

Федеральное агентство по образованию
Государственное образовательное учреждение
высшего профессионального образования
Тульский государственный университет

Кафедра «Финансы и менеджмент»

Методические указания по выполнению
контрольной работы
«Анализ хозяйственной деятельности»

Уровень профессионального образования: высшее образование – бакалавриат
Направление (*специальность*) подготовки: 080200 Менеджмент
Профиль (*специализация*) подготовки: Менеджмент организации
Квалификация выпускника: Бакалавр
Форма обучения: очная, заочная

Тула 2015г.

Содержание

Введение	4
Раздел 1. Методика экономического анализа	5
1.1. Прием цепных подстановок	5
1.2. Прием абсолютных разниц	6
1.3. Прием разниц процентов	7
1.4. Индексный метод	8
Раздел 2. Анализ производства и продажи продукции	9
2.1. Анализ выполнения плана по объему и ассортименту	9
2.2. Анализ выполнения плана по структуре продукции	11
2.3. Анализ выполнения плана по качеству продукции	11
2.4. Анализ выполнения договорных обязательств.	13
2.5. Анализ ритмичности производства	14
Раздел 3. Анализ использования основных производственных фондов	15
3.1. Анализ технического состояния оборудования	16
3.2. Анализ эффективности использования основных фондов	17
3.3. Анализ производственной мощности	18
Раздел 4. Анализ использования оборотных средств	20
4.1. Анализ использования материальных ресурсов	22
4.2. Анализ эффективности использования оборотных средств.	23
Раздел 5. Анализ использования трудовых ресурсов	23
5.1. Анализ производительности труда	23
5.2. Анализ использования фонда оплаты труда	24
Раздел 6. Анализ себестоимости продукции	26
6.1. Анализ себестоимости сравнимой товарной продукции	27
6.2. Анализ затрат на один рубль товарной продукции	29
Раздел 7. Анализ финансовых результатов	32
7.1. Факторный анализ прибыли от продажи продукции	32
7.2. Анализ показателей рентабельности	35
7.3. Прогнозирование финансовых результатов деятельности организации	36
Приложения. Задания.	29

Введение

Переход к рыночной экономике требует от предприятий повышения эффективности производства, конкурентоспособности продукции и услуг на основе внедрения достижений научно-технического прогресса. Важная роль в реализации этой задачи отводится экономическому анализу деятельности субъектов хозяйствования. С его помощью вырабатывается стратегия и тактика развития предприятия, обосновываются планы и управленческие решения, осуществляется контроль за их выполнением, выявляются резервы повышения эффективности хозяйственной деятельности, оцениваются результаты работы предприятия, его подразделений и работников.

В данном пособии рассмотрены основные направления управленческого и финансового анализа. Результаты управленческого анализа позволяют оценить резервы наращивания выпуска продукции за счет рационального использования производственных ресурсов. Следовательно, это позволит прогнозировать возможный финансовый результат от продажи произведенной продукции.

В разделе 1 данного пособия излагаются теоретические основы экономического анализа. Рассмотренные методы детерминированного факторного анализа могут в дальнейшем использоваться при анализе производственных ресурсов (разделы 3, 4 и 5). От эффективности использования производственных ресурсов зависит величина себестоимости производства, которая в свою очередь непосредственно влияет на финансовый результат.

В разделе 6 рассмотрены методические подходы по влиянию различных факторов на изменение себестоимости как сравнимой так и несравнимой продукции.

В разделе 7 представлена методика определения влияния факторов на формирование финансовых результатов за отчетный период и дается прогнозная оценка их величины в будущем.

Каждый раздел сопровождается кратким теоретическим материалом.

Раздел 1. Методика экономического анализа

Под методикой понимается совокупность способов, правил наиболее целесообразного выполнения какой-либо работы. Способы экономического анализа классифицируются по следующим направлениям:

- 1) традиционные (сравнение, группировка, графический);
- 2) способы детерминированного факторного анализа (цепные подстановки, индексный метод, абсолютные разницы, относительные разницы и т. д.);
- 3) способы стохастического факторного анализа;
- 4) способы оптимизации показателей (теория игр, программирование, экономико-математические методы).

Одной из задач факторного анализа является моделирование взаимосвязей между показателями. В факторном анализе связь может быть детерминированной (функциональной) и стохастической (вероятностной). В рамках данного курса рассматриваются способы детерминированного факторного анализа: приемы цепных подстановок, прием абсолютных разниц, прием разниц процентов, индексный метод.

1.1. Прием цепных подстановок

Прием цепных подстановок позволяют путем последовательной замены базисной величины частных показателей, входящих в расчетную формулу фактической величины этих показателей измерить влияние произведенной замены на величину обобщающего показателя.

Пусть определенный показатель рассчитывается по формуле:

$$Y = авс,$$

где: Y – обобщающий показатель, а «а», «в», «с» – частные факторы, влияющие на изменение обобщающего показателя.

В базисном периоде значение обобщающего показателя определялось как $Y_0 = a_0v_0c_0$, а в отчетном – $Y_1 = a_1v_1c_1$. За истекшее время обобщающий показатель изменился на величину

$$\Delta Y = Y_1 - Y_0 = a_1v_1c_1 - a_0v_0c_0.$$

Значит, каждый частный фактор внес свой «вклад» в изменение обобщающего показателя. Одна из задач приема цепных подстановок заключается в определении влияния каждого частного фактора на общее изменение обобщающего показателя. Расчеты осуществим с помощью таблицы

Таблица 1 – Расчет влияния частных факторов на величину обобщающего показателя

Порядковый номер		Частные факторы			Обобщающий показатель У	Отклонение от предыдущего расчета	Причина отклонения
Расчет	Подстановка	А	В	С			
1	-	a_0	b_0	c_0	$Y_0 = a_0 b_0 c_0$	-	-
2	1	a_1	b_0	c_0	$Y_a = a_1 b_0 c_0$	$\Delta Y_a = Y_a - Y_0$	Изм. А
3	2	a_1	b_1	c_0	$Y_b = a_1 b_1 c_0$	$\Delta Y_b = Y_b - Y_a$	Изм. В
4	3	a_1	b_1	c_1	$Y_c = a_1 b_1 c_1$	$\Delta Y_c = Y_c - Y_b$	Изм. С

Для проверки правильности расчетов составляется баланс отклонений:

$$Y_1 - Y_0 = \Delta Y_a + \Delta Y_b + \Delta Y_c$$

Правило цепных подставок: *сначала осуществляется подстановка показателей количества и их структуры, затем подстановка качественных показателей.* К качественным показателям относятся факторы, характеризующие интенсивный уровень развития производства, к количественным – экстенсивный.

Прием цепных подстановок можно применять к следующим моделям: аддитивные, кратные, мультипликативные, смешанные.

1.2. Метод абсолютных разниц

Метод абсолютных разниц – это сокращенный вариант метода цепных подстановок и используется только в мультипликативных моделях и смешанных. В отличие от приема цепных подстановок, прием абсолютных разниц позволяет сразу найти влияние частного фактора на обобщающий фактор. Используя ранее предложенные условные обозначения, определим влияния частных факторов a , b и c на результативный показатель Y с помощью приема абсолютных разниц. Для этого целесообразно использовать следующие формулы:

$$\Delta Y_a = (a_1 - a_0) b_0 c_0$$

$$\Delta Y_b = a_1 (b_1 - b_0) c_0$$

$$\Delta Y_c = a_1 b_1 (c_1 - c_0)$$

Этот прием можно применять только для мультипликативных и мультипликативно-аддитивных моделей.

1.3. Метод разниц процентов

При рассмотрении зависимости $Y = авс$ определение меры влияния частных факторов осуществляется следующим образом:

$$\Pi_1 = a_1/a_0 * 100, \%$$

$$\Pi_2 = a_1 * v_1/a_0 * v_0 * 100, \%$$

$$\Pi_3 = a_1 * v_1 * c_1/a_0 * v_0 * c_0 * 100, \%$$

$$\Delta Y_a = (\Pi_1 - 100) * y_0 / 100,$$

$$\Delta Y_b = (\Pi_2 - \Pi_1) * y_0 / 100,$$

$$\Delta Y_c = (\Pi_3 - \Pi_2) * y_0 / 100.$$

Пример. Определить с помощью приема разниц процентов влияние изменения стоимости материальных затрат и материалотдачи на изменение объема товарной продукции. Дать графическую иллюстрацию аналитических расчетов.

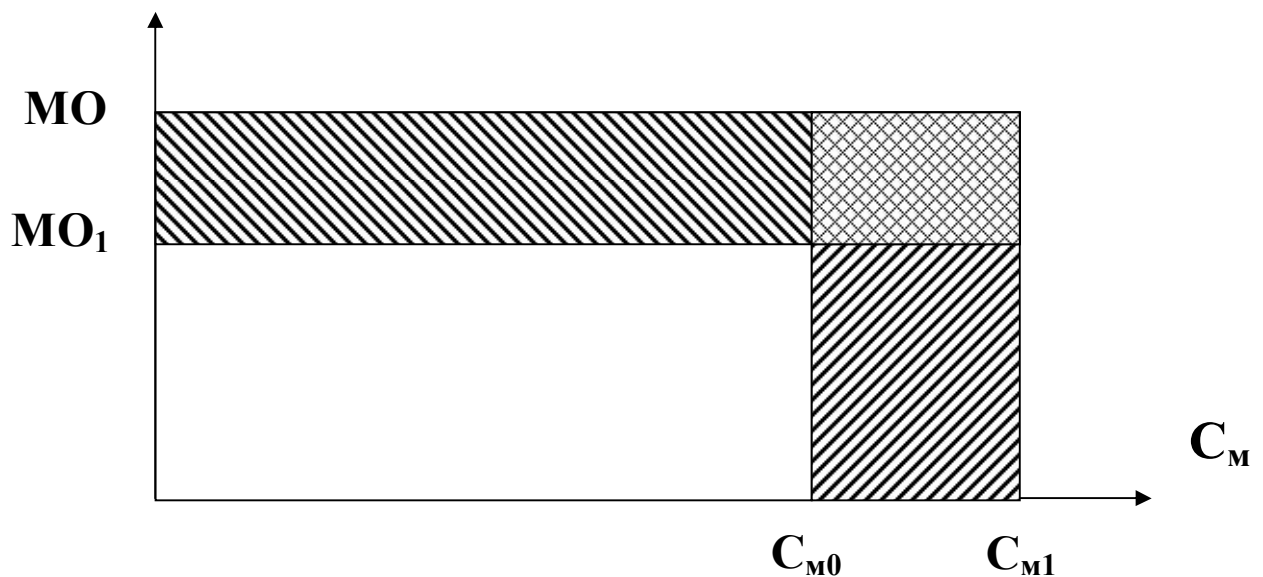
Показатели	План	Фактически
Товарная продукция, тыс.руб. (ТП)	450	468
Стоимость материальных затрат, тыс.руб. (С _м)	170	196

$$ТП = С_m * МО$$

	План	Фактически
Материалотдача, руб./руб. (МО)	2,647	2,388

Показатели	Выполнение плана, %	Разница процентов	Влиян. на ТП, тыс.руб.
Стоимость материальных затрат	115,29412	15,29412	69
Товарная продукция	104	-11,2941	-51

Баланс отклонений: $69 + (-51) = 468 - 450 = 18$ тыс.руб.



