

Т. Н. Кошелева, Е.В. Грозовская

**ЭКСПЕРТИЗА И ДИАГНОСТИКА ОБЪЕКТОВ ПРЕДПРИЯТИЙ
СЕРВИСА**

УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ПОСОБИЕ
(базовый конспект лекций - Часть 2)

*Учебно-методическое пособие для студентов образовательных организаций высшего образования, обучающихся направлению подготовки 43.03.01 «Сервис», профилю обучения «Сервис в сфере транспорта»
(очное и заочное обучение)*

Санкт-Петербург
2024

ББК 65.37
УДК 338; 656.7

Кошелева Т. Н., Грозовская Е. В. Экспертиза и диагностика объектов предприятий сервиса (Учебно – методическое пособие (базовый конспект лекций - Часть 2): учебно-методическое пособие. 2-е переиздание/ Университет ГА. - СПб.: Издательство "НИЦ АРТ", 2024. – 106 с.

Подготовлены в соответствии с программой дисциплины «Экспертиза и диагностика объектов предприятий сервиса» и требованиями ФГОС ВО для студентов по направлению обучения «Сервис», профиль «Сервис в сфере транспорта» для очного и заочного обучения. Содержат теоретические вопросы по диагностике объектов предприятий сервиса. Предназначены для студентов гуманитарного факультета по направлению обучения «Сервис», профиль «Сервис в сфере транспорта».

Рецензенты:

О. В. Бургонов – д.э.н., профессор

© Кошелева Т.Н., Грозовская Е.В., 2024
© Издательство НИЦ АРТ, 2024

СОДЕРЖАНИЕ

Введение	4
Тема 10. Анализ производства и реализации продукции	7
Контрольные вопросы и задания	14
Тема 11. Анализ использования основных средств	14
Контрольные вопросы и задания	32
Тема 12. Анализ эффективности использования материальных ресурсов ..	33
Контрольные вопросы и задания	41
Тема 13. Анализ эффективности использования трудовых ресурсов	41
Контрольные вопросы и задания	52
Тема 14. Анализ затрат на производство и реализацию услуг предприятия сервиса	52
Контрольные вопросы и задания	69
Тема 15. Анализ финансовых результатов предприятия сервиса	70
Контрольные вопросы и задания	89
Тема 16. Анализ финансового состояния и деловой активности предприятия сервиса	90
Контрольные вопросы и задания	103
Заключение	104
Список литературы	104

Введение

Дисциплина «Экспертиза и диагностика объектов предприятий сервиса» способствует формированию системы знаний о методических основах современных научных и практических знаний по экспертизе и диагностике объектов предприятий сервиса, о субъектах экспертизы и диагностики, о методах и инструментах исследования, о способах и средствах решения экономических проблем, выявленных на предприятиях сервиса.

Целями освоения дисциплины «Экспертиза и диагностика объектов предприятий сервиса» являются получение обучающимися знаний о сущности хозяйственных процессов и хозяйственных ситуаций, применение теоретических основ комплексного экономического анализа хозяйственной деятельности, формирование у обучающихся аналитического мышления, умение владеть специальными методами и приемами экономического анализа для решения задач по управлению и улучшению финансово-хозяйственной деятельности предприятия и оценивать результаты производственной деятельности и выявлять резервы повышения эффективности производства.

Задачами освоения дисциплины являются:

формирование у обучающихся системных знаний о функционировании предприятий сервиса в современных условиях в сфере транспорта, в том числе в сфере воздушного транспорта;

знакомство обучающихся с основами экономических знаний в целях принятия экономически обоснованных управленческих решений, обеспечения экономической эффективности предприятий сферы сервисного обслуживания на транспорте;

знакомство обучающихся с методами определения круга задач в процессе проведения экспертизы и диагностики деятельности предприятия сервиса;

знакомство обучающихся с методами выбора организационных решений для формирования сервисной системы обслуживания с использованием методов организации и управления процессом проведения экспертизы и диагностики деятельности предприятия сервиса;

знакомство обучающихся с методами разработки комплекса мероприятий по организации, планированию и мониторингу деятельности сервисной компании в процессе проведения экспертизы и диагностики деятельности предприятия сервиса и объектов авиационной инфраструктуры;

знакомство обучающихся с методами сбора актуальной информации об удовлетворенности клиентов в целях организации и проведения экспертизы и диагностики объектов предприятий сервиса; с методами организации и управления имуществом аэропортного комплекса и активами сервисных предприятий на транспорте как результат проведения экспертизы и диагностики объектов предприятий сервиса; с методами определения показателей эффективности деятельности предприятия сервиса в рамках транспортного комплекса;

