45 600			
Второй	50 000	49 050			
Третий	50 000	52 000			
Четвертый	50 000	51750			
Итого за год					

Дайте понятие аритмичности выпуска. Определите коэффициент аритмичности выпуска продукции. Сделайте выводы. Какими могут быть причины и последствия выявленных отклонений? Подготовьте предложения, направленные на их устранение.

**Ассортимент продукции** – совокупность сортов и разновидностей какого-либо товара, объединенных и сочетающихся по определенному признаку.

Причины невыполнения плана по ассортименту могут быть как внешние, так и внутренние. Рассмотрим их подробнее. Внешние причины. К ним относятся конъюнктура рынка, изменение спроса на отдельные виды продукции, состояние логистики, несвоевременный ввод в действие производственных мощностей по независящим от организации причинам.

Внутренние причины связаны с недостатками в организации производства, высокой степенью износа основных фондов (как физическим, так и моральным), низкой культурой производства, недостатками в системе управления персоналом.

Оценка выполнения плана по ассортименту продукции обычно производится с помощью одноименного коэффициента, который рассчитывается путем деления общего фактического выпуска продукции, зачтенного в выполнение плана по ассортименту, на общий плановый выпуск продукции (продукция, изготовленная сверх плана или не предусмотренная планом, не засчитывается в выполнение плана по ассортименту)

### Задание

1. Имеются следующие данные о производстве продукции

Таблица 26 – Анализ выполнения плана по объему и ассортименту продукции

Наименование	План	Факт	% выполнения плана	Объем продукции, зачтенной в выполнении плана по ассортименту
А	320	305		
В	800	908		
С	250	320		
К	730	718		

Дайте понятие и охарактеризуйте значение ассортиментной политики предприятия. Определите процент выполнения плана по объему и ассортименту продукции. Сделайте выводы. Какими могут быть причины и последствия выявленных отклонений? Подготовьте предложения, направленные на их устранение.

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

## 12. Анализ безубыточности

Безубыточный объем продаж и зона безопасности организации - основополагающие показатели при разработке бизнес-планов, обосновании управленческих решений, оценке деятельности хозяйствующих субъектов.

*Безубыточность* - такое состояние, когда бизнес не приносит ни прибыли, ни убытков. Это выручка, которая необходима для того, чтобы организация стала получать прибыль. Ее можно выразить и в количестве единиц продукции, которую необходимо продать, чтобы покрыть затраты, после чего каждая дополнительная единица проданной продукции будет приносить прибыль.

*Зона безопасности (зона прибыли)*, - это разность между фактическим количеством реализованной продукции и безубыточным объемом продаж продукции - и чем больше она, тем прочнее финансовое состояние организации.

Анализ безубыточности основан на изучении зависимости между доходами, издержками и прибылью на протяжении короткого промежутка времени, в течение которого предприятие имеет действующие в настоящий момент мощности и может работать с относительно постоянными ресурсами.

При анализе безубыточности по бухгалтерской модели используется не только графический, но и математический подход к отражению и обработке исходной информации о затратах и результатах деятельности организации.

Метод уравнения основан на том, что в критической точке прибыль равна нулю и формулу финансового результата можно представить в виде следующего уравнения:

$$\text{Выручка} - \text{Переменные издержки} - \text{Постоянные издержки} = 0$$

или

$$(\text{Цена} \times \text{Количество единиц}) - (\text{Переменные издержки на единицу} \times \text{Количество единиц}) - \text{Постоянные издержки} = 0$$

На основе данной формулы легко проводится решение основных задач анализа безубыточности: определение точки безубыточности; определение объемов производства для получения целевой прибыли; определение цены в анализе безубыточности.

***Точка безубыточности*** (критическая точка, порог рентабельности) - это тот объем продаж, при котором выручка от продажи продукции (товаров) покрывает совокупные затраты и в этой точке выручка не позволяет организации получить прибыль и убытки также отсутствуют. Таким образом, критическая точка - это тот объем продаж, начиная с которого организация будет зарабатывать прибыль.

Цель анализа безубыточности состоит в нахождении уровня деловой активности (количества продаж), при котором выручка от продаж становится равной сумме всех переменных и постоянных затрат, при этом прибыль организации равна нулю.

Для удобства рассмотрения аналитического способа расчета безубыточного объема продаж и зоны безопасности введем следующие обозначения:

$D_m$  – маржинальный доход;

$D_y$  – удельный вес маржинального дохода в выручке от реализации продукции;

$D_{ед}$  – маржинальный доход на единицу продукции;

$V$  – выручка от реализации продукции;

$\Pi$  – прибыль от реализации продукции;

$\Pi$  – цена единицы продукции;

$T_k$  – критическая точка безубыточного объема продаж;

$K$  – количество проданной продукции в натуральных единицах;

$A$  – сумма постоянных затрат;

$B$  – сумма переменных затрат;

$b$  – переменные затраты на единицу продукции;

$V_{кр}$  – выручка в точке безопасности;

ЗБ – зона (кромка) безопасности.

Маржинальный доход описывается следующим выражением:

$$D_m = \Pi + A, \text{ или } D_m = V - B$$

Маржинальный доход на единицу изделия будет определяться по формуле:

$$D_{ед} = (V - B) : K, \text{ или } D_{ед} = \Pi - b$$

Соотношение для точки критического объема продаж (точки безубыточности)

а) в денежной оценке можно выразить через отношение:

$$T_k = V \cdot A / D_m$$

б) в натуральных единицах:

$$T_k = K \cdot A / D_m$$

в) если принять  $K$  за 100%, то точка критического объема продаж будет исчисляться по формуле:

$$T_k = A / D_m \cdot 100$$

Исходя из того, что в критической точке (точке безубыточности) достигается такая совокупная выручка, которая достаточна только для покрытия расходов, то формула расчета критической точки примет вид:

$$T_k = A / D_{ед} = A / (\Pi - b) : K = A : (\Pi - b)$$

Выручка в точке безубыточности может быть определена по формуле:

$$V_{кр} = A / (1 - B : V)$$

Используя данные о выручке от продаж и сумме маржинального дохода, определим удельный вес маржинального дохода в выручке:

$$D_y = D_m : V, \text{ т.е. } D_m = V \cdot D_y$$

Определить прибыль, исходя из маржинального дохода можно по формуле:

$$\Pi = (V \cdot D_y) - A, \text{ т.е. } \Pi = D_m - A$$

Таким образом, *безубыточный объем продаж и зона безопасности зависят от суммы постоянных и переменных затрат, а также от уровня цен на продукцию.* При повышении цен нужно меньше реализовать продукции, чтобы получить необходимую сумму выручки для компенсации постоянных издержек организации, и, наоборот, при снижении уровня цен безубыточный объем продаж возрастает. Увеличение же удельных переменных и постоянных затрат повышает порог рентабельности и уменьшает зону безопасности.

Поэтому организация будет стремиться к сокращению постоянных издержек. Оптимальным считается такой план, который позволяет снизить долю постоянных затрат на единицу продукции, уменьшить безубыточный объем продаж и увеличить зону безопасности.

**Точка закрытия** организации — это объем выпуска, при котором она становится экономически неэффективной, т.е. при котором выручка равна постоянным затратам:

$$Q = A : Ц,$$

где  $Q$  - точка закрытия.

Если фактический объем производства и продаж продукции меньше  $Q$ , предприятие не оправдывает своего существования и создается угроза экономической безопасности. Если же фактический объем производства и продаж продукции больше  $Q$ , ему следует продолжать свою деятельность, даже если оно получает убыток.

Зная все значения компонентов, кроме одного, на основе формулы расчета точки безубыточности нетрудно найти неизвестную величину. Например, по величине количества заказов при известных значениях постоянных и переменных затрат можно установить цену единицы заказа, начиная с которой организация получает прибыль. Это очень важно, если цена договорная. Нулевая прибыль обеспечивается нижним пределом цены, ниже которой организации невыгодно производить и продавать такое количество продукции. Определив этот предел, организация не допустит убыточных сделок.

С другой стороны, если заказчик покупает большее по сравнению с другими количество продукции, товаров или услуг, он вправе рассчитывать

на ценовые скидки, которые выгодны и предприятию-продавцу, так как увеличивают объемы продаж. Уровень разумной скидки также можно определить на основе зависимостей, с помощью которых осуществляется расчет точки безубыточности.

Если известен объем заказа, цену которого нельзя изменить, и прямые затраты на изготовление и сбыт, нетрудно рассчитать приемлемый уровень постоянных затрат, а следовательно, определить допустимую цену приобретения необходимого оборудования, отсутствующего у организации.

На основании модели безубыточности можно рассчитать ряд аналитических показателей, помогающих руководителю в принятии решений: коэффициент выручки, кромку безопасности, запас финансовой прочности, силу операционного рычага и др.

**Коэффициент выручки**  $K_{\text{выр}}$  оказывает, какой процент выручки составляет маржинальная прибыль, т.е. процент выручки, идущий на покрытие постоянных затрат и образование прибыли. Он может рассчитываться либо в процентах, либо в удельных долях:

$$K_{\text{выр}} = (B - B) : B = (Ц - b) : Ц.$$

Коэффициент выручки показывает прирост прибыли в абсолютном выражении при увеличении выручки на 1 руб.:

$$K_{\text{выр}} = \Delta\Pi : \Delta B$$

где

$\Delta\Pi$  — изменение прибыли, руб.;  $\Delta B$  — изменение выручки, руб.

Чем больше коэффициент выручки, тем сильнее меняется прибыль в результате колебаний выручки. Поэтому большой коэффициент выручки выгоден, если спрос на продукцию предприятия стабильно высок: тогда даже небольшой прирост выручки обеспечит довольно существенный рост прибыли.

Если спрос нестабилен и высока вероятность того, что фактическая выручка окажется меньше запланированной, большой коэффициент выручки свидетельствует об увеличении риска убытка. Следовательно, в случае увеличения коэффициента выручки необходимо задуматься о создании резервов, сохранении запаса ликвидности. Коэффициент выручки можно снизить, если увеличить долю переменных затрат и уменьшить долю постоянных затрат.

Еще один аналитический показатель, предназначенный для оценки риска, — **«кромка безопасности»**, т.е. разность между фактическим и критическим объемами выпуска и реализации (в натуральном выражении):

$$ЗБ = К - T_k$$

Формула определения зоны (кромки) безопасности аналитическим методом по стоимостным показателям имеет вид:

$$ЗБ = (B - T_k) : B$$



Отношение кромки безопасности (в процентах) к фактическому объему показывает на сколько процентов может снизиться объем выпуска и продаж, чтобы избежать убытка.

$$ЗБ = ЗБ : К \times 100\%$$

где ЗБ - отношение кромки безопасности к фактическому объему, %.

Кромка безопасности характеризует риск предприятия: чем она меньше, тем больше риск того, что фактический объем производства и реализации продукции не достигнет критического уровня и предприятие окажется в зоне убытков.

Ключевыми элементами маржинального анализа служат финансовый и операционный рычаги, порог рентабельности и запас финансовой прочности предприятия.

Экономический смысл запаса финансовой прочности всего предприятия в целом - это стоимостное выражение кромки безопасности. Запас финансовой прочности помогает оценить, насколько фактическая выручка приближается к критической.

$$З_{\text{фп}} = ЗБ \times Ц = В - Т_{\text{к}} = Ц \times (К - Т_{\text{к}})$$

где  $З_{\text{фп}}$  — запас финансовой прочности.

Любое изменение объема продаж вызывает еще большее изменение прибыли. Это так называемый **эффект операционного рычага**. Такое изменение прибыли становится возможным за счет сокращения доли постоянных затрат в объеме выручки или снижения уровня постоянных затрат на единицу изделия, что ведет к снижению себестоимости единицы продукции и увеличению прибыли. В качестве характеристики эффекта операционного рычага используют **коэффициент операционного рычага**:

$$Кор = Д_{\text{м}} : П = (П + А) : П$$

По величине данного показателя можно судить, на сколько процентов изменится прибыль при снижении или увеличении выручки на 1%.

## Практические задания

### Задача 1

Определите, при каком объеме реализации продукции (в натуральном выражении) будет достигнута безубыточность деятельности организации, используя следующие данные: цена одной единицы изделия – 1200 руб., переменные издержки в расчете на одно изделие – 700 руб., постоянные издержки – 20 000 руб.

### Задача 2

Рассчитайте, при каком объеме реализации продукции (в натуральном выражении) организация достигнет прибыли в 10 000 руб., если цена единицы изделия - 1010 руб., переменные издержки в расчете на одно изделие - 620 руб., постоянные издержки - 19 000 руб.

### Задача 3.

Определите величину точки безубыточности в денежном выражении, исходя из следующих данных: цена единицы изделия – 1300 руб., точка безубыточности (в натуральном выражении) – 40 единиц.

### Задача 4.

Постоянные издержки за год составили 60 тыс. руб. Цена реализации единицы продукции – 20 руб. Переменные расходы на единицу продукции – 10 руб. Объем реализации в натуральном выражении равен 8000 ед. Приемлемый диапазон производства – 4000 – 12000 ед. продукции. Рассчитать количество единиц продукции, которое необходимо реализовать для получения прибыли в размере 30000 руб.

### Задача 5.

Проанализировать какой будет прибыль, если переменные расходы на единицу продукции, равные 10 рублям, сократить на 10%, а постоянные расходы за год, равные 60000 руб., сократить на 10000 руб. При этом, объем продаж будет равен 8000 ед. продукции, а цена реализации единицы продукции – 20 руб.,

### Задача 6.

Рассчитайте точку безубыточности в натуральном и стоимостном выражениях методом маржинального дохода, исходя из следующих данных, характеризующих деятельность предприятия:

1. Выручка от реализации – 72000 руб.
2. Переменные издержки – 42000 руб.
3. Постоянные издержки – 20000 руб.
4. Прибыль – 10000 руб.
5. Объем произведенной продукции – 60 шт.
6. Цена единицы продукции – 1200 руб.

### Задача 7.

Предприятие производит и продает один вид продукции. Определите точку безубыточности предприятия на будущий год, используя следующие данные:

- переменные издержки на производство и продажу продукции составляют 70 руб. на единицу.
- постоянные издержки – 500000 руб.
- продажная цена изделия установлена в размере 120 руб.
- ожидаемый объем продаж в следующем году – 16000 изделий.

#### Задача 8.

Предприятие планирует продать 10000 единиц произведенной им продукции. Необходимо определить, по какой цене следует продавать продукцию, если: постоянные издержки – 18000 руб., а планируемая прибыль – 15000 руб.

#### Задача 9.

Определите сумму прибыли от продажи изделий при величине выручки 4050 тыс. руб., если при выручке 3896 тыс. руб. маржинальный доход составляет 2171 тыс. руб., постоянные затраты на весь выпуск равны 1679 тыс. руб.

Рассчитайте сумму выручки, необходимую для получения прибыли в 900 тыс. руб.

### **Тестовые задания.**

1. Под точкой безубыточности (критической точкой) понимается точка объема продаж, в которой:
  - а) издержки равны выручке от реализации;
  - б) издержки меньше выручки от реализации;
  - в) издержки больше выручки от реализации.
2. В процессе CVP – анализа используются методы:
  - а) уравнения;
  - б) маржинального дохода;
  - в) графического изображения;
  - г) все перечисленные методы.
3. Целью анализа при принятии решения об увеличении производственной мощности является:
  - а) определения целесообразности принятия специального заказа;
  - б) определение наиболее выгодного для предприятия решения по производству продукции на различных вариантах машин и оборудования;
  - в) определение возможного увеличения суммы прибыли и зоны безопасности.
4. Выберите из нижеперечисленных правильные утверждения:
  - а) при приближении объема продаж к минимально допустимому (точке безубыточности) показатель операционного рычага растет;

- б) при последующем увеличении объема продаж показатель прибыли растет очень интенсивно, но запас финансовой прочности мал, т.е. положение фирмы не стабильно;
- в) при удалении от текущего объема продаж в сторону увеличения запас финансовой прочности высок, но показатель операционного рычага мал;
- г) верны все утверждения.

5. Маржинальный доход определяется как сумма:

- а) прибыли и переменных затрат;
- б) прибыли и постоянных затрат;
- в) прибыли и суммарных затрат.

6. В случае покрытия маржинальным доходом величины постоянных затрат предприятие:

- а) получит прибыль;
- б) будет убыточным;
- в) не получит ни прибыли, ни убытка.

7. Срок окупаемости затрат определяется исходя из:

- а) фактического и планируемого объема продаж;
- б) фактического и безубыточного объема продаж;
- в) только фактического объема продаж.

8. Из нижеперечисленных утверждений выберите верное:

- а) при прочих равных условиях снижение постоянных расходов ведет к снижению запаса финансовой прочности и росту операционного рычага;
- б) при прочих равных условиях увеличение постоянных расходов ведет к снижению запаса финансовой прочности и росту операционного рычага;
- в) при прочих равных условиях увеличение постоянных расходов ведет к увеличению запаса финансовой прочности и операционного рычага;
- г) ни одно утверждение не верно.

9. Выберите верное утверждение: В случае, когда часть постоянных затрат переходит в состав переменных (при неизменности их общей суммы):

- а) прибыль организации не меняется;
- б) точка безубыточности переходит на меньший уровень;
- в) запас финансовой прочности возрастает;
- г) операционный рычаг снижается;
- д) верны все утверждения.

10. Величина маржинального дохода показывает:

- а) вклад организации в покрытие постоянных издержек и получение прибыли;

- б) вклад организации в покрытие переменных издержек;
- в) вклад организации в покрытие общих издержек;

### Вопросы для контроля знаний

1. Обязательные допущения определения безубыточности с применением маржинальной методики
2. Проведите группировку затрат исследуемой организации на постоянные и переменные
3. Понятие операционного и финансового рычага и их аналитическая интерпретация
4. Маржинальный анализ как метод минимизации прогнозных рисков
5. Определить графически и аналитически безубыточный объем продаж на примере данных конкретного хозяйствующего субъекта

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

### 13. Анализ затрат и себестоимости продукции

*Цель занятия: проверить качество усвоения материала, закрепить навыки и умения поводить анализ затрат и себестоимости продукции, осуществлять сбор, анализ, систематизацию, обработку и экспертную оценку данных, содержащихся в учетно-отчетной документации, самостоятельно интерпретировать аналитическую информацию, определять резервы снижения затрат; и принимать решения по предупреждению, локализации и нейтрализации угроз экономической безопасности;*

Себестоимость продукции – это денежное выражение затрат организации на получение продукции. В себестоимости, как синтетическом показателе, находят свое отражение различные стороны производственно-финансовой деятельности предприятия, аккумулируются результаты использования всех ресурсов.

Различают производственную и коммерческую (полную) себестоимость продукции. Производственная себестоимость включает затраты, связанные с производством продукции. В полную (коммерческую) себестоимость дополнительно включают расходы по продаже продукции.

Задачи анализа состоят в экономической оценке достигнутого уровня себестоимости важнейших видов продукции, определении факторов, на нее влияющих и выявление возможных результатов ее снижения.

Таблица 5 - Динамика состава и структуры затрат на производство продукции

Показатели	20__		20__		20__		20__ к 20__ в %
	сумма, тыс. руб.	уд. вес, %	сумма, тыс. руб.	уд. вес, %	сумма, тыс. руб.	уд. вес, %	
Материальные затраты							
Затраты на оплату труда							
Отчисления на социальные нужды							
Амортизация							
Прочие затраты							
Итого по элементам затрат							

Таблица 6 – Производственная себестоимость единицы продукции (работы, услуги), руб.

Виды продукции	20__			Отношение 20__ к 20__ в %
	20__	20__	20__	

Таблица 7 – Структура производственной себестоимости единицы продукции (работы, услуги)

Статьи затрат	20__		20__		20__		20__ в % к 20__.
	руб.	уд.вес %	руб.	уд.вес %	руб.	уд.вес %	

В процессе анализа выявляются причинно-следственные связи и делаются выводы о протекающих на предприятии экономических и хозяйственных процессов.

Для определения структуры себестоимости единицы продукции рассчитывают процентное отношение всех статей затрат в себестоимости продукции, в сумме оно должно равняться 100%. Затем последовательно

умножая полученные проценты по каждой статье затрат на рассчитанную в годовом отчете себестоимость единицы продукции, определяют абсолютные веса

Задание:

1. Проанализировать изменение затрат на оплату труда по годам
2. Объяснить причины выявленных изменений, сопоставить с изменением затрат труда и оплаты 1 чел.-часа.
3. Определить количественное влияние факторов на отклонение общих затрат по оплате труда.
4. Выявить причины, оказывающие влияние на изменение затрат труда на 1 чел.-часа.
5. Определить резервы изменения затрат труда, оплаты чел.-часа и общих затрат на оплату труда и разработать мероприятия по их освоению.
6. Выявить неэффективные вложения затрат на единицу продукции (работы, услуги) и определить резервы повышения объема производства, которые способствовали бы снижению себестоимости единицы продукции.

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---



#### 14. Анализ доходов, расходов и финансовых результатов деятельности организации

Финансовые результаты деятельности предприятий характеризуются суммой полученной прибыли и уровнем рентабельности. Прибыль предприятия получают главным образом от реализации продукции, а также от других видов деятельности (сдача в аренду основных фондов, коммерческая деятельность на финансовых и валютных биржах и т.д.).

Прибыль предприятия является важнейшей экономической категорией и основной целью деятельности любой коммерческой организации.

В процессе анализа изучаются состав, динамика, выполнение плана и факторы изменения суммы полученных убытков и прибыли.

Таблица 8- Состав и структура доходов, тыс. руб.

Показатели	20__		20__		20__		20__ в % к 20__
	сумма, тыс. руб.	уд.вес, %	сумма тыс. руб.	уд.вес, %	сумма тыс. руб.	уд.вес, %	
Выручка							
Доходы от участия в других организациях							
Проценты к получению							
Прочие доходы							
Всего доходов							

Таблица 9- Состав и структура расходов, тыс. руб.

Показатели	20__		20__		20__		20__ в % к 20__
	сумма, тыс. руб.	уд.в е, %	сумма тыс. руб.	уд.в е, %	сумма тыс. руб.	уд.в е, %	
Себестоимость продаж							
Коммерческие расходы							
Управленческие расходы							
Проценты к уплате							
Прочие расходы							
Налог на прибыль и иные платежи из прибыли							
<b>Всего расходов</b>							

Таблица 10 – Динамика финансовых результатов

Показатели	20__	20__	20__	20__ в % к 20__
Выручка от продаж без НДС, тыс.руб.				
Себестоимость проданных товаров, работ услуг, тыс. руб.				
Валовая прибыль (+), убыток (-), тыс. руб.				
Прибыль(+), убыток (-) от продаж, тыс. руб.				
Проценты к получению, тыс. руб.				
Проценты к уплате, тыс. руб.				
Прочие доходы, тыс. руб.				
Прочие расходы, тыс. руб.				
Прибыль(+), убыток (-), до налогообложения, тыс.руб.				
Налог на прибыль, тыс.руб.				
Иные платежи из прибыли				
Чистая прибыль (+), убыток (-), тыс. руб.				

---



---



---



---



---



---



---



---



---



---



---



---



---



---



---



---



---



---



---



---



---



---

Таблица 11 – Расчет влияния факторов первого порядка на формирование чистой прибыли, (тыс. руб.)

Показатели	На начало периода	На конец периода	Темп роста, %	Влияние факторов на чистую прибыль
Выручка от продаж				
Себестоимость проданной продукции				
Коммерческие расходы				
Управленческие расходы				
Прочие доходы				
Прочие расходы				
Налог на прибыль и другие аналогичные платежи				
Чистая прибыль				

---



---



---



---



---



---



---



---



---



---



---



---



---



---



---



---



---



---



---



---



---



---

Задание:

1. Определить основные источники получения прибыли до налогообложения, основное внимание обратить на роль финансовой и инвестиционной деятельности на ее размер. Установить основные тенденции в формировании показателей прибыли.

2. Выявить причины, оказавшие влияние на формирование прибыли и на ее изменение по годом.

3. Определить влияние изменения прибыли на рентабельность использования основных и оборотных средств, собственного капитала и т.д.



## 15. Анализ деловой активности и эффективности деятельности организации

Деловая активность организации характеризуется показателями, отражающими эффективность использования средств производства, материальных, трудовых и финансовых ресурсов.

Таблица 12 - Показатели деловой активности организации

Показатели	Методика расчета	20__	20__	20__
Валовая прибыль	X			
Выручка от продаж	X			
Авансированный капитал (активы организации)*	X			
Коэффициент общей оборачиваемости капитала	$d_1 = \frac{\text{Выручка от продаж}}{\text{стр.1600}}$			
Коэффициент оборачиваемости мобильных средств	$d_2 = \frac{\text{Выручка от продаж}}{\text{стр.1200}}$			
Коэффициент отдачи нематериальных средств	$d_3 = \frac{\text{Выручка от продаж}}{\text{стр.1210}}$			
Коэффициент фондоотдачи	$d_4 = \frac{\text{Выручка от продаж}}{\text{стр.1130}}$			
Коэффициент оборачиваемости собственного капитала	$d_5 = \frac{\text{Выручка от продаж}}{\text{стр.1300}}$			

\*Для расчета используют среднюю величину активов на начало и на конец анализируемого периода, которую определяют по формуле средней арифметической простой.

Таблица 13 – Показатели рентабельности

Показатели	20__	20__	20__
Прибыль от продаж, тыс. руб.			
Прибыль до налогообложения, тыс. руб.			
Чистая прибыль, тыс. руб.			
Себестоимость, тыс. руб.			
Стоимость собственного капитала, тыс. руб.			
Стоимость перманентного капитала, тыс. руб.			
Выручка, тыс. руб.			
Совокупные активы организации, тыс. руб.			
Рентабельность (+), убыточность (-) производства, %			
Рентабельность (+), убыточность (-) основных средств, %			
Рентабельность (+), убыточность (-) активов, %			
Рентабельность (+), убыточность (-) собственного капитала, %			
Рентабельность (+), убыточность (-) перманентного капитала, %			
Рентабельность (+), убыточность (-) продаж, %			

#### Рекомендации к анализу.

- В общем виде признаком деловой активности является следующее соотношение основных показателей:

$$T_{нб} > T_{вр} > T_{ак} > 100\%$$

где  $T_{нб}, T_{вр}, T_{ак}$  – соответственно темпы изменения валовой прибыли, выручки от продаж продукции (работ, услуг), авансированного капитала (активов предприятия). Это означает, что экономический потенциал предприятия увеличивается. Объем выручки от продаж растет опережающими темпами, что свидетельствует об эффективном использовании ресурсов предприятия. Если прибыль растет еще более высокими темпами, то это указывает на относительное снижение издержек производства и обращения.





## 16. Анализ ликвидности и платежеспособности организации

Таблица 14 – Финансовые коэффициенты ликвидности, тыс. руб.

Показатели	Предыдущий период	Отчетный период	Отклонение (+,-)
Денежные средства			
Краткосрочные финансовые вложения			
Итого быстрореализуемые активы			
Дебиторская задолженность			
Запасы			
В т.ч. расходы будущих периодов			
НДС по приобретенным ценностям			
Прочие оборотные активы			
Итого медленно реализуемые активы			
Всего ликвидные активы			
Краткосрочные обязательства			
Коэффициенты ликвидности:			
Абсолютной ликвидности			
Срочной ликвидности			
Текущей ликвидности			

Таблица 15 - Группировка активов баланса по срокам их превращения в денежные средства и пассивов (обязательств) по срочности их оплаты

Активы		Пассивы	
Группа	Название и источники информации	Группа	Название и источники информации
A <sub>1</sub>	<i>Наиболее ликвидные</i> , стр. 1250+5305	П <sub>1</sub>	<i>Наиболее срочные обязательства</i> , стр. 1520
A <sub>2</sub>	<i>Быстро реализуемые</i> , стр. 1230	П <sub>2</sub>	<i>Краткосрочные</i> , стр. 1510+1540+1550
A <sub>3</sub>	<i>Медленно реализуемые</i> , стр. 1210+1220+1230+1260	П <sub>3</sub>	<i>Долгосрочные</i> , стр. 1400+1530
A <sub>4</sub>	<i>Трудно реализуемые</i> , стр. 1100	П <sub>4</sub>	<i>Постоянные</i> , стр. 1300

Таблица 16 - Аналитический баланс для оценки его ликвидности

Группы актива	На начало периода	На конец периода	Группы пассива	На начало периода	На конец периода	Платежный излишек (+) или недостаток (-)	
						на начало периода	На конец периода
1	2	3	4	5	6	7=2-5	8=3-6
A <sub>1</sub>			П <sub>1</sub>				
A <sub>2</sub>			П <sub>2</sub>				
A <sub>3</sub>			П <sub>3</sub>				
A <sub>4</sub>			П <sub>4</sub>				
Баланс			Баланс				

#### Рекомендации к анализу.

- Коэффициент абсолютной ликвидности определяют как отношение суммы денежных средств и краткосрочных финансовых вложений к краткосрочным долговым обязательствам. Этот коэффициент отражает соотношение самых ликвидных активов к текущим обязательствам. Он является наиболее «жестким» коэффициентом

платежеспособности и показывает, какую часть краткосрочной задолженности предприятие может погасить в ближайшее время. Его величина должна быть не ниже 0,2.

- Коэффициент быстрой ликвидности равен отношению денежных средств, краткосрочных финансовых вложений и дебиторской задолженности к краткосрочным долговым обязательствам. Оптимальная величина его находится в пределах от 0,8 до 1,0. Она может быть гораздо выше из-за неоправданного роста дебиторской задолженности.

- Коэффициент текущей ликвидности (коэффициент покрытия, коэффициент общей ликвидности) рассчитывается как отношение всех текущих активов денежных средств, краткосрочных финансовых вложений и дебиторской задолженности, к которым добавляется стоимость запасов (за вычетом расходов будущих периодов и НДС по приобретенным ценностям), к краткосрочным долговым обязательствам предприятия. Коэффициент текущей ликвидности показывает, в какой мере текущие кредиторские обязательства обеспечиваются текущими активами или сколько денежных единиц текущих активов приходится на одну денежную единицу текущих обязательств. Для обеспечения удовлетворительной структуры баланса установлен норматив не ниже 2,0, но в зависимости от особенностей хозяйственной деятельности, предприятие может иметь удовлетворительные результаты при коэффициенте текущей ликвидности, значительно меньшем, чем 2,0, но превышающем единицу.

- Баланс является абсолютно ликвидным, если:

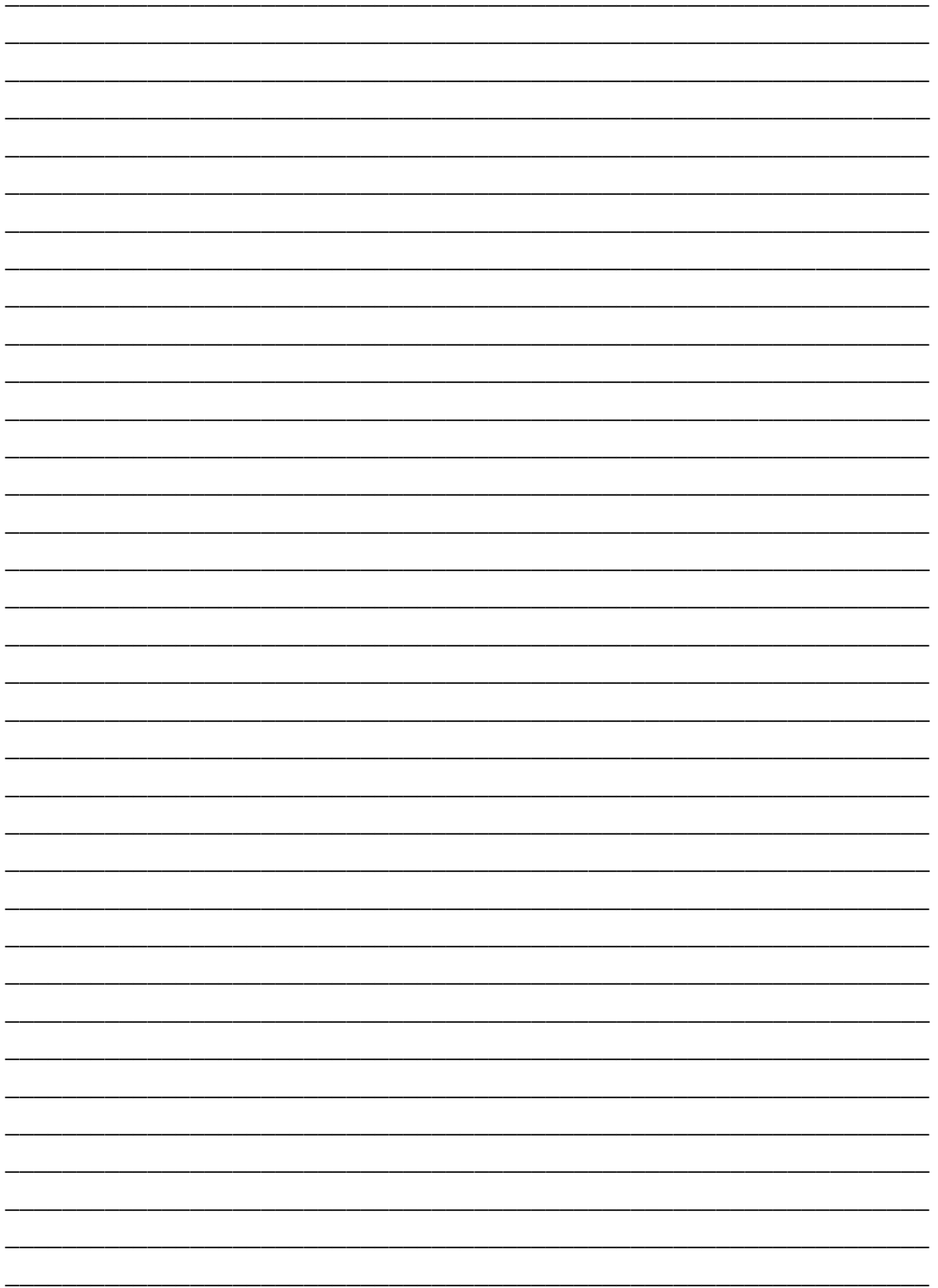
$$A_1 \geq P_1; A_2 \geq P_2; A_3 \geq P_3; A_4 \leq P_4$$

Если одно или несколько соотношений активов и пассивов не соответствует идеальному (абсолютной ликвидности), то ликвидность недостаточна.

Баланс абсолютно неликвиден, если:

$$A_1 \leq P_1; A_2 \leq P_2; A_3 \leq P_3; A_4 \geq P_4$$

Это состояние характеризуется отсутствием собственных оборотных средств и отсутствием возможности погасить текущие обязательства без продажи внеоборотных активов.



## 17. Анализ финансовой устойчивости организации

Финансовая устойчивость – это такое состояние финансовых ресурсов, их распределения и использования, которое обеспечивает развитие предприятия на основе роста прибыли и капитала при сохранении платежеспособности и кредитоспособности в условиях разумного (допустимого) экономического риска.

Различают четыре типа финансовой устойчивости предприятия.

Абсолютная устойчивость – крайне редкое для предприятий АПК положение, которое выражается соотношением

$$Z \leq O_{\text{соб}} + K$$

Нормальная устойчивость, гарантирующая платежеспособность, соответствует условию

$$Z = O_{\text{соб}} + K$$

Неустойчивое финансовое состояние, характеризующееся нарушением платежеспособности, при котором сохраняется возможность восстановления равновесия за счет пополнения источников собственных средств и увеличения  $O_{\text{соб}}$

$$Z = O_{\text{соб}} + K + I_{\text{осл}}$$

Финансовая неустойчивость считается нормальной (допустимой), если величина  $I_{\text{осл}}$  в виде краткосрочных кредитов и других заемных средств не превышает суммарной стоимости сырья, материалов и готовой продукции, т. е. выполняются условия:

$$Z_c + Z_{\text{зн}} \geq K_z$$

$$Z_{\text{нп}} + Z_{\text{бп}} \leq C_d$$

Кризисное финансовое состояние, при котором предприятие находится на грани банкротства, так как денежные средства, краткосрочные ценные бумаги и дебиторская задолженность не покрывают его кредиторской задолженности и просроченных ссуд:

$$Z > O_{\text{соб}} + K$$

Обозначения:

$Z$  – запасы (стр. 1210 актива баланса);

$O_{\text{соб}}$  - собственные оборотные средства;

$K$  – кредиты банка под товарно-материальные ценности (с учетом кредитов под отгруженные товары и части кредиторской задолженности, зачтенной банком при кредитовании);

$I_{\text{осл}}$  - источники, ослабляющие финансовую напряженность;  
 $Z_c$  - сырье, материалы и другие аналогичные ценности;  
 $Z_{\text{гп}}$  - запасы готовой продукции;  
 $K_3$  - краткосрочные кредиты и займы для формирования запасов;  $Z_{\text{нп}}$  - незавершенное производство;  
 $Z_{\text{нб}}$  - расходы будущих периодов;  
 $C_d$  – собственные и долгосрочные заемные источники формирования запасов и затрат (собственные оборотные средства плюс стр. 1400 баланса).

Как видно из приведенных формул, тип финансовой устойчивости определяется обеспеченностью запасами и источниками их формирования.

Источники формирования запасов характеризуются тремя основными показателями, которые можно определить, анализируя рассмотренные выше соотношения.

1. Наличие собственных оборотных средств  $O_{\text{соб}}$  определяют как разницу между капиталом и резервами (третий раздел пассива баланса) и внеоборотными активами (первый раздел актива баланса). Этот показатель характеризует чистый оборотный капитал:

$$O_{\text{соб}} = III\Pi - IA,$$

где III Π – третий раздел пассива баланса; I A – первый раздел актива баланса.

2. Наличие собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов и затрат  $C_d$  определяют путем суммирования чистого оборотного капитала и величины долгосрочных пассивов (IVΠ – четвертый раздел пассива баланса):

$$C_d = C_{\text{соб}} + IV\Pi.$$

3. Общую величину основных источников формирования запасов и затрат  $O_u$  определяют путем увеличения показателя  $C_d$  на сумму краткосрочных заемных средств КЗС:

$$O_u = C_d + KЗС$$

Трем показателям наличия источников запасов соответствуют три варианта обеспеченности запасов источниками формирования:

1. Излишек (+) или недостаток (-) собственных оборотных средств:

$$\Delta C_{\text{соб}} = C_{\text{соб}} - Z$$

2. Излишек (+) или недостаток(-) собственных и долгосрочных источников формирования запасов:

$$\Delta C_d = C_d - Z$$

3. Излишек(+) или недостаток (-) общей величины основных источников формирования запасов  $\Delta O_u$  :

$$\Delta O_u = O_u - З.$$

Таблица 17 – Абсолютные показатели финансовой устойчивости, тыс. руб.

Показатели	На начало периода	На конец периода	Отклонение (+, -)
Источники формирования собственных оборотных средств			
Внеоборотные активы			
Средства, приравненные к собственным средствам*			
Наличие собственных оборотных средств			
Долгосрочные пассивы			
Наличие собственных и долгосрочных заемных источников формирования средств			
Краткосрочные заемные средства			
Величина источников формирования запасов			
Общая величина запасов по бухгалтерскому балансу			
Излишек (+), недостаток (-) собственных оборотных средств			
Излишек (+), недостаток (-) собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов			
Излишек (+), недостаток (-) общей величины основных источников формирования запасов			
Тип финансовой ситуации согласно классификации			х

\*средства, приравненные к собственным определяются:

стр.1530 минус стр.5407 по бухгалтерскому балансу плюс сумма резервов предстоящих расходов плюс сумма задолженности перед участниками (учредителями) по выплате доходов (пояснение к бухгалтерскому балансу)

Для анализа финансовой устойчивости предприятий большое значение имеют относительные показатели – коэффициенты, определяющие состояние основных и оборотных средств, степень финансовой независимости. Коэффициенты отчетного периода сравнивают с нормативными, с коэффициентами аналогичного предприятия. В результате выявляют реальное финансовое положение предприятия, слабые или сильные его стороны.

Таблица 18 - Расчет собственного капитала в обороте организации, тыс.руб.

Показатели	На начало периода	На конец периода	Изменение, (+,-)
Капитал и резервы			
Заемный капитал			
Внеоборотные активы			
Оборотные активы			
Собственный капитал в обороте			

Таблица 19 - Уровень и динамика финансовой независимости организации в части формирования оборотных активов и запасов, тыс. руб.

Показатели	На начало периода	На конец периода	Отклонение, (+,-)
Собственный капитал в обороте			
Уточненная величина собственного капитала в обороте			
Оборотные активы			
Запасы			
Коэффициент финансовой независимости в части оборотных активов (К2)			
Коэффициент финансовой независимости в части запасов (К3)			
Уточненный коэффициент финансовой независимости оборотных активов (К2ут.)			



Таблица 20 - Коэффициенты финансовой устойчивости

Показатели	Нормативное значение	На начало периода	На конец периода	Отклонение (+,-)
Коэффициент автономии $K_a$	$K_a \geq 0,5$			
Коэффициент соотношения заемных и собственных средств $K_{зс}$	$K_{зс} \leq 1,0$			
Коэффициент маневренности $K_m$	$K_m \geq 0,5$			
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами $K_{oc}$	$K_{oc} \geq 0,3$			
Коэффициент реальных активов в имуществе предприятия $K_{pa}$	$K_{pa} \geq 0,5$			

#### Рекомендации к анализу.

- Увеличение коэффициента соотношения заемных и собственных средств свидетельствует об усилении зависимости предприятия от привлечения заемных средств и снижении его финансовой устойчивости. Если этот коэффициент превышает единицу, то полагают, что финансовая автономность и устойчивость предприятия достигают критической точки.

- Коэффициент соотношения заемных и собственных средств зависит от вида деятельности предприятия и скорости оборота оборотных средств. При высоких показателях оборачиваемости критическое значение коэффициента может несколько превышать единицу без существенных последствий для финансовой автономности предприятия.

- Уменьшение коэффициента маневренности собственного капитала свидетельствует о вложении собственных средств в трудноликвидные активы и формировании оборотных средств за счет заемных. Прирост коэффициента маневренности улучшает финансовую устойчивость предприятия в последующий период. Оптимальным значением коэффициента принято считать 0,5 и выше.

- Предельное значение коэффициента обеспеченности предприятия собственными оборотными средствами должно быть не ниже 0,3, а при соотношении  $K_{oc} \leq 0,1$  структура баланса признается неудовлетворительной.

- Повышение коэффициента реальных активов в имуществе предприятия характеризует рост производственного потенциала. Для предприятий АПК его значение должно быть не менее 0,3. Значительное снижение величины рассматриваемого коэффициента может свидетельствовать о потере производственной мощности или переориентации с производственной деятельности, например, на посредническую.

- В то же время следует иметь в виду, что для рассмотренных коэффициентов нет единых нормативов и они заимствованы из зарубежной практики диагностики финансового состояния предприятий. Их значения зависят от многих факторов: отраслевой принадлежности, принципов кредитования, сложившейся структуры источников средств, оборачиваемости оборотных средств и др. Поэтому оценка динамики коэффициентов может исследоваться по группе родственных предприятий или во временном аспекте.

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

Lined writing area consisting of approximately 30 horizontal lines. One line is shorter than the others, starting from the left margin and ending about halfway across the page.

## ЛИТЕРАТУРА

### а) Основная литература

1. ЭБС "Znanium" : [Акуленко Н. Б.](#) Экономический анализ: Учебное пособие / Н.Б. Акуленко, В.Ю. Гарнова, В.А. Колоколов; Под ред. Н.Б. Акуленко, В.Ю. Гарновой - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 157 с. - (Высшее образование: Бакалавриат).
2. ЭБС "Znanium" : [Савицкая Г. В.](#) Экономический анализ: Учебник / Г.В. Савицкая. - 14-е изд., перераб. и доп. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 649 с. - (Высшее образование: Бакалавриат).
3. ЭБС "Znanium": [Иванов И. Н.](#) Экономический анализ деятельности предприятия: Учебник / И.Н. Иванов. - М.: НИЦ Инфра-М, 2013. - 348 с. - (Высшее образование: Бакалавриат).
4. ЭБ Труды ученых СтГАУ: Лещева, М. Г. Электронный учебник по дисциплине "Экономический анализ" [электронный полный текст] : для студентов по направлению 080100.62 - "Экономика", профиль "Финансы и кредит" / М. Г. Лещева ; СтГАУ. - Ставрополь, 2014. - 54,0 МБ.
5. ЭБ Труды ученых СтГАУ: Электронный учебно-методический комплекс по дисциплине "Экономический анализ" [электронный полный текст] : для студентов по направлению 080100.62 - "Экономика", профиль "Финансы и кредит" / М. Г. Лещева ; СтГАУ. - Ставрополь, 2014. - 54,7 МБ.
6. Баканов, М. И. Теория экономического анализа : учебник для студентов экон. специальностей / под ред. М. И. Баканова. - 5-е изд., перераб. и доп. - М. : Финансы и статистика, 2008. - 536 с.

### б) Дополнительная литература

1. ЭБС "Znanium" : [Лысенко Д. В.](#) Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учебник для вузов / Д.В. Лысенко. - М.: ИНФРА-М, 2013. - 320 с. - (Высшее образование).
2. ЭБС "Znanium" : [Климова Н. В.](#) Экономический анализ (теория, задачи, тесты, деловые игры): Учебное пособие / Н.В. Климова. - М.: Вузовский учебник: НИЦ Инфра-М, 2013. - 287 с.
3. ЭБ Труды ученых СтГАУ: Лещева, М. Г. Методические указания и задания для выполнения контрольной работы по курсу "Экономический анализ" [электронный полный текст] : для студентов заочного отделения по направлению 080100.62 - "Экономика", профиль "Финансы и кредит" / М. Г. Лещева ; СтГАУ. - Ставрополь : Секвойя, 2014. - 571 КБ.
4. Жарылгасова, Б. Т. Анализ финансовой отчетности [Электронный ресурс] : электр. учебник, презентации (анимация, звук), подробные тренировочные тесты, контрольные тесты, словарь терминов, персоналии /

Б. Т. Жарылгасова, А. Е. Суглобов. - Электрон. дан. (40701 байт). - М. : КНОРУС, 2008.

5. Васильева, Л. С. Финансовый анализ [Электронный ресурс] : электр. учебник, презентации (анимация, звук), подробные тренировочные тесты, контрольные тесты, словарь терминов, персоналии / Л. С. Васильева, М. В. Петровская. - Электрон. дан. (683 МБ). - М. : КНОРУС, 2008.

6. Комплексный экономический анализ предприятия / под ред. Н. В. Войтоловского, А. П. Калининой, И. И. Мазуровой. - СПб. : Питер, 2009. - 576 с. : ил. - (Учебник для вузов).

7. Экономический анализ: учебник для вузов по экон. специальностям/ под ред. Л.Т. Гиляровского.- 2-е изд.- М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003.- 615 с.- (Гр.)

8. Шеремет, А. Д. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций : практ. пособие для слушателей системы подготовки профес. бух. и аудиторов. - 2-е изд., перераб. и доп. - М. : ИНФРА-М, 2008. - 208 с.

9. Экономический анализ: теория и практика (периодическое издание)

## СОДЕРЖАНИЕ

Введение	3
1. Основные показатели деятельности организации	5
2. Анализ специализации и отраслевой структуры организации	7
3. Анализ интенсивности производства	10
4. Анализ земельных ресурсов	14
5. Анализ состояния и использования основных средств	17
6. Анализ использования оборотных средств	24
7. Анализ использования трудовых ресурсов	28
8. Анализ производства и продаж продукции	37
9. Анализ ритмичности продаж и ассортимента продукции	42
Литература	46

*Учебно-методическое пособие*

**Лещева М. Г.**

## **ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ**

рабочая тетрадь  
для студентов направления «**Экономика**»  
профиль «**Мировая экономика**»

*Печатается в авторской редакции*