1.4. Индексный метод

Применение индексного метода основано на относительных показателях динамики, выполнения плана, выражающих отношение фактического уровня анализируемого показателя в отчетном периоде к его уровню в базисном периоде.

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

$$I_y = I_a \times I_b$$

$$Y_1/y_0 = a_1/a_0 \times b_1/b_0$$

$$I_a = a_1/a_0 \times b_0/b_0$$

$$I_b = a_1/a_1 \times b_1/b_0$$

Если из числителя вышеприведенных формул вычесть знаменатель, то получим абсолютные приросты валовой продукции в целом и за счет каждого фактора в отдельности, то есть те же результаты, что и способом цепных подстановок.

Пример. Определить влияния изменения выпуска продукции и цен на общее изменение товарной продукции.

Изделия	Цена в базовом периоде, руб	Выпуск в базовом периоде, тыс. шт	Цена в отчетном периоде, руб	Выпуск в отчетном периоде, тыс. шт
А	20	120	23	125
Б	45	95	48	98
В	39	160	35	163
Г	60	80	64	86

Товарная продукция определяется по формуле

$$ТП = \sum_{i=1}^n C_i \times N_i$$

Индекс изменения товарной продукции

$$J_{mn} = \frac{\sum C_1 \times N_1}{\sum C_0 \times N_0}$$

$$J_{mn} = J_N \times J_u$$

$$J_N = \frac{\sum N_1 \times C_0}{\sum N_0 \times C_0}, J_u = \frac{\sum N_1 \times C_1}{\sum N_1 \times C_0}$$

Индекс выпуска $J_n = 1,0402$.

Индекс цены $J_c = 1,0196$.

Индекс общего изменения товарной продукции

$$1,0402 * 1,0196 = 1,0606.$$

Объем товарной продукции в базовом периоде - 17715 тыс. руб.

Объем товарной продукции отчетного периода в ценах базового периода - 18427 тыс. руб.

Объем товарной продукции в отчетном периоде – 18788 тыс. руб.

Следовательно, изменение товарной продукции за счет изменения выпуска составляет $18427 - 17715 = 712$ тыс. руб, за счет изменения цен – 361 тыс. руб. ($18788 - 18427 = 361$ тыс. руб).

$$712 + 361 = 1073 \text{ тыс. руб}$$

$$18788 - 17715 = 1073 \text{ тыс. руб}$$

Баланс совпал.

За счет увеличения выпуска в натуральном выражении по изделию А на 5 штук, по изделиям Б и В на 3 штуки, по изделию Г на 6 штук, объем товарной продукции возрос на 712 тыс. руб. За счет роста цен по изделиям А и Б на 3 рубля, и изделию В на 4 рубля, объем товарной продукции увеличился на 361 тыс. руб

Раздел 2. Анализ производства и продажи продукции

Целью анализа производства и продажи продукции является нахождение путей увеличения объемов реализации продукции по сравнению с конкурентами, расширение доли рынка при максимальном использовании производственных мощностей и как результат – увеличение прибыли предприятия.

2.1. Анализ выполнения плана по объему и ассортименту

Анализ деятельности предприятий начинается с изучения объемов производства и темпов его роста. Основной задачей предприятия является наиболее полное обеспечение спроса населения высококачественной продукцией.

Анализ объемов производства начинается с изучения динамики валовой (товарной) продукции на основе расчета базисных и цепных темпов роста и прироста. Для изучения динамики объема производства используются данные о выпуске продукции за ряд лет в сопоставимых ценах. В таблице показана методика анализа динамики объема производства за пять лет.

Показатели	Первый базисный год	Второй год	Третий год	Четвертый год	Пятый год
Производство в % к выпуску базисного года	100,0	108,7	121,2	132,2	150,0
Производство в % к предыдущему году	-	108,7	110,6	109,1	109,4

Среднегодовой темп роста можно определить по среднегеометрической

$$T_{cp} = \sqrt[n]{T_1 \times T_2 \times \dots \times T_n}$$

$$T_{cp} = \sqrt[4]{1,087 \times 1,106 \times 1,091 \times 1,094} = 1,096$$

В приведенном примере за пять лет объем производства продукции увеличился на 50% при среднегодовом темпе роста 9,5%.

Анализ выполнения плана по ассортименту осуществляется либо по способу наименьшего процента, либо среднего процента. При этом изделия, выпущенные сверх плана, в расчет по ассортименту не принимаются.

Ассортимент	Выпуск продукции		Выполнение плана	Засчитывается в выполнение плана по ассортименту
	план	Факт		
Изделие А	850	850,8	100,1	850
Изделие Б	900	890,1	98,9	890,1
Изделие В	255	340,5	133,5	255
Изделие Г	369,3	304,8	82,5	304,8
ИТОГО	2374,3	2386,2	100,5	2299,9

Процент выполнения плана по ассортименту составляет:

- по способу наименьшего процента – 82,5%
- по среднему проценту – 96,9% ($2299,9/2374,3 \times 100\%$)

Для применения способа наименьшего процента существует ограничение – процент выполнения плана по отдельному изделию не может быть ниже 75. Кроме того, он показывает минимальное значение выполнения плана из всех изделий. Для получения более полной характеристики выполнения плана по всем изделиям целесообразно воспользоваться методом среднего процента.

В целом план выпуска по объему выполнен на 100,5%, по ассортименту на 96,9%. Последнее обусловлено невыполнением плана по изделиям Б и Г. Для

проведения детального анализа выполнения плана по ассортименту необходимо определить причины невыполнения плана по конкретным изделиям. Они могут быть внешними: конъюнктура рынка, изменение спроса на отдельные виды продукции и внутренние: простои оборудования, недостатки в системе управления производством.

2.2 Анализ выполнения плана по структуре продукции

Как перевыполнение, так и невыполнение плана выпуска по отдельным изделиям приводит к изменению структуры производства. Структурные сдвиги, в свою очередь, влияют на производительность труда, себестоимость и прибыль продукции. Для расчета влияния структурных сдвигов на экономические показатели наиболее часто используется метод прямого счета.

Ассортимент	Объем выпуска, тыс. руб		Структура выпуска, %		Разница удельных весов, %	Отклонения, тыс. руб		Процент отклонения, %
	план	Факт	План	факт		+	-	
А	230	240	20,72	21,05	0,33	3,78		1,58
Б	280	260	25,23	22,81	-2,42		-27,57	-10,60
В	290	300	26,13	26,32	0,19	2,16		0,72
Г	310	340	27,93	29,82	1,90	21,62		6,36
Итого	1110	1140	100,00	100,00	0	27,57	-27,59	±2,42

За счет снижения удельного веса изделия Б на 2,42% товарная продукция снизилась на 10,6%. Увеличение выпуска изделия Г привело к увеличению товарной продукции на 6,36%.

2.3. Анализ выполнения плана по качеству продукции

Качество продукции – совокупность свойств продукции удовлетворять определенные потребности в соответствии с ее назначением. Для оценки выполнения плана по качеству продукции используются различные методы. Показатели качества продукции анализируются путем сравнения фактических данных с предыдущими отчетными периодами, планом, аналогичными данными других родственных предприятий.

Различают обобщающие и индивидуальные показатели качества продукции. Обобщающие показатели характеризуют качество продукции независимо от ее вида и назначения. Индивидуальные характеризуют одно из ее свойств: полезность, надежность, долговечность и др.

По продукции, качество которой характеризуется сортом предварительно вычисляют средний коэффициент сортности.

$$K_{\text{сорт}} = \frac{\sum Ni \times Pi}{\sum Ni \times P_1}$$

где: Ni – выпуск i -го вида сорта; Pi - цена i -го вида сорта, P_1 - цена за 1 сорт.

Выполнение плана по качеству определяется

$$K_{\text{кач}}^{\text{вып}} = \frac{K_{\text{сорт}}^{\text{факт}}}{K_{\text{сорт}}^{\text{план}}} \times 100\%$$

где $K_{\text{сорт}}^{\text{факт}}$, $K_{\text{сорт}}^{\text{план}}$ – коэффициенты сортности фактически и плановые соответственно.

Сорт	Цена за единицу изделия, руб	Выпуск, тыс. шт.		Стоимость выпуска, тыс. руб			
		план	факт	план	Факт	По цене 1 сорта	
						план	Факт
1	40	10,8	12,2	432	488	432	488
2	30	16,5	15,4	495	462	660	616
3	15	10,4	9,6	156	144	416	384
Итого				1083	1094	1508	1488

$$K_{\text{сорт}}^{\text{план}} = \frac{1083}{1508} = 0,718; K_{\text{сорт}}^{\text{факт}} = \frac{1094}{1488} = 0,735; K_{\text{кач}}^{\text{вып}} = \frac{0,735}{0,718} * 100\% = 102,4\%$$

План по качеству выполнен на 102,4%.

Изменение качества продукции, естественно, оказывает влияние на изменение стоимостного показателя выпуска.

$$\Delta V_{\text{кач}} = (p_1 - p_0) * N_{\text{кач}_1}$$

где $\Delta V_{\text{кач}}$ - изменение выпуска реализованной продукции за счет изменения качества; p_1, p_0 – среднесортная цена после и до повышения качества; $N_{\text{кач}_1}$ - объем реализации высококачественной продукции (или продукции 1 сорта).

Сорт	Цена за единицу, руб	Структура выпуска, %		Изменение структуры, %	Изменение цены за счет структуры, руб
		план	факт		
1	40	28,6	32,7	4,1	1,64
2	30	43,8	41,5	-2,3	-0,69

3	15	27,6	25,8	-1,8	-0,27
Итого		100	100	0	0,68

В нашем примере изменение реализованной продукции за счет перевыполнения плана по качеству на 2,4% составляет 8296 руб., то есть $0,68 \cdot 12,2 = 8,296$ тыс. руб.

2.4. Анализ выполнения договорных обязательств

Выполнение договорных обязательств анализируется с трех позиций: сроков поставок, выпускаемого ассортимента и качества поставленной продукции. Для оценки уровня выполнения договорных обязательств используется комплексный показатель:

$$K_{\text{комп}} = (1 - K_{\text{н}}) \times K_{\text{асс}} \times K_{\text{кач}}$$

где $K_{\text{н}}$ – коэффициент невыполнения плана поставок по срокам; $K_{\text{асс}}$ – коэффициент выполнения плана по ассортименту; $K_{\text{кач}}$ – коэффициент выполнения плана по качеству.

Коэффициент невыполнения плана поставок в срок:

$$K_{\text{н}} = \frac{\sum_{i=1}^n / Ni - N_{\text{ср}} /}{N_{\text{ср}}}$$

где: n – количество анализируемых периодов, N_i – выполнение плана поставок в i -ом периоде, %, $N_{\text{ср}}$ – выполнение плана поставок в среднем, %.

Коэффициент выполнения плана по ассортименту определяется по методу среднего процента, изложенного на странице

Коэффициент выполнения плана по качеству:

$$K_{\text{кач}} = \frac{\sum_{j=1}^m B_j^{\text{зак}}}{\sum_{j=1}^m B_{\text{факт}j}^{\text{план}}}$$

где: m – ассортимент продукции; $B_j^{\text{зак}}$ – стоимость продукции j -го вида изделия, принятого в зачет заказчиками, $B_{\text{факт}j}^{\text{план}}$ – выпуск j -го вида изделия фактически в пределах плана.

При этом частные показатели необходимо согласовывать между собой, то есть при анализе выполнения обязательств по ассортименту следует учитывать лишь ту часть продукции, которая поставлена в срок, а долю продукции, соответствующую требованиям по качеству, определять только по продукции, зачтенной в счет поставок по ассортименту.

2.5. Анализ ритмичности производства

Ритмичность – равномерный выпуск продукции в соответствии с графиком в объеме и ассортименте, предусмотренных в плане. Ритмичная работа является основным условием своевременного выпуска и реализации продукции. Неритмичность ухудшает все экономические показатели: снижается качество продукции; увеличиваются объем незавершенного производства и сверхплановые остатки готовой продукции на складах и, как следствие замедляется оборачиваемость капитала; перерасходуется фонд заработной платы в связи с тем, что в начале месяца рабочим платят за простои, а в конце за сверхурочные работы.

Для оценки выполнения плана по ритмичности используются прямые и косвенные показатели. Прямые показатели – коэффициент ритмичности, коэффициент вариации, коэффициент аритмичности, удельный вес продукции, выпущенной в первую декаду отчетного месяца, к третьей декаде предыдущего месяца. Косвенные показатели ритмичности – наличие доплат за сверхурочные работы, оплата простоев по вине хозяйствующего субъекта, потери от брака, уплата штрафов за недопоставку и несвоевременную отгрузку продукции, наличие сверхнормативных остатков незавершенного производства и готовой продукции на складах.

Коэффициент ритмичности определяется по формуле:

$$K_{\text{рит.м}} = \frac{\sum_{i=1}^n (В_{пл_i} - В_{н_i})}{\sum_{i=1}^n В_{пл_i}}$$

где: n - количество анализируемых периодов; $В_{пл_i}$ – плановый выпуск продукции в i-ом периоде; $В_{н_i}$ – невыполнение плана выпуска в i-ом периоде

Чем ближе значение коэффициента ритмичности к 1, тем выше уровень ритмичности. Однако, этот показатель не отражает влияния перевыполнения плана в отдельных периодах, следовательно, значение коэффициента ритмичности не определяет общего отклонения от плана-графика. С этой целью используется коэффициент вариации.

$$K_{вар} = \frac{\sqrt{\sum_{i=1}^n (B_{фи} - B_{пли})^2 / n}}{B_{пли}^{сред}}$$

где: $B_{фи}$ – фактический выпуск в i -ом периоде; $B_{пли}^{сред}$ – выполнение плана за весь отчетный период в среднем.

Коэффициент аритмичности определяется как сумма положительных и отрицательных отклонений в выпуске продукции от плана за каждый период. Чем выше показатель аритмичности, тем менее ритмичности работает предприятие.

Пример. Определить уровень ритмичности производства через коэффициент ритмичности, коэффициент вариации и коэффициент аритмичности.

Дни	Плановый выпуск, руб	Фактический выпуск, руб	Невыполнение плана, руб	Выполнение плана	Отклонения	
					+	-
1	280	350	-	1,25	0,25	-
2	230	320	-	1,39	0,39	-
3	240	280	-	1,17	0,17	-
4	300	290	10	0,97	-	0,03
5	310	250	60	0,81	-	0,19
Итого	1360	1490			0,81	0,22

Коэффициент ритмичности

$$K_{ритм} = \frac{280 + 230 + 240 + (300 - 10) + (310 - 60)}{1360} = 0,95$$

Коэффициент вариации

$$K_{вар} = \sqrt{\frac{(350 - 280)^2 + (320 - 230)^2 + (280 - 240)^2 + (290 - 310)^2 + (250 - 310)^2}{5}} \cdot \frac{1360}{5} = 0,22$$

Коэффициент аритмичности

$$0,81 + 0,22 = 1,03$$

Величина коэффициента ритмичности близка к своей нормативной величине (1,00). Однако, коэффициент вариации показывает, что 22% всей выпущенной продукции за 5 дней произведено в нарушение плана-графика.

В первые три дня предприятие выпускало дополнительную сверхплановую продукцию. Возможно, это связано с проведением работ по исправлению брака от предыдущего периода. Это и привело к высокому значению показателя аритмичности.

Раздел 3. Анализ использования основных производственных фондов

Основные фонды – один из важнейших факторов любого производства. Их состояние и эффективное использование прямо влияют на конечные результаты хозяйственной деятельности предприятия. Рациональное использование основных фондов и производственных мощностей предприятия способствует улучшению всех технико-экономических показателей, в том числе увеличение выпуска продукции, снижению ее себестоимости, трудоемкости изготовления.

3.1. Анализ рабочих машин и оборудования

Анализ использования рабочих машин и оборудования ведется по трем направлениям:

- 1) анализ количества оборудования;
- 2) анализ использования оборудования во времени;
- 3) анализ интенсивного использования оборудования.

Количество оборудования определяется по состоянию на определенную дату или как средняя величина за период.

Для оценки загрузки оборудования определяются следующие показатели баланса времени:

- 1) календарный фонд времени единицы оборудования (определяется как произведение числа календарных дней за анализируемый период на 24)
- 2) номинальный фонд времени (равен произведению числа смен за период на продолжительность рабочей смены в часах);
- 3) действительный фонд времени определяется количеством полезно используемого времени в течение планируемого периода. Он равен номинальному фонду, из которого вычитается время на ремонт, модернизацию, профилактику и наладку оборудования;
- 4) плановый фонд времени работы оборудования определяется как разница между действительным фондом времени и плановыми простоями;
- 5) фактический фонд времени работы оборудования определяется как разница между действительным фондом и внеплановыми простоями.

Уровень целосменного использования оборудования характеризует коэффициент сменности. Коэффициент сменности определяется как отношение фактически отработанного числа станко-смен за период к максимально возможному числу стан-

ко-смен, отработанных установленным оборудованием за одну смену того же периода. Более точным является определение коэффициента сменности путем отнесения количества отработанных станко-часов к количеству станко-часов, отработанных в наиболее загруженную смену. Сопоставление фактического коэффициента сменности работы оборудования с нормативным позволяет выявить резервы улучшения использования оборудования во времени.

Сравнение фактического и планового календарного фондов времени позволяет установить степень выполнения плана по вводу оборудования в эксплуатацию по количеству и срокам; сравнение календарного и номинального – дает возможность оценить лучшее использование оборудования за счет повышения коэффициента сменности, а номинального и планового – резервов времени за счет сокращения затрат времени на ремонт.

Коэффициент экстенсивной загрузки определяется отношением фактического времени к плановому, номинальному и (или) действительному фондам времени.

Интенсивность загрузки оборудования определяется коэффициентом интенсивной загрузки оборудования, определяемый отношением фактической к плановой выработке продукции за 1 станко-час.

Интегральный показатель загрузки оборудования определяется как произведение интенсивной и экстенсивной загрузки.

Коэффициент загрузки оборудования определяется как отношение фактически отработанного времени к действительному фонду времени работы оборудования.

3.2. Анализ эффективности использования основных фондов

Оценка эффективности использования основных фондов базируется на применении общей для всех видов ресурсов технологии оценки, которая предполагает расчет и анализ показателей отдачи и емкости.

Обобщающим показателем эффективности использования основных фондов является фондоотдача, которая определяется как отношение товарной продукции к средней первоначальной (восстановительной) стоимости основных средств. При расчете фондоотдачи следует иметь в виду, что в стоимости фондов учитываются собственные и арендованные средства; не учитываются основные фонды, находящиеся на консервации, а также сданные в аренду другим предприятиям.

Фондоемкость определяется как отношение средней первоначальной (восстановительной) стоимости основных средств к объему товарной продукции.

Фондотдача всех основных производственных фондов зависит от фондоотдачи активной части основных фондов (ФОакт) и его доли в общей стоимости основных фондов (Дакт).

$$FO = D_{акт} \times FO_{акт}$$

Следовательно, чем больше фондоотдача активной части, тем больше фондоотдача всех основных фондов предприятия.

Величина ФО непосредственно зависит от уровня производительности труда одного рабочего (ПТ) и фондовооруженности предприятия (ФВ).

$$FO = \frac{ПТ}{ФВ}$$

Фондоотдача действующего оборудования примет вид:

$$FO_{\partial} = K_{см} \times K_{з} \times T_{\partialн} \times t_{cv} \times n \times B_{ч} \times \frac{1}{S_{\partial}}$$

$K_{см}$ – коэффициент сменности; $K_{з}$ – коэффициент загрузки оборудования; $T_{\partialн}$ – количество отработанных дней за период единицей оборудования; $t_{см}$ – продолжительность одной смены; n – количество единиц действующего оборудования; $B_{ч}$ – среднечасовая выработка единицы оборудования; S_{∂} – стоимость действующего оборудования.

Коэффициент загрузки оборудования определяется как отношение фактически отработанного времени к действительному фонду времени работы оборудования.

Следовательно, факторная модель фондотдачи основных средств позволяет изучить влияние состава оборудования, производительности единицы оборудования за 1 час полезного времени и показателей использования времени.

Предложенные формулы позволяют провести факторный анализ фондоотдачи с помощью приема цепных подстановок или приема абсолютных разниц.

3.3. Анализ производственной мощности

Производственная мощность – максимально возможный выпуск продукции при реально существующем объеме производственных ресурсов и достигнутом уровне техники. Она может выражаться в человеко-часах, машино-часах или объеме выпуска продукции в натуральном или стоимостном выражении. Производственная

мощность не может быть постоянной. Она изменяется вместе с совершенствованием техники, технологии и организации производства и стратегии предприятия.

Оценка использования производственной мощности осуществляется с помощью коэффициента использования производственной мощности.

$$K_{испММ} = \frac{ТП}{М} \times 100\%$$

где: ТП – объем товарной продукции, тыс. руб, М – производственная мощность, тыс. руб

Разница между производственной мощностью и товарной продукцией характеризует резерв наращивания выпуска продукции без дополнительных капиталовложений в производственные фонды.

Аналитиками установлено – если коэффициент использования производственной мощности на машиностроительном предприятии составляет 50-70%, то финансовое состояние предприятия нормальное. При низком использовании производственной мощности (меньше 50%), предприятие находится в кризисном состоянии, производимая продукция не может полностью окупить расходов предприятия. Поэтому предприятию необходимо тщательно отслеживать динамику данного показателя.

Если известны эффективный фонд времени работы оборудования, трудоемкость обработки изделия на всех видах оборудования, то можно определить максимально возможный выпуск каждого вида изделия, а значит, коэффициент использования производственной мощности.

Пример.

Цена изделия А - 260 руб, Б – 280 руб, В – 390 руб. Выпуск изделия А – 5000 штук, Б – 6200 штук, В – 9000 штук. Эффективный фонд времени станка X – 9900 станко-часов, Y – 8600 станко-часов, Z – 10200 станко-часов; Q – 11400 станко-часов. Определить коэффициент использования производственной мощности.

Данные по трудоемкости изделий сведены в таблицу. В ячейках стоит трудоемкость обработки единицы изделия на определенном станке. Например, изделие А обрабатывается на станках X (0,5 станко-часа), Z (0,3 станко-часа), и Q (0,1 станко-часа). Общая трудоемкость обработки единицы изделия 0,9 станко-часа.

Изделия	Станки				Трудоемкость единицы изделия
	X	Y	Z	Q	
А	0,5	-	0,3	0,1	0,9
Б	-	0,2	0,1	-	0,3
В	0,4	0,3	-	0,6	1,3
ИТОГО	0,9	0,5	0,4	0,7	

Для определения максимально возможного выпуска каждого изделия необходимо определить долю трудоемкости обработки единицы изделия на отдельном станке в общей сумме времени работы станка над единицей изделия.

Следовательно, максимальный выпуск изделия А (A_{max}) определяется следующим образом:

$$\frac{0,5}{0,9} \times 9900 + \frac{0,3}{0,4} \times 10200 + \frac{0,1}{0,7} \times 11400 = 0,9 \times A_{max}$$

$$A_{max} = 16421 \text{ шт.}$$

Максимальный выпуск изделия Б (B_{max}) определяется следующим образом:

$$\frac{0,2}{0,5} \times 8600 + \frac{0,1}{0,4} \times 10200 = 0,3 \times B_{max}$$

$$B_{max} = 19967 \text{ штук}$$

Максимальный выпуск изделия В (B_{max}) определяется следующим образом:

$$\frac{0,4}{0,9} \times 9900 + \frac{0,3}{0,5} \times 8600 + \frac{0,6}{0,7} \times 11400 = 1,3 \times B_{max}$$

$$B_{max} = 14870 \text{ штук.}$$

Зная цены за единицу каждого вида изделия, определим фактическую и максимально возможную товарную продукцию.

Недостаток этого подхода состоит в том, что он не учитывает ограничения по материальным и трудовым ресурсам.

Раздел 4. Анализ использования оборотных средств

Важное место в имуществе предприятия занимает оборотный капитал – часть капитала, вложенного в текущие активы.

Функциональная роль оборотных средств в процессе производства существенно отличается от роли основного капитала. Оборотные средства обеспечивают непрерывность процесса производства.

Основными источниками информации для анализа оборотного капитала служат бухгалтерский баланс (форма №1), отчет о финансовых результатах (форма №2), данные первичного бухгалтерского учета, которые расшифровывают и детализируют отдельные статьи баланса.

4.1. Анализ обеспеченности материальными ресурсами

Расчет потребности в материальных ресурсах определяется исходя из норм и нормативов. Осуществляется проверка соответствия плана снабжения потребностям производства продукции. Важным условием бесперебойной работы предприятия является полная обеспеченность потребности в материальных ресурсах источниками покрытия. В свою очередь источники покрытия условно делятся на внутренние и внешние. К внешним источникам относятся материальные ресурсы, поступающие от поставщиков в соответствии с заключенными договорами. К внутренним источникам можно отнести сокращение отходов сырья, использование вторичного сырья собственное изготовление материалов, полуфабрикатов, экономия материалов в результате внедрения достижений НТП.

Для оценки уровня обеспеченности предприятия материальными ресурсами используется коэффициент обеспеченности.

Материальный ресурс	Плановая потребность, кг.	Источники покрытия, кг		Заключено договоров, кг	Поступило от поставщиков материальных ресурсов, кг
		внутренние	внешние		
Материал А	200	50	150	120	115

$$(50+120)/200=0.85$$

$$(50+115)/200=0,825$$

Коэффициент обеспеченности по плану составил 0,85, а фактически – 0,825.

Количество заключенных договоров не соответствует необходимому плановому уровню. Для того чтобы производство полностью было обеспечено ресурсами, объем заключенных договоров должен был составить не 120 кг, а 150 кг. В это слу-

чае коэффициент обеспеченности составил 1 или 100-процентная обеспеченность. В рассматриваемом примере количество заключенных договоров характеризует 85-процентную обеспеченность материальными ресурсами. Фактически из-за невыполнения условий договора с поставщиками производство было обеспечено материальными ресурсами только на 82,5%.

4.1. Анализ использования материальных ресурсов

Повышение эффективности использования материальных ресурсов обуславливает сокращение материальных затрат на производство продукции, снижение ее себестоимости и рост прибыли.

Для характеристики эффективности использования материальных ресурсов применяется система обобщающих и частных показателей.

К обобщающим показателям относятся материалоотдача, материалоемкость, удельный вес материальных затрат в себестоимости продукции, материалоотдача прямых материальных затрат, коэффициент использования материальных ресурсов.

Частные показатели эффективности материальных ресурсов используются для характеристики эффективности потребления отдельных элементов материальных ресурсов, а также для оценки материалоемкости отдельных изделий.

Наиболее объективную оценку использования материальных ресурсов дает показатель материалоемкости. Материалоемкость определяет сумму материальных затрат: рост материалоемкости увеличивает сумму материальных затрат, снижение материалоемкости – уменьшает.

$$MO = \frac{ТП}{МЗ}$$

$$ME = \frac{МЗ}{ТП}$$

$$УдМЗ = \frac{МЗ}{S}$$

$$Ku = \frac{Мф.з.}{Мпл.з.}$$

где: МЗ – материальные затраты, тыс. руб; Удмз – удельный вес материальных затрат в себестоимости, доли; S – себестоимость продукции, тыс. руб.; Мф.з – фактические материальные затраты; Мпл.з. – материальные затрат, рассчитанные по плановым калькуляциям и фактическому выпуску и ассортименту продукции.

Представленные выше формула материалоемкости не является факторной моделью, позволяющей проводить анализ.

Одна из факторных моделей, полученная приемом расширения, рассматривает изменение материалоемкости ресурсов в зависимости от материалоемкости по прямым затратам ($ME_{пр}$) и коэффициента соотношения общих и прямых затрат ($K_{мз}$).

$$ME = ME_{пр} * K_{мз}$$

4.2. Анализ эффективности использования оборотных средств

Повышение эффективности использования оборотных средств означает высвобождение денежных ресурсов. Важнейшим показателем интенсивности использования оборотных средств является скорость их оборачиваемости. Чем быстрее оборотные средства проходят этот кругооборот, тем больше продукции предприятие может произвести с одной и той же суммой оборотных средств. На разных предприятиях оборачиваемость оборотных средств различна, так как зависит от специфики производства, условий сбыта продукции, от особенностей структуры оборотных средств, платежеспособности предприятия и других факторов.

Скорость оборачиваемости оборотных средств характеризуется тремя взаимосвязанными показателями: количеством оборотов оборотных средств в течение определенного периода (год, квартал); длительностью одного оборота в днях и величиной оборотных средств, приходящихся на единицу реализованной продукции.

Расчет оборачиваемости оборотных средств может производиться как по плану, так и фактически. Плановая оборачиваемость может быть рассчитана только по нормируемым оборотным средствам, а фактическая – по всем оборотным средствам, включая ненормируемые.

Раздел 5. Анализ использования трудовых ресурсов

5.1. Анализ производительности труда

Производительность труда (эффективность затрат труда) в материальном производстве – это способность работников производить в единицу рабочего времени то или иное количество материальных благ. Вследствие роста производительности труда то же количество живого труда производит в единицу времени большее количество продукции. Поэтому затраты труда работников на единицу продукции по мере роста производительности снижаются.

Для оценки уровня производительности труда применяется система обобщающих и частных показателей.

К обобщающим показателям относятся среднегодовая, среднедневная и среднечасовая выработка продукции одним рабочим, а также среднегодовая выработка продукции на одного работающего в стоимостном выражении.

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

Одним из обобщающих показателей производительности труда является среднегодовая выработка продукции одним работающим. Величина его зависит от количества отработанных дней (Тд), продолжительности рабочего дня (Тч), удельного веса рабочих в общей численности персонала (УД), среднечасовой выработки рабочего (wч).

$$W = \bar{A} * \bar{D} * \bar{A} * w_{\text{ч}}$$

5.2. Анализ использования фонда оплаты труда

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

Величина фонда оплаты труда всех работников определяется как произведение численности всех работников на среднюю заработную плату одного работника. При этом более детальный анализ можно провести путем рассмотрения фонда оплаты труда по категориям.

Категория ППП	Среднесписочная численность, чел			Среднемесячная зарплата одного работника, тыс. руб			Отклонения по ФОТ за месяц, тыс. руб		
	Пред.	Отчет.	Откл.	Пред.	Отчет.	Откл.	Всего	За счет	
								численности	Средней заработной платы
Рабочие	120	121	1	5,6	5,7	0,1	17,7	5,6	12,1
Спе-	50	53	3	6	6,3	0,3	33,9	18	15,9

циали- сты									
Слу- жащие	30	27	-3	4,2	3,9	-0,3	-20,7	-12,6	-8,1
Млад- ший обл- суж. персо- нал	10	8	-2	2,3	2,1	-0,2	-6,2	-4,6	-1,6
учени- ки	15	16	1	1,2	1	-0,2	-2	1,2	-3,2
ВСЕГО	225	225	-				22,7	7,6	15,1

Согласно проведенным расчетам, за отчетный период фонд оплаты труда всех работников возрос на 22,7 тыс. рублей, в том числе за счет изменения численности на 7,6 тыс. рублей, а за счет изменения средней заработной платы на одного работника на 15,1 тыс. рублей.

Фонд заработной платы включает в себя фонд оплаты труда, относимый к текущим издержкам, выплаты за счет средств социальной защиты и чистой прибыли, остающейся в распоряжении предприятия.

Для анализа использования фонда заработной платы, включаемого в себестоимость продукции, в первую очередь необходимо рассчитать абсолютные и относительные отклонения фактической его величины от плановой.

Абсолютное отклонение определяется сравнением фактически использованных средств на оплату труда с плановым фондом заработной платы в целом по предприятию, производственным подразделениям и категориям работников.

Относительное отклонение рассчитывается как разность между фактически начисленной суммой зарплаты и плановым фондом, скорректированным на коэффициент выполнения плана по производству продукции. Следует учитывать, что корректируется только переменная часть фонда заработной платы, которая изменяется пропорционально объему производства продукции. Это зарплата рабочих по сдельным расценкам, премии рабочим и управленческому персоналу за производственные результаты и сумма отпускных, соответствующая доле переменной зарплаты.

Далее анализируется влияние факторов отклонения по фондам заработной платы.

Переменная часть фонда зарплаты зависит от объема производства, его структуры и уровня среднечасовой оплаты труда.

Постоянная часть фонда оплаты труда зависит от среднесписочной численности рабочих-повременщиков и их среднего заработка за соответствующий период времени, от количества отработанных дней в среднем одним рабочим за год, средней продолжительности рабочей смены и среднечасового заработка.

Следует также установить соответствие между темпами роста средней заработной платы и производительностью труда. Условием получения прибыли и рентабельности является превышение темпов роста производительности труда над темпами роста средней заработной платы.

Для оценки данного соотношения используется коэффициент опережения.

$$Kon = \frac{J_{пт}}{J_{зп}}$$

где $J_{пт}$ – темп роста производительности труда работающего, $J_{зп}$ – темп роста средней заработной платы одного работающего.

Если коэффициент опережения больше единицы, то это свидетельствует о грамотной системе оплаты труда используемой на предприятии. В обратном случае, предприятию целесообразно пересмотреть применяемую систему оплаты труда из-за ее неэффективности.

Изменение себестоимости, вызванное различиями в темпах роста производительности труда и средней заработной платы, определяется по формуле:

$$\Delta C_{тп} = (З_1 - З_0) * (ТП_0 + \Delta ТП_в),$$

где $З_0$, $З_1$ - затраты заработной платы на 1 рубль товарной продукции в базисном и отчетном периодах;

$ТП_0$ - объем товарной продукции в базисном периоде;

$\Delta ТП_в$ - изменение объема товарной продукции в отчетном периоде по сравнению с базисным, вызванное изменением производительности труда.

Раздел 6. Анализ себестоимости продукции

Важным показателем, характеризующим работу предприятия, является себестоимость продукции, работ и услуг. От ее уровня зависят финансовые результаты деятельности предприятий. Анализ себестоимости позволяет выявить тенденции изменения данного показателя, выполнения плана по его уровню, определить влия-

ние факторов на его прирост, установить резервы и дать оценку работы предприятия по использованию возможностей снижения себестоимости продукции. Объектами анализа себестоимости являются следующие показатели:

- полная себестоимость товарной продукции в целом и по элементам затрат;
- затраты на рубль товарной продукции;
- себестоимость сравнимой товарной продукции;
- себестоимость отдельных изделий.

6.1. Анализ себестоимости сравнимой товарной продукции

Продукция, ранее выпускаемая на предприятие и реализуемая заказчиком и покупателям не первый год, называется сравнимой.

Для тех предприятий, в структуре выпуска которых наибольший удельный вес занимает сравнимая товарная продукция, важно изучить динамику и степень выполнения плана по снижению себестоимости сравнимой товарной продукции. Основными факторами, влияющими на изменение себестоимости сравнимой товарной продукции, являются:

- объем продукции;
- структура продукции;
- уровень затрат по отдельным изделиям.

Для учета влияния перечисленных факторов введем следующие обозначения:

Себестоимость единицы продукции	{	S_0 - фактическая предшествующего периода $S_{пл}$ - плановая отчетного периода $S_{ф}$ - фактическая отчетного периода
Объем производства в отчетном периоде	{	$N_{пл}$ - плановый $N_{ф}$ - фактический

1. Плановое снижение себестоимости сравнимой товарной продукции в абсолютной сумме:

$$\mathcal{E}_{nl} = \sum_{i=1}^n S_{\bar{i}\bar{i}.i} N_{\bar{i}\bar{i}.i} - \sum_{i=1}^n S_{0.i} N_{\bar{i}\bar{i}.i}, \text{ тыс.руб.}$$

Плановое снижение себестоимости сравнимой товарной продукции в процентах:

$$a_{nl} = \frac{\sum_{i=1}^n S_{\bar{i}\bar{i}.i} N_{\bar{i}\bar{i}.i} - \sum_{i=1}^n S_{0.i} N_{\bar{i}\bar{i}.i}}{\sum_{i=1}^n S_{\bar{i}.i} N_{\bar{i}\bar{i}.i}} \cdot 100, \quad \%$$

2. Фактическое изменение себестоимости сравнимой товарной продукции:

$$\mathcal{E}_{\phi} = \sum_{i=1}^n S_{\delta.i} N_{\delta.i} - \sum_{i=1}^n S_{\bar{i}.i} N_{\delta.i}, \text{ тыс.руб.}$$

Фактическое изменение себестоимости сравнимой товарной продукции в процентах:

$$a_{\phi} = \frac{\sum_{i=1}^n S_{\delta.i} N_{\delta.i} - \sum_{i=1}^n S_{\bar{i}.i} N_{\delta.i}}{\sum_{i=1}^n S_{0.i} N_{\delta.i}} \cdot 100, \quad \%$$

В том числе сверхплановая сумма экономии (перерасхода):

$$\mathcal{E}_{св.пл} = \sum_{i=1}^n S_{\delta.i} N_{\delta.i} - \sum_{i=1}^n S_{\bar{i}\bar{i}.i} N_{\delta.i}, \text{ тыс.руб.}$$

3. Плановая сумма экономии фактически выпущенной сравнимой товарной продукции:

$$\mathcal{E}_{nl(\phi)} = \sum_{i=1}^n S_{\bar{i}\bar{i}.i} N_{\delta.i} - \sum_{i=1}^n S_{\bar{i}.i} N_{\delta.i}, \text{ тыс.руб.}$$

4. Выполнение плана по объему сравнимой товарной продукции в оценке по себестоимости предыдущего года:

$$B_{nl} = \frac{\sum_{i=1}^n S_{i.i} N_{\acute{o}.i}}{\sum_{i=1}^n S_{i.i} N_{\grave{e}.i}} \cdot 100, \%$$

8. Влияние изменения объема сравнимой товарной продукции на изменение себестоимости сравнимой товарной продукции:

$$\mathcal{E}_{об} = \mathcal{E}_{nl} \cdot (B_{nl} - 100) : 100, \text{ тыс. руб.}$$

6. Влияние изменения структуры сравнимой товарной продукции на изменение себестоимости сравнимой товарной продукции:

$$\mathcal{E}_{стр} = \mathcal{E}_{nl(\phi)} - \mathcal{E}_{nl} - \mathcal{E}_{об}, \text{ тыс. руб.}$$

7. Влияние изменения себестоимости отдельных видов сравнимой товарной продукции на изменение себестоимости сравнимой товарной продукции :

$$\mathcal{E}_c = \mathcal{E}_{св.нл}, \text{ тыс. руб.}$$

6.2. Анализ затрат на один рубль товарной продукции

В тех случаях, когда происходит частое обновление производства, изменение номенклатуры работ, продукции, услуг, при анализе себестоимости продукции необходимо изучить показатель затрат на один рубль товарной продукции.

Затраты на рубль товарной продукции характеризуют связь себестоимости и прибыли от реализации. Они изменяются под влиянием следующих факторов: структуры и ассортимента продукции, изменения себестоимости отдельных изделий, работ и услуг, изменения цен на материальные затраты, тарифов на энергию и грузовые перевозки, изменения отпускных цен на продукцию, работы и услуги.

В тех случаях, когда на предприятии происходит частое обновление производства, сменяемость номенклатуры изделий, работ, услуг при анализе себестоимости продукции необходимо изучить показатель затрат на один рубль товарной продукции.

Затраты на рубль товарной продукции определяются по формуле:

$$\mathcal{Z}_{1 \text{ руб. тп}} = \frac{\sum_{i=1}^n S_i N_i}{\sum_{i=1}^n \ddot{O}_i N_i} \cdot 100, \text{ коп.}$$

Затраты на рубль товарной продукции характеризуют и раскрывают связь себестоимости и прибыли от продаж. Они изменяются под влиянием следующих факторов:

- изменения структуры и ассортимента продукции;
- изменения себестоимости отдельных изделий, работ и услуг;
- изменение цен на материалы, тарифов на энергию и грузовые перевозки;
- изменения отпускных цен на продукцию, работы и услуги.

Определение меры влияния частных факторов на уровень затрат на 1 рубль товарной продукции:

1) влияние изменения структуры и ассортимента продукции

$$\frac{\sum_{i=1}^n S_{\bar{\epsilon}.i} N_{\delta.i}}{\sum_{i=1}^n \ddot{O}_{\bar{\epsilon}.i} N_{\delta.i}} \cdot 100 - \frac{\sum_{i=1}^n S_{nl.i} N_{nl.i}}{\sum_{i=1}^n \ddot{O}_{nl.i} N_{nl.i}} \cdot 100, \text{ коп.}$$

где $\frac{\sum_{i=1}^n S_{nl.i} N_{nl.i}}{\sum_{i=1}^n \ddot{O}_{nl.i} N_{nl.i}} \cdot 100$ - плановые затраты на рубль товарной продукции;

$\frac{\sum_{i=1}^n S_{\bar{\epsilon}.i} N_{\delta.i}}{\sum_{i=1}^n \ddot{O}_{\bar{\epsilon}.i} N_{\delta.i}} \cdot 100$ - плановые затраты на рубль товарной продукции, пересчитанные

на фактическую структуру и ассортимент продукции.

2) влияние себестоимости отдельных изделий

$$\frac{\sum_{i=1}^n S_{\delta.i} N_{\delta.i}}{\sum_{i=1}^n \ddot{O}_{\bar{\epsilon}.i} N_{\delta.i}} \cdot 100 - \frac{\sum_{i=1}^n S_{\bar{\epsilon}.i} N_{\delta.i}}{\sum_{i=1}^n \ddot{O}_{\bar{\epsilon}.i} N_{\delta.i}} \cdot 100, \text{ коп.}$$

где $\frac{\sum_{i=1}^n S_{\delta.i} N_{\delta.i}}{\sum_{i=1}^n \ddot{O}_{\bar{\epsilon}.i} N_{\delta.i}} \cdot 100$ - фактические затраты на рубль товарной продукции в плано-

вых отпускных ценах.

3) влияние изменения цен на материалы

$$\frac{\sum_{i=1}^n (S_{\delta.i} \pm \Delta S) N_{\delta.i}}{\sum_{i=1}^n \ddot{O}_{\bar{\nu}.i} N_{\delta.i}} \cdot 100 - \frac{\sum_{i=1}^n S_{\delta.i} N_{\delta.i}}{\sum_{i=1}^n \ddot{O}_{\bar{\nu}.i} N_{\delta.i}} \cdot 100, \text{ коп.}$$

где $\frac{\sum_{i=1}^n (S_{\delta.i} \pm \Delta S) N_{\delta.i}}{\sum_{i=1}^n \ddot{O}_{\bar{\nu}.i} N_{\delta.i}} \cdot 100$ - фактические затраты на рубль товарной продукции в

плановых отпускных ценах с учетом корректировки цен на материалы.

4) влияние изменения отпускных цен на продукцию

$$\frac{\sum_{i=1}^n (S_{\delta.i} \pm \Delta S) N_{\delta.i}}{\sum_{i=1}^n \ddot{O}_{\delta.i} N_{\delta.i}} \cdot 100 - \frac{\sum_{i=1}^n (S_{\delta.i} \pm \Delta S) N_{\delta.i}}{\sum_{i=1}^n \ddot{O}_{\bar{\nu}.i} N_{\delta.i}} \cdot 100, \text{ коп.}$$

где $\frac{\sum_{i=1}^n (S_{\delta.i} \pm \Delta S) N_{\delta.i}}{\sum_{i=1}^n \ddot{O}_{\delta.i} N_{\delta.i}} \cdot 100$ - фактические затраты на рубль товарной продукции в

отчетных отпускных ценах.

Влияние частных факторов на изменение затрат на рубль товарной продукции и на общую сумму экономии (перерасхода)

Факторы	Изменение затрат на рубль товарной продукции, коп	Сумма экономии (перерасхода), тыс. руб.*
1	2	3
1. Изменение структуры и ассортимента продукции		
2. Рост (снижение) себестоимости отдельных видов продукции		
3. Повышение (снижение) отпускных цен		
Итого:		

$$* \text{ Гр.3} = \frac{\text{Гр.2} \cdot \sum_{i=1}^n \text{Ц}_{\text{нл.и}} N_{\phi.i}}{100}$$

Кроме того, сумма экономии (перерасхода) от изменения себестоимости отдельных видов продукции должна равняться разности между фактической и плановой себестоимостью фактически выпущенной товарной продукции, т.е.

$$\sum_{i=1}^n S_{\delta.i} N_{\delta.i} - \sum_{i=1}^n S_{\bar{\nu}.i} N_{\delta.i}, \text{ тыс. руб.}$$

Раздел 7. Анализ финансовых результатов

Финансовые результаты деятельности предприятия характеризуются суммой полученной прибыли и уровнем рентабельности. Уровень финансового результата определяется по форме №2.

Величина прибыли зависит от производственной, снабженческой, маркетинговой и финансовой деятельности предприятия.

7.1. Факторный анализ прибыли от продажи продукции

Основную часть прибыли предприятия получают от реализации продукции и услуг. В процессе анализа изучаются динамика, выполнение плана прибыли от продажи продукции и определяются факторы изменения ее суммы.

Прибыль от продаж – это финансовый результат от основной деятельности предприятия. Этот показатель, исходя из «Отчета о финансовых результатах», можно рассчитать по формуле:

$$\Pi_{\text{пр}} = В_{\text{пр}} - С_{\text{пр}} - Р_{\text{к}} - Р_{\text{у}},$$

где $\Pi_{\text{пр}}$ – прибыль от продаж, тыс.руб.;

$В_{\text{пр}}$ - выручка (нетто) от продаж, тыс.руб.;

$С_{\text{пр}}$ – себестоимость проданных товаров, продукции, работ услуг, тыс.руб.;

$Р_{\text{к}}$ – коммерческие расходы, тыс.руб.;

$Р_{\text{у}}$ – управленческие расходы, тыс.руб.

В условиях многономенклатурной деятельности коммерческой организации прибыль от продаж определяют как:

$$\ddot{I}_{i\delta} = \sum_{i=1}^n \ddot{O}_i N_i - \sum_{i=1}^n S_i N_i,$$

Данная формула является исходной для выполнения факторного анализа прибыли от продаж продукции (работ, услуг). Для выполнения такого анализа следует учесть воздействие следующих факторов:

- 1) изменение объема продаж продукции (работ, услуг);
- 2) изменение структуры продаж;

- 3) изменение себестоимости за счет структурных сдвигов в составе продукции;
- 4) изменение себестоимости продукции за счет уровня материальных и трудовых затрат – себестоимости изделий;
- 5) изменение цен на материалы и тарифов на услуги;
- 6) изменение отпускных цен на реализованную продукцию;
- 7) получение мнимой «экономии», вызванной нарушением хозяйственной дисциплины.

Формализованный расчет влияния указанных факторов на прибыль от продаж следующий:

1. Общее изменение прибыли от продаж:

$$\Delta\Pi = \Pi_1 - \Pi_0,$$

где Π_0 , Π_1 - прибыль плановая и фактическая соответственно, тыс. руб.

2. Влияние изменения объема продаж продукции:

$$\Delta\Pi_1 = \Pi_0 \cdot (K_1 - 1),$$

где K_1 - коэффициент роста объема продаж продукции в оценке по себестоимости:

$$\hat{e}_1 = \frac{\sum_{i=1}^n S_{i.i} N_{\delta.i}}{\sum_{i=1}^n S_{i.i} N_{\bar{e}.i}},$$

где S_{nli} – плановая себестоимость единицы i -го вида продукции;

N_{nli} - плановый выпуск i -го вида продукции;

N_{fli} - фактический выпуск i -го вида продукции;

$i = 1, 2, 3 \dots, n$ – номенклатура продукции.

2. Влияние изменения объема продаж продукции:

$$\Delta\Pi_1 = \Pi_0 \cdot (K_1 - 1),$$

где K_1 - коэффициент роста объема продаж продукции в оценке по себестоимости:

$$\hat{e}_2 = \frac{\sum_{i=1}^n \ddot{O}_{\bar{e}.i} N_{\delta.i}}{\sum_{i=1}^n \ddot{O}_{\bar{e}.i} N_{\bar{e}.i}},$$

где \ddot{O}_{nli} – плановая цена единицы i -го вида продукции.

4. Влияние на прибыль изменений себестоимости за счет структурных сдвигов в составе продукции:

$$\Delta\Pi_3 = \hat{e}_2 \cdot \sum_{i=1}^n S_{i\bar{e}i} N_{i\bar{e}i} - \sum_{i=1}^n S_{i\bar{e}i} N_{\hat{o}i} .$$

5. Влияние на прибыль от продаж изменений уровня материальных и трудовых затрат - себестоимости отдельных изделий:

$$\Delta\Pi_4 = \sum_{i=1}^n S_{i\bar{e}i} N_{\hat{o}i} - \sum_{i=1}^n S_{\hat{o}i}^{\hat{e}} N_{\hat{o}i} ,$$

где $S_{\phi i}^K$ - фактическая себестоимость i -го вида продукции с учетом корректировки цен на материалы и тарифов на услуги.

6. Влияние на прибыль от продаж изменения цен на материалы и тарифов на услуги:

$$\Delta\Pi_5 = \sum_{i=1}^n S_{\hat{o}i}^{\hat{e}} N_{\hat{o}i} - \sum_{i=1}^n S_{ai} N_{\hat{o}i} ,$$

где $S_{\phi i}$ - фактическая (отчетная) себестоимость i -го вида продукции.

7. Влияние на прибыль от продаж изменения отпускных цен на реализованную продукцию:

$$\Delta\Pi_6 = \sum_{i=1}^n \ddot{O}_{\hat{o}i} N_{\hat{o}i} - \sum_{i=1}^n \ddot{O}_{i\bar{e}i} N_{\hat{o}i} ,$$

где $C_{\phi i}$ - фактическая (отчетная) цена i -го вида продукции.

8. Специальными расчетами выделяется «экономия», вызванная нарушениями хозяйственной дисциплины вследствие несоблюдения стандартов, технических условий, невыполнения мероприятий по охране труда, техники безопасности и т.д.

Сумма факторных отклонений дает общее изменение прибыли от продаж за отчетный период, т.е.

$$\Delta\Pi = \Pi_1 - \Pi_0 = \sum_{i=1}^7 \Delta\ddot{I}_i .$$

Результаты анализа прибыли за отчетный период используются для определения направлений поиска резервов ее роста на последующий период.

7.2. Анализ показателей рентабельности

Показатели рентабельности характеризуют эффективность работы предприятия в целом, доходность различных направлений деятельности, окупаемость затрат и др. Они более полно, чем прибыль, отражают окончательные результаты хозяйствования, потому что их величина показывает соотношение эффекта с наличными или использованными ресурсами. Их используют для оценки деятельности предприятия и как инструмент в инвестиционной политике и ценообразовании.

7.3. Анализ резервов изменения финансовых результатов

Оценка резерва осуществляется методом абсолютных разниц или цепных подстановок. Изменение фактора, входящего в расчетную формулу влияет на финансовый результат. Выявленные резервы должны быть подкреплены реальными показателями. Увеличение прибыли за счет снижения себестоимости возможно в том случае, если предприятие планирует совершить производственный процесс, оргструктуру, изменить состав продукции и т.д.

$$\uparrow \text{Прибыль}_{\text{себ-ть}} = \sum \downarrow \text{Себ-ть} * (\text{Выпуск} + \uparrow \text{Выпуск})$$

$$\uparrow \text{Прибыль}_{\text{выпуск}} = \sum \uparrow \text{выпуск} * \text{Прибыль за ед. изделия}_{\text{факт}}$$

$$\uparrow \text{Прибыль}_{\text{цены}} = \sum \uparrow \text{Цена} * (\text{Выпуск} + \uparrow \text{Выпуск})$$

Изделие	Цена фактическая	Цена прогнозируемая	Фактическая себестоимость	Прогнозируемая себестоимость	Фактический выпуск	Прогнозируемый выпуск
А	15	17	11	11	1500	1530
Б	20	19	12	14	1000	1300
В	33	37	28	27	1900	1930

Используя формулы, можно определить резерв увеличения прибыли от реализации продукции.

В результате изменения себестоимости изделий прибыль сократится на 670 рублей, то есть

$$(11-11)*1530 + (12-14)*1300 + (28-27)*1930 = -670 \text{ рублей}$$

Обратите внимание, при расчете изменения прибыли за счет себестоимости, из фактического значения себестоимости вычитается прогнозируемое, так как рост прибыли возможен только лишь при снижении себестоимости.

В результате увеличения выпуска по отдельным изделиям прибыль может возрасти на 2670 рублей, то есть

$$(1530-1500)*4 + (1300-1000)*8 + (1930-1900)*5=2670 \text{ рублей.}$$

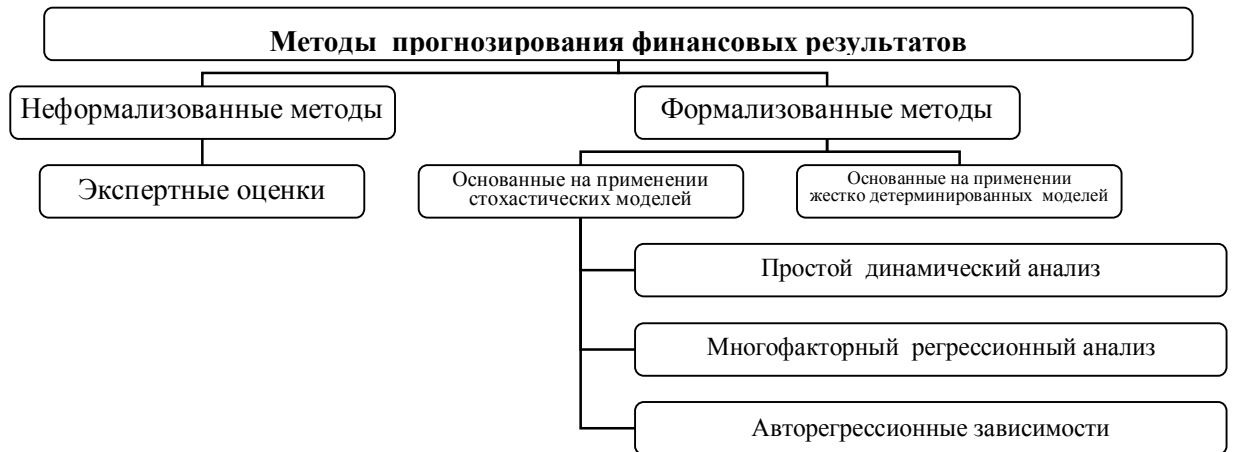
В результате возможного изменения цен прибыль увеличится на 9480 рублей
 $(17-15)*1530+(19-20)*1300+(37-33)*1930=9480 \text{ рублей.}$

7.3. Прогнозирование финансовых результатов деятельности организации

Прогнозный анализ состояния хозяйствующего субъекта представляет собой изучение финансовых результатов хозяйственной деятельности с целью определения их возможных значений в будущем. Исходным пунктом анализа является признание факта некоторой преемственности (или определенной устойчивости) изменения показателей финансово-хозяйственной деятельности от одного отчетного периода к другому.

Перечень прогнозируемых показателей может варьировать. В частности, может строиться прогнозная отчетность либо составляться прогноз отдельного показателя - объема продаж, прибыли, денежного потока и др.

Основные тенденции финансовых результатов деятельности предприятия можно прогнозировать путем сочетания *формализованных* и *неформализованных* методов (рис.).



Основным элементом, за счет которого изменяется сумма собственного капитала организации, является прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия. На величину прибыли влияют в первую очередь размер выручки от продаж и затраты.

Прогноз объема продаж может быть основан на данных прошлых периодов и его динамики, общих и отраслевых экономических условиях, производственных и финансовых возможностях, доле рынка, принадлежащей данному предприятию, конкурентных возможностях.

Кроме прогноза продаж, составляют также расчеты дополнительных средств для обеспечения роста реализации и их источников, предполагаемых остатков денежных средств и оценки их поступления, взыскания дебиторской задолженности, прогноза затрат и ожидаемых остатков производственных запасов, уплаты денежных средств за покупку материалов и др.

При анализе финансовых результатов деятельности предприятия необходимо также оценить рациональность структуры реализации продукции. С этой целью все затраты целесообразно разбить на условно-переменные и условно-постоянные.

К условно-переменным относят прямые материальные затраты, заработную плату производственных рабочих с отчислениями, значительную часть расходов на содержание и эксплуатацию оборудования и ряд других общепроизводственных расходов. К условно-постоянным относят: административные и управленческие расходы, амортизационные отчисления, расходы по сбыту и реализации продукции, расходы по исследованию рынка, другие общеуправленческие и общехозяйственные расходы.

Величина выручки от продажи, при которой предприятие будет в состоянии покрыть все свои расходы без получения прибыли, составляет:

$$B_{кр} = C + V (\Pi = 0),$$

где C - условно-постоянные затраты;

V - условно-переменные затраты.

Поскольку переменные затраты по самому принципу их определения находятся в непосредственной зависимости от объема реализации, можно записать, что:

$$V = \alpha \cdot B,$$

$$B = \alpha \cdot B + C + \Pi,$$

где α - коэффициент пропорциональности.

Поскольку критическим объемом считают такое значение, при котором выручка равна полным затратам, то

$$Q_{кр} = \alpha \cdot B_{кр} + C,$$

$$\hat{A}_{\epsilon\delta} = \frac{\tilde{N}}{1-\alpha} \cdot 100.$$

Для определения влияния структуры продаж на такой абсолютный финансовый результат деятельности организации как прибыль от продаж можно воспользоваться формулой определения финансового результата..

Финансовый результат (прибыль) :

$$\dot{I}_{\delta} = \hat{A} \sum_{i=1}^n \frac{\ddot{O}_i - V_i}{\ddot{O}_i} \cdot q_i - \tilde{N},$$

где $\Pi_{пр}$ - прибыль (убыток) от продаж, тыс.руб.;

B - выручка от продажи, тыс.руб.;

C_i - цена i -го вида продукции, руб.;

V_i - переменные затраты на единицу i -го вида продукции, руб.;

q_i - доля i -го вида продукции в общем объеме продаж, к-т;

C - постоянные затраты, тыс.руб.

Приложение. Задания.

Задание №1.

Определить влияния изменений численности рабочих, отработанного времени и среднедневной выработки на общее изменение товарной продукции с помощью приема цепных подстановок, абсолютных разниц, разниц процентов.

Ца – цена за единицу изделия «А», руб.

Ва – выпуск за период изделия «А», шт

Цб - цена за единицу изделия «Б», руб

Вб - выпуск за период изделия «Б», шт.

Ч – численность ППП, чел

Тд – количество дней отработанных одним работником, чел-дни.

№	план						факт					
	Ца	Ва	Цб	Вб	Ч	Тд	Ца	Ва	Цб	Вб	Ч	Тд
1	65	95	85	96	20	43	69	98	89	99	19	45
2	66	96	86	95	22	42	68	97	88	98	18	46
3	67	91	84	94	23	41	67	99	87	97	17	47
4	68	92	87	93	25	42	65	94	84	96	14	48
5	69	93	89	92	24	43	64	95	85	95	15	49
6	70	94	88	91	26	44	61	96	86	94	16	45
7	71	95	84	94	22	45	62	93	81	95	17	46
8	63	96	85	95	21	41	63	92	82	96	18	41
9	64	97	86	96	22	42	69	91	83	91	19	42
10	65	98	82	98	23	43	68	94	86	92	16	43

Задание №2

1) Определить влияния изменения структуры персонала и производительности труда рабочего на изменение производительности труда работающего;

2) Определить влияние изменения численности работающих, количества отработанных дней одним работником и среднедневной заработной платы на общее изменение годового фонда оплаты труда.

3) Определить коэффициент опережения

№	Товарная продукция, тыс. руб		Фонд оплаты труда работающих, тыс. руб		Численность работающих, чел.		Численность рабочих, чел.		Количество дней отработанных одним работающим, чел-дни	
	пред	отчет	пред	отчет	пред	отчет	пред	отчет	пред	отчет
1	110000	119000	32000	31900	200	220	110	115	260	258
2	112000	118000	32500	31800	210	215	105	109	255	257
3	115000	116000	32600	32400	203	216	106	108	250	254
4	116000	121000	32400	32300	205	214	107	107	245	256
5	118000	122000	32300	32200	204	218	108	106	244	251
6	112000	124000	32500	32400	205	219	109	107	248	250
7	113000	121000	32600	32500	207	206	102	108	250	260
8	114000	122000	32700	32100	208	204	103	109	251	262
9	115000	123000	32900	32000	201	204	104	110	252	263
10	116000	125000	32600	32000	200	205	105	111	250	268

Заданием №3.

Провести анализ себестоимости товарной продукции за отчетный период и сравнить с фактической себестоимостью товарной продукции.

№ варианта	Изд	Фактическая себестоимость предыдущего года, руб	Плановая себестоимость отчетного года, руб	Фактическая себестоимость отчетного года, руб	Плановый выпуск отчетного года, тыс. штук	Фактический выпуск отчетного года, тыс. штук
1	А	25	24	23	5	6
	Б	34	35	38	7	7
2	А	28	27	30	6	6
	Б	42	41	39	4	5
3	А	21	20	23	8	9
	Б	45	44	48	9	8
4	А	20	19	22	5	4
	Б	44	42	43	6	5
5	А	19	18	21	4	5
	Б	45	46	44	7	6
6	А	27	28	30	5	4
	Б	58	55	56	3	4
7	А	25	24	27	4	5
	Б	43	42	44	6	7
8	А	20	19	14	8	7
	Б	40	45	46	4	4
9	А	25	24	27	5	6
	Б	45	46	47	6	6
10	А	21	20	24	8	8
	Б	42	45	47	4	4

Задание №4

Провести анализ затрат на 1 рубль товарной продукции, анализ себестоимости товарной продукции.

№	План						Факт					
	Цена единицы изделия, руб		Себестоимость единицы изделия, руб.		Выпуск, шт.		Цена единицы изделия, руб		Себестоимость единицы изделия, руб.		Выпуск, шт.	
	А	Б	А	Б	А	Б	А	Б	А	Б	А	Б
1	85	102	68	82	118	56	87	110	65	80	115	55
2	86	103	67	81	119	57	88	111	66	81	116	54
3	87	104	66	80	120	58	89	112	67	82	117	53
4	88	105	65	79	121	59	90	113	68	83	118	52
5	89	106	64	78	122	60	91	114	69	84	119	51
6	90	107	63	77	123	61	92	115	70	85	120	50
7	91	108	62	76	124	62	93	114	71	86	121	55
8	92	110	61	75	125	63	94	113	72	87	122	56
9	93	109	60	74	126	64	95	112	73	88	123	57
10	94	108	62	73	127	65	96	111	74	89	124	58

Задание №5

1) Провести факторный анализ прибыли от продажи продукции

2) Определить влияния изменения структуры продуктового портфеля и рентабельности изделий на общее изменение рентабельности продаж.

№ варианта	Изделия	Цена за единицу изделия в базовом периоде, руб	Себестоимость единицы изделия в базовом периоде, руб	Выпуск изделия в базовом периоде, шт	Цена за единицу изделия в отчетном периоде, руб	Себестоимость единицы изделия в отчетном периоде, руб	Выпуск изделия в отчетном периоде, шт
1	А	31	25	1200	33	26	1240
	Б	54	40	1250	55	44	1250
2	А	32	21	1240	36	23	1280
	Б	58	45	1260	56	47	1240
3	А	36	26	1200	34	26	1310
	Б	59	44	1270	52	41	1330
4	А	31	21	1250	31	23	1340
	Б	50	48	1280	54	45	1350
5	А	32	23	1290	39	28	1320
	Б	54	47	1240	57	40	1300
6	А	36	26	1250	36	26	1340
	Б	57	49	1230	51	47	1320
7	А	32	23	1240	35	28	1360
	Б	58	50	1250	50	40	1300
8	А	31	28	1260	32	23	1320
	Б	51	44	1270	52	44	1340
9	А	36	26	1280	36	25	1300
	Б	56	47	1300	57	41	1350
10	А	34	25	1210	38	23	1360
	Б	54	49	1350	56	45	1380

Задание №6

Определить соответствие фактических результатов деятельности предприятия плановым с помощью метода НСЗП. В качестве эталонной принята система нормативных значений показателей

$$T_{чп} > T_{рп} > T_a > T_{кз} > T_{дз}$$

$T_{чп}$ – темп роста чистой прибыли; $T_{рп}$ – темп роста выручки от продажи продукции; T_a – темп роста имущества (активов); $T_{кз}$ – темп роста кредиторской задолженности; $T_{дз}$ – темп роста дебиторской задолженности.

Номер варианта	Показатель	Базовый период	Отчетный период
1	Чистая прибыль	197	256
	Выручка от продажи продукция	1970	2320
	Активы	29000	30000
	Кредиторская задолженность	5100	4900
	Дебиторская задолженность	9900	12000
2	Чистая прибыль	250	264

	Выручка от продажи продукция	3200	3400
	Активы	38000	39000
	Кредиторская задолженность	4100	4200
	Дебиторская задолженность	8500	7900
3	Чистая прибыль	200	208
	Выручка от продажи продукция	2640	2800
	Активы	26900	28000
	Кредиторская задолженность	4700	4900
	Дебиторская задолженность	3500	3400
4	Чистая прибыль	150	140
	Выручка от продажи продукция	2700	2900
	Активы	39000	37000
	Кредиторская задолженность	1450	1490
	Дебиторская задолженность	3500	2900
5	Чистая прибыль	879	1020
	Выручка от продажи продукция	9800	10200
	Активы	98000	99000
	Кредиторская задолженность	5400	5600
	Дебиторская задолженность	3200	3100
6	Чистая прибыль	120	125
	Выручка от продажи продукция	8700	8400
	Активы	78000	76000
	Кредиторская задолженность	4500	4100
	Дебиторская задолженность	3900	3400
7	Чистая прибыль	256	278
	Выручка от продажи продукция	3500	3400
	Активы	69000	76000
	Кредиторская задолженность	6500	6700
	Дебиторская задолженность	3500	2900
8	Чистая прибыль	450	470
	Выручка от продажи продукция	9800	10500
	Активы	68900	78000
	Кредиторская задолженность	2450	1900
	Дебиторская задолженность	3600	3700
9	Чистая прибыль	560	570
	Выручка от продажи продукция	10200	11200
	Активы	658000	659000
	Кредиторская задолженность	4500	4400
	Дебиторская задолженность	6800	6900
10	Чистая прибыль	156	190
	Выручка от продажи продукция	2500	2600
	Активы	58900	61000
	Кредиторская задолженность	3600	3400
	Дебиторская задолженность	2500	2900

Задание №7

1) Определить влияния изменения коэффициента соотношения всех материальных затрат к прямым материальным затратам и материалоемкости по прямым материальным затратам на общее изменение материалоемкости.

2) Определить влияние изменения доли прямых материальных затрат ко всем материальным затратам и материалоотдачи по прямым материальным затратам на общее изменение материалоотдачи.

№	Товарная продукция, тыс. руб		Материальные затраты, тыс. руб		Прямые материаль- ные затраты, тыс. руб	
	базовый	отчетный	базовый	отчетный	базовый	отчетный
1	125000	127000	48000	52000	39500	40100
2	124000	128000	47000	51000	39800	40500
3	126000	126000	44000	56200	40000	41000
4	125800	132000	46000	55000	41000	40500
5	125900	132000	48000	54100	42000	42000
6	124000	134000	47800	53200	39500	41500
7	131000	135000	42000	52000	39600	45000
8	135000	132400	41500	58000	39800	54000
9	129000	132500	46000	56000	39600	51000
10	132000	132000	48900	54000	39500	50000

Задание №8

Определить выполнение плана по объему и ассортименту продукции. Определить влияние структурных сдвигов на изменение товарной продукции.

№	Товары	Плановый выпуск, тыс. руб	Фактический выпуск. Тыс. руб
1	А	520	540
	Б	156	165
	В	840	848
2	А	560	564
	Б	205	210
	В	450	465
3	А	501	510
	Б	450	460
	В	125	130
4	А	80	85
	Б	45	47
	В	120	125
5	А	84	92
	Б	140	145
	В	305	315
6	А	208	228
	Б	150	162
	В	250	258
7	А	305	325
	Б	250	229
	В	150	140
8	А	91	115
	Б	365	340
	В	128	135

9	А	250	280
	Б	305	312
	В	509	480
10	А	540	530
	Б	450	460
	В	150	168

Задание №9

Определить точку безубыточности, фактический финансовый результат, финансовые результаты при следующих вариантах структуры продуктового портфеля :
1)30%А –35%Б – 35%В, 2)27%А – 33%Б – 40%В.

Вариант	Изделие	Себестоимость, в том числе переменные расходы на единицу изделия, руб.	Цена единицы изделия, руб	Выпуск, шт.
1	А	35/15	50	26000
	Б	36/12	51	35000
	В	27/14	52	23000
2	А	45/15	53	16000
	Б	36/12	54	34500
	В	37/14	55	23000
3	А	42/15	57	26000
	Б	39/12	58	35000
	В	29/14	59	23000
4	А	38/15	51	28000
	Б	37/12	50	27800
	В	31/14	52	29100
5	А	31/15	53	25500
	Б	30/12	51	25400
	В	25/14	54	28900
6	А	36/15	52	21200
	Б	37/12	53	21300
	В	33/14	50	24000
7	А	41/15	51	25600
	Б	30/12	54	27500
	В	22/14	52	28500
8	А	36/15	53	24100
	Б	38/12	56	26500
	В	24/14	54	23100
9	А	31/15	51	28500
	Б	39/12	52	26400
	В	24/14	57	21000
10	А	35/15	54	23500
	Б	36/12	51	26400
	В	27/14	52	27900

Рекомендуемая литература

1. Романова Л.Е., Давыдова Л.В., Коршунова Г.В. Экономический анализ: учеб. пособие. – СПб: Питер, 2011. – 336 с.