знакомство обучающихся с основами экономических знаний и организации проведения экспертизы и диагностики полученных результатов в целях принятия экономически обоснованных решений, с алгоритмом обеспечения экономической эффективности организаций сферы сервисного обслуживания на транспорте на основе реализации механизма планирования производственно-хозяйственной деятельности предприятий сервиса на транспорте и организации проведения экспертизы и диагностики полученных результатов в целях изменения конъюнктуры рынка и спроса потребителей;

знакомство обучающихся с методикой проведения экспертизы и диагностики деятельности предприятий сервиса на транспорте;

привить обучающимся практические умения и навыки по анализу производственно-хозяйственной деятельности предприятия сервиса в сфере транспорта и обеспечения его эффективности, в том числе в сфере воздушного транспорта.

Дисциплина «Экспертиза и диагностика объектов предприятий сервиса» обеспечивает подготовку выпускника к организационно-управленческому типу задач профессиональной деятельности.

Дисциплина «Экспертиза и диагностика объектов предприятий сервиса» представляет собой дисциплину, относящуюся к части, формируемой участниками образовательных отношений Б1 дисциплины (модули).

Дисциплина «Экспертиза и диагностика объектов предприятий сервиса» базируется на результатах обучения, полученных при изучении дисциплин: «Математика», «Экономика и предпринимательство», «Экономика предприятия сервиса», «Организация и планирование процесса оказания сервисных услуг на транспорте», «Технико-экономическое обоснование инвестиционных и инновационных проектов в сервисе», «Индустрия гостеприимства в сфере транспорта».

Дисциплина изучается в 7 и 8 семестре (очная форма обучения) и на 4 курсе (в 7 и 8 семестре) (заочная форма обучения).

Процесс освоения дисциплины «Экспертиза и диагностика объектов предприятий сервиса» направлен на формирование следующих компетенций:

Код компетенции	Результат обучения: наименование компетенции; индикаторы компетенции
УК-2	Способен определять круг задач в рамках поставленной цели и выбирать оптимальные способы их решения, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений

Код компетенции	Результат обучения: наименование компетенции; индикаторы компетенции
ИД ¹ _{УК-2}	Владеет методами определения круга задач в рамках поставленной цели
ИД ² _{УК-2}	Умеет выбирать оптимальные способы решения задач в рамках поставленной цели, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений
ПК-4	Способен осуществлять организационное обеспечение процесса сервисного обслуживания, планирование и мониторинг деятельности сервисной компании в транспортной сфере и организации сферы гостеприимства на транспорте, принимать решения об управлении туристско-рекреационными проектами, организации и управлении транспортной инфраструктурой, в том числе имуществом аэропортового комплекса
ИД ¹ _{ПК-4}	Формирует цель и задачи деятельности подразделений сервисной деятельности предприятия, владеет методами организации планирования и мониторинга деятельности сервисной компании в транспортной сфере и в сфере гостеприимства на транспорте, организывает их выполнение
ИД ² _{ПК-4}	Производит выбор организационных решений для формирования сервисной системы обслуживания с использованием методов организации и управления имущественным аэропортовым комплексом и активами сервисных предприятий на транспорте
ПК-5	Способен организовывать и проводить маркетинговый анализ потребности в сервисных услугах при эксплуатации воздушных судов и объектов авиационной инфраструктуры, при организации, выполнении, обеспечении и обслуживании полетов воздушных судов, воздушных перевозок и авиационных работ
ИД ¹ _{ПК-5}	Способен разрабатывать комплекс мероприятий по организации, планированию и мониторингу деятельности сервисной компании в сфере транспорта и объектов авиационной инфраструктуры
ПК-6	Способен разрабатывать комплекс мер по повышению эффективности деятельности структурного подразделения и организовать процесс их реализации в рамках транспортного комплекса
ИД ¹ _{ПК-6}	Осуществляет сбор актуальной информации об удовлетворенности клиентов в целях организации и проведения экспертизы и диагностики объектов предприятий сервиса
ИД ³ _{ПК-6}	Участствует в организации и управлении имуществом аэропортового комплекса и активами сервисных предприятий на транспорте; участвует в определении показателей эффективности деятельности структурного подразделения предприятий сервиса в условиях транспортного комплекса

Планируемые результаты изучения дисциплины:

Знать:

– методы определения круга задач в процессе проведения экспертизы и диагностики деятельности предприятия сервиса (ИД¹_{УК-2}); оптимальные способы решения задач в рамках поставленной цели, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений в процессе проведения экспертизы и диагностики деятельности предприятия сервиса (ИД²_{УК-2});

– цель и задачи деятельности подразделений сервисной деятельности предприятия, методы организации планирования и мониторинга деятельности сервисной компании в транспортной сфере и в сфере гостеприимства на транспорте в процессе проведения экспертизы и диагностики деятельности предприятия сервиса (ИД¹_{ПК-4}); методы выбора организационных решений для формирования сервисной системы обслуживания с использованием методов организации и управления процессом проведения экспертизы и диагностики деятельности предприятия сервиса (ИД²_{ПК-4});

– методы разработки комплекса мероприятий по организации, планированию и мониторингу деятельности сервисной компании в процессе проведения экспертизы и диагностики деятельности предприятия сервиса и объектов авиационной инфраструктуры (ИД¹_{ПК-5});

– методы сбора актуальной информации об удовлетворенности клиентов в целях организации и проведения экспертизы и диагностики объектов предприятий сервиса (ИД¹_{ПК-6}); методы организации и управления имуществом аэропортового комплекса и активами сервисных предприятий на транспорте как результат проведения экспертизы и диагностики объектов предприятий сервиса; методы определения показателей эффективности деятельности предприятия сервиса в рамках транспортного комплекса (ИД³_{ПК-6});

Уметь:

– применять методы определения круга задач в процессе проведения экспертизы и диагностики деятельности предприятия сервиса (ИД¹_{УК-2}); выбирать оптимальные способы решения задач в рамках поставленной цели, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений в процессе проведения экспертизы и диагностики деятельности предприятия сервиса (ИД²_{УК-2});

– формировать цель и задачи деятельности подразделений сервисной деятельности предприятия, методы организации планирования и мониторинга деятельности сервисной компании в транспортной сфере и в сфере гостеприимства на транспорте в процессе проведения экспертизы и диагностики

деятельности предприятия сервиса, организовывать их выполнение (ИД¹_{ПК-4}); применять методы выбора организационных решений для формирования сервисной системы обслуживания с использованием методов организации и управления процессом проведения экспертизы и диагностики деятельности предприятия сервиса (ИД²_{ПК-4});

– применять методы разработки комплекса мероприятий по организации, планированию и мониторингу деятельности сервисной компании в процессе проведения экспертизы и диагностики деятельности предприятия сервиса и объектов авиационной инфраструктуры (ИД¹_{ПК-5});

– применять методы сбора актуальной информации об удовлетворенности клиентов в целях организации и проведения экспертизы и диагностики объектов предприятий сервиса (ИД¹_{ПК-6}); применять методы организации и управления имуществом аэропортового комплекса и активами сервисных предприятий на транспорте как результат проведения экспертизы и диагностики объектов предприятий сервиса; методы определения показателей эффективности деятельности предприятия сервиса в рамках транспортного комплекса (ИД³_{ПК-6});

Владеть:

– навыками применять методы определения круга задач в процессе проведения экспертизы и диагностики деятельности предприятия сервиса (ИД¹_{УК-2}); навыками выбирать оптимальные способы решения задач в рамках поставленной цели, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений в процессе проведения экспертизы и диагностики деятельности предприятия сервиса (ИД²_{УК-2});

– навыками формировать цель и задачи деятельности подразделений сервисной деятельности предприятия, методы организации планирования и мониторинга деятельности сервисной компании в транспортной сфере и в сфере гостеприимства на транспорте в процессе проведения экспертизы и диагностики деятельности предприятия сервиса, навыками организовывать их выполнение (ИД¹_{ПК-4}); навыками применять методы выбора организационных решений для формирования сервисной системы обслуживания с использованием методов организации и управления процессом проведения экспертизы и диагностики деятельности предприятия сервиса (ИД²_{ПК-4});

– способностью применять методы разработки комплекса мероприятий по организации, планированию и мониторингу деятельности сервисной компании в процессе проведения экспертизы и диагностики деятельности предприятия сервиса и объектов авиационной инфраструктуры (ИД¹_{ПК-5});

– навыками применять методы сбора актуальной информации об удовлетворенности клиентов в целях организации и проведения экспертизы и диагностики объектов предприятий сервиса (ИД¹_{ПК-6}); навыками применять методы организации и управления имуществом аэропортового комплекса и активами сервисных предприятий на транспорте как результат проведения экспертизы и диагностики объектов предприятий сервиса; методы определения показателей эффективности деятельности предприятия сервиса в рамках транспортного комплекса (ИД³_{ПК-6}).

ТЕМА 10. АНАЛИЗ ПРОИЗВОДСТВА И РЕАЛИЗАЦИИ ПРОДУКЦИИ

Учебно-методическое и информационное обеспечение темы:

1 Восколович, Н. А. Экономика платных услуг: учебник и практикум для вузов/ Н. А. Восколович. — 4-е изд., испр. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2023. — 441 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-14124-5. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/513521> (дата обращения: 26.03.2023)

2 Коршунов, В. В. Экономика организации (предприятия): учебник и практикум для вузов/ В. В. Коршунов. — 6-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2023. — 363 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-32 534-16408-4. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/530955> (дата обращения: 26.03.2023).

3 Мокий, М. С. Экономика фирмы: учебник и практикум для вузов/ М. С. Мокий, О. В. Азоева, В. С. Ивановский; под редакцией М. С. Мокия. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2023. — 297 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-12884-0. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/510682> (дата обращения: 26.03.2023)

4 Чалдаева, Л. А. Экономика организации: учебник и практикум для вузов / Л. А. Чалдаева [и др.]; под редакцией Л. А. Чалдаевой, А. В. Шарковой. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2023. — 344 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-14485-7. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/511735> (дата обращения: 26.03.2023).

5 Экономика и анализ деятельности предприятий воздушного транспорта: Сборник задач по дисциплинам [Электронный ресурс, текст] / Зайцева И.В., ред. - СПб.: ГУГА, 2018. - 128с. (220 экз.)

Лекция 1 (2 часа)

Вопросы лекции:

1. Показатели, характеризующие объем производства и продаж
2. Оценка влияния факторов на величину выручки от реализации продукции и оказания услуг

1. Показатели, характеризующие объем производства и продаж

Объем производства измеряется тремя показателями: совокупным продуктом (весь объем выпуска), средним продуктом (выпуск в расчете на единицу переменного ресурса); предельным продуктом (прирост продукции в связи с увеличением вложений одного вида ресурса на единицу). В силу действия закона убывающей отдачи по мере увеличения вложений одного вида ресурса и неизменности других ресурсов предельный продукт имеет тенд

К показателям которые напрямую влияют на эффективность работы относят: трафик; объем продаж товаров; среднюю выручку; количество продаж; конверсию; возвращенные инвестиции; жалобы. Существует множество типов КРІ: результаты, затраты, производительность, функционал и т.д. В компаниях обычно используется сразу несколько, но не рекомендуется превышать норму в 10 видов.

Произведенная продукция (объем производства) характеризуется валовой и чистой продукцией; объем выпуска – готовой и товарной продукцией; объем продажи – отгруженной и проданной товарной продукцией. Эти показатели представлены в таблице 3.1.

Таблица 3.1.

Показатели производства и продаж

Объем производства (произведенная продукция)	Валовая продукция
	Чистая продукция
Объем выпуска	Готовая продукция
	Товарная продукция
Объем продажи	Отгруженная товарная продукция
	Проданная товарная продукция (выручка)

Валовая продукции - стоимость всей произведенной продукции (работ, услуг), включая незавершенное производство. Выражается в сопоставимых и действующих ценах

Товарная продукция - стоимость всей произведенной продукции (работ, услуг), за исключением остатков незавершенного производства и внутрихозяйственный оборота.

Объем продажи продукции определяется или по отгрузке продукции покупателям, или по оплате (выручке). Он может выражаться в сопоставимых, плановых и действующих ценах.

Наряду с показателями валовой и товарной продукции в анализе хозяйственной деятельности получили распространение показатели чистой (условно-чистой) и нормативно-чистой продукции.

Величина норматива чистой продукции по изделиям определяется как отпускная цена предприятия минус материальные затраты (включая амортизационные отчисления), учтенные в калькуляции. Норматив может также быть рассчитан как сумма содержащихся в полной себестоимости затрат на заработную плату с отчислениями на социальное, медицинское страхование и прочих элементов чистой продукции в комплексных расходах прибыли.

Показатель чистой продукции определяется вычитанием из стоимости товарной (валовой) продукции величины материальных затрат, включая амортизационные отчисления.

Существуют различные измерители производства и продажи продукции: натуральные, условно-натуральные, единицы трудоемкости и стоимости.

С помощью стоимостной оценки получают наиболее обобщающие показатели производства и продажи продукции (товарная и валовая продукция).

Натуральные показатели объемов производства и продажи продукции (штуки, тонны, метры и т.д.) используются при анализе объемов производства и продажи продукции по отдельным группам и видам однородной продукции.

Условно-натуральные показатели, как и стоимостные, применяются для обобщенной характеристики объемов производства продукции (тысячи условных банок консервов на консервных заводах и т.д.).

Нормативные трудовые единицы измерения (трудозатраты) используются для анализа выполнения плана по объему производства главным образом тогда, в условиях многономенклатурного производства невозможно использовать натуральные единицы.

Анализ ассортимента продукции

Ассортимент (от фр. Assortiment) – это подбор (перечень) различных видов продукции, товаров.

Предприятие может заниматься выпуском различных видов продукции, оказанием различных услуг, выполнением различных работ. Большая производственная номенклатура позволяет застраховаться от рисков: фирма не будет так связана с жизненным циклом конкретного вида продукции. Если упадет спрос на тот вид продукции и его производство станет невыгодным, предприятие сможет увеличить выпуск ругой, производимой ею и более выгодной на данный момент времени продукции.

Постоянные покупатели уже знают, чего они хотят, и в соответствии со своими запросами осуществляют покупки. В то же время в целях увеличения объема продаж необходимо дополнительное привлечение покупателей. Это делается за счет расширения ассортимента продукции. В первую очередь расширить ассортимент можно за счет выпуска продуктов-аналогов – продукции со свойствами, близкими к уже выпускаемой предприятием продукции. В этом случае от фирмы требуется минимальное количество дополнительных вложений для запуска нового производства. Примером подобной ассортиментной стратегии могут служить продажи продуктов питания: выпускаемые быстрорастворимые каши под торговой маркой «Быстров», глазированные сырки с различными наполнителями, йогурты, соки и т.д. В их основе лежит продукт, изготавливаемый по одной технологии, который затем получает вкусовое различие с помощью различных добавок. Таким образом, выпуская, по сути, один и тот же продукт, компания имеет большое количество его разновидностей.

Как видно из всего вышесказанного, обоснование формирования ассортиментной программы базируется на маркетинговом анализе.

Анализ ассортимента выпускаемой продукции можно провести, используя следующие показатели:

Коэффициент товарной специализации = выпуск *i*-го вида продукции / вся товарная продукция

Коэффициент технологической специализации = количество продукции, изготавливаемой по *j*-той технологии / вся товарная продукция

Таким образом, можно определить структуру выпускаемой продукции и проанализировать влияние изменений в структуре продукции на общий объем выпуска и продажи продукции и на прибыль фирмы.

Увеличение объема производства и продажи по одним видам изделий и сокращение по другим, прекращение изготовления какого-либо вида продукции или выпуск нового изделия приводит к изменению структуры продукции.

Изменение структуры производства оказывает большое влияние на все экономические показатели: объем выпуска и продажи, материалоемкость, себестоимость продукции, прибыль, рентабельность.

Аналогично можно определить влияние структуры продукции и на другие показатели деятельности предприятия.

2. Оценка влияния факторов на величину выручки от реализации продукции и оказания услуг

Прибыль отчетного периода отражает общий финансовый результат производственно-хозяйственной деятельности предприятия с учетом всех ее сторон. Важнейшая составляющая этого показателя — прибыль от реализации продукции - связана с факторами производства и реализации продукции. Поэтому основное внимание аналитика должно быть сконцентрировано на исследовании причин и факторов изменений данного показателя.

Изменение прибыли от реализации продукции формируется под воздействием следующих факторов: изменения объема реализации; изменения структуры реализации; изменения отпускных цен на реализованную продукцию; изменения цен на сырье, материалы, топливо, тарифов на энергию и перевозки; изменения уровня затрат материальных и трудовых ресурсов.

Приведем методику формализованного расчета факторных влияний на прибыль от реализации продукции:

1. Расчет общего изменения прибыли (ΔP) от реализации продукции:

$$\Delta P = P_1 - P_0,$$

где P_1 — прибыль отчетного года;

P_0 — прибыль базисного года.

$$\Delta P_1 = N_1^p - N_{1,0}^p = \sum p_1 q_1 - \sum p_0 q_1,$$

2. Расчет влияния на прибыль изменений отпускных цен на реализованную продