

**МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ УКРАИНЫ  
ИНСТИТУТ СОДЕРЖАНИЯ И МЕТОДОВ ОБУЧЕНИЯ  
ДОНБАССКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНАЯ  
АКАДЕМИЯ**

**Т.Д. КОСТЕНКО, В.А. ПАНКОВ, В.С. РЫЖИКОВ**

**Учебное пособие**

**к курсу**

**"Экономико-финансовый анализ  
деятельности предприятия"**

Рекомендовано

Министерством образования и науки Украины  
для студентов высших учебных заведений

**Краматорск**

**ДГМА  
2002**

**УДК 658.012.12**

**ББК**

Рекомендовано Министерством образования и науки Украины для студентов высших учебных заведений (письмо № \_\_\_\_\_ от \_\_\_\_\_ )

Рецензенты:

**Экономико-финансовый анализ деятельности предприятия:** Учебное пособие / Т.Д. Костенко, В.А. Панков, В.С. Рыжиков. – Краматорск: ДГМА, 2002. – с. ISBN

В первой части пособия предоставлены вопросы сущности, видов и задач экономического анализа, истории становления и развития, методов, мероприятий и приемов аналитических исследований, поиска внутрихозяйственных резервов, организации анализа деятельности современных предприятий.

Во второй части пособия приведенные вопросы методики анализа важнейших показателей деятельности предприятий с учетом рыночных отношений. Методические подходы анализа каждого показателя проиллюстрированы примерами, расчетами, оценкой и организационно-техническими мероприятиями по результатам анализа.

Пособие позволяет более продуктивно использовать учебное время и способствует повышению эффективности самостоятельной работы студентов.

Материалы пособия могут быть использованы при выполнении курсовых работ по экономическому анализу и написании дипломных работ.

УДК

ББК

ISBN

© Т.Д. Костенко, В.А. Панков,  
В.С. Рыжиков

## **Часть 1. Теория экономического анализа деятельности предприятия.**

### ***1.1 ПРЕДМЕТ, СОДЕРЖАНИЕ И ЗАДАЧИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ.***

#### **1.1.1 ПОНЯТИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА. ИСТОРИЯ ЕГО СТАНОВЛЕНИЯ.**

Анализ (от греческого *analysis*) означает расчленение, разделение исследуемого объекта на части.

Таким образом, анализ явления или предмета является делением последнего на составные части. Целью такого деления является исследование сущности предмета (явления) и выявление роли составных частей в исследуемом предмете (явлении).

НАПРИМЕР, анализ себестоимости продукции предприятия предусматривает деление общей суммы себестоимости на составные части – статьи калькуляции и выяснение, от чего зависят затраты по каждой статье, и как влияет их изменение на сумму себестоимости продукции.

Анализ, как правило, обуславливает использование еще и такого подхода к исследуемым предметам и явлениям, как синтез.

Синтез (от греческого *synthesis*) – соединение прежде разделенных частей изучаемого объекта в единое целое.

Соединение анализа и синтеза обуславливают научное изучение предметов и явлений в диалектической связи.

Таким образом, под анализом принято понимать средство изучения предметов и явлений окружающего мира, основанное на делении целого на составные части, и исследование их в связи и во взаимозависимости.

Возникновение анализа как науки связывают со становлением бухгалтерского учета и балансоведения. Ведение бухгалтерского учета не всегда объективно отображает реальные хозяйственные процессы предприятия. То есть возникает необходимость создания контрольных органов, которые осуществляют «надзор» за уровнем учета, отчетности и анализ результатов отчетности.

Эти функции выполняют аудиторские службы. Внутренний аудит по сути является анализом финансово-хозяйственного состояния предприятия.

Во времена царской России административно-хозяйственная деятельность частнокапиталистических предприятий сводилась к оценке ликвидности баланса. На государственных предприятиях показатели прибылей и затрат анализировались даже в динамике за сопредельные годы (в монополизированной ликероводочной отрасли).

Прибыли разбивались на 9 статей, затраты – на 32 и сравнивались между собой.

- независимые от хозяйства и распоряжений местных руководящих органов;
- зависимые от них.

Прибыли, затраты и чистая прибыль считались в абсолютных и относительных характеристиках (в перерасчете на условное ведро вина крепостью 40 град). Такие же аналитические расчеты выполнялись на предприятиях торговли и кооперации.

В послеоктябрьский период, на фоне отмены коммерческой тайны, в условиях гласности учета, появляется возможность контроля хозяйственных процессов предприятий и их финансовых результатов. Таким образом, происходит развитие и становление экономического анализа как более высокого этапа учета.

С начала 30-х лет в высших учебных заведениях на экономических факультетах стали преподавать отдельную дисциплину «Анализ хозяйственной деятельности предприятий». Содержанием ее стало не только изучение финансовых показателей по данным баланса, но и комплексное исследование экономики предприятия с использованием учетно-отчетных данных.

Анализ как наука развивался, пополнялся его аналитический арсенал, изучалась экономика предприятий по отраслевому принципу с углублением к внутрихозяйственному уровню деятельности структурных подразделов предприятия.

Таким образом, экономический анализ находился в состоянии постоянного развития и совершенствования. Сформировалась наука и учебный курс вузов. Без лишней скромности можно заметить, что в этой области советская экономическая наука опередила Запад, где элементы и методы экономического анализа рассредоточены по сопредельным дисциплинам и финансовому анализу.

### 1.1.2. СОДЕРЖАНИЕ И ЗАДАЧИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА.

Содержание экономического анализа деятельности предприятия определяется функциями, которые он выполняет в системе прикладных экономических наук.

Центральная функция экономического анализа на предприятии – это поиск резервов повышения эффективности производства на основе изучения передового опыта и достижений науки и практики.

Следующая важная функция экономического анализа – это научное обоснование планов предприятия, как текущих, так и перспективных.

Оценка (сравнение) результатов деятельности предприятия по выполнению планов, уровню экономики, использованию имеющихся возможностей также относится к функциям экономического анализа.

Еще одной из функций анализа является контроль за выполнением планов и управленческих решений, за экономным расходованием ресурсов.

Завершающей функцией экономического анализа является разработка мероприятий по использованию резервов, выявленных в ходе анализа.

Перечисленные функции экономического анализа позволяют определить его как науку, которая представляет собой систему специальных знаний, связанных с исследованием тенденций развития хозяйственного субъекта, с научным обоснованием планов и управленческих решений, контролем за их выполнением, оценкой достигнутых результатов, поиском резервов роста эффективности производства и разработкой мероприятий по их использованию.

### 1.1.3. ПРИНЦИПЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА И ЕГО ВИДЫ.

Экономический анализ деятельности предприятия осуществляется в соответствии со следующими принципами:

- 1) научность;
- 2) комплексность;
- 3) систематичность;
- 4) объективность;
- 5) плановость;
- 6) оперативность;
- 7) эффективность.

Принцип научности вытекает из необходимости учитывать действие экономических законов развития производства в ходе экономического анализа. Комплексность анализа обусловлена охватом в ходе анализа всех сторон деятельности предприятия. Системность анализа состоит в том, что объект анализа рассматривается с учетом внутренних и внешних факторов и взаимозависимостей его составных частей.

Объективность анализа строится на использовании достоверной информации, которая реально отображает объективное состояние анализируемого объекта.

Анализ должен проводиться по плану, а не от случая к случаю. Из этого требования вытекает необходимость планирования аналитической работы на предприятии.

Принцип оперативности экономического анализа означает умение быстро и четко проводить анализ, принимать управленческие решения и реализовывать их. Принцип эффективности экономического анализа требует, чтобы затраты на него давали многократный эффект.

Таким образом, проводя экономический анализ деятельности предприятия и его подразделений, необходимо руководствоваться приведенными принципами.

Основные виды анализа определяются его содержанием и задачами. В экономической литературе приводится широкий спектр видов анализа. Приведем основные виды экономического анализа по некоторым классификационным признакам.

Отраслевой признак :

- отраслевой;
- межотраслевой.

- ретроспективный (предшествующий);
- перспективный (следующий, исторический).

По пространственному признаку:

- внутривладельческий;
- межвладельческий.

Различают также классификацию видов экономического анализа по субъектам управления. Речь идет о том, что хозяйственная деятельность предприятия, как управляемая система, состоит из таких подсистем:

- экономика;
- техника;
- технология;
- организация производства;
- социальные условия работы;
- природоохранная деятельность.

В этой связи выделяют:

- технико-экономический анализ;
- финансово-экономический анализ;
- аудиторский;
- социально-экономический;
- экономико-статистический и прочие.

Технико-экономическим анализом занимаются технические службы предприятия (главного инженера, главного технолога и др.) Его содержанием является изучение взаимодействия технических и экономических процессов с оценкой их влияния на экономические результаты деятельности предприятия.

Финансово-экономический анализ выполняется финансовой службой предприятия (финансовый и кредитный отделы). Основное внимание в ходе этого анализа отводится финансовым результатам, выполнению финансового плана, эффективности использования капитала предприятия и его составляющих, выявлению резервов роста прибыли, рентабельности, улучшению финансового состояния, повышению платежеспособности предприятия.

Аудиторский (бухгалтерский) анализ – это оценка финансового здоровья предприятия. Осуществляется внешними или внутренними аудиторами с целью оценки и прогнозирования финансовой стабильности предприятия.

Социально-экономический анализ проводится социологическими и статистическими органами. Здесь отслеживается взаимосвязь социальных и экономических процессов и их влияние друг на друга, экономические результаты деятельности объекта анализа.

Экономико-статистический анализ осуществляется статистическими органами для изучения массовых общественных явлений на разных уровнях управления:

По признаку «методика изучения объектов» выделяют следующие виды анализа:

- сравнительный;
- факторный;
- маржинальный;
- экономико-статистический;
- экономико-математический;
- функционально-стоимостной;

В ходе сравнительного анализа ограничиваются сравнением отчетных показателей деятельности предприятия с их плановыми значениями в разрезе текущего года, данных минувших лет, передовых предприятий.

Факторный анализ направлен на определение количественного влияния факторов на изменение оцениваемого результативного (обобщающего) показателя.

Маржинальный анализ применяется для оценки эффективности управленческих решений в бизнесе на основании взаимосвязи объема реализации, себестоимости и прибыли, а также на делении затрат на постоянные и переменные.

Применение экономико-математического анализа используется для выбора оптимального варианта решения экономических задач.

Функционально-стоимостной анализ (ФСА) позволяет предотвратить излишние затраты за счет ликвидации «ненужных» узлов и деталей машин, упрощения конструкции изделия, замены материалов и прочее.

По охвату исследуемых объектов различают:

- внутренний анализ;
- внешний анализ.

Внутренний анализ проводится для нужд управления предприятием.

Внешний анализ проводится для акционеров, инвесторов, министерства финансов и прочее.

По объему анализ может быть:

- комплексным;
- тематическим.

При комплексном виде анализа деятельность предприятия изучается со всех сторон.

При тематическом анализируются отдельные вопросы или виды деятельности предприятия, наиболее важные на момент анализа.

#### 1.1.4. ПРЕДМЕТ И ОБЪЕКТ АНАЛИЗА.

Под предметом экономического анализа понимают хозяйственные процессы предприятия, социально-экономическую эффективность и его финансовые результаты, обусловленные действием субъективных и объективных факторов, отраженных в системе экономической информации. Важно отметить, что в ходе экономического

К объективным или внешним факторам, которые обуславливают результативные показатели деятельности предприятий, относятся факторы, иллюстрирующие действие экономических законов. Например, ценовый фактор, который действует соответственно закону стоимости и законам рынка, требует обязательного учета. Нивелирование этого фактора требует дополнительных экономических расчетов.

Субъективные факторы связаны с конкретной деятельностью человека и целиком зависят от нее. Успешное хозяйствование, ритмичная работа, выполнение планов определяются уровнем руководства, организации производства, экономики, финансов, а также подготовленностью кадров предприятия.

Система экономической информации, задействованная в экономическом анализе, предоставляет совокупность данных, которые со всех сторон характеризуют виды деятельности предприятия на разных уровнях.

Эта система очень динамична и включает в себя:

- входные данные;
- результаты их промежуточной обработки;
- исходящие данные;
- конечные результаты.

В условиях промышленных предприятий к объектам анализа относят:

- производство и реализацию продукции;
- себестоимость продукции;
- использование всех видов ресурсов предприятия;
- финансовые результаты деятельности предприятия;
- финансовое состояние предприятия и др.

#### 1.1.5. СВЯЗЬ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА С СОПРЕДЕЛЬНЫМИ НАУКАМИ.

Наиболее тесная связь существует между бухгалтерским учетом и экономическим анализом. Бухгалтерский учет является основным поставщиком экономической информации о деятельности предприятия.

Тесно связан экономический анализ и со статистикой, которая также обеспечивает его информационными данными и вооружает экономический анализ аналитическими средствами и подходами.

Экономический анализ довольно тесно связан с планированием, поскольку любой раздел бизнес-плана предприятия невозможно обосновать без использования аналитических средств и приемов.

Широкое распространение в экономическом анализе имеет математика. Так, с помощью экономико-математических моделей моделируют соответствующей действительности экономический процесс.

Связан экономический анализ и с финансированием и кредитованием предприятий с управлением производством и многими другими экономическими наука-

На рис.1 приведена схема связи экономического анализа с сопредельными науками.

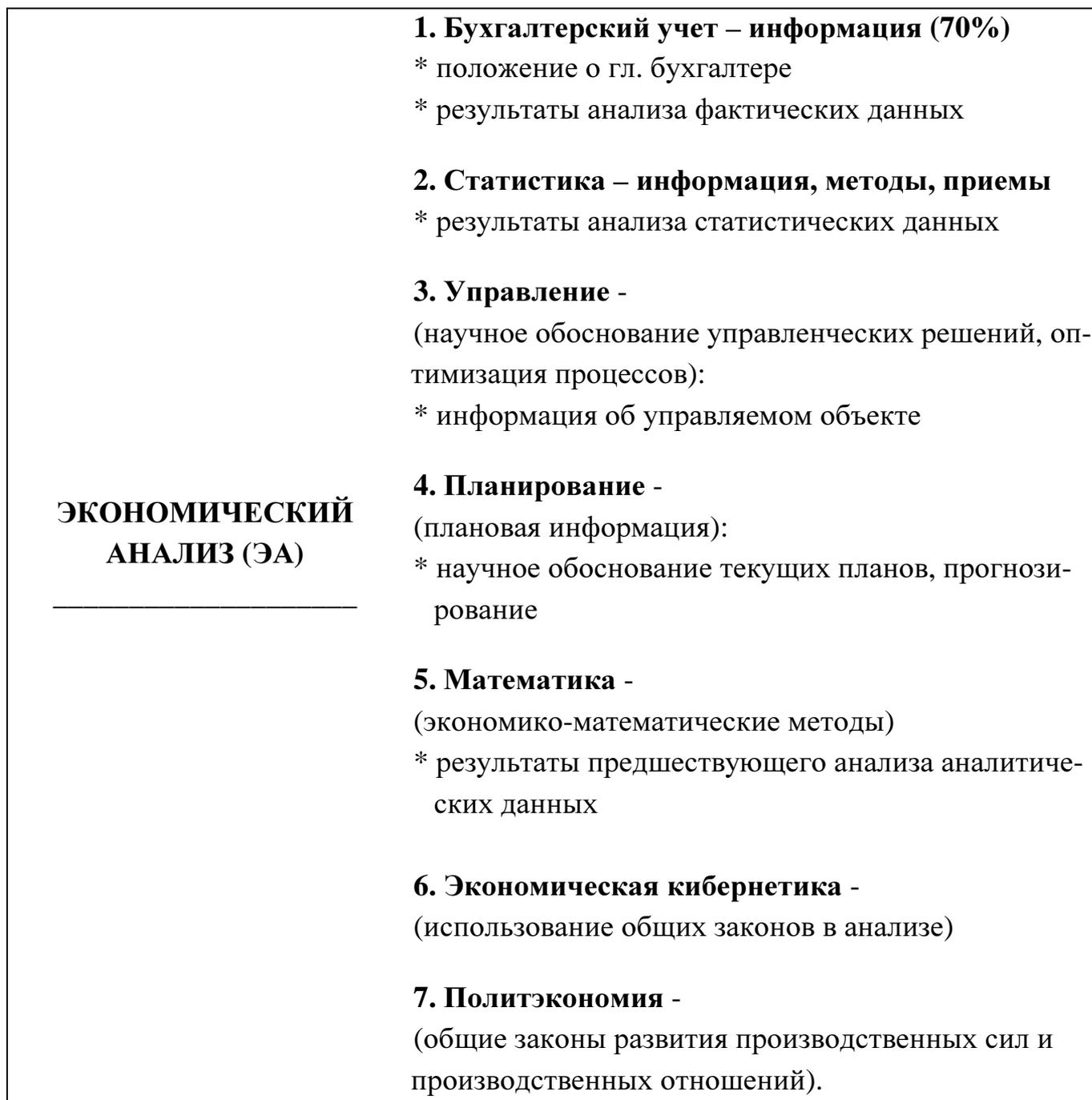


Рис. 1. Экономический анализ и сопредельные науки.

## ***1.2. МЕТОД ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА И СПЕЦИАЛЬНЫЕ МЕРОПРИЯТИЯ.***

### **1.2.1. ПОНЯТИЕ МЕТОДОВ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА И ЕГО ХАРАКТЕРНЫЕ ОСОБЕННОСТИ.**

Под методом науки принято понимать средство исследования предмета этой науки.

Все экономические процессы и явления экономический анализ рассматривает в постоянном развитии и изменении, то есть в диалектике. Такой подход позволяет выделить такую характерную особенность метода экономического анализа, как необходимость постоянных сравнений.

Так, практические результаты сравниваются с результатами минувших лет, результатами других предприятий, плановыми значениями и др.

Еще одной характерной особенностью метода экономического анализа является необходимость изучения внутренних противоречий, положительных и отрицательных сторон каждого явления и процесса.

Например, НТП положительно влияет на уровень производительности предприятия, но при этом может обуславливать загрязнение окружающей среды и прочее.

Экономический анализ изучает деятельность предприятия не изолированно, а с учетом всех взаимосвязей. Это является методологической характеристикой метода экономического анализа.

Таким образом, устанавливаются причинно-следственные связи. Экономический анализ позволяет давать им количественную оценку, то есть измерять влияние факторов на анализируемый результативный показатель деятельности предприятия. Вышесказанное обеспечивается широким применением индукции и дедукции во взаимосвязи. Индукция предполагает исследование от частного к общему, от фактов к обобщениям, от причин к результатам. Дедукция предполагает исследование от общего к частному, от обобщения к фактам, от результатов к причинам. При этом каждый процесс и явление рассматриваются как система многих элементов, связанных между собой. Таким образом, системность при изучении объектов анализа выступает еще одной характерной особенностью метода экономического анализа.

Для метода также характерно использование системы показателей оценки, которая позволяет провести комплексное системное исследование причинно-следственных связей экономических процессов в ходе деятельности предприятия.

Вышесказанное обуславливает формулирование понятия метода экономического анализа.

Под методом экономического анализа понимают системное комплексное изучение, измерение и обобщение влияния отдельных факторов на результаты деятельности предприятия путем использования специальных мероприятий, системы плановых показателей, учета, отчетности и других источников информации с целью повышения эффективности деятельности предприятия

### 1.2.2. ЭТАПЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА.

При выполнении комплекса работ по экономическому анализу деятельности предприятия используется следующая последовательность этапов:

- определение объекта, целей и задач анализа;
- выбор и разработка системы синтетических и аналитических показателей для характеристики объекта анализа;
- сравнение фактических результатов деятельности предприятия с показателями плана, отчета минувшего года, с достижением предприятий данной отрасли;
- выполнение факторного анализа, в ходе которого выделяются факторы и рассчитываются количественные влияния последних на результативный показатель;
- выявление неиспользованных и перспективных резервов повышения эффективности деятельности предприятия;
- оценка результатов хозяйствования с учетом действия выявленных факторов и неиспользованных резервов;
- разработка мероприятий по результатам анализа.

### 1.2.3. ИНСТРУМЕНТАРИЙ АНАЛИЗА.

Совокупность правил и приемов выполнения какой-либо работы называется ее методикой. Любая методика содержит технические приемы и мероприятия. Коротких называют инструментарием. Средства и мероприятия, применяемые в экономическом анализе, разделяют по приведенной схеме (рис. 2).

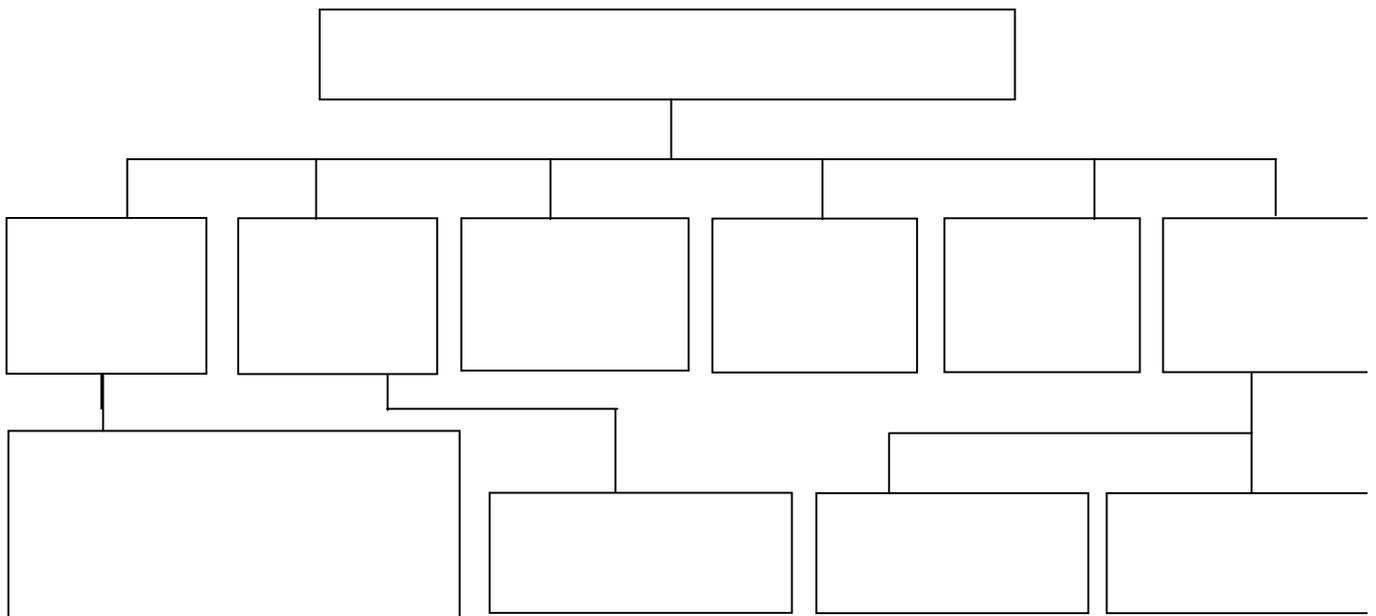


Рис. 2. Мероприятия и способы экономического анализа деятельности предприятия.

Применение тех или иных мероприятий и способов зависит от цели и глубины анализа объекта анализа, технических возможностей выполнения работ. Все

вершенствование примененного инструментария анализа имеет очень большое значение и выступает основой его успеха и эффективности. Рассмотрим некоторые способы экономического анализа.

*Сравнение* – это один из способов познания, в процессе которого неизвестные явления и предметы сравниваются с известными, ранее изученными, для того, чтобы обнаружить общие черты или отличия между ними.

Приведем наиболее типичные ситуации, при которых используют сравнение, и выделим достигаемые при этом цели:

1. Сравнение плановых и фактических значений анализируемых показателей для оценки выполнения плана.
2. Сравнение фактических значений показателей с их нормативным или среднестатистическим уровнем для контроля за затратами и внедрения ресурсосберегающих технологий.
3. Сравнение фактических показателей с показателями прошедших лет для определения тенденций развития анализируемых объектов.
4. Сравнение разнообразных вариантов управленческих решений с целью выбора оптимального из них.
5. Сравнение результатов деятельности предприятия до и после изменения какого-либо фактора при оценке его влияния и расчете резервов роста эффективности.

Сравнение фактических показателей с плановыми позволяет судить о степени выполнения плана за анализируемый период (месяц, квартал, год).

Например, оценим выполнение плана роста производительности труда и средней заработной платы на предприятии, используя данные табл.1.1.

*Таблица 1.1* – Соотношение темпов роста производительности работы и средней заработной платы. (з/п).

Показатель	2000 год	2001 год		План 2001 г. в % к предыдущему году.	Фактич. % к предыдущему году	2001 г. в % к плану
		План	Отчет			
1.Среднегодовая выработка 1-го рабочего, грн.	11000	11200	11380	1,02	103,5	101,6
2. Среднегодовая з/п ППП, грн.	2400	2420	2460	1,008	102,5	101,7
3. Соотношение темпов роста производительности труда и средней з/п.				1,0119	1,0097	0,999

Из таблицы видно, что фактическая среднегодовая выработка на предприятии превышает плановый уровень. Такое сравнение позволяет определить степень выполнения плана за месяц, квартал, год и служит для оценки деятельности предприятия относительно выполнения его планов.

Пользуясь этим же приемом можно проверить обоснованность плановых показателей. Для этого фактические данные прошедших лет сравнивают с планом текущего года.

Данные, приведенные в табл.1.1, информируют о том, что план по среднегодовой выработке недостаточно напряженный. Плановые показатели текущего года отличаются от аналогичных прошлогодних на 0,02%.

Прием сравнения можно использовать и для выявления резервов производства. Для этого фактические данные по оцениваемому показателю сравнивают с плановыми. Если план по показателю не выполнен, то имеют место неиспользованные резервы увеличения производства. Зная влияние анализируемого фактора на обобщающий показатель деятельности (например, выпуск продукции), можно подсчитать «недоданную» продукцию.

В практике анализа деятельности предприятий широко используется также сравнение с лучшими результатами, то есть с лучшими предприятиями, передовым опытом, лучшими образцами и тому подобное. Такие расчеты могут вестись как на предприятии, так и за его пределами. Это позволяет обнаружить неиспользованные, новые возможности производства.

В ходе экономического анализа, используя прием сравнения, выполняют следующие виды сравнительного анализа: горизонтальный, вертикальный, трендовый, одномерный, многомерный.

Горизонтальный сравнительный анализ предназначен для определения отклонений (абсолютных и относительных) фактического уровня анализируемых показателей от базисного (планового, прошедшего периода, среднего и др.) уровня.

Вертикальный сравнительный анализ позволяет судить о структуре анализируемого показателя и влиянии факторов на обобщающий показатель после изменения отдельного соответствующего фактора.

Трендовый сравнительный анализ применяют при изучении темпов роста и прироста анализируемого показателя за ряд лет к уровню базисного года.

При одномерном сравнительном анализе сравнение ведут по одному или нескольким показателям одного предприятия или группы предприятий по одному показателю.

Проведение анализа деятельности группы предприятий с широким спектром показателей осуществляют с помощью многомерного анализа.

Следующим средством экономического анализа является группировка.

Группировка – это распределение массы анализируемой совокупности объектов (показателей) на однородные группы по определенным признакам.

Этот прием используют в анализе для выявления связи между отдельными экономическими явлениями с целью изучения структуры, состава и динамики раз-

В зависимости от назначения различают группировку:

- типологическую;
- структурную;
- аналитическую.

Примером типологической группировки может служить объединение предприятий по формам собственности и т.п.

Структурная группировка широко используется для изучения состава анализируемых показателей. Например, с ее помощью изучают состав рабочих по профессиям, стажу работы, выполнению норм выработки и т.п.. Она позволяет выявить передовых, средних и отстающих рабочих, определить направление поиска скрытых резервов использования труда на предприятии.

Аналитическую группировку применяют с целью выявления взаимосвязи между анализируемыми показателями. Эта группировка выполняется по качественным или количественным признакам.

Группировка выполняется в виде таблиц на основе первичных данных и позволяет классифицировать анализируемые объекты и показатели по составу, структуре, содержанию, тенденциям, факторам и причинам.

Еще один прием, применяемый в ходе экономического анализа – это выделение “узких мест” и “ведущих звеньев”. Он позволяет выявить “узкие места” и “ведущие звенья” производства.

Выделение “узкого места” позволяет выяснить участок производства или вид ресурсов, которые сдерживают повышение эффективности. Выявление «узкого места» указывает на источник производственных резервов, которые необходимо определить.

Прием выделения ведущего звена дает возможность выбрать приоритетное направление поиска резервов.

Широко используют в экономическом анализе и прием детализации. Его применяют, если результаты анализа можно представить в виде алгебраической суммы.

Различают детализацию по времени и по месту возникновения хозяйственного явления.

Детализация по времени (хронологический период) позволяет проследить тенденции развития, динамику, ритмичность производства.

Детализация по месту возникновения хозяйственного явления (цех, отдел, рабочее место) дает возможность определить значение и взнос каждого отдельного подразделения в результаты деятельности всего предприятия.

Количественное значение обобщающего показателя зависит от влияния многих факторов. При этом зависимость может быть или вероятностной, или детерминированной.

В случае вероятностной зависимости имеет место влияние одной случайной

В условиях детерминированного характера зависимости на изменение обобщающего показателя каждый значащий фактор влияет однозначно. То есть, каждое значение фактора отвечает единому значению показателя.

В условиях детерминированной связи различают следующие типы детализации показателя:

1) аддитивный тип

$$A = a + b + c,$$

где  $A$  – анализируемый показатель;

$a, b, c$  – факторы.

2) мультипликативный тип

$$A = a(b(c$$

3) кратный тип

$$A = a / b$$

4) комбинированный тип

$$A = a / (b + c)$$

Прием детализации применяется также для удлинения расчетной формулы.

Например,

$$C_{п} = C_{пр} + C_{р} \quad \text{или} \quad C_{п} = C_{м} + C_{пф} + C_{к} + C_{спр.} + C_{н.р.} + C_{р},$$

где  $C_{п}$  – полная себестоимость продукции, грн;

$C_{пр}$  – затраты на производство продукции, грн;

$C_{р}$  – затраты на реализацию продукции, грн;

$C_{м}; C_{пф}; C_{к}$  – затраты на материалы, покупные полуфабрикаты и комплектующие, грн;

$C_{спр.}$  – расходы на оплату труда, грн;

$C_{н.р.}$  – накладные расходы, грн.

### **Прием балансовой увязки (сальдовый).**

Данный прием применяют при условии функциональной зависимости анализируемых показателей. В основе лежит упорядочение базовых и отчетных балансов, сравнение их по отклонениям, а также определение влияния факторов на уровень эффективности производства. Прием широко используют при определении обеспеченности предприятий ресурсами всех видов. То есть, составляют баланс, в котором соотносят расчетную потребность ресурсов с их фактическим наличием.

Балансовый метод также используют для проверки правильности аналитических расчетов. Так, алгебраическая сумма отклонений по факторам должна отвечать сумме абсолютного отклонения общего (анализируемого) показателя. В противном случае говорят о неполном учете влияния факторов или об ошибках в расчетах.

В практике экономического анализа данный прием также часто используют для расчета объема реализованной продукции предприятия. С этой целью составля-

ют товарно-торговый баланс предприятия за определенный период его деятельности.

Рассмотрим пример. Пусть известно, что по плану на начало года сумма отгруженной продукции составляет 900 грн., на конец соответственно 1000 грн. Плановые остатки готовой товарной продукции на складе малого предприятия на начало года составят 500 грн., а на конец – 750 грн. Плановый годовой объем товарной продукции предприятия равен 20000 грн. В течение года состоялись изменения по готовой товарной продукции предприятия. Так, фактическое значение отгруженной продукции на начало года равнялось – 1050 грн., и соответственно на конец – 1030 грн. Остатки готовой товарной продукции на складе предприятия на начало года по отчету составили 480 грн., на конец года соответственно – 790 грн. Объем товарной продукции предприятия увеличился на 90 грн. Необходимо рассчитать плановый и отчетный уровни реализованной продукции за годовой период деятельности предприятия.

Для расчетов воспользуемся формулой товарно-торгового баланса

$$З_{\text{то(н.г)}} + З_{\text{скл(н.г)}} + \text{ТП} = \text{РП} + З_{\text{то(к.г)}} + З_{\text{скл(к.г)}},$$

где  $З_{\text{тв(н.г)}}$ ,  $З_{\text{тв(к.г)}}$  – товары отгруженные на начало года и на конец года, грн,

$З_{\text{скл(н.г)}}$ ;  $З_{\text{скл(к.г)}}$  – остатки товарной продукции на складе предприятия на начало и конец года, грн;

ТП – готовая товарная продукция предприятия, грн,

РП – реализованная продукция, грн.

Из формулы товарно-торгового баланса следует, что

$$\text{РП} = З_{\text{то(н.г)}} + З_{\text{скл(н.г)}} + \text{ТП} - З_{\text{то(к.г)}} - З_{\text{скл(к.г)}}$$

Рассчитаем объем реализованной продукции по плану

$$\text{РП}_{\text{пл}} = 900 + 500 + 20\,000 - 1\,000 - 750 = 19\,650 \text{ грн.}$$

по отчету

$$\text{РП}_{\text{отчет}} = 1\,050 + 480 + 20\,090 - 1\,030 - 790 = 19\,800 \text{ грн.}$$

Результаты расчетов приведем в виде таблицы 1.2

Таблица 1.2

Составляющие товарно-торгового баланса предприятия, грн.	План	Отчет	Абсолютное отклонение (+/-)
1. $З_{\text{то(н.г)}}$ товары отгруженные на начало года, грн.	900	1 050	+150
2. $З_{\text{скл(н.г)}}$ остатки товарной продукции на складе на начало года, грн	500	480	-20
3. ТП готовая товарная продукция предприятия, грн	20000	20090	+90
4. $З_{\text{то(к.г)}}$ товары отгруженные на конец года, грн	1000	1030	+30

складе на конец года, грн			
б. РП реализованная продукция, грн	19650	19800	+150

### Прием элиминирования.

В переводе с латыни “elimino” означает устранение или изъятие чего-то по определенным причинам. Элиминирование как прием экономического анализа предполагает раздельное изучение влияния множества разнообразных факторов на обобщающий анализируемый показатель с выделением и последующим измерением изолированного влияния каждого. Элиминирование выполняется или способом цепных подстановок, или способом разниц.

Рассмотрим способ цепных подстановок на примере анализа влияния ряда разнородных факторов на обобщающий показатель, а именно, на годовой объем выпуска продукции. Факторами выступают:

- a – среднесписочная численность рабочих, чел. (обозначим буквой “a”);
- b – среднее число рабочих дней, отработанное одним рабочим, дн. (обозначим буквой “b”);
- c – среднее число отработанных часов за день одним рабочим, ч. (обозначим буквой “c”);
- d – среднечасовая выработка одного рабочего, грн. (обозначим буквой “d”).

Обобщающий показатель – объем выпуска продукции – обозначим буквой “У”. Тогда факторная модель будет иметь вид:

$$У = a \times b \times c \times d$$

По приведенной модели можно рассчитать как плановый, так и отчетный объем выпуска продукции. Условимся, что если при буквенном обозначении фактора стоит индекс “0”, то это плановое (базисное) значение фактора, а если “1”, то это его фактическое значение.

Расчет будем вести по следующей схеме:

- 1) на основе логических соображений устанавливаем взаимосвязь факторов и обобщающего показателя (составляем факторную модель); то есть в нашем случае  $В = a \times b \times c \times d$ ;
- 2) факторы в модели ранжируют: сначала идут количественные факторы, затем качественные;
- 3) осуществляем подстановку: изолированное влияние каждого фактора (a; b; c; d) на обобщающий показатель (В) определяется при замене базисного значения фактора на его фактическое значение, при этом другие факторы в модели остаются без изменения (плановые).

**ВНИМАНИЕ:** число подстановок всегда превышает количество факторов в модели на единицу.

В таблице 1.3 приведем исходные данные для расчета и анализа.

Таблица 1.3

ПОКАЗАТЕЛИ	База “0”	Отчет “1”	Отклонение $\pm\Delta$	Процент вы- полнения пла- на
1. Выпуск продукции за год, тыс. грн. (В)	4 514	4 523,9	+9,9	100,2
2. Среднесписочная численность рабо- чих, чел. (а)	900	897	-3	99,67
3. Среднее количество дней, отрабо- танное 1 рабочим, дн (b)	297	290	-7	97,64
4. Среднее количество отработанных часов за день 1 рабочим, ч, (с)	7,6	7,5	-0,1	98,68
5. Среднечасовая выработка, грн (d)	2,2222	2,3188	+0,0966	104,35

В таблице 1.4 приведем методику расчета.

Таблица 1.4

№ рас- чета.	Расчет влияния фак- торов	Расчет значения обобщающего по- казателя	Расчет количественного влияния факторов на обобщающий пока- затель
0	$a_0 \times b_0 \times c_0 \times d_0$	$B_0$	
1	$a_1 \times b_0 \times c_0 \times d_0$	$B_1$	$a_1 \times b_0 \times c_0 \times d_0 - a_0 \times b_0 \times c_0 \times d_0$
2	$a_1 \times b_1 \times c_0 \times d_0$	$B_2$	$a_1 \times b_1 \times c_0 \times d_0 - a_1 \times b_0 \times c_0 \times d_0$
3	$a_1 \times b_1 \times c_1 \times d_0$	$B_3$	$a_1 \times b_1 \times c_1 \times d_0 - a_1 \times b_1 \times c_0 \times d_0$
4	$a_1 \times b_1 \times c_1 \times d_1$	$B_4$	$a_1 \times b_1 \times c_1 \times d_1 - a_1 \times b_1 \times c_1 \times d_0$
Баланс результатов			$a_1 \times b_1 \times c_1 \times d_1 - a_0 \times b_0 \times c_0 \times d_0$

Результаты расчетов приведем в таблице 1.5.

Таблица 1.5 – Расчетно-аналитическая таблица определения влияния факторов

№ п/п	Расчет влияния факторов	Расчетное значение обобщающего показателя, тыс. грн.	Расчет количественного влияния факторов на обобщающий показатель
0	$a_0 \times b_0 \times c_0 \times d_0 = 900 \times 297 \times 7,6 \times 2,2222$	$B_0 = 4\ 514$	
1	$a_1 \times b_0 \times c_0 \times d_0 = 897 \times 297 \times 7,6 \times 2,2222$	$B_1 = 4\ 499$	$B_1 - B_0 = -15$
2	$a_1 \times b_1 \times c_0 \times d_0 = 897 \times 290 \times 7,6 \times 2,2222$	$B_2 = 4\ 393$	$B_2 - B_1 = -106$
3	$a_1 \times b_1 \times c_1 \times d_0 = 897 \times 290 \times 7,5 \times 2,222$	$B_3 = 4\ 335$	$B_3 - B_2 = -58$
4	$a_1 \times b_1 \times c_1 \times d_1 = 897 \times 290 \times 7,5 \times 2,3188$	$B_4 = 4\ 524$	$B_4 - B_3 = +189$
	Баланс результатов	$B_4 - B_0 = 4\ 524 - 4\ 514 = +10$ тыс. грн.	

Проверка или баланс результатов показал, что расчет влияния факторов выполнен верно. Из таблицы 1.5 видно, что отклонения по факторам “а”; “b”; “с” повлияли на обобщающий показатель отрицательно, то есть понижающее. Изменение фактора “d” оказало положительное влияние, то есть благодаря росту часовой выработки на 0,0966 грн. или на 4,35% фактический выпуск продукции, с одной стороны, превысил плановый на 9,9 тыс. грн. или на 0,2%, а с другой – препятствовал сокращению выпуска продукции под действием выше приведенных факторов. Если предприятие найдет возможности преодолеть отрицательное изменение факторов (текучесть кадров, целодневные и внутрисменные простои), то оно сможет дополнительно получить следующее количество продукции:

$$(-3) + (-7) + (-0,1) = 11,1 \text{ тыс. грн.}$$

Элиминирование также выполняют с использованием приема разниц. Его можно рассматривать как частный случай метода цепных подстановок. Принято различать прием абсолютных разниц и прием процентных разниц.

Рассмотрим прием абсолютных разниц.

Данный прием в ходе экономического анализа изменения обобщающего показателя выполняется по следующей схеме:

- 1) вычисляют изменение каждого отдельного фактора и сравнивают его от-

2) рассчитывают количественное влияние изменения каждого фактора на анализируемый обобщающий показатель.

Исходные данные для примера расчета используем из таблицы 1.3 с теми же буквенными обозначениями.

Методика расчета следующая:

$$a_1 \times b_0 \times c_0 \times d_0 - a_0 \times b_0 \times c_0 \times d_0 = (a_1 - a_0) \times b_0 \times c_0 \times d_0$$

$$a_1 \times b_1 \times c_0 \times d_0 - a_1 \times b_0 \times c_0 \times d_0 = (b_1 - b_0) \times a_1 \times c_0 \times d_0$$

$$a_1 \times b_1 \times c_1 \times d_0 - a_1 \times b_1 \times c_0 \times d_0 = (c_1 - c_0) \times a_1 \times b_1 \times d_0$$

$$a_1 \times b_1 \times c_1 \times d_1 - a_1 \times b_1 \times c_1 \times d_0 = (d_1 - d_0) \times a_1 \times b_1 \times c_1$$

Таким образом, влияние изменения численности на объем производства составит

$$\Delta B_a = (897 - 900) \times 297 \times 7,6 \times 2,2222 = -15,048 \text{ тыс. грн.}$$

Соответственно влияние изменения числа отработанных дней составит

$$\Delta B_b = (290 - 297) \times 897 \times 7,6 \times 2,2222 = -106 \text{ тыс. грн.}$$

Влияние изменения средней продолжительности рабочего дня составит

$$\Delta B_c = (7,5 - 7,6) \times 897 \times 290 \times 2,2222 = -57,8 \text{ тыс. грн.}$$

И влияние изменения среднечасовой выработки составит

$$\Delta B_d = (2,3188 - 2,2222) \times 897 \times 290 \times 7,5 = +188,5 \text{ тыс. грн.}$$

Суммарное влияние отдельных факторов на обобщающий показатель, или баланс влияний составляет

$$(-15,048) + (-106) + (-57,8) + 188,5 = +9,7 \text{ тыс. грн.}$$

Расчет выполнен верно, так как 9,9 тыс. грн.  $\cong$  9,7 тыс. грн.

Приведем расчет с помощью приема процентных разниц, используя те же исходные данные и условные обозначения.

Схема применения данного приема следующая:

1. Определяем влияющие факторы;
2. Ранжируем факторы;
3. Определяем показатели для расчета;
4. Определяем процентное отношение показателей;
5. Определяем размер и направления влияния факторов.

Результаты расчетов приведем в таблице 1.6.

Таблица 1.6 – Расчетно-аналитическая таблица определения влияния факторов на обобщающий показатель.

Показатели	База “0”	Отчет “1”	% вы- полн. плана	Относительная раз- ница в %	Влияние на результат
Среднесписочная численность рабочих [а]	900	897	99,67	$99,67 - 100 = -0,33$	$4514/100 \times 0,33 = -14,9$
Общее число обрабо- танных человеко- дней за год [ab]	$900 \times 297 = 267,3$	$897 \times 290 = 260,13$	97,32	$97,32 - 99,67 = -2,35$	$4514/100 \times 2,35 = -106,1$
Общее число обрабо- танных человеко- часов за год [abc]	$900 \times 297 \times 7,6 = 2031,4$	$897 \times 290 \times 7,5 = 1951$	96,0	$96 - 97,32 = -1,32$	$4514/100 \times (-1,32) = -59,6$
Изменение объема выпуска продукции за год [abcd]	$900 \times 297 \times 7,6 \times 2,2222$	$897 \times 200 \times 7,5 \times 2,3188$	100,2	$100 - 96 = 4,2$	$4514/100 \times 4,2 = 189,6$
Баланс результатов			+9,6 тыс. грн.		

Баланс результатов показал, что расчет выполнен верно.

Мы рассмотрели в прикладном ключе только некоторые приемы экономического анализа. Их достаточно много и они разнообразны. Выбор приема анализа зависит прежде всего от познавательной цели анализа. Например, если нужно определить влияние на выполнение плана каждого фактора в отдельности, то используют цепные подстановки, если нужно сопоставить два уровня одной величины и выяснить отклонения, то прием сравнений или балансовой увязки.

#### 1.2.4 ОРГАНИЗАЦИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА.

Успешное проведение аналитической работы зависит от тщательно продуманной ее организации. При проведении экономического анализа рекомендуется выделять следующие основные этапы.

1. Упорядочение плана аналитической работы: определение темы, направлений использования его результатов; разработка программы, календарного плана, распределение работы между исполнителями; определение источников информации; разработка макетов аналитических таблиц, методических указаний, средств оформления результатов анализа.
2. Подготовка материалов для анализа: отбор имеющейся информации, создание дополнительных источников; проверка достоверности информации; аналитическая обработка информации.
3. Предварительные оценки: характеристика выполнения плана по исследуемым показателям; характеристика изменения показателей в сравнении с предшествующим периодом; характеристика степени использования ресурсов.
4. Анализ причин динамических изменений и отклонений от плана (или другой базы): определение круга взаимодействующих факторов и их группировки; раскрытие связей и зависимости между факторами; выделение влияния факторов, не зависящих от деятельности предприятия; определение влияния факторов; оценка убытка, нанесенного отрицательно влияющими факторами; выявление неиспользованных возможностей улучшения анализируемых показателей.
5. Итоговая оценка и сводный расчет резервов: выводы по результатам анализа и предложения относительно их мобилизации.

Организационное руководство каждым этапом анализа зависит от наличия в структурных подразделениях бюро или групп анализа.

Экономический анализ деятельности может быть текущим (оперативным) и целевым (детальным).

- 1) дают объективную оценку анализируемому показателю: определяют выполнение плана (в процентах и по абсолютному отклонению), динамику этого показателя;
- 2) определяют все причины – факторы, оказавшие влияние на выполнение плана по анализируемому показателю;
- 3) определяют степень влияния каждого фактора на результат по анализируемому показателю; этот расчет дает возможность определить количественный размер имеющихся резервов; в ходе этой части анализа также можно обнаружить и результат передовых методов организации производства и труда;
- 4) составляют подробный план мероприятий с указанием сроков и исполнителей, выполнение которого позволит в плановом периоде использовать выявленные в процессе анализа резервы, устранить недостатки, и также осуществлять оперативный контроль.

В общем виде процедура организации аналитической работы состоит из следующих этапов:

- подготовительный;
- основной;
- заключительный.

В ходе подготовительного уточняется объект, цель, период, показатели и источники анализа.

На протяжении основного этапа осуществляется оценка факторов, которые влияют на анализируемый показатель, с определением причин, резервов и разработкой оргтехмероприятий.

В ходе заключительного этапа оформляются результаты анализа.

Источники информации для проведения экономического анализа на промышленном предприятии можно подразделить на три группы: плановые, учетные и неучетные.

К плановым источникам относятся: годовой план предприятия, статистическая, бухгалтерская и оперативная отчетность; к учетным – данные текущего бухгалтерского учета, первичная документация.

Основным источником информации анализа является первая группа источников – бухгалтерская и статистическая отчетность. Наиболее полным является годовой отчет, который всесторонне характеризует деятельность предприятия. Этот отчет включает объяснительную записку, которая содержит данные об основных факторах, повлиявших на результаты деятельности предприятия, на его финансовое со-

показателей плана предприятия. К объяснительной записке прилагаются сведения о результатах инвентаризации за отчетный год. Следует отметить, что прежде чем пользоваться определенной информацией, необходимо убедиться в ее полноте и достоверности. Проверка плановых показателей ведется с точки зрения их увязывания и взаимной согласованности в разных формах плана. Например, план реализации должен вытекать из плана производства, а последний должен быть увязан с планом материально-технического снабжения и планом по труду; задания плана по повышению производительности труда, снижению себестоимости должны вытекать из плана повышения эффективности производства. В плановом порядке должна осуществляться проверка отчетности предприятия и его подразделений. Такая проверка включает рассмотрение правильности заполнения форм отчетности соответственно их утвержденным формам, правильности арифметических подсчетов при выводе отдельных показателей, а также показанных в отчете относительных величин, в частности процентов. При проверке отчетов по объединению необходимо убедиться, что в отчет включены данные по всем подчиненным предприятиям, что этот отчет охватывает в своих плановых и отчетных показателях один и тот же состав предприятий и прочее.

Проверка информации также должна проводиться по согласованности показателей различных форм отчетности, по логическому контролю показателей отчетности, по согласованности и наследственности показателей отчетов за сопредельные периоды, такими как встречные проверки и проверки состояния учета.

## **ЧАСТЬ 2 Методика анализа хозяйственно-финансовой деятельности предприятия**

### ***2.1 АНАЛИЗ ОБЪЕМА ПРОИЗВОДСТВА И РЕАЛИЗАЦИИ ПРОДУКЦИИ.***

#### **2.1.1. Анализ объема производства.**

Анализ деятельности промышленного предприятия начинают с изучения продукции.

Назначение данного анализа состоит в следующем:

- оценка выполнения плана и динамики производства;
- оценка оптимальности и напряженности плана;
- выявление и определение основных факторов, обуславливающих уровень выполнения плана и динамику;
- выявление внутренних резервов предприятия по увеличению выпуска продукции;

- наработка организационно-технических мероприятий по отработке выявленных резервов.

Объем производства может быть выражен в натуральных или условно-натуральных и стоимостных измерителях. Обобщающие показатели объема производства получают с помощью стоимостной оценки по фактическим действующим отпускным ценам предприятий (без НДС) или в ценах, принятых в плане.

Основным показателем объема производства является товарная и реализованная продукция. Валовая продукция (ВП) – это стоимость всей произведенной продукции и работ с учетом незавершенного производства (НЗП).

Товарная продукция (ТП) отличается от валовой продукции тем, что в ней не учитывают незавершенное производство и внутрихозяйственный оборот. Она выражается в сопоставимых ценах, действующих в отчетном году (периоде).

Если НЗП на предприятии нет или уровень его незначителен, то размер и состав валовой продукции совпадает с товарной.

Реализованная продукция – это продукция, за которую на счет предприятия получены определенные средства. Измеряют ее в действующих отпускных (или договорных) ценах предприятия.

Источниками информации для анализа производства являются планы экономического и социального развития предприятия, оперативные планы-графики и отчетность по производству.

Начинают анализ с изучения динамики ВП и ТП, расчета темпов роста и прироста производства. (табл. 2.1)

Таблица 2.1 – Динамика товарной продукции.

Год	Товарная продукция, грн.	Темпы роста, %	
		базисные	цепные
1996	90 000	100	100
1997	92 400	102,7	102,7
1998	95 800	106,4	103,7
1999	94 100	104,6	98,2
2000	100 800	112,0	107,1

Для оценки используем следующие показатели:

- темп роста базисный
- темп роста цепной.

Базисный темп роста равняется отношению последнего значения показателя к его базисному значению. Измеряют темп роста в процентах.

То есть в данном случае базисный темп роста товарной продукции предприятия (Тб) равен

$$Тб_{1998} = 92400 / 90000 \times 100 = 102,7\%;$$

Темп роста цепной равен отношению последнего значения показателя к его предшествующему значению (в процентах),

То есть в данном случае цепной темп роста товарной продукции предприятия (Тц) равен

$$T_{ц1999} = 95800 / 92400 \times 100 = 103,7\%$$

Среднегодовой темп роста (прироста) рассчитывается как средняя геометрическая взвешенная, то есть

$$T = \sqrt[n]{T_1 \times T_2 \times T_3 \times T_4} = \sqrt[4]{1,0 \times 1,027 \times 1,037 \times 0,982 \times 1,071} = 102,87\%$$

Таким образом, темп прироста будет равен

$$T_{пр} = 102,87 - 100 = 2,87\%.$$

**ВЫВОД:** за пять последних лет объем производства товарной продукции предприятия увеличился на 12%. При этом среднегодовой темп прироста равняется 2,87%.

Информацию для анализа необходимо проверять на корректность. Одним из примеров такой проверки отчетной информации является баланс товарной продукции за определенный период производства.

Оперативный анализ выпуска продукции сопровождается подборкой информации о качестве и ассортименте продукции.

### 2.1.2 Анализ качества продукции.

Качество продукции – это понятие, характеризующее ее свойства и возможность отвечать требованиям потребителя.

Оценку качества проводят по следующим показателям:

- обобщенные;
- единичные;
- побочные.

К обобщенным относятся показатели::

- удельный вес новой продукции в ее общем выпуске;
- удельный вес аттестованной и неаттестованной продукции;
- удельный вес сертифицированной продукции по мировым стандартам;
- удельный вес экспорта продукции.

К единичным показателям качества продукции относятся:

- полезность (зольность угля, жирность молока и прочее);
- надежность (безотказность в работе, долговечность и прочее);
- технологичность (характеризует эффективность конструкторских и технологических решений в виде трудоемкости, энергоемкости и прочее).

Побочные – это штрафы за некачественную продукцию, объем и удельный вес забракованной продукции, убытки от брака.

Для общей оценки выполнения плана качества продукции используют разные

балла качества продукции путем сравнения фактического и планового уровней. Здесь же рассчитывают процент выполнения плана качества.

По продукции, качество которой оценивается сортом или кондицией, рассчитывают удельный вес продукции каждого сорта (кондиции) в общем объеме производства, средний коэффициент сортности, средневзвешенную цену изделия в сопоставимых ценах.

Для оценки выполнения плана сортности удельный вес каждого сорта в общем объеме продукции сравнивают с плановым или с данными предшествующих периодов. Средний коэффициент сортности определяют соотношением продукции первого сорта к общему выпуску или стоимости продукции всех сортов к возможной стоимости продукции по цене первого сорта.

Средневзвешенная цена изделия ( $X_{\text{ср.ар}}$ ) определяется следующим образом:

$$X_{\text{ср.ар.}} = \frac{\sum X_i \cdot q_i}{\sum q_i}$$

где  $X$  – отпускная цена изделия  $i$ -го сорта, грн;

$q$  – производство продукции каждого сорта по плану и отчету, шт.

Выпуск продукции в перерасчете на высший сорт происходит произведением удельного веса каждого сорта на переводной коэффициент ( $K_{\text{пер}}$ ), что равняется

$$K_{\text{пер}} = C_i / C_1(\text{высш}),$$

где  $C_i$  – цена продукции  $i$ -го сорта, грн;

$C_1$  – цена продукции первого (высшего) сорта, грн.

Рассмотрим пример анализа сортности изделий (табл.2.2)

Таблица 2.2 – Анализ сортности продукции.

Сорт	Отпускная цена изделия, грн.	$K_{\text{пер}}$	План			Отчет			Выпуск продукции в перерасч. на высший сорт	
			Выпуск продукции, шт	Удельный вес %	Выпуск продукции, грн.	Выпуск продукции, шт	Удельный вес %	Выпуск продукции, грн.	План	Отчет
Высш.	1000	1	950	95	950000	1012	92	1012000	95	92
1	900	0,9	50	5	45000	66	6	59400	4,5	5,4
2	700	0,7	–	–	–	22	2	15400	–	1.4
Всего	–	–	1000	100	995000	1100	100	1086800	99,5	98,8

Фактическая средневзвешенная цена изделия составит

$$X_{\text{ср.взв.ф.}} = (1012 \times 1000 + 66 \times 900 + 22 \times 700) / (1012 + 66 + 22) = 988 \text{ грн.}$$

Аналогично плановая цена равна

$$X_{\text{ср.взв.пл.}} = (950 \times 1000 + 50 \times 900) / (950 + 50) = 995 \text{ грн.}$$

Таким образом, план качества предприятие выполнило на 99,3% ( $988 / 995 \times 100$ )

Отметим, что общий выпуск продукции по уровню качества снизился на 0,7% (98,8% – 99,5%), что в перерасчете на полный объем выпуска означает: недополучено 77 изделий ( $0,07 \times 1100$ ) на общую сумму 76076 грн. ( $77 \times 988$ ).

Рассчитаем средний коэффициент сортности по плану и отчету.

$$\text{Ксорт.ср(пл)} = 995000 / 1000(1000) = 0,995$$

$$\text{Ксорт.ср.(отч)} = 1086000 / 1100(1000) = 0,988$$

**ВЫВОД:** невыполнение плана качества на 0,7% привело к снижению среднего уровня сортности с 99,5% (план) до 98,8% (отчет) и недовыпуска продукции на сумму 76076 грн.

Косвенно уровень качества продукции иллюстрирует уровень брака в выпуске продукции.

Рассмотрим пример. Стоимость конечной забракованной продукции равняется 147 тыс. грн., затраты на исправление брака – 8 тыс. грн., выпуск валовой продукции – 9088 тыс. грн. Необходимо рассчитать уровень (процент) брака и убытки от него, если уровень рентабельности продукции – 20%.

Расчет ведется по формуле

$$\text{Кбр} = (\text{Вк.бр.} + \text{Ви.бр.}) / \text{ВП}(100,$$

где Вк.бр., Ви.бр. – затраты на конечный и исправленный брак, тыс. грн.;

ВП – выпуск валовой продукции, тыс. грн.

Таким образом

$$\text{Кбр.} = (147000 + 8000) / 9088000 \times 100 = 1,7\%$$

С учетом уровня рентабельности убытки предприятия по приведенным условиям составят

$$(147000 + 8000) \times 1,2 = 186000 \text{ грн.}$$

### 2.1.3. Анализ структуры и ассортимента продукции.

Этот анализ предусматривает оценку степени сохранения в фактическом выпуске запланированных соотношений отдельных изделий относительно общего их выпуска.

Изменение структуры производства влияет на состояние объема выпуска продукции, материалоемкость и себестоимость товарной продукции, прибыль и рентабельность. Если увеличивать удельный вес дорогой продукции, то объем ее выпуска в стоимостной оценке возрастает и наоборот. Таким же образом происходит изменение прибыли при увеличении удельного веса более рентабельной продукции и соответствующем уменьшении доли низкорентабельной продукции.

Анализ осуществляется путем измерения отклонений от плановой структуры выпуска по каждому виду изделий (таблица 2.3).

Таблица 2.3 – Анализ структуры продукции предприятия.

Изделия	Выпуск продукции, грн				Отклонения по структуре, %	Изменение выпуска продукции за счет изменения структуры продукции			
	План		Отчет			Увеличение	Сокращение	% отклонений	Зачетные суммы
	Сумма	%	Сумма	%					
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
А	10496	30,5	10560	30,5	–	–	–	–	10496
Б	3160	9,2	3160	9,1	–0,1	–	–34,13	–1,08	3160
В	1430	4,2	1430	4,1	–0,1	–	–33,46	–2,34	1430
Г	7707	22,4	7665	22,1	–0,3	–	–103,27	–1,34	7665
Д	5040	14,7	4944	14,3	–0,3	–	–102,83	–2,04	4944
Е	6080	17,7	6400	18,5	+0,8	273,6	–	+4,5	6080
Ж	466	1,3	507	1,4	+0,1	+0,09	–	+0,02	466
Всего	34379	100	34666	100	–	+273,69	–273,69	–	34241

Анализ влияния структуры ассортимента на объем выпуска продукции предприятия выполняется на основе расчета граф: 6, 7, 8, 9, 10.

Зачетные суммы по каждой позиции ассортимента определяются суммой фактически произведенной продукции, которая принимается в зачет, но не более планового уровня.

В итоге рассчитывают коэффициент ассортиментности (Касс) по формуле

$$\text{Касс} = \text{Зачетные суммы} \times 100 / \text{Фактический объем продукции},$$

То есть в данном случае коэффициент равняется

$$\text{Касс} = 34241 \times 100 / 34666 = 98,8\%.$$

Выполнение плана по ассортименту иллюстрируется соотношением зачетных сумм к плановому объему выпуска, то есть

$$K_{\text{вып.ас.}} = 34241 \times 100 / 34379 = 99,6\%$$

Из приведенных данных следует, что предприятие несколько не выполнило ассортиментный план. Подобная ситуация не всегда является показателем плохой работы предприятия. Более того, финансовые результаты могут быть несколько выше при условии невыполнения ассортиментного плана. Изменения структуры производства состоялись под влиянием изменений цен на рынке, условий снабжения сырья и др. Но невыполнение плана ассортимента всегда свидетельствует о недостатках в планировании. Рыночную ситуацию необходимо прогнозировать.

Таким образом, при прочих равных условиях прибыль будет всегда выше, если ассортиментный план выполняется. Это обусловлено тем, что переналадка оборудования и подготовка производства довольно капиталоемки.

#### 2.1.4. Анализ ритмичности производства.

Ритмичность – это равномерное производство продукции, использование работ и выпуск готовой продукции за определенные промежутки времени.

Оценку уровня ритмичности проводят с помощью коэффициента ритмичности

$$Kr = \frac{\sum_{i=1}^n TP_{3i}}{\sum_{i=1}^n TP_{pi}}$$

где  $TP_{3i}$  – абсолютная величина отчетного объема выпуска продукции за отдельные промежутки времени в границах плана, грн.;

$TP_{pi}$  – абсолютная величина объема производства по плану в отдельные промежутки времени, грн.

Рассмотрим пример анализа ритмичности производства (табл. 2.4)

Таблица 2.4 – Анализ ритмичности.

Рабочие недели	Объем выпуска продукции				Отклонение от плана, %	Зачетные суммы объема производства, грн.	Недовыполнение плана, грн.
	ПЛАН		ОТЧЕТ				
	Сумма	%	Сумма	%			
1	10365	15	8448	12	-3	8448	1917
2	11056	16	9856	14	-2	9856	1200
3	11056	16	10560	15	-1	10560	496
4	11747	17	11264	16	-1	11264	483
5	11747	17	14080	20	+3	11747	-
6	13129	19	16192	23	+4	13129	-
Всего	69100	100	70400	100	-	65004	4096

По данным таблицы

$$Kr = 65004 / 69100 = 0,9407 \text{ или } 94,07\%$$

**ВЫВОД:** уровень ритмичности 94,07% иллюстрирует, что именно столько произведено продукции при условиях ритмичной работы. Для более полной оценки рассчитаем уровень аритмичности  $K_{ar}$  по формуле

$$K_{ar} = \text{НВП} / \text{ТП}_{\text{пл.}}$$

где НВП – общее недовыполнение плана выпуска продукции, грн;

ТП<sub>пл.</sub> – общий плановый объем выпуска продукции, грн.

В нашем примере коэффициент аритмичности равняется

$$K_{ar} = 4096 / 69100 = 0,0593$$

С другой стороны, уровень аритмичности равняется

$$K_{ar} = 1 - 0,9407 = 0,0593 \text{ или } 5,93\%.$$

Нарушение ритмичного выпуска продукции крайне отрицательно влияет на показатели деятельности предприятия. Аритмичность приводит к росту затрат вследствие простоев оборудования, его недозрузки, увеличения производственных запасов. Нервность, обусловленная таким уровнем организации производства, ведет к увеличению брака.

### 2.1.5 Анализ реализации продукции.

Реализация продукции для предприятия означает получение от покупателя оплаты за продукцию. Объем реализованной продукции зависит от следующих факторов:

- объема выпуска товарной продукции;
- изменения остатков готовой продукции на складе предприятия;
- изменения остатков отгруженной, но не оплаченной продукции и др.

Рассчитать объем реализации можно по формуле

$$P = TP + (P_1 + P_2) + (T_1 + T_2),$$

где  $P$  – объем реализации товарной продукции и услуг, грн.;

$TP$  – товарная продукция за этот период, грн.;

$P_1, P_2$  – остатки готовой продукции на складе предприятия на начало и конец периода (год, месяц), грн;

$T_1, T_2$  – отгруженная продукция на начало и конец периода, грн.

Отгрузка продукции может превышать выпуск за счет снижения остатков готовых изделий на складе. Такое снижение всегда желательно.

Производственные запасы предприятия обеспечивают непрерывный выпуск продукции, именно поэтому без них невозможно обойтись. Но запасы готовой продукции в идеале должны быть сведены к нулю. Наличие готовой продукции на складе объясняется необходимостью сортировки, упаковки, комплектования, предпродажной подготовки и составления сопроводительных документов.

Объем реализации может превышать объем производства не только при условиях изменения остатков готовой продукции на складе предприятия. Последнее может реализовать часть своего имущества и предоставлять платные услуги другим предприятиям (непромышленная деятельность). Все это учитывается и обнаруживается в ходе анализа.

## **2.2. АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ РЕСУРСОВ.**

Эффективное использование трудовых ресурсов, сырья, материалов, энергии, основных фондов – одно из обязательных условий увеличения объема производства, снижения себестоимости продукции и роста прибыли в современной экономической ситуации. Основные задачи анализа использования производственных ресурсов состоят в том, чтобы верно оценить выполнение плана и обнаружить резервы дальнейшего роста производительности труда и экономного расходования фонда заработной платы, увеличения отдачи основных фондов, сокращения затрат материальных ресурсов и снижения материалоемкости продукции предприятий.

### 2.2.1. Анализ использования трудовых ресурсов и уровня производительности труда.

Главная задача анализа использования трудовых ресурсов предприятия состоит из оценки следующих показателей:

- обеспеченность предприятия персоналом в целом и по категориям,
- итог выполнения плана и темпов роста выработки на одного работника и одного рабочего;
- использование рабочего времени и влияние простоев на уровень производительности труда и объем продукции.

Источниками информации для анализа обеспеченности трудовыми ресурсами является отчет по труду (месяц, квартал, год), табеля явок на работу и др.

Рассмотрим пример анализа обеспеченности предприятия трудовыми ресурсами (таблица 2.5)

Таблица 2.5 – Среднесписочная численность персонала предприятия.

Показатель	План	Факт		Отклонения отчетных данных			
		Отчетный год	Предыдущий год	От плана		От предыдущего года	
				Количество	%	Количество	%
Весь персонал предприятия	1030	1027	1026	-3	-0,3	+1	+1
Промышленно-производственный персонал	985	984	985	-1	-0,1	-1	-0,1
В том числе:							
Рабочие	775	782	786	+7	+0,9	-4	-0,5
Руководители и специалисты	157	149	145	-8	-5,1	+4	+2,8
Служащие	53	59	54	-	-	-1	-1,9
Персонал, занятый в непромышленной сфере	45	43	41	-2	-4,4	+2	+4,9

Из таблицы видно, что предприятие практически полностью обеспечено трудовыми ресурсами. Фактически численность всего персонала ниже плановой на 3 работника. Необходимо обратить внимание на превышение плана численности рабочих на 7 чел., или 0,9%. Однако это превышение не повлияло на общий уровень численности, так как количество руководителей и специалистов ниже планового на 8 работников, или на 5,1%.

В ходе дальнейшего анализа необходимо обратить внимание, не привело ли недоукомплектование численности руководителей и специалистов к ухудшению работы технических подразделений предприятия. Численность служащих в отчетном периоде была в пределах плана. В сравнении с предшествующим годом отчетная численность всего персонала больше на 1 работника, а по руководителям и специа-

Если это произошло за счет повышения уровня механизации труда, то это положительно характеризует работу предприятия. Расширение непромышленной сферы привело к увеличению отчетной численности персонала по сравнению с предшествующим годом на 2 работников (43-41). По сравнению с планом численность этих категорий работников в отчетном году меньше на 2 чел., или на 4,4%.

В ходе дальнейшего анализа следует выяснить изменение удельного веса вспомогательных рабочих в общей численности. Также необходимо обратить внимание на состав рабочих в зависимости от степени механизации их труда

Наряду с количественной оценкой обеспеченности трудовыми ресурсами проводят изучение качественного состава персонала, который иллюстрируется общеобразовательным и профессионально-квалификационным уровнем.

Для оценки соответствия квалификации рабочих уровню выполняемых работ сравнивают средний тарифный разряд работ и рабочих.

Средний тарифный разряд работ и рабочих рассчитывают по формулам:

$$X_{\text{рабоч.}} = \frac{\sum_i^n X_i \cdot Kp_i}{\sum_i^n Kp_i},$$

где  $\sum Kp_i$  – общее количество рабочих на анализируемом участке;

$X_i$  – разряд  $i$ -го рабочего;

$Kp_i$  – количество рабочих  $i$ -го разряда.

$$X_{\text{работ}} = \frac{\sum_i^n X_i \cdot B_i}{\sum_i^n B_i},$$

где  $B_i$  – объем работ  $i$ -го разряда, нормо-часов;

$X_i$  – разряд работ;

$\sum B_i$  – общий объем работ, нормо-часов.

Исходные данные для анализа сведем в таблицу 2.6.

Таблица 2.6 – Исходные данные.

Показатели	Един. измерения.	Разряды работ и рабочих					Всего
		2	3	4	5	6	
1. Виды работ: - токарные	Тыс. нормо-часов	82	94	104	46	28	354
2. Всего рабочих		44	54	48	24	12	182

$$X_{\text{работ}} = \frac{82 \cdot 2 + 94 \cdot 3 + 104 \cdot 4 + 46 \cdot 5 + 28 \cdot 6}{354} = 3,57$$

**ВЫВОД:** средний разряд рабочих несколько отстает от разряда сложности выполняемых работ.

По объективным и субъективным причинам численность изменяется, поэтому для характеристики движения рабочей силы рассчитывают коэффициенты оборота по приему ( $K_{пр.об.}$ ) и увольнению ( $K_{ув.об.}$ ) по следующим формулам:

$$K_{пр.об.} = Ч_{пр.} / Ч_{ср.сп.о.}$$

$$K_{ув.об.} = Ч_{ув.} / Ч_{ср.сп.о.},$$

где  $Ч_{ув.}$ ,  $Ч_{пр.}$  – количество уволенных и принятых на работу;

$Ч_{ср.сп.о.}$  – общая среднесписочная численность.

Оценка динамики трудовых ресурсов позволяет выявить убытки предприятия, обусловленные снижением выработки и дополнительных затрат на прием и обучение новых рабочих при условиях текучести.

Эффективность использования рабочих характеризуется их производительностью. В зависимости от измерения объема производства различают стоимостной, трудовой, натуральный методы расчета уровня производительности труда.

В соответствии с натуральным методом объем продукции сравнивается с затратами рабочего времени. Он используется при производстве однородной продукции.

Трудовой метод, основанный на сравнении нормированного рабочего времени и фактических затрат на производство продукции, используется в условиях выпуска разнородной и незавершенной продукции.

Различают месячные, квартальные, годовые уровни производительности труда. Расчетная формула годовой производительности труда ( $Пг$ ) следующая:

$$Пг = В / Ч,$$

где  $В$  – объем продукции за год; грн.

$Ч$  – численность работников или рабочих.

Среднесуточная производительность ( $Пр.сут.$ ) равняется

$$Пр.сут. = В / Д,$$

где  $Д$  – количество рабочих человеко-дней;

Среднечасовая производительность равняется

$$Пр.ч. = В / Т,$$

где  $Т$  – количество отработанных всеми рабочими человеко-часов.

Анализ позволяет оценить динамику приведенных показателей с целью обнаружения резервов роста производительности труда. Рост производительности может быть обусловлен интенсивными и экстенсивными факторами. Так, к интенсивным принадлежат факторы, которые иллюстрируют использование производственной мощности предприятия. Экстенсивные – факторы, показывающие использование рабочего времени.

Для расчета влияния экстенсивных факторов на уровень производительности

$$\text{Пр.раб.} = \text{В} / \text{Чппп},$$

где Чппп – численность производственно-промышленного персонала (ППП).

Детализируем приведенную формулу

$$\text{Пр.раб.} = \text{В} / \text{Чр} \times \text{Чр} / \text{Чппп},$$

где Чр – количество рабочих;

Чр/Чппп – удельный вес рабочих в численности ППП, который обозначим как “Ув”.

Тогда формула имеет вид:  $\text{Пр.раб.} = \text{В} / \text{Чр} \times \text{Ув}.$

Влияние изменения удельного веса рабочих в общей численности ППП на уровень производительности  $\Delta\text{Пр.п.в.}$  установим следующим образом:

$$\Delta\text{Пр.п.в.} = (\text{Ув.ф.} - \text{Ув.пл.}) / 100 \times \text{Пр.пл.},$$

где Ув.ф., Ув.пл. – удельный вес рабочих в численности ППП по отчету и по плану, %;

Пр.пл. – производительность труда рабочего по плану.

Уровень производительности рабочего зависит от количества фактически отработанных дней на протяжении года (n), и дневной выработки (Пр.днев.), то есть

$$\text{Пр.раб.} = n \times \text{Пр.днев.}.$$

В ходе дальнейшего анализа использования рабочего времени определяют круглосуточные и внутрисменные простои. Для их подсчета составляют баланс времени одного рабочего. Рассмотрим пример такого баланса (табл. 2.7)

Таблица 2.7 – Баланс рабочего времени 1 рабочего при условиях 5 - дневной рабочей недели (в пределах квартала)

ПОКАЗАТЕЛИ	1 кв. всего, дн.	1 квартал		
		январь, дн.	февраль, дн.	март, дн.
1) Календарный фонд времени	91	31	29	31
2) Количество невыходов на работу:				
– праздники	2	1	0	1
– выходные	26	8	8	10
Всего:	28	9	8	11
3) Номинальный фонд рабочего времени	63	22	21	20
4) Неявки на работу	6	1	1	4
5) Количество рабочих дней в периоде	57	21	20	16
6) Средняя номинальная длительность рабочего дня (часов)	7,9	7,9	7,9	7,9
7) Средние потери времени, связанные с сокращением длительности рабочего дня	0,01	0,01	0,01	0,01
8) Средняя фактическая длительность рабочего дня (часов)	7,89	7,89	7,89	7,89
9) Полезный фонд рабочего времени 1 работника (часов)	450	166	158	126
10) Коэффициент среднесписочного состава	1,105	1,05	1,05	1,25

Рассмотрим пример использования рабочего времени на предприятии  
(табл. 2.8)

Таблица 2.8 – Использование рабочего времени за год

ПОКАЗАТЕЛИ	План на год по числ	Фактически		Отклонения отчетных дан- ных			
		За отчет- ный год	За предыд. год	От плана		От пред- ыдущ. года	
				сумма	%	сумма	%
0	1	2	3	4	5	6	7
1) Товарная продукция в отпуск- ных ценах предприятия	13736	14389	12344	+653	+4,7	+2,045	+16,6
2) Среднегодовая численность рабочих	775	782	786	+7	+0,9	-4	-0,5
3) Отработано человеко-дней всеми рабочими, тыс. дней.	174,1	174,4	172,2	+0,3	+0,2	+2,2	+1,3
4) Отработано человеко –часов, тыс. чел.-час.	1418,9	1417,1	1416,6	-1,8	-0,1	+0,5	+0,04
5) Среднее количество дней, от- работанных 1 работником (р3 : р2)	224,6	223,0	219,1	-1,6	-0,7	+3,9	+1,8
6) Дневная выработка работника по товарной продукции (р1 : р3), грн.	78,9	82,51	71,68	+3,61	+4,6	+10,83	+15,1
7) Часрвая выработка работника по товарной продукции (р1 : р4), грн.	9,68	10,15	8,71	+0,47	+4,9	+1,44	+16,5
8) Длительность рабочего дня (р4 : р3), час.	8,2	8,1	8,2	-0,1	-1,2	-0,1	-1,2
9) Отработано 1 работником за год, часов (р.4 : р.2)	1831	1812	1802	-19	-1,0	+10	+0,6

Приведенные данные свидетельствуют, что на предприятии имеются недос-  
татки в использовании рабочего времени.

Среднее количество дней, отработанных 1 рабочим по отчету ниже планового  
на 1,6 дн., или на 0,7%. Длительность рабочего дня против плана уменьшилась на  
0,1 часа, или на 1,2%. Планировалось сохранить среднюю длительность рабочего  
дня на уровне предшествующего года (8,2 часа), по отчету она равнялась 8,1 часа.  
Вследствие чего 1 рабочий за год отработал на 19 часов, или на 1% меньше, чем  
планировалось, что отрицательно повлияло на выполнение плана по объему произ-  
водства.

Снижение объема выпуска продукции в расчете на 1-го рабочего:

– за счет целодневных простоев – 126 грн.  $(78,9 \times 1,6)$ ;

– за счет внутрисменных простоев – 216 грн  $(9,68 \times 0,1 \times 223)$ .

Всего убытков в выпуске продукции в расчете на 1-го рабочего равняется –  
342 грн  $(126 + 216)$ .

Общая сумма снижения выпуска продукции за счет недоиспользованного ра-  
бочего времени составит 267 тыс. грн.  $(342 \times 782)$ .

Задания среднедневной и среднечасовой выработки были перевыполнены на 4,6% и 4,9%. За счет этого была получена дополнительная продукция.

По сравнению с предшествующим годом количество отработанных одним рабочим дней выше на 3,9 дня, или на 1,8%. Продолжительность рабочего дня ниже предшествующего года, что свидетельствует о нецеленаправленности работы предприятия по улучшению использования рабочего времени.

Завершить анализ необходимо определением резервов повышения производительности труда рабочих за счет ликвидации простоев, то есть возможного увеличения выработки товарной продукции на 1-го рабочего в процентах к фактической выработки. В данном случае резерв равняется  $1,9\% (342 / 82,51 \times 223) \times 100$ .

На приведенном предприятии внутрисменные потери рабочего времени равны 17,4 тыс. часов ( $174,4 \times 0,1$ ). Известно, что сверхурочно отработано 2 тыс. часов. То есть, при условиях ликвидации неоправданных потерь времени и отказов от сверхурочной работы дополнительное увеличение рабочего времени в перерасчете на 1-го рабочего составит  $20 \text{ часов } (17400 - 2000) / 782$

Фактически одним рабочим за год было отработано 1812 часов. То есть, если ликвидировать 20 часов потерь, рабочее время увеличится на 1,1% ( $20 / 1812 \times 100$ ).

Для разработки конкретных предложений относительно улучшения использования рабочего времени необходимо рассчитать объем и обнаружить причины потерь рабочего времени (текучесть кадров, прогулы, простои, неявки с разрешения администрации, и т.п.).

Рассмотрим вопросы анализа уровня производительности труда. Общим показателем производительности труда является выработка, рассчитанная по показателю объема выпуска продукции на 1-го работника ППП.

Рассмотрим пример такого анализа (таблица 2.9)

Таблица 2.9 – Анализ роста производительности труда.

ПОКАЗАТЕЛИ	План	Отчет		Отклонение отчетных данных			
		За отчетный год	За предыдущий год	Сума		%	
				От плана	От предыдущего года	От плана	От предыдущего года
Товарная продукция в отпускных ценах предприятия, грн.	13736	14389	12344	+653	+2045	+4,7	+16,6
Среднесписочная численность работников ППП.	985	984	985	-1	-1	-0,1	-0,1
в т.ч. рабочих	775	782	786	+7	-4	+0,9	-0,5
Среднегодовая выработка на 1 работника ППП, тыс. грн.: (по то-	13945	14623	12532	+678	+2091	+4,9	+16,7

На одного рабочего, тыс.грн.	17724	18400	15705	+676	+2695	+3,8	+17,2
------------------------------	-------	-------	-------	------	-------	------	-------

Влияние показателя производительности труда на объем выпуска продукции определяется умножением абсолютного отклонения от плана выработки в расчете на одного работника на их фактическую (отчетную) среднесписочную численность. Так, в приведенном примере рост уровня производительности обусловил дополнительный выпуск товарной продукции на сумму 529 тысяч грн. ( $676 \times 782$ ).

Под влиянием изменения численности работников выпуск продукции увеличился на 124 тыс. грн. ( $17724 \times 7$ ), то есть плановую выработку одного рабочего умножили на абсолютное отклонение фактической численности от плановой. Сумма влияния двух приведенных факторов определяет сумму общего отклонения по объему выпуска товарной продукции, то есть увеличение на 653 тысячи грн. ( $124 + 529$ ). В дальнейшем анализе необходимо добавить оценку выполнения норм выработки.

Например, если норма планировалась на уровне 120%, а по отчету имеем 124,2%, то за счет этого уровень производительности труда увеличится на 3,5% ( $((124,2 - 120) / 120 \times 100)$ ). Если удельный вес сдельных рабочих в общей численности рабочих равняется 68%, то повышение планового уровня часовой выработки в расчете на одного рабочего будет равняться 2,4% ( $3,5 \times 68 / 100$ ).

Обобщая вопросы анализа эффективности использования трудовых ресурсов предприятия, необходимо подчеркнуть важность поиска внутренних резервов увеличения выпуска продукции и снижения ее себестоимости за счет ликвидации целодневных и внутрисменных простоев.

### 2.2.2. Анализ использования основных производственных фондов предприятия.

Степень использования основных производственных фондов (ОПФ) оказывает большое влияние на объем выпуска продукции и уровень ее себестоимости. По уровню таких показателей, как фондоотдача, фондоемкость, фондовооруженность, коэффициент загрузки ОПФ по времени и мощности, а также других показателей судят об эффективности использования фондов.

Рассмотрим влияние использования ОПФ предприятия на объем производства и себестоимость продукции.

Начинают этот анализ с изучения состава, состояния и движения основных фондов. Рассмотрим эти вопросы на примере с исходными данными (табл. 2.10).

Таблица 2.10 – Наличие и движение основных фондов, тысяч грн.

Виды основных фондов	Наличие на нача-	Наличие на конец	Абсолютное
----------------------	------------------	------------------	------------

	Сумма	%	Сумма	%	год
Производственно-промышленные фонды – всего	2637	100	2666	100	+29
В том числе:					
Здания и сооружения	1325	50,2	1325	49,7	–
Машины и оборудование	984	37,3	1082	40,6	+98

Предположим, что на протяжении года введено в эксплуатацию ОПФ на сумму 200 тысяч грн., а выведено 171 тыс. грн. Их увеличение за год составило 29 тыс. грн., или 1,1% ( $29 \times 100 / 2637$ ). Изменения состоялись полностью в составе активной части основных фондов. Стоимость машин и оборудования выросла на 98 тыс. грн., а их удельный вес вырос с 37,3% на начало года до 40,6% на конец года.

Степень обновления основных фондов превышает степень их убытия.

Коэффициент обновления равнялся: по всем основным фондам 7,5% ( $171 \times 100 / 2637$ ); по машинам и оборудованию 18,5% ( $171 \times 100 / 984$ ).

Коэффициент убытия равнялся: по всем основным фондам 6,5% ( $171 \times 100 / 2637$ ); по машинам и оборудованию 17,4% ( $171 \times 100 / 984$ ).

Таким образом, обновление основных фондов происходило на предприятии за счет активной их части. Это положительно повлияло на изменение показателя фондоотдачи (табл. 2.11).

Таблица 2.11 – Изменение фондоотдачи, тыс. грн.

Показатели	План за отчетный год	Фактически		Отклонения фактических данных	
		За отчетный год	За предыдущий год	От плана	От предыдущего года
Объем нормативно-чистой продукции или товарная продукция в отпускных ценах предприятия	3406	3624	3095	+218	+529
Среднегодовая стоимость промышленно–производственных основных фондов	2623	2650	2596	+27	+54
Фондоотдача, коп.	129,8	136,7	119,2	+6,9	+17,5

Из таблицы: фондоотдача по нормативно – чистой продукции (НЧП) с гривны ОПФ выросла по сравнению с планом на 6,9 копейки (5,3%). Это свидетельствует о том, что по сравнению с планом а еще в большей степени по сравнению с предше-

ствующим годом, ОПФ в отчетном году использовались более эффективно. Это положительно повлияло на увеличение объема производства и снижение производственных затрат. На выпуск сверхплановой продукции (218 тыс. грн.) повлияли следующие факторы:

- увеличение среднегодовой стоимости основных фондов:  
 $27 \text{ тыс. грн.} \times 129,8 \text{ коп.} / 100 = 35 \text{ тыс. грн.};$
- рост фондоотдачи:  $6,9 \text{ коп.} \times 2650 \text{ тис. грн.} / 100 = 183 \text{ тис. грн.}$

Всего: 218 тыс. грн.

Таким образом, объем продукции вырос по сравнению с планом преимущественно за счет повышения эффективности использования основных фондов (84% общего прироста) и в значительно меньшей мере за счет их сверхпланового прироста.

Рассмотрим факторы и резервы роста фондоотдачи.

Анализируя фондоотдачу, необходимо выявить факторы, повлиявшие на ее изменение. Особое внимание следует обратить на факторы, которые обусловили ее снижение. К ним относятся: неполное использование производственных мощностей, снижение удельного веса машин и оборудования в составе ОПФ, наличие неработающего оборудования, снижение коэффициента сменности работы оборудования, простои оборудования, увеличение износа основных фондов и др.

Ликвидация затрат от приведенных недостатков в работе предприятия – важный резерв роста объема производства и снижения себестоимости продукции. Для анализа использования производственных мощностей предприятия можно воспользоваться “балансом производственных мощностей”, который составляет каждое промышленное предприятие на определенный период деятельности.

Степень изношенности основных фондов иллюстрирует отношение суммы их износа к начальной стоимости. Информацию для расчета берут из баланса предприятия.

Рассмотрим пример оценки износа ОПФ предприятия, используя исходные данные из табл. 2.12.

Таблица 2.12 – Износ основных фондов, тыс. грн.

Показатели	На начало года	На конец года	Изменение за год
Основные средства (фонды)	4216	4245	+29
Износ основных фондов	1105	1246	+141
Процент износа	26,2	29,3	+3,1

Приведенные данные свидетельствуют, что износ основных фондов предприятия за год вырос на 3,1%, на предприятии недостаточно совершенствуется техниче-

ская база производства. Стоимость ОФ за вычетом износа за год уменьшилась на 112 тыс. грн. (4245 – 1246) – (4216 – 1105), на ли 3,6% (112(100 / 3111)).

В дальнейшем анализе использования основных фондов необходимо сделать расчет увеличения объема производства и снижения себестоимости продукции. Такими резервами может быть введение в действие неустановленного оборудования, его изменение и модернизация, ликвидация или сокращение простоев, повышение коэффициента сменности, большая интенсивность его загрузки.

Общее правило: при определении текущих и перспективных резервов вместе с планового уровня факторных показателей (приведенных выше) учитывают их возможный уровень. Например, сокращение целодневных простоев обуславливает увеличение количества дней, фактически отработанных оборудованием на протяжении года (Д). Этот прирост умножим на количество единиц оборудования (N) и фактическую среднедневную выработку единицы оборудования (Вд.ф), то есть расчет изменения выпуска продукции под влиянием приведенных факторов ведут по следующей формуле

$$\Delta ВП = \Delta Д \times N \times Вд.ф.$$

Аналогично, по общему правилу рассчитывают другие резервы роста объема выпуска, фондоотдачи и снижения себестоимости.

### 2.2.3. Анализ использования материальных ресурсов предприятия.

2.2.3.1. Анализ выполнения плана снабжения и обеспечения производства материальными ресурсами.

Бесперебойное обеспечение предприятия материальными ресурсами – условие его стабильной работы. Потребности в материальных ресурсах покрываются за счет внешних источников (по договорам) или внутренних (утилизация отходов сырья, экономия материалов, свои полуфабрикаты). Потребность в завозе материальных ресурсов извне – это разность между общей потребностью по определенному ресурсу и суммой внутренних источников ее покрытия. Оценку потребности предприятия в материале "А" рассмотрим на примере (табл. 2.13).

*Таблица 2.13 – Обеспеченность потребности материальных ресурсов договорами и фактическое их выполнение.*

Материал	Плановая потребность, т	Источники покрытия потребности, т		Заключено договоров, т	Обеспеченность потребности договорами, %	Поступило от поставщиков, т	Выполнение договоров, %
		Внутренние	Внешние				
А	47000	500	46500	44200	95	41900	94,8
Другие							

Из таблицы: план потребности в материале А не полностью обеспечен договорами о поставке и внутренними источниками покрытия. Так, коэффициент обеспечения (К<sub>о</sub>) по плану равняется

$$K_{o.пл.} = \frac{500 + 44200}{47000} = 0,951 .$$

Фактически план поставки материала недовыполнен только на 10%:

$$K_{o.ф.} = \frac{500 + 41900}{47000} = 0,9 .$$

Таким образом, потребность удовлетворена на 90%.

#### 2.2.3.2. Анализ эффективности использования материальных ресурсов.

Оценка проводится по следующим показателям:

- материалоотдача (съем продукции с гривны затрат на материалы);
- материалоемкость (сумма материальных затрат на выпуск одной гривны продукции).

Рассмотрим пример анализа материалоемкости продукции предприятия (табл. 2.14)

Таблица 2.14 – Материалоемкость по элементам затрат.

Элементы материальных затрат	Материальные затраты, тыс. грн.		Материалоемкость товарной продукции, коп.		
	По плану	Фактически	По плану	Фактически	Отклонения от плана
Материальные затраты – всего	8632	8977	71,6	70,96	-0,64
В том числе:					
Сырье и основные материалы	1413	1347	11,72	10,65	-1,07
Покупные полуфабрикаты и комплектующие изделия	6956	7340	57,7	58,02	+0,32
Топливо	83	90	0,69	0,71	+0,02
Энергия	70	80	0,58	0,63	+0,05
Прочие затраты	110	120	0,91	0,95	+0,04

Из таблицы: объем товарной продукции предприятия по отпускным ценам в плановом периоде равнялся 12056 тыс. грн., в отчетном – 12651 тыс. грн. Фактическая материалоемкость продукции 70,96 коп. ( $8977 / 12651 \times 100$ ) ниже плановой 71,6 коп. ( $8632 / 12956 \times 100$ ) на 0,64 коп. ( $70,96 - 71,6$ ), или на 0,89% ( $0,64 / 71,6 \times 100$ ). Такое снижение обуславливает экономию материальных ресурсов в сумме 81 тыс. грн. ( $0,64 \times 12651 / 100$ ).

На уровень материалоемкости продукции влияют следующие частные показатели: металлоемкость, топливоемкость, энергоемкость и прочие. Эти показатели характеризуют эффективность использования определенных групп материальных ресурсов. Анализ частных показателей позволяет контролировать снижение норм расхода важнейших видов материалов. Из табл. 2.14 видно, как изменились частные показатели. Наибольшую долю в формировании материалоемкости составляют покупные полуфабрикаты и комплектующие изделия – 58,02 коп., или 0,82% от общей материалоемкости ( $58,02 \times 100 / 70,96$ ). В течение года затраты на них в расчете на гривну товарной продукции увеличились на 0,32 коп. ( $58,02 - 57,7$ ), относительный перерасход материальных ресурсов по этому элементу – 40,5 тыс. грн. ( $0,32 \times 12651 / 100$ ). Однако за счет снижения удельного расхода сырья и основных материалов на гривну товарной продукции на 1,07 коп. ( $10,65 - 11,72$ ) была достигнута относительная экономия в размере 135,4 тыс. грн. ( $1,07 \times 12651 / 100$ ). Это свидетельствует о рациональном использовании сырья и материалов и о высоком уровне специализации предприятия.

### 2.2.3.3. Анализ влияния уровня материалоотдачи на объем выпуска продукции.

Материалоотдача средств, вложенных в предметы труда, тесно связана с объемом выпуска продукции предприятия, форма связи прямо пропорциональная. Таким образом, прирост уровня материалоотдачи всегда обуславливает прирост объема продукции.

Таблица 2.15 Изменение материалоотдачи на грн. товарной продукции.

Показатели	Единицы измерения	Условное обозначение	План	Отчет	Отклонение $\pm \Delta$	Темп роста, %	Прирост %
Товарная продукция	грн	ТП	51340	53852	+2512	104,9	4,9
Затраты на предметы труда для производства продукции	грн.	Зм	23450	23980	+530	102,3	2,3

(выход продукции на 1 грн затрат на предметы труда)							
---	--	--	--	--	--	--	--

Из таблицы: объем выпуска продукции по отчету выше планового на 1512 грн., на ли 4,9%. Это увеличение обусловлено двумя факторами, а именно: изменением затрат на предметы труда и изменением уровня материалоотдачи. Рассчитаем количественное влияние приведенных факторов

$$\Delta TП_{зм} = \Delta Z_{м} \times M_0^{пл} = 530 \times 2,1893 = 1160,33 \text{ грн.}$$

$$\Delta TП_{M_0} = \Delta M_0 \times TП_{факт.} = 0,0564 \times 23980 = 1352,47 \text{ грн.}$$

Общее влияние факторов на объем выпуска равняется

$$1160,33 + 1352,47 = 2512,8 \text{ грн.}$$

Баланс результатов влияния изменений факторов практически равен отклонению анализируемого показателя, то есть расчеты верны.

Вывод: увеличение суммы затрат на предметы труда на 530 гривен, или 2,3%, обуславливает увеличение объема на 1160,33 грн., а увеличение уровня материалоотдачи на 0,0564 грн., или на 2,6%, привело к росту объема выпуска на 1352,47 грн. Положительно, что 53,8%  $\left( \frac{1352,47}{2512} \times 100 \right)$  увеличения объема получено благодаря росту качественного показателя, а именно материалоотдачи.

Рассчитаем относительную экономию затрат на предметы труда благодаря увеличению материалоотдачи

$$\Delta Z_{м} = Z_{м.факт.} - Z_{м.план.} \times T = 23980 - 23450 \times 1,049 = 619 \text{ грн.}$$

Или другой способ

$$\Delta Z_{м} = Z_{м.факт.} - \frac{TП_{факт.}}{M_0_{план}} = 23980 - \frac{53852}{2,1893} = 619 \text{ грн.}$$

То есть, как показали расчеты, для производства фактически изготовленной продукции при запланированном уровне материалоотдачи дополнительная потребность в затратах на материалы составляла бы 54471 грн., или на 619 грн. больше.

### 2.3. Анализ себестоимости продукции.

Снижение себестоимости продукции является важнейшим фактором улучшения финансовых результатов деятельности предприятия.

Цели анализа себестоимости продукции состоят в том, чтобы дать общую оценку выполнения плана себестоимости, обнаружить резервы ее снижения за счет повышения технического уровня производства и улучшения его организации, эффективного использования оборудования, роста производительности труда, эконо-

мичного расходования сырья, топлива, энергии, ликвидации или снижения производственных затрат.

В ходе анализа рассматривают и дают оценку следующим показателям себестоимости:

- полная себестоимость товарной продукции (в целом и по элементам);
- затраты на гривну товарной продукции;
- себестоимость сравнимой продукции;
- себестоимость отдельных изделий.

Начинать можно с анализа затрат на гривну товарной продукции, затем проанализировать себестоимость товарной продукции, выделяя себестоимость сравнимой продукции и себестоимость единицы важнейших изделий.

### 2.3.1. Анализ затрат на гривну товарной продукции.

Основным обобщающим показателем, характеризующим себестоимость и уровень рентабельности продукции, являются затраты на одну гривну товарной продукции. Именно этот показатель позволяет отследить динамику изменения себестоимости за ряд лет деятельности предприятия. Этот анализ влияет на выявление и оценку резервов снижения текущих затрат предприятия.

На уровень затрат на гривну товарной продукции предприятия влияют изменения:

- объема выпуска товарной продукции;
- структуры ассортимента;
- цен реализации.

Рассмотрим пример анализа затрат на 1 гривну товарной продукции (табл. 2.16)

Таблица 2.16 – Анализ затрат на 1 гривну товарной продукции.

	Затраты предприятия на производство и реализацию продукции, грн.	Товарная продукция в отпускных ценах предприятия, грн.	Затраты на 1 грн. товарной продукции, коп.
1. По плану на плановый выпуск товарной продукции	77952	96000	81,2
2. По плану, пересчитанные на фактический объем производства продукции	79372	98500	81,17
3. При плановом уровне на фактический выпуск продукции	80640	100800	80,00
4. Фактически при плановом уровне постоянных затрат	82723	100800	82,06

Из таблицы следует, что предприятие сократило затраты на грн. товарной продукции на 0,5 коп. (80,7-81,2), в том числе за счет увеличения объема производства продукции на 0,03 коп. (81,17-81,2); за счет изменения структуры производства – на 1,17 коп.(81,17-81,20). Другие факторы (уровень удельных переменных затрат и увеличение суммы постоянных затрат) также обуславливают изменения этого показателя и их влияние также следует учитывать.

Такой анализ позволяет обнаружить наиболее действенные резервы снижения уровня затрат на грн. товарной продукции.

### 2.3.2. Анализ себестоимости товарной продукции.

Себестоимость товарной продукции планируют и учитывают по калькуляционным статьям затрат.

В ходе анализа себестоимости товарной продукции необходимо дать оценку выполнения плана по общим затратам, обнаружить причины экономии или перерасходов по каждой статье, установить резервы снижения себестоимости.

К резервам относятся: снижение норм затрат сырья и материалов; экономия за счет замены отдельных материалов более экономичными; снижение отходов производства и брака; повышение уровня производительности труда; режим экономии и т.п..

Отчетность предприятия содержит плановую и фактическую себестоимость фактически изготовленной продукции, то есть представлена плановая и фактическая себестоимость одного и того же (фактического) объема производства. Таким образом, выявленные отклонения иллюстрируют изменение самих затрат независимо от структурных сдвигов в выпуске продукции.

Рассмотрим пример анализа себестоимости фактически изготовленной товарной продукции предприятия (таб. 2.17)

Из таблицы следует, что в целом себестоимость товарной продукции снизилась на 55,7 тыс.грн., или на 1,6 % ( $55,7 \times 100 / 3668,91$ ), в том числе по материальным затратам на 29,7 тыс.грн..

Прямые материальные затраты на 1 грн. товарной снизились на 0,93 коп. (76,55-77,48), в том числе за счет:

- а) снижения себестоимости отдельных изделий на 0,47 коп. (76,45-77,02);
- б) снижения плановой номенклатуры и ассортимента продукции на 0,46 коп. (77,02-77,48).

Наибольшее влияние на снижение себестоимости оказало снижение затрат на сырье и материалы (66 тыс.грн.).

Таблица 2.17 – Себестоимость товарной продукции по статьям затрат, тыс.грн.

Калькуляционные статьи затрат	№ строки	Себе-стоимость товарной продукции	Фактически выпущенная товарная продукция		Отклонение от плана (стр 3 – стр 2 )
			По плановой себестоимости	По фактической себестоимости	
А	В	1	2	3	4
Сырье и материалы	1	1414	1474	1408	-66
Возвратные отходы (вычитаются)	2	33	35	41	+6
Покупные изделия, полуфабрикаты и услуги других предприятий	3	658	686	697	111
Топливо и энергия на технологические цели	4	85	78	78	-
Заработная плата основных производственных рабочих	5	90,0	94,0	92,0	-2,0
Дополнительная заработная плата их же	6	9,0	9,4	9,2	-0,2
Отчисления на социальное страхование	7	37,1	38,8	37,95	-0,85
Расходы на подготовку и освоение производства	8	50	75	70	-5,0
Расходы на содержание и эксплуатацию оборудования	9	360	376	368	-8,0
Цеховые расходы	10	270	282	276	-6,0
Общезаводские расходы	11	315	329	322	-7,0
Потери от брака	12	х	х	30	+30
Прочие производственные расходы	13	15	17	12	-5
Производственная себестоимость	14	3336,1	3494,2	3441,15	-53,05
Коммерческие расходы	15	166,8	174,71	172,06	-2,65
Полная себестоимость	16	3169,3	3668,91	3613,21	-55,7
В том числе прямые расходы (стр.16 – стр. 9, 10, 11, 13)	17	2209,3	2664,91	2635,21	-29,7
Из них прямые материальные расходы (стр.1 – стр.2 + стр.3 +стр.4)	18	2124	2203	2142	-61
Прямые расходы на 1 грн. товарной продукции, коп.	19	77,48	/ 77,02	76,55	-0,47
Из них прямые материальные расходы	20	55,0	46,62	45,74	-0,88

Затраты на покупные изделия, полуфабрикаты и услуги увеличились на 11 тыс. грн. Непременно нужно выяснить, за счет чего состоялся этот перерасход, и нет ли по этой статье резервов снижения затрат.

На предприятии есть убытки от брака. Они составляют 30 тыс. грн. Эта сумма состоит из стоимости окончательного брака и из затрат на исправление брака, из затрат на послепродажное обслуживание и прочее. Организационно-технические мероприятия, направленные на избежание выявленных незапланированных затрат на

Именно поэтому в ходе анализа важно выявить причины возникновения брака (недостаточный контроль качества и хранения сырья, готовой продукции, невыполнение норм и прочее).

По другим статьям перерасход не выявлен, но не всегда экономия является оправданной. Так, экономия по статье "Затраты на содержание и эксплуатацию оборудования" может быть и вследствие уменьшения количества станко-часов работы оборудования, или за счет перерасхода норм затрат энергии, смазывающих материалов, и т.п.

Таким образом, каждая статья требует тщательного рассмотрения. Отклонения, в особенности по "тяжелым" статьями затрат, необходимо анализировать на фоне показателей в запланированных сметах для того, чтобы установить степень экономичности достигнутой экономии, или перерасхода.

Наиболее результативным направлением снижения себестоимости товарной продукции должны стать использование более прогрессивных норм расхода материальных ресурсов и трудовых нормативов, которые в свою очередь зависят от введения новой, прогрессивной техники и технологии, механизации и автоматизации труда, улучшения организации производства.

### 2.3.3. Анализ себестоимости важнейших изделий.

На основании отчетных калькуляций важнейших изделий отслеживают уровень затрат на их производство и реализацию по статьям и в целом.

Анализ калькуляций позволяет обнаружить отклонение фактических затрат от запланированных, резервы и направления снижения себестоимости определенных изделий.

Этот анализ дает возможность углубленно проверить изменения фактической себестоимости по сравнению с плановой себестоимостью за предшествующие годы, определить рентабельность изделий, определить пути снижения затрат на производство и реализацию продукции за счет внутренних резервов предприятия.

Для анализа используют калькуляции изделий, которые предприятие включает в годовой отчет.

Рассмотрим пример анализа себестоимости изделия "А" (табл.2.18), отчетный годовой выпуск этого изделия равняется 14864 единицы.

Таблица 2.18 – Отчетная калькуляция изделия "А", грн.

Статьи калькуляции	Себестоимость		Отклонение фактической себестоимости от плановой	
	Плановая	Фактическая	на единицу про-	на фактический вы-
		За отчетный год		

Сырье и материалы	36,12	34,39	38,40	-1,73	-25,7
Возвратные отходы (вычитаются)	1,05	1,28	1,17	0,23	3,4
Покупные изделия, полуфабрикаты и услуги других предприятий	222,07	224,03	231,95	+1,96	+29,1
Топливо и энергия на технологические цели	2,00	2,00	2,00	–	–
Заработная плата основных производственных рабочих	21,64	20,65	22,92	-0,99	-14,7
Дополнительная заработная плата их же	2,20	1,77	2,75	-0,43	-6,4
Отчисления на социальное страхование	8,94	8,41	25,67	-0,53	7,27
Расходы на подготовку и освоение производства	8,20	8,34	9,19	+0,14	+2,1
Расходы на содержание и эксплуатацию оборудования	64,92	61,95	67,43	-2,97	-44,14
Цеховые расходы	43,28	45,17	47,2	+2,03	+30,17
Общезаводские расходы	50,2	54,1	55,1	+3,9	+57,97
Потери от брака	–	0,04	0,03	+0,01	+0,6
Прочие производственные расходы	1,7	1,35	1,98	-0,35	-5,2
Производственная себестоимость	460,22	460,92	503,45		
Коммерческие расходы	2,99	2,82	3,10	-0,17	-2,5
Полная себестоимость	463,21	463,74	506,55	+0,53	+7,88

Начнем анализ с определения выполнения плана по полной себестоимости изделия. Плановое снижение себестоимости изделия "А" составляло 43,34 грн.(463,21-506,55),или 8,6% к себестоимости предшествующего года (43,34x100:506,55). Фактически себестоимость снижена на 42,81 грн. (463,74-506,55), или на 8,55% (43,34x100:506,55)

По сравнению с планом фактическая себестоимость изделия выросла на 0,53 грн.(463,74-463,21), или 0,11 % (0,53x100:463,21). Дополнительные затраты в перерасчете на годовой выпуск изделий – 7,88 тыс.грн..

Дополнительные затраты сложились за счет таких статей как "Покупные изделия и полуфабрикаты" – 1,96 грн. (224,03-222,07); "Расходы на подготовку и освоение производства" – 0,14 грн. (8,34-8,2); "Цеховые расходы" –1,89 грн.(45,17-43,28); "Общезаводские расходы" – 3,9 грн. (54,1-50,2) и др.

В данном случае особого внимания требуют возвратные отходы и затраты от брака. По плану возвратные отходы на каждое изделие должны были составить 1,05 грн., (снижение против предшествующего года на 12 коп.). Фактически они составили 1,28 грн. Таким образом, фактическая себестоимость изделия по сравнению

23 коп. Убытки от брака возросли по сравнению с предшествующим годом на 1 коп. (0,04-0,03).

Необходимо тщательно анализировать не только те статьи затрат, по которым наблюдаются значительные перерасходы, но и все другие, отклонения по которым незначительны или получена экономия. Ведь именно по этим статьям предприятие может иметь резервы снижения себестоимости изделия.

Анализ статей затрат по калькуляции изделия позволяет выяснить, за счет чего состоялось снижение себестоимости. Так, по изделию "А" имело место снижение расходов по статьям "Сырье и материалы" – 1,73 грн. (34,39-36,12), или на 25,7 тыс.грн. ( $1,73 \times 14864$ ) на весь выпуск; "Основная заработная плата" производственных рабочих" – 0,99 грн. (20,65-21,64), или 14,7 тыс.грн. ( $0,99 \times 14864$ ) на весь выпуск и др.

Вообще анализ по статьям калькуляции отдельных изделий позволяет выяснить реальные причины возникновения перерасходов и выявить резервы снижения себестоимости.

Проводя анализ себестоимости изделий, необходимо оценивать и структуру, или удельный вес отдельных статей в общей сумме затрат (т.е. проводить вертикальный анализ).

Такой подход выявляет наиболее результативные пути снижения уровня себестоимости.

Что касается себестоимости изделия "А", то резервами ее снижения может быть более рациональное использование покупных изделий, полуфабрикатов, накладных расходов (цеховых и общезаводских), сокращение убытков от незапланированного брака и др. Мобилизация выявленных резервов позволила бы снизить затраты и на 1 грн. товарной продукции, а это очень результативное направление снижения затрат на производство всего объема продукции предприятия.

#### ***2.4. Анализ финансовых результатов деятельности предприятия.***

К основным показателям финансовых результатов предприятия относятся абсолютный показатель прибыли и относительные показатели рентабельности.

Анализируя уровень прибыли, необходимо обратить внимание на выявление факторов и причин отклонения фактического значения показателя от запланированного или базисного. В ходе анализа также определяются резервы увеличения прибыли предприятия.

#### 2.4.1. Анализ чистой прибыли.

В соответствии с Положением (стандартом) бухгалтерского учета № 3 «Отчет о финансовых результатах», расчет показателя прибыли включает определение следующих его составляющих:

- чистого дохода (выручки) от реализации продукции (товаров, услуг);
- валовой прибыли (убытка);
- финансового результата от операционной деятельности;
- финансового результата от обычной деятельности до налогообложения;
- финансового результата от обычной деятельности;
- чистой прибыли (убытка) отчетного периода.

Чистый доход от реализации продукции (товаров, работ, услуг) в отчетном периоде определяется путем уменьшения дохода (выручки) от реализации продукции (товаров, работ, услуг) на суммы НДС, акцизного сбора, других налогов и сборов, включаемых в состав выручки от реализации продукции, а также прочих вычетов из дохода (скидки, возврат товаров и прочие суммы, подлежащие вычету из дохода от реализации продукции)

Валовая прибыль (убыток) рассчитывается как разница между чистым доходом от реализации продукции (товаров, работ, услуг) и себестоимостью реализованной продукции (товаров, работ, услуг).

Прибыль (убыток) от операционной деятельности определяется путем увеличения валовой прибыли на сумму прочих операционных доходов (доходы от реализации иностранной валюты; доходы от реализации прочих оборотных активов (производственных запасов, малоценных и быстроизнашивающихся предметов и др.); доходы от операционной аренды активов; доходы от операционной курсовой разницы по операциям в иностранной валюте; суммы полученных штрафов, пени, неустоек; доходы от списания кредиторской задолженности, срок исковой давности по которой истек и др.) и уменьшения на сумму расходов, связанных с операционной деятельностью, но не включенных в состав себестоимости реализованной продукции, в том числе административных расходов, расходов на сбыт, прочих операционных расходов.

Финансовый результат от обычной деятельности до налогообложения опреде-

величину доходов от участия в капитале, прочих финансовых доходов и прочих доходов и уменьшения на суммы финансовых расходов, потерь от участия в капитале и прочих расходов.

Финансовый результат от обычной деятельности определяется путем уменьшения финансового результата от обычной деятельности до налогообложения на сумму налога на прибыль, определенную согласно действующему законодательству.

Чистая прибыль (убыток) определяется как алгебраическая сумма финансового результата от обычной деятельности и финансового результата от чрезвычайных событий, скорректированного на сумму налога с чрезвычайного дохода.

Анализ чистой прибыли начинают с общей оценки выполнения плана прибыли по составным частям.

Рассмотрим на примере данных таблицы (табл. 2.19)

Таблица 2.19 – Прибыль по составным частям, тыс. грн.

ПОКАЗАТЕЛЬ	План	Факт		Отклонение			
		За отчетный год	За предыдущий год	От плана		От предыдущего года	
				Сума	%	Сума	%
1 Валовая прибыль	29500	31200	28750	1700	5,76	2450	8,52
2 Операционные доходы и расходы	-17700	-18100	-17350	-400	2,26	-750	4,32
3 Финансовые результаты от операционной деятельности (1+2)	11800	13100	11400	1300	11,02	1700	14,91
4 Финансовый результат от инвестиционной деятельности	1000	950	500	-50	-5	450	90
5 Финансовый результат от обычной деятельности до налогообложения (3+4)	12800	14050	11900	1250	9,77	2150	18,07
6 Налог на прибыль	3840	4215	3570	375	9,77	645	18,07
7 Финансовый результат от обычной деятельности (5-6)	8960	9835	8330	875	9,77	1505	18,07
8 Чрезвычайные доходы и расходы		-300		-300		-300	
Чистая прибыль (убыток)	8960	9535	8330	575	6,42	1205	14,47

Из таблицы следует, что фактическая чистая прибыль увеличилась как в сравнении с планом (на 6,42%), так и с предшествующим годом (на 14,47%), что главным образом связано с ростом валовой прибыли.

Рассмотрим вопрос анализа составляющих чистой прибыли.

### 2.4.1.1. Анализ валовой прибыли.

Фактически полученная в отчетном периоде в процессе реализации валовая прибыль может отличаться от прибыли за базисный период или плановой в результате воздействия ряда внешних и внутренних факторов. В связи с этим при анализе важно всесторонне изучить влияющие факторы и определить степень влияния каждого из них. Источниками информации, характеризующей динамику и выполнение плана по реализации продукции и прибыли, являются финансовый план и форма №2.

На величину валовой прибыли оказывают влияние следующие факторы:

- 1) Изменение объема реализации продукции;
- 2) Изменение структуры и ассортимента реализованной продукции;
- 3) Изменение уровня затрат на 1 грн. реализованной продукции.

Факторный анализ прибыли от реализации осуществляется следующим образом:

1 Влияние изменения объема реализации продукции определяется по формуле:

$$\Delta P_1 = P_0 \times (K_2 - 1)$$

где  $\Delta P_1$  – влияние на прибыль изменения объема реализации продукции;

$P_0$  – прибыль базисного периода;

$K_2$  – коэффициент изменения себестоимости реализованной продукции, который определяется по формуле:

$$K_2 = \frac{S_1}{S_0}$$

где  $S_1$  – себестоимость реализованной продукции отчетного года;

$S_0$  – себестоимость реализованной продукции базисного года;

2 Влияние изменения структуры и ассортимента реализованной продукции определяется по формуле:

$$\Delta P_2 = P_0 \times (K_1 - K_2)$$

где  $\Delta P_2$  – влияние изменения структуры и ассортимента реализованной продукции;

$K_1$  – коэффициент изменения объема реализации продукции, который опреде-

$$K_1 = \frac{Q_1^P}{Q_0^P}$$

где  $Q_1^P$  – объем реализации продукции за отчетный год;

$Q_0^P$  – объем реализации продукции за базисный год.

3 Влияние изменения уровня затрат на 1 грн. реализованной продукции определяется по формуле:

$$\Delta P_3 = Q_1^P \times \left( \frac{S_0}{Q_0^P} - \frac{S_1}{Q_1^P} \right)$$

Рассчитаем степень влияния каждого из вышеперечисленных факторов на общее изменение прибыли от реализации продукции.

Исходные данные для факторного анализа прибыли от реализации продукции содержатся в таблице 2.20.

Таблица 2.20 – Исходные данные для факторного анализа валовой прибыли, тыс. грн.

Показатель	На начало периода	На конец периода	Отклонение
1 Выручка от реализации продукции	81580	117929,3	36349,3
2 Себестоимость реализованной продукции	74022	105703,5	31681,5
3 Валовая прибыль	7558	12225,8	4667,8

Из таблицы 2.20 видно, что в отчетном году произошло увеличение валовой прибыли на 4667,8 тыс. грн. Определим степень влияния факторов на это изменение.

1 Изменение объема реализации:

$$\Delta P_1 = 7558 \cdot \left( \frac{105703,5}{74022} - 1 \right) = 3234,83 \text{ грн}$$

Вследствие увеличения объема реализации предприятием в отчетном году было получено дополнительно 3234,83 тыс. грн. прибыли.

2 Изменение структуры и ассортимента реализованной продукции:

$$\Delta P_2 = 7558 \cdot \left( \frac{117929,3}{81580} - \frac{105703,5}{74022} \right) = 132,76 \text{ тыс грн.}$$

За счет структурных сдвигов в отчетном году предприятием было дополнительно получено прибыли на сумму 132,76 тыс. грн.

3 Изменение уровня затрат на 1 грн. реализованной продукции

$$\Delta P_3 = 117929,3 \cdot \left( \frac{74022}{81580} - \frac{105703,5}{117929,3} \right) = 1300,21 \text{ тыс. грн.}$$

Снижение уровня затрат на гривну товарной продукции привело к увеличению прибыли от реализации на 1300,21 грн.

Таким образом, увеличение прибыли на 4667,8 тыс. грн. произошло за счет:

- Увеличения объема реализации – на 3234,83 тыс. грн;
- Изменения структуры и ассортимента реализованной продукции – на 132,76 тыс. грн.;
- Сокращения уровня затрат на гривну товарной продукции – на 1300,21 тыс. грн.

#### 2.4.1.2. Анализ прочих доходов и расходов

На формирование финансовых результатов предприятия оказывают влияние доходы и расходы, связанные с управлением предприятием, финансовыми и инвестиционными операциями, а также возникшие вследствие чрезвычайных событий.

Прежде всего, необходимо проанализировать состав административных расходов и расходов на сбыт и определить их влияние на финансовый результат от операционной деятельности. Далее изучают прочие операционные доходы и расходы, финансовые доходы и расходы, результаты, связанные с инвестиционной деятельностью, чрезвычайные доходы и расходы.

Анализ сводится к изучению состава, динамики и факторов изменения суммы полученных убытков и прибыли; определяется, правильно ли они отнесены на счет предприятия, в частности, на счет прибылей и убытков. В определенной мере такой анализ позволяет судить об организации работы маркетинговой, финансовой и бухгалтерской служб предприятия, соблюдении условий договоров.

В случае превышения операционных расходов над доходами, в каждом конкретном случае следует выяснить причины и виновников образования убытков. Так, причинами образования убытков от реализации имущества предприятия являются, как правило, снижение качества и потребительских свойств вследствие длительного и небрежного его хранения.

В ходе анализа особое внимание необходимо уделять фактам продажи на сторону материальных ресурсов, которые в свое время были приобретены для производственных целей, но затем оказались излишними или ненужными предприятию. При этом выручка от реализации сырья, материалов, топлива и других предметов труда (без учета НДС) сопоставляется с их себестоимостью, которая включает по-

купную цену и все расходы на транспортировку, хранение и другие расходы, связанные с пребыванием товарно-материальных ценностей на предприятии. Если предприятие вынуждено реализовывать такие материальные ресурсы по ценам ниже себестоимости и, таким образом, несет убытки, следует выявить причины, а также конкретных виновников (если причины не носят объективного характера, что не исключено).

При реализации объектов основных средств на сторону предприятие заинтересовано в продаже их по ценам, которые превышают их остаточную (балансовую) стоимость, т.е. первоначальную стоимость, уменьшенную на сумму износа. Анализ этих операций осуществляется с учетом неодинаковых для разных групп основных средств законодательно установленных правил учета суммы превышения продажной цены объектов над их остаточной стоимостью. Анализ принятия решений, которые касаются продажи отдельных объектов какой-либо группы основных средств, должен подтвердить (или опровергнуть) целесообразность высвобождения финансовых ресурсов, вложенных в основные средства. Аргументами «за» могут быть: недогрузка или полный простой основных средств, моральный износ, обновление парка оборудования в связи с реконструкцией производства.

Убытки от списания не востребовавшей дебиторской задолженности возникают обычно на тех предприятиях, где постановка учета и контроля за состоянием расчетов находится на низком уровне, а также по причине банкротства клиентов.

Убытки от выплаты штрафов возникают в связи с нарушениями отдельными службами договоров с другими предприятиями, организациями и учреждениями. При анализе уплаченных штрафов, пени и неустоек за нарушение условий договоров необходимо выяснить, кому и за что уплачены штрафы, каковы причины и кто является виновником. На основе проведенного анализа разрабатываются мероприятия для предотвращения допущенных нарушений.

При анализе поступления штрафов, пени, неустоек за нарушения контрагентами условий хозяйственных договоров следует детально проверять своевременность оформления финансовой и юридической службами предприятия исков в арбитражные суды в случаях, когда контрагенты самостоятельно (как это предусмотрено законодательством) не перечисляют обусловленные хозяйственными договорами штрафные платежи в случае задержки ими поставок, платежей, поставки нека-

чественных тварно-материальных ценностей, нарушения других договорных обязательств. При этом следует иметь в виду, что нередко арбитражные дела по этим вопросам проигрываются вследствие некачественной подготовки исков, что является прямым свидетельством низкого уровня квалификации соответствующих работников и наносит материальный ущерб предприятию.

Особое место принадлежит анализу деятельности предприятия как инвестора финансовых ресурсов в ценные бумаги. При этом изучается динамика дивидендов, курса акций, чистой прибыли, приходящейся на одну акцию, устанавливаются темпы их роста или снижения. Доход от других ценных бумаг (облигаций, депозитных сертификатов, векселей) зависит от их количества, стоимости и уровня процентных ставок. В процессе анализа изучают динамику и структуру доходов по каждому виду ценных бумаг, определяют влияние факторов на изменение их величины.

Тщательному анализу должны быть подвергнуты убытки от стихийных бедствий, т.к. на эту статью нередко относят убытки по недостаткам и хищениям.

В заключение анализа разрабатываются конкретные мероприятия, направленные на предупреждение и сокращение убытков и увеличение прибыли.

#### 2.4.2. Анализ рентабельности.

Задачей анализа рентабельности является выявление причин снижения рентабельности предприятия в целом и по определенным направлениям деятельности (производственной, коммерческой, инвестиционной).

Рентабельность как относительный показатель более полно характеризует финансовые результаты хозяйствования, так как иллюстрирует соотношение эффекта с израсходованными ресурсами.

Для оценки рентабельности можно использовать следующие показатели:

- рентабельность производственной деятельности;
- рентабельность продаж;
- рентабельность активов или капитала и их составных частей.

Анализ рентабельности производственной деятельности позволяет проследить изменения уровня прибыли из каждой гривны, израсходованной на производство и реализацию продукции (в целом по предприятию или по его подразделениям и видам продукции).

Рентабельность продажи (коммерческая рентабельность) иллюстрирует уровень прибыли на каждую гривну выручки от реализации. То есть, анализ этого пока-

зателя позволяет оценить изменение уровня эффективности коммерческой деятельности предприятия.

Рентабельность активов характеризует эффективность использования средств предприятия или их источников.

В ходе анализа показателей рентабельности изучают их динамику, выполнение плана по ним и проводят сравнения с предприятиями-конкурентами.

Оценку уровня рентабельности производственной деятельности ведут, отслеживая влияние таких факторов, как изменение структуры реализованной продукции, ее себестоимости и цен реализации.

Рассмотрим на примере расчет влияния приведенных факторов на изменение уровня рентабельности (табл. 2.21).

Таблица 2.21 – Исходные данные для факторного анализа рентабельности, тыс. грн.

Показатели	ПЛАН	План, пересчитанный на фактический объем реализации	ОТЧЕТ
Выручка от реализации продукции без НДС (ВР)	95250	96600	99935
Полная себестоимость реализованной продукции (С)	77350	78322	80639
Валовая прибыль от реализации продукции (П)	17900	18278	19296

Если факторная модель рентабельности производственной деятельности [R] представляет собой соотношение прибыли (П) к затратам (З), то она имеет вид

$$R = П / З, \text{ У.в.}$$

Сумма прибыли обусловлена изменениями следующих факторов – объем реализации продукции ( $V_{рп}$ ), удельный вес наиболее рентабельных изделий (У.в), себестоимость продукции (С), уровень реализационных цен (Ц). Отследим влияние изменения приведенных факторов на уровень прибыли и рентабельности.

Расчеты выполним с использованием метода цепных подстановок:

$$R_{\text{план}} = П_{\text{план}} (\text{при условиях } V_{рп}^{\text{план}} \times У.в.^{\text{план}} \times С^{\text{план}} \times Ц^{\text{план}}) / З_{\text{пл}}$$

$$(\text{при условиях } V_{рп}^{\text{план}} \times У.в.^{\text{план}} \times С^{\text{план}}) = 17900 / 77350 \times 100 = 23,14\%$$

$$R_{V_{рп} \phi} = П_{V_{рп} \phi} (V_{рп}^{\phi} \times У.в.^{\text{план}} \times С^{\text{план}} \times Ц^{\text{план}}) / З_{V_{рп} \phi} (V_{рп}^{\phi} \times У.в.^{\text{план}} \times С^{\text{план}}) =$$

$$17900 \times 0,9912 / 77350 \times 0,9912 = 23,14\%$$

$$R_{П/в}^{\phi} = П_{П/в}^{\phi} (V_{рп}^{\phi} \times У.в.^{\phi} \times С^{\text{план}} \times Ц^{\text{план}}) / З_{П/в}^{\phi} (V_{рп}^{\phi} \times У.в.^{\phi} \times С^{\text{план}}) =$$

$$18278 / 78322 \times 100 = 23,34\%$$

$$R_{cp} = \Pi_{сф} (V_{рп}^{\phi} \times У.В.^{\phi} \times C^{\phi} \times Ц^{план}) / 3_{сф} (V_{рп}^{\phi} \times C^{\phi}) =$$

$$(99935 - 78322) / 78322 \times 100 = 21613 / 78322 \times 100 = 27,6\%$$

$$R_{ц}^{\phi} = \Pi_{ц}^{\phi} (V_{рп}^{\phi} \times У/В.^{\phi} \times C^{\phi} \times Ц^{\phi}) / 3_{ц}^{\phi} (V_{рп}^{\phi} \times У.В.^{\phi} \times C^{\phi}) =$$

$$19296 / 80639 \times 100 = 23,93\%$$

Рассчитаем количественное влияние факторов на изменение уровня рентабельности (вычитаем из каждого следующего результата результат предшествующего расчета).

$$\Delta R_{общее} = R_{\phi} - R_{пл} = 23,93 - 23,14 = 0,79\%$$

$$\Delta R_{V_{рп}^{\phi}} = R_{пл} - R_{V_{рп}^{\phi}} = 23,14 - 23,14 = 0$$

$$\Delta R_{U/V}^{\phi} = R_{U/V} - R_{V_{рп}^{\phi}} = 23,34 - 23,14 = +0,2\%$$

$$\Delta R_C^{\phi} = R_{U.В.}^{\phi} - R_{V_{рп}^{\phi}} = 27,6 - 23,34 = +4,26\%$$

$$\Delta R_{ц}^{\phi} = R_{ц}^{\phi} - R_C^{\phi} = 23,93 - 27,6 = -3,67\%$$

Таким образом, план по уровню рентабельности перевыполнен на 0,79%.

Полученные результаты свидетельствуют, что план по уровню рентабельности перевыполнен под влиянием повышения цен, удельного веса более рентабельных изделий в общем объеме реализации. Рост себестоимости реализованной продукции на 2317 тыс. грн. вызвал снижение уровня рентабельности на 3,67%.

В ходе анализа необходимо принять во внимание рентабельность отдельных изделий, и рентабельность изделий, наиболее представленных в номенклатуре продукции предприятия.

Рассмотрим пример (табл. 2.22).

Таблица 2.22 – Исходные данные для анализа рентабельности.

Вид продукции	Объем реализации, шт.		Цена реализации, тыс. грн.		Себестоимость единицы продукции, тыс. грн.		Прибыль от реализации, тыс. грн.		Отклонение от плановой прибыли, тыс. грн.
	План	Отчет	План	Отчет	План	Отчет	План	Отчет	
Изделие "А"	1000	970	2	2,3	1,6	1,95	400	339,5	-60,5

Факторная модель рентабельности изделия "А" имеет вид:

$$R = \Pi_A \times 100 / C_A = (\Pi - C_A) \times 100 / C_A$$

По приведенным данным рассчитаем влияние факторов "цена реализации" и "себестоимость изделия" на изменение уровня рентабельности (по сравнению с планом)

$$R_{\text{ціна}} = (\Pi_{\Phi} - C_{\text{пл}}) / C_{\text{пл}} = (2,3 - 1,6) / 1,6 \times 100 = 43,8\%$$

$$R_{\text{звіт}} = (\Pi_{\text{зв}} - C_{\text{зв}}) / C_{\text{зв}} = (2,3 - 1,95) / 1,95 \times 100 = 17,9\%$$

План по уровню рентабельности изделия “А” невыполнен в целом на 7,1% (17,9-25). За счет повышения цены он увеличился на 18,8%. (43,8-25). За счет роста себестоимости изделия уровень рентабельности снизился на 12,1% (17,9-30). Аналогичные расчеты проводим по другим изделиям товарной продукции предприятия. Анализируя уровни рентабельности изделий можно наметить направления формирования прогрессивной номенклатуры и ассортимента предприятия и резервы увеличения рентабельности производства.

Рентабельность, как показатель финансовых результатов деятельности предприятия, имеет целый ряд модификаций, но схема их факторного анализа аналогична. Она заключается в выводе расчетной формулы, расчете количественного влияния факторов с помощью определенного приема экономического анализа. Наиболее часто используются приемы элиминирования (или цепных подстановок, или абсолютных разниц). Именно эти приемы дают возможность определить влияние отдельного фактора при нейтрализации влияния других.

Анализируя расчетную рентабельность, можно дать оценку степени эффективности использования основных производственных фондов (Ф) и материальных (нормированных) оборотных средства (ОС) предприятия, то есть речь идет об анализе рентабельности производственного капитала. Расчетная формула этого наиболее обобщенного показателя эффективности хозяйственной деятельности имеет вид

$$R = \Pi / (\Phi + \text{ОС}) \times 100,$$

где R – общая или расчетная рентабельность, %

Π – прибыль, грн;

Расчет влияния факторов на уровень рентабельности по элементам приведенной формулы несколько искажает оценку эффективности использования средств. Ведь увеличение суммы основных производственных фондов снижает уровень рентабельности. С другой стороны, внедрение достижений НТП всегда повышает величину ОПФ предприятия и выступает гарантом повышения эффективности производства, в том числе и рентабельности. Именно поэтому формулу рентабельности необходимо определить таким образом:

$$\begin{aligned} \Pi / (\Phi + \text{ОС}) &= (\Pi / \text{ОР}) / (\Phi / \text{ОР} + \text{ОК} / \text{ОР}) = \\ &= (\text{ОР} - \text{С}) / \text{ОР} / (\Phi / \text{ОР} + \text{ОК} / \text{ОР}) = \\ &= (1 - \text{С} / \text{ОР}) / (\Phi / \text{ОР} + \text{ОК} / \text{ОР}) = \\ &= [1 - (\text{С} / \text{ОР} + \text{М} / \text{ОР} + \text{А} / \text{ОР})] / (\Phi / \text{ОР} + \text{ОК} / \text{ОР}), \end{aligned}$$

где ОР – объем реализованной продукции, грн.;

З – затраты на заработную плату в себестоимости реализованной продукции, грн.;

М – материальные затраты в себестоимости реализованной продукции, грн.;

А – сумма амортизации в себестоимости реализованной продукции:, грн.

В этом виде формула иллюстрирует связь рентабельности с такими факторами-аргументами:

- сьем прибыли с каждой гривны реализованной продукции (П/ОР), грн.;
- фондоемкость продукции (Ф/ОР), грн.;
- коэффициент закрепления оборотных средств (ОС/ОР);
- затраты на гривну реализованной продукции (С/ОР), грн.;
- зарплатоемкость продукции (З/ОР);
- материалоемкость продукции (М/ОР);
- доля амортизации на каждую гривну реализованной продукции (А/ОР).

Постепенно изменяя плановый (базовый) уровень каждого фактора его отчетным значением, определим изменения уровня рентабельности производственного капитала за счет зарплатоемкости, материалоемкости, фондоемкости и капиталоемкости ( $\Phi / \text{ОР} + \text{ОС} / \text{ОР}$ ) продукции, то есть отслеживаем изменения под влиянием факторов интенсивности производства.

## **2.5 Анализ финансового состояния предприятия.**

Финансовое состояние предприятия представляет собой комплексный показатель его финансовой конкурентоспособности. В наиболее концентрированном виде его можно представить как меру обеспеченности предприятия необходимыми финансовыми ресурсами и степень рациональности их размещения для осуществления эффективной хозяйственной деятельности и своевременного осуществления расчетов по своим обязательствам.

Финансовое состояние предприятия характеризуется размещением и использованием средств (активов) и источниками их формирования (пассивов). Эти сведения приведены в балансе предприятия (форма 1, см. далее).

Факторами, влияющими на финансовое состояние, являются выполнение финансового плана и скорость оборота оборотных капиталов. Поскольку выполнение финансового плана зависит от результатов производственной и хозяйственной деятельности предприятия, то Отчет о финансовых результатах и их использовании

Методика анализа и оценки финансового состояния предприятия предусматривает:

- анализ имущественного состояния;
- анализ ликвидности и платежеспособности;
- анализ финансовой устойчивости;
- оценку деловой активности.

Рассмотрим основные положения анализа имущественного состояния предприятия.

### 2.5.1 Анализ имущественного состояния предприятия.

Непосредственно из баланса можно получить ряд важнейших характеристик финансового состояния предприятия. К ним относятся:

- 1) общая стоимость имущества предприятия;
- 2) стоимость иммобилизованных активов, т.е. основных средств и прочих внеоборотных активов;
- 3) стоимость оборотных (мобильных) средств;
- 4) стоимость материальных оборотных средств;
- 5) величина дебиторской задолженности в широком смысле слова (включая авансы, выданные поставщикам и подрядчикам);
- 6) сумма свободных денежных средств в широком смысле слова (включая ценные бумаги и краткосрочные финансовые вложения);
- 7) стоимость собственного капитала;
- 8) величина заемного капитала;
- 9) величина долгосрочных кредитов и займов, предназначенных, как правило, для формирования основных средств и прочих внеоборотных активов;
- 10) величина краткосрочных кредитов и займов, предназначенных, как правило, для формирования оборотных активов;
- 11) величина кредиторской задолженности.

Горизонтальный, или динамический, анализ этих показателей позволяет установить их абсолютные приращения и темпы роста, что важно для характеристики финансового состояния предприятия.

Не меньшее значение для оценки финансового состояния имеет и вертикальный, структурный, анализ актива и пассива баланса, который дает наиболее общее представление о имущественном состоянии в структуре активов и их составлении.

также о динамике этих изменений. Можно выделить две основные причины, которые обуславливают необходимость и целесообразность проведения вертикального анализа:

– переход к относительным показателям позволяет осуществлять межхозяйственные сравнения экономического потенциала и результатов деятельности предприятий, которые различаются величиной использования ресурсов и другими объемными показателями;

– относительные показатели в определенной мере сглаживают отрицательное влияние инфляционных процессов, которые существенно могут исказить абсолютные показатели финансовой отчетности и тем самым осложнить их сопоставление в динамике.

Горизонтальный анализ баланса приведен в таблице 2.23 , вертикальный анализ – в таблице 2.24.

Таблица 2.23 – Горизонтальный анализ баланса

Показатель	На начало года	На конец года	Отклонение	
			тыс. грн.	%
<b>Актив</b>				
1 Внеоборотные активы	311091	310549	-542	-0,17
2 Текущие активы	179331	189533	10202	5,69
В том числе:				
2.1 Материальные оборотные средства	117556	136944	19388	16,49
2.2 Дебиторская задолженность	60429	47242	-13187	-21,82
2.3 Денежные средства и их эквиваленты	225	230	5	2,22
2.4 Прочие оборотные активы	1121	5117	3996	356,47
2.5 Расходы будущих периодов	9	31	22	244,44
Баланс	490431	500113	9682	1,97
<b>Пассив</b>				
1 Собственные средства	385067	381743	-3324	-0,86
2 Заемные средства	105364	118370	13006	12,34
В том числе:				
2.1 Долгосрочные обязательства	694	662	-32	-4,61
2.2 Краткосрочные кредиты	1104	1344	240	21,74
2.3 Кредиторская задолженность	97771	112174	14403	14,73
2.4 Прочие текущие обязательства	5795	4190	-1605	-27,7
Баланс	490431	500113	9682	1,97

Таблица 2.24 – Вертикальный анализ баланса

Показатель	На начало года, %	На конец года, %	Отклонение
<b>Актив</b>			
1 Внеоборотные активы	63,43	62,1	-1,33
2 Текущие активы	36,57	37,9	1,33
В том числе			
2.1 Материальные оборотные средства	23,97	27,38	3,41
2.2 Дебиторская задолженность	12,32	9,45	-2,87
2.3 Денежные средства и их эквиваленты	0,05	0,05	0
2.4 Прочие оборотные активы	0,23	1,02	0,79
2.5 Расходы будущих периодов	0	0,01	0,01
Баланс	100	100	
<b>Пассив</b>			
1 Собственный капитал	78,52	76,33	-2,19
2 Заемные средства	21,48	23,67	2,19
В том числе:			
2.1 Долгосрочные обязательства	0,14	0,13	-0,01
2.2 Краткосрочные кредиты	0,23	0,27	0,04
2.3 Кредиторская задолженность	19,94	22,43	2,49
2.4 Прочие текущие обязательства	1,18	0,84	-0,34
Баланс	100	100	

За отчетный год произошло увеличение имущества предприятия на 9688 тыс. грн. или на 1,97%. Стоимость внеоборотных активов сократилась на 542 тыс. грн. (на 0,17%), а стоимость текущих активов увеличилась на 10202 тыс. грн. (на 5,69%), вследствие чего удельный вес внеоборотных активов сократился, а текущих активое – увеличился на 1,33%. Как положительную тенденцию следует рассматривать сокращение удельного веса дебиторской задолженности, но в то же время прирост текущих активов произошел за счет увеличения наименее ликвидной их части – материальных оборотных средств. Принимая во внимание то, что удельный вес абсолютно ликвидных активов (денежных средств и их эквивалентов) весьма низок, можно сказать, что текущие активы предприятия приобрели менее ликвидную структуру.

В структуре источников средств принципиальных изменений за анализируе-

чения кредиторской задолженности удельный вес собственных средств сократился, а заемных – увеличился на 2,2%. Однако финансовая устойчивость предприятия практически не снизилась, т.к. доля собственного капитала достаточно высока и составляет 76,33%.

### 2.5.2 Анализ ликвидности и платежеспособности.

Финансовое состояние предприятия можно оценивать с точки зрения его краткосрочной и долгосрочной перспектив. В краткосрочной перспективе критерием оценки финансового состояния предприятия выступает его ликвидность и платежеспособность. Термин «ликвидный» предусматривает беспрепятственное превращение имущества в деньги. Ликвидность предприятия – это его способность превратить свои активы в деньги для покрытия всех необходимых краткосрочных обязательств.

Детализированный анализ ликвидности предприятия ведется с использованием абсолютных и относительных показателей. Содержание такого анализа – проверить, какие источники и в каком объеме используются для покрытия товарных запасов. А в зависимости от того, какой вид источников средств используется для формирования запасов, можно с определенной долей условности строить заключения об уровне платежеспособности объекта хозяйствования. Поэтому в мировой и отечественной практике разработанная система показателей, способных давать оценку финансового состояния предприятия (см. табл.2.25).

#### 1. Величина собственных оборотных средств.

СОС = Собственные средства – Внеоборотные активы

СОС = стр. 380 + стр. 430 – стр. 080 (форма №1)

Для финансовой устойчивости предприятия необходимо, чтобы величина СОС была положительной, т.е., чтобы внеоборотные активы предприятия финансировались исключительно за счет собственных источников.

На начало периода:  $СОС = 385067 - 311091 = 73976$  тыс. грн.

На конец периода:  $СОС = 381743 - 310549 = 71194$  тыс. грн.

Снижение суммы собственных оборотных средств на 2782 тыс. грн. (3,8%) обусловлено более быстрыми темпами сокращения собственных средств по сравнению с внеоборотными активами. Также негативной тенденцией является сокращение удельного веса собственных оборотных средств в общей сумме оборотных

средств стало следствием роста краткосрочных обязательств, а именно, кредиторской задолженности.

## 2. Нормальные источники формирования запасов (ИФЗ)

$$\text{ИФЗ} = \begin{pmatrix} \text{собственные} \\ \text{оборотные} \\ \text{средства} \end{pmatrix} + \begin{pmatrix} \text{краткосрочные} \\ \text{кредиты банков} \end{pmatrix} + \begin{pmatrix} \text{расчеты с кредиторами} \\ \text{по товарным операциям} \end{pmatrix}$$

$$\text{ИФЗ} = \text{СОС} + \text{стр.500} + \text{стр.520} + \text{стр.530} + \text{стр.540} \text{ (ф.№1)}$$

На начало периода: ИФЗ = 73976 + 1104 + 64841 = 139921 тыс. грн.

На конец периода: ИФЗ = 71194 + 1344 + 83685 = 156223 тыс. грн.

Сумма нормальных источников формирования запасов за отчетный период увеличилась на 16302 тыс. грн., или 11,6% вследствие роста кредиторской задолженности по товарным операциям. Сопоставление суммы источников формирования запасов со стоимостью материальных оборотных средств

Для более полного анализа необходимо рассмотреть ряд аналитических показателей:

1. Маневренность собственных оборотных средств показывает, какая часть собственных источников средств вложена в наиболее мобильные активы.

$$M_{\text{сос}} = \frac{\text{Денежные активы}}{\text{СОС}}$$

$$M_{\text{сос}} = \frac{\text{стр.220} + \text{стр.230} + \text{стр.240}}{\text{СОС}} \text{ (форма №1)}$$

$$\text{На начало периода} \quad M_{\text{сос}} = \frac{225}{73976} = 0,003$$

$$\text{На конец периода} \quad M_{\text{сос}} = \frac{230}{71194} = 0,003$$

В отчетном периоде сохраняется низкий уровень рассматриваемого показателя. Это свидетельствует о том, что абсолютно ликвидные активы занимают низкий удельный вес в структуре собственных оборотных средств.

2. Коэффициент текущей ликвидности характеризует способность предприятия покрыть свои краткосрочные обязательства из наиболее легко реализуемой части активов – оборотных средств. По этому коэффициенту получают общую оценку

погашает краткосрочные обязательства в основном за счет текущих активов, следовательно, если текущие активы превышают по величине текущие обязательства, предприятие считается ликвидным. Нормальным значением данного коэффициента считается 2, но не менее 1. Однако, на его уровень влияет отраслевая принадлежность предприятия, структура запасов, длительность производственного цикла и другие факторы. Если на предприятии наблюдается значение коэффициента текущей ликвидности ниже 1, это свидетельствует о высоком финансовом риске, поскольку предприятие не в состоянии оплатить свои счета. Значение коэффициента, равное 1, предполагает равенство текущих активов и пассивов. Но, принимая во внимание различную степень ликвидности активности, можно допустить, что не все активы будут немедленно реализованы, и поэтому возникает угроза для финансовой стабильности предприятия. Если же значение коэффициента значительно превышает 1, то можно сделать вывод о том, что предприятие владеет значительным объемом свободных ресурсов, которые сформировались благодаря собственным источникам. С позиции кредиторов предприятия такой вариант формирования оборотных средств является наиболее приемлемым. Одновременно, с точки зрения менеджера, значительное накопление запасов на предприятии, отвлечение денежных средств в дебиторскую задолженность может быть связано с неэффективным управлением активами. В то же время предприятие, возможно, не полностью использует свои возможности по получению кредитов.

$$КТЛ = \frac{\text{Текущие активы}}{\text{Текущие пассивы}}$$

$$КТЛ = \frac{\text{стр.260} + \text{стр.270}}{\text{стр.620} + \text{стр.630}} \quad (\text{форма №1})$$

$$\text{На начало периода: } КТЛ = \frac{179331 + 9}{104670} = 1,71$$

$$\text{На конец периода: } КТЛ = \frac{189533 + 31}{117708} = 1,61$$

Коэффициент текущей ликвидности сократился на 5,8%, что связано с более быстрыми темпами роста текущих обязательств по сравнению с текущими активами. Снижение коэффициента текущей ликвидности свидетельствует о некотором ухудшении возможности предприятия погасить краткосрочные обязательства, хотя

3. Коэффициент быстрой ликвидности отражает прогнозируемые платежные возможности предприятия при условии своевременного проведения расчетов с дебиторами и характеризует ожидаемую платежеспособность предприятия на период, равный средней продолжительности оборота дебиторской задолженности. Теоретическое значение коэффициента оценивается на уровне 0,7 – 1

$$КБЛ = \frac{\text{Денежные активы} + \text{Дебиторская задолженность}}{\text{Текущие пассивы}}$$

$$КБЛ = \frac{\text{стр.150} + \dots + \text{стр.240}}{\text{стр.620} + \text{стр.630}} \text{ (форма №1)}$$

$$\text{На начало периода: } КБЛ = \frac{60654}{104670} = 0,6$$

$$\text{На конец периода: } КБЛ = \frac{47472}{117708} = 0,4$$

Показатель быстрой ликвидности как на начало, так и на конец года находится на недостаточном уровне. Снижение коэффициента быстрой ликвидности на 33% объясняется ростом суммы текущих обязательств на 13% и сокращением дебиторской задолженности на 21,6%, в то время как сумма денежных активов остается на низком уровне.

4. Коэффициент абсолютной ликвидности позволяет определить долю краткосрочных обязательств, которую предприятие может погасить в ближайшее время, не дожидаясь оплаты дебиторской задолженности и реализации других активов. Значение коэффициента считается теоретически достаточным, если оно превышает 0,2 – 0,3. На практике же значения бывают значительно ниже, и по этому показателю нельзя сразу делать негативные выводы о возможности предприятия немедленно погасить свои долги, т.к. маловероятно, чтобы все кредиторы предприятия одновременно предъявляли бы ему свои требования.

$$КАЛ = \frac{\text{Денежные активы}}{\text{Текущие пассивы}}$$

$$КАЛ = \frac{\text{стр.220} + \text{стр.230} + \text{стр.240}}{\text{стр.620} + \text{стр.630}} \text{ (форма №1)}$$

$$\text{На конец периода: } КАЛ = \frac{230}{117708} = 0,002$$

Крайне низкий уровень коэффициента абсолютной ликвидности вызван низким удельным весом денежных активов и свидетельствует о том, что предприятие не может обеспечить расчеты по наиболее срочным обязательствам в максимальном коротком сроке.

#### 5. Доля оборотных средств в активах

$$Доб = \frac{\text{Текущие активы}}{\text{Валюта баланса}}$$

$$Доб = \frac{\text{стр.260} + \text{стр.270}}{\text{стр.280}} \text{ (форма №1)}$$

$$\text{На начало периода: } Доб = (179331+9)/490431 = 0,37$$

$$\text{На конец периода: } Доб = (189533+31)/500113 = 0,38$$

Доля оборотных средств в активах за отчетный период практически не изменилась, так как рост общей суммы хозяйственных средств на 1,97% или на 9688 тыс. грн. состоялся именно за счет роста оборотных средств.

#### 6. Доля запасов в текущих активах.

$$Дз = \frac{\text{Запасы}}{\text{Текущие активы}}$$

$$Дз = \frac{\text{стр.100} + \dots + \text{стр.140}}{\text{стр.260}} \text{ (форма №1)}$$

$$\text{На начало периода: } Дз = 117556/179331 = 0,66$$

$$\text{На конец периода: } Дз = 136944/189533 = 0,72$$

Доля запасов в текущих активах на конец отчетного периода в сравнении с началом года увеличилась на 9% вследствие опережающих темпов роста стоимости запасов. Таким образом, можно сделать вывод, что структура текущих активов на

7. Доля собственных оборотных средств в покрытии запасов.

$$Дсос = \frac{\text{Собственные оборотные средства}}{\text{Запасы}}$$

$$Дсос = \frac{\text{стр.380} + \text{стр.430} - \text{стр.080}}{\text{стр.100} + \dots + \text{стр.140}} \text{ (форма №1)}$$

На начало периода:  $Дсос = 73976/117556 = 0,63$

На конец периода:  $Дсос = 71194/136944 = 0,52$

В начале года 63% стоимости производственных запасов финансировалось за счет собственных оборотных средств, тогда как в конце отчетного периода – 52%. Сокращение этого показателя свидетельствует об ухудшении ликвидности и финансовой устойчивости предприятия и объясняется сокращением суммы собственных оборотных средств на 3,8% и ростом запасов на 16,4%.

8. Коэффициент покрытия запасов.

$$КПЗ = \frac{\text{Нормальные источники формирования запасов}}{\text{Запасы}}$$

$$КПЗ = \frac{\text{ИФЗ}}{\text{стр.100} + \dots + \text{стр.140}} \text{ (форма №1)}$$

На начало периода:  $КПЗ = 139921/117556 = 1,19$

На конец периода:  $КПЗ = 156223/136223 = 1,14$

Коэффициент покрытия запасов на конец анализируемого периода составил 1,14, что свидетельствует о достаточно устойчивом финансовом положении предприятия (так как нижний рубеж этого показателя – 1). Однако его сокращение позволяет сделать вывод о некотором ухудшении финансового состояния.

При использовании показателей ликвидности необходимо принять во внимание, что они измеряют по существу статичное положение и не отражают состояние предприятия в его развитии. Имея в виду временную, преходящую сущность данных показателей, необходимо учесть, что их сокращение не всегда несет негативные последствия для финансового состояния предприятия.

Таблица 2.25 – Анализ ликвидности и платежеспособности

Показатель	На начало периода	На конец периода	Отклонение	
			Величина	%
Величина собственных оборотных средств, тыс. грн.	73976	71194	-2782	-3,76
Нормальные источники формирования запасов, тыс. грн.	139921	156223	16302	11,65
Маневренность собственных оборотных средств	0,003	0,003	0	0
Коэффициент текущей ликвидности	1,71	1,61	-0,1	-5,85
Коэффициент быстрой ликвидности	0,6	0,4	-0,2	-33,33
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,002	0,002	0	0
Доля оборотных средств в активах	0,37	0,38	0,01	2,7
Доля запасов в текущих активах	0,66	0,72	0,06	9,09
Доля собственных оборотных средств в покрытии запасов	0,63	0,52	-0,11	-17,46
Коэффициент покрытия запасов	1,19	1,14	-0,05	-4,2

### 2.5.3 Оценка финансовой устойчивости.

Одна из важнейших характеристик финансового положения предприятия – стабильность его деятельности в свете долгосрочной перспективы. Она связана с общей финансовой структурой предприятия, степенью его зависимости от кредиторов и инвесторов. Недостаточная финансовая устойчивость может привести к неплатежеспособности предприятия и отсутствию у него средств для дальнейшего развития, а чрезмерная финансовая устойчивость будет мешать развитию предприятия через необходимость создания излишних запасов и резервов. В связи с этим, определение финансовой устойчивости предприятия относится к важнейшим зада-

Для характеристики финансовой устойчивости предприятия используется ряд коэффициентов (см. табл.2.26).

1 Коэффициент автономии (коэффициент концентрации собственного капитала) характеризует долю средств, вложенных собственниками предприятия в общую стоимость имущества. Нормальное минимальное значение этого показателя оценивается на уровне 0,5. Однако слишком высокое значение коэффициента свидетельствует о том, что предприятие нерационально использует собственные средства там, где можно обойтись заемными.

$$K_A = \frac{\text{Собственные средства}}{\text{Валюта баланса}}$$
$$K_A = \frac{\text{стр. 380} + \text{стр. 430}}{\text{стр. 640}} \text{ (форма №1)}$$

$$\text{На начало периода: } K_A = 385067/490431 = 0,78$$

$$\text{На конец периода: } K_A = 381743/500113 = 0,76$$

Коэффициент автономии капитала на начало и конец отчетного периода довольно высок, несмотря на его сокращение. Высокий удельный вес собственного капитала свидетельствует о способности предприятия с большой достоверностью погасить долги за счет собственных средств. Сокращение коэффициента автономии произошло вследствие уменьшения источников собственных и приравненных к ним средств на 3324 тыс. грн. (0,8%) и роста общей суммы хозяйственных средств на 9682 тыс. грн. (1,9%).

2 Коэффициент соотношения заемных и собственных средств (коэффициент финансирования) показывает, сколько заемных средств предприятие привлекло на одну денежную единицу собственных средств, вложенных в активы. Его значение не должно превышать 1.

$$K_{з/с} = \frac{\text{Заемные средства}}{\text{Собственные средства}}$$
$$K_{з/с} = \frac{\text{стр. 480} + \text{стр. 620} + \text{стр. 630}}{\text{стр. 380} + \text{стр. 430}} \text{ (форма №1)}$$

$$\text{На начало периода: } K_{з/с} = (694+104670)/385067 = 0,27$$

$$\text{На конец периода: } K_{з/с} = (662+117708)/381743 = 0,31$$

Коэффициент соотношения заемных и собственных средств на начало и на конец года не превышает максимально допустимый уровень, что говорит о достаточно высоком уровне финансовой устойчивости предприятия.

3 Коэффициент маневренности собственных средств показывает долю собственных средств, вложенных в оборотные средства. Этот показатель характеризует степень мобильности использования собственных средств. Принципиально важно, чтобы все основные средства финансировались исключительно из долгосрочных источников, и хотя бы некоторая часть собственных средств направлялась на формирование оборотных средств. Четких рекомендаций в значении этого коэффициента нет, но считается, что его значение должно быть не менее 0,2. Слишком низкое значение коэффициента маневренности свидетельствует о том, что собственные средства предприятия обладают низкой мобильностью. Слишком высокое значение показателя может свидетельствовать о нерациональной политике использования коммерческого кредита.

$$K_M = \frac{\text{Собственные оборотные средства}}{\text{Собственные средства}}$$

$$K_M = \frac{\text{стр. 380} + \text{стр. 430} - \text{стр. 080}}{\text{стр. 380} + \text{стр. 430}} \quad (\text{форма №1})$$

$$\text{На начало периода:} \quad K_M = 73976/385067 = 0,192$$

$$\text{На конец периода:} \quad K_M = 71194/381743 = 0,186$$

Коэффициент маневренности практически не изменился. Это связано с тем, что сокращение собственных оборотных средств произошло главным образом за счет сокращения суммы собственного капитала. Данный показатель находится на недостаточном уровне, т.е. большая часть собственного капитала (81% на конец года) инвестирована во внеоборотные активы и имеет низкую мобильность.

4. Коэффициент имущества производственного назначения характеризует эффективность использования средств предприятия для предпринимательской деятельности.

$$K_{\text{пн}} = \frac{\text{стр.030} + \text{стр.100} + \dots + \text{стр.140}}{\text{стр.280}} \quad (\text{форма №1})$$

На начало периода:  $K_{\text{пн}} = (288635+117556)/490431 = 0,83$

На конец периода:  $K_{\text{пн}} = (285210+136944)/500113 = 0,84$

Частными случаями коэффициента стоимости имущества производственного назначения являются коэффициент стоимости основных средств и коэффициент стоимости материальных оборотных средств.

4.1 Коэффициент стоимости основных средств:

$$K_{\text{пн}} = \frac{\text{Основные средства}}{\text{Валюта баланса}}$$

$$K_{\text{пн}} = \frac{\text{стр.030}}{\text{стр.280}} \quad (\text{форма №1})$$

На начало периода:  $K_{\text{пн}} = 288635/490431 = 0,59$

На конец периода:  $K_{\text{пн}} = 285210/500113 = 0,57$

4.2 Коэффициент стоимости материальных оборотных средств:

$$K_{\text{пн}} = \frac{\text{Запасы}}{\text{Валюта баланса}}$$

$$K_{\text{пн}} = \frac{\text{стр.100} + \dots + \text{стр.140}}{\text{стр.280}} \quad (\text{форма №1})$$

На начало периода:  $K_{\text{пн}} = 117556/490431 = 0,24$

На конец периода:  $K_{\text{пн}} = 136944/500113 = 0,27$

На предприятии наблюдается довольно высокий удельный вес имущества производственного назначения. Коэффициент имущества производственного назначения на начало года составлял 0,83, а на конец – 0,84; в том числе коэффициент стоимости основных средств производства составил в конце года 0,57, то есть снизился на 0,02 пункта, а удельный вес материальных оборотных средств вырос на 0,03 и составил около 1/3 всего имущества

Таблица 2.26 – Оценка финансовой устойчивости

Показатель	На начало периода	На конец периода	Отклонение	
			Величина	%
Коэффициент автономии	0,78	0,76	-0,02	-2,56
Коэффициент соотношения заемных и собственных средств	0,27	0,31	0,04	14,81
Коэффициент маневренности	0,192	0,186	-0,006	-3,13
Коэффициент стоимости имущества производственного назначения	0,83	0,84	0,01	1,2
Коэффициент стоимости основных средств	0,59	0,57	-0,02	-3,39
Коэффициент стоимости материальных оборотных	0,24	0,27	0,03	12,5

#### 2.5.4 Оценка деловой активности предприятия

Стабильность финансового состояния предприятия в условиях рыночной экономики обусловленная в значительной мере его деловой активностью. Главными качественными и количественными критериями деловой активности предприятия являются: широта рынков сбыта продукции, включая наличие поставок на экспорт, репутация предприятия, степень выполнения плана по основным показателям хозяйственной деятельности, обеспечение заданных темпов их роста, уровень эффективности использования ресурсов (капитала), стойкость экономического роста.

Деловая активность предприятия в финансовом аспекте проявляется, прежде всего, в скорости оборота его средств. Анализ деловой активности заключается в исследовании уровней и динамики разнообразных финансовых коэффициентов оборачиваемости, которые в обобщенном виде представляют собой отношение выручки от реализации продукции к средней за период величине средств или их источников. Важность показателей оборачиваемости объясняется тем, что на финансовую рентабельность наряду с финансовой структурой капитала и рентабельностью продаж, определяемой ценообразовательной политикой предприятия и уровнем затрат, оказывает влияние и деловая активность предприятия. изменяемая оборачиваемостью

Для анализа деловой активности предприятия используются следующие финансовые показатели (см. табл. 2.27):

1 Коэффициент общей оборачиваемости активов (другое название – коэффициент трансформации) отражает скорость оборота (в количестве оборотов за период) всего капитала предприятия, т.е. показывает, сколько раз за анализируемый период совершается полный цикл производства и обращения, приносящий соответствующий эффект в виде прибыли, или сколько денежных единиц реализованной продукции принесла каждая единица активов.

$$O_A = \frac{\text{Выручка от реализации продукции}}{\text{Средняя стоимость активов}}$$

$$O_A = \frac{\text{стр.010 Ф.№2}}{\text{стр.280 Ф.№1}}$$

На начало периода:  $O_A = 266892/490431 = 0,54$

На конец периода:  $O_A = 242001/500113 = 0,42$

В отчетном году коэффициент оборачиваемости активов снизился на 11%, что свидетельствует о замедлении кругооборота средств предприятия. Замедление оборачиваемости активов объясняется как сокращением выручки от реализации на 9,3%, так и ростом стоимости активов на 1,97%.

2 Фондоотдача характеризует эффективность использования основных средств, измеряемую величиной продаж, приходящейся на единицу стоимости средств.

$$O_{oc} = \frac{\text{Выручка от реализации продукции}}{\text{Средняя стоимость основных средств}}$$

$$O_{oc} = \frac{\text{стр.010 Ф.№2}}{\text{стр.030 (стр.031) Ф.№1}}$$

По остаточной стоимости:

На начало периода:  $\Phi = 266892/288635 = 0,92$

На конец периода:  $\Phi = 242001/285210 = 0,85$

На начало периода:  $\Phi = 266892/499557 = 0,53$

На конец периода:  $\Phi = 242001/517689 = 0,47$

В отчетном периоде наблюдалось снижение эффективности использования основных средств предприятия чем свидетельствует снижение фондоотдачи, которое произошло вследствие сокращения объема реализации продукции.

3 Коэффициент оборачиваемости собственных средств характеризует различные аспекты деятельности: с коммерческой точки зрения он отражает либо излишки продаж, либо их недостаточность; с финансовой – скорость оборота вложенного капитала; с экономической – активность денежных средств, которыми рискуют собственники предприятия. Резкий рост этого показателя отражает повышение уровня продаж, которое в значительной степени должно обеспечиваться кредитами, а следовательно – снижать финансовую устойчивость. Низкое значение показателя означает бездействие части собственных средств. Коэффициент оборачиваемости собственных средств рассчитывается по формуле:

$$O_{c.c.} = \frac{\text{Выручка от реализации продукции}}{\text{Средняя сумма источников собственных средств}}$$

$$O_{c.c.} = \frac{\text{стр.010 (Ф.№2)}}{\text{стр.380 + стр.430 (Ф.№1)}}$$

На начало периода:  $O_{c.c.} = 266892/385067 = 0,69$

На конец периода:  $O_{c.c.} = 242001/381743 = 0,63$

Коэффициент оборачиваемости собственного капитала за отчетный год снизился. То есть, если на начало года на 1 гривну реализованной продукции приходилось 69 коп. собственного капитала, то на конец отчетного периода – 63 коп., что произошло вследствие падения объема реализации.

4 Коэффициент оборачиваемости материальных оборотных средств отражает число оборотов запасов предприятия за анализируемый период. Снижение данного показателя свидетельствует об относительном увеличении производственных запасов и незавершенного производства или о снижении спроса на готовую продукцию. В целом чем выше показатель оборачиваемости запасов тем меньше средств связа-

но в этой наименее ликвидной статье оборотных средств, тем более ликвидную структуру имеют оборотные средства и тем устойчивее финансовое положение предприятия. Коэффициент оборачиваемости материальных оборотных средств определяется по формуле:

$$O_{\text{мос}} = \frac{\text{Выручка от реализации продукции}}{\text{Средняя стоимость материальных оборотных средств}}$$

$$O_{\text{мос.}} = \frac{\text{стр.010 Ф.№2}}{\text{стр.100} + \dots + \text{стр.140 Ф.№1}}$$

Более точно коэффициент оборачиваемости запасов можно оценить отношением затрат на производство реализованной продукции к средней за период величине запасов.

Оборачиваемость материальных оборотных средств в днях определяется отношением длительности анализируемого периода к коэффициенту оборачиваемости.

$$\text{На начало периода: } O_{\text{мос}} = \frac{266892}{117556} = 2,27 \quad \text{В днях: } 360/2,27 = 159 \text{ дн.}$$

$$\text{На конец периода: } O_{\text{мос}} = \frac{242001}{136944} = 1,77 \quad \text{В днях: } 360/1,77 = 203 \text{ дн.}$$

В анализируемом периоде скорость оборота материальных оборотных средств снизилась на 22%, и, как следствие этого, продолжительность одного оборота выросла на 27,6%. Замедление оборачиваемости запасов вызвано сокращением выручки от реализации продукции и ростом стоимости материальных оборотных средств.

5 Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности (коэффициент оборачиваемости по расчетам). В процессе хозяйственной деятельности предприятие предоставляет товарный кредит для потребителей своей продукции, т.е. существует разрыв во времени между продажей товара и поступлением оплаты за него, в результате чего возникает дебиторская задолженность. Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности показывает, сколько раз за год обернулись средства, вложенные в расчеты. Он определяется как отношение выручки от реализации продукции к среднему размеру дебиторской задолженности:

$$O_{д.з.} = \frac{\text{Выручка от реализации продукции}}{\text{Средний размер дебиторской задолженности}}$$

$$O_{д.з.} = \frac{\text{стр.010 Ф.№2}}{\text{стр.150 + стр.160 + стр.170 + ... + стр.210 Ф.№1}}$$

В разумных пределах, чем больше количество оборотов, тем лучше. В этом случае предприятие быстрее получает оплату по счетам.

Используя этот коэффициент, можно рассчитать более наглядный показатель – период инкассации, т.е. время, в течение которого дебиторская задолженность обратится в денежные средства. Для этого необходимо разделить продолжительность анализируемого периода на коэффициент оборачиваемости по расчетам.

$$\text{На начало периода: } O_{д.з.} = \frac{266892}{60429} = 4,42 \quad \text{В днях: } 360/4,42 = 81 \text{ дн.}$$

$$\text{На конец периода: } O_{д.з.} = \frac{242001}{47242} = 5,12 \quad \text{В днях: } 360/5,12 = 70 \text{ дн.}$$

В отчетном периоде наблюдается положительная тенденция ускорения оборачиваемости дебиторской задолженности, что связано с более быстрыми темпами сокращения суммы дебиторской задолженности по сравнению с выручкой от реализации продукции (дебиторская задолженность снизилась на 22%, в то время как выручка – на 9,3%). Ускорение оборачиваемости дебиторской задолженности привело к сокращению периода инкассации на 11 дней.

6 Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности показывает расширение или снижение коммерческого кредита, предоставляемого предприятию. Рост коэффициента означает увеличение скорости оплаты задолженности предприятия, снижение – рост покупок в кредит. Формула расчета коэффициента оборачиваемости кредиторской задолженности имеет вид:

$$O_{к.з.} = \frac{\text{Выручка от реализации продукции}}{\text{Средний размер кредиторской задолженности}}$$

$$O_{к.з.} = \frac{\text{стр.010 Ф.№2}}{\text{стр.520 + ... + стр.600 Ф.№1}}$$

Более точно коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности можно оценить отношением затрат на производство реализованной продукции к средней за период сумме кредиторской задолженности.

Срок оборота кредиторской задолженности определяется как частное от деления длительности анализируемого периода на коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности.

Чем медленнее предприятие оплачивает кредиторскую задолженность, тем дольше оно пользуется беспроцентным кредитом от поставщиков, а поэтому низкая оборачиваемость кредиторской задолженности выгодна предприятию. Однако слишком низкое значение этого показателя может подорвать репутацию предприятия как надежного заемщика. Кроме того, за несвоевременное погашение кредиторской задолженности могут взиматься пени и штрафы.

$$\text{На начало периода: } O_{к.з.} = \frac{266892}{97771} = 2,73 \quad \text{В днях: } 360/2,73 = 132 \text{ дн.}$$

$$\text{На конец периода: } O_{к.з.} = \frac{242001}{112174} = 2,16 \quad \text{В днях: } 360/2,16 = 167 \text{ дн.}$$

Замедление оборачиваемости кредиторской задолженности вызвано сокращением выручки от реализации продукции на 9,3% и ростом кредиторской задолженности на 14,7%. Превышение срока оборачиваемости кредиторской задолженности над сроком инкассации дебиторской задолженности свидетельствует о перераспределении доходов в пользу анализируемого предприятия.

Наглядно период погашения дебиторской и кредиторской задолженности можно представить, рассматривая операционный и финансовый циклы предприятия.

7 Операционный цикл, согласно П(С)БУ №2 «Баланс» – промежуток времени между приобретением запасов для осуществления деятельности и получением средств от реализации произведенной из них продукции. Длительность операционного цикла рассчитывается как сумма продолжительности оборота материальных оборотных средств и длительности оборота дебиторской задолженности.

$$TOЦ = \frac{\text{СРОК ОБОРОТА МАТЕРИАЛЬНЫХ ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ}}{\text{СРОК ОБОРОТА ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ}} +$$

На начало периода:  $ТОЦ = 159 + 81 = 240$  дн.

На конец периода:  $ТОЦ = 203 + 70 = 273$  дн.

Длительность операционного цикла предприятия выросла вследствие замедления оборачиваемости материальных оборотных средств.

8 Финансовый цикл представляет собой период, в течение которого денежные средства отвлечены из оборота. Длительность финансового цикла определяется как разность между длительностью операционного цикла и сроком оборачиваемости кредиторской задолженности.

$$T_{ФЦ} = \frac{\text{ДЛИТЕЛЬНОСТЬ ОПЕРАЦИОННОГО ЦИКЛА}}{\text{СРОК ОБОРОТА КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ}}$$

Предприятие заинтересовано в сокращении финансового цикла. Как видно из формулы, оно возможно за счет ускорения оборачиваемости оборотных средств и увеличения срока оборота кредиторской задолженности. Т. к. планируемые запасы товарно-материальных ценностей обеспечивают реальный прирост операционной деятельности, особое внимание при разработке мероприятий должно уделяться обеспечению сокращения объема дебиторской задолженности, и особенно – увеличению объема кредиторской задолженности предприятия. В то же время, нельзя допускать неконтролируемый рост кредиторской задолженности, который может значительно ухудшить ликвидность и платежеспособность предприятия.

На начало периода:  $T_{ФЦ} = 240 - 132 = 108$  дн.

На конец периода:  $T_{ФЦ} = 273 - 167 = 106$  дн.

Несмотря на значительный рост длительности операционного цикла, продолжительность финансового цикла в отчетном периоде сократилась. Это объясняется тем, что увеличение длительности операционного цикла на 13,8% компенсировалось ростом продолжительности оборота кредиторской задолженности на 26,5%, что позволило снизить текущие финансовые потребности предприятия и сократить его финансовый цикл.

Таблица 2.27 – Анализ деловой активности

Показатель	На начало периода	На конец периода	Отклонение	
			Величина	%
Коэффициент оборачиваемости активов	0,54	0,42	-0,12	-22,22
Фондоотдача по остаточной стоимости	0,92	0,85	-0,07	-7,61
Фондоотдача по первоначальной стоимости	0,53	0,47	-0,06	-11,32
Коэффициент оборачиваемости собственных средств	0,69	0,63	-0,06	-8,7
Коэффициент оборачиваемости материальных оборотных средств	2,27	1,77	-0,5	-22,03
Длительность одного оборота материальных оборотных средств, дн.	159	203	44	27,67
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	4,42	5,12	0,7	15,84
Длительность одного оборота дебиторской задолженности, дн.	81	70	-11	-13,58
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	2,73	2,16	-0,57	-20,88
Длительность одного оборота кредиторской задолженности, дн.	132	167	35	26,52
Длительность операционного цикла, дн.	240	273	33	13,75
Длительность финансового цикла, дн	108	106	-2	-1,85

Приложение А  
Баланс предприятия

Актив	Код рядка	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
<b>I. Необоротні активи</b>			
Нематеріальні активи			
Залишкова вартість	010	17	14
Знос	011	23	24
Первісна вартість	012	6	10
Незавершене будівництво	020	21435	22033
Основні засоби:			
Залишкова вартість	030	288635	285210
Первісна вартість	031	499557	517689
Знос	032	210922	232479
Довгострокові фінансові інвестиції			
Які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	040		2249
Інші фінансові інвестиції	045		
Довгострокова дебіторська заборгованість	050	1004	1043
Відстрочені податкові активи	060		
Інші необоротні активи	070		
<b>Усього по розділу I</b>	<b>080</b>	<b>311091</b>	<b>310549</b>
<b>II. Оборотні активи</b>			
Запаси:			
Виробничі запаси	100	53813	55487
Тварини на вирощуванні та відгодівлі	110	209	296
Незавершене виробництво	120	48090	54909
Готова продукція	130	14460	24990
Товари	140	984	1262
Векселі одержані	150	5805	4239
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги:			
Чиста реалізаційна вартість	160	49259	35061
Первісна вартість	161	53923	35061
Резерв сумнівних боргів	162	4664	
Дебіторська заборгованість за розрахунками:			
з бюджетом	170	11	
за виданими авансами	180	4058	7691
з нарахованих доходів	190		
із внутрішніх розрахунків	200	507	
Інша поточна дебіторська заборгованість	210	789	251
Поточні фінансові інвестиції	220		
Грошові кошти та їх еквіваленти:			
в національній валюті	230	225	230
в іноземній валюті	240		
Інші оборотні активи	250	1121	5117
<b>Усього за розділом II</b>	<b>260</b>	<b>179331</b>	<b>189533</b>
<b>III. Витрати майбутніх періодів</b>	<b>270</b>	<b>9</b>	<b>31</b>
<b>Баланс</b>	<b>280</b>	<b>490431</b>	<b>500113</b>

Пасив	Код рядка	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
<b>I. Власний капітал</b>			
Статутний капітал	300	80420	80420
Пайовий капітал	310		
Додатковий вкладений капітал	320		
Інший додатковий капітал	330	288305	263008
Резервний капітал	340		3113
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	350	16339	35199
Неоплачений капітал	360		
Вилучений капітал	370		
<b>Усього за розділом I</b>	<b>380</b>	<b>385064</b>	<b>381740</b>
<b>II. Забезпечення наступних витрат і платежів</b>			
Забезпечення виплат персоналу	400	3	3
Інше забезпечення	410		
Цільове фінансування	420		
<b>Усього за розділом II</b>	<b>430</b>	<b>3</b>	<b>3</b>
<b>III. Довгострокові зобов'язання</b>			
Довгострокові кредити банків	440		
Інші довгострокові фінансові зобов'язання	450		
Відстрочені податкові зобов'язання	460		
Інші довгострокові зобов'язання	470	694	662
<b>Усього за розділом III</b>	<b>480</b>	<b>694</b>	<b>662</b>
<b>IV. Поточні зобов'язання</b>			
Короткострокові кредити банків	500	1104	1344
Поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями	510		
Векселі видані	520	15734	18312
Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	530	46898	63484
Поточні зобов'язання за розрахунками:			
з одержаних авансів	540	2209	1889
з бюджетом	550	21846	17538
з позабюджетних платежів	560	6470	6601
зі страхування	570	1254	1246
з оплати праці	580	3360	3104
з учасниками	590		
із внутрішніх розрахунків	600		
Інші поточні зобов'язання	610	5795	4190
<b>Усього за розділом IV</b>	<b>620</b>	<b>104670</b>	<b>117708</b>
<b>V. Доходи майбутніх періодів</b>	<b>630</b>		
<b>Баланс</b>	<b>640</b>	<b>490431</b>	<b>500113</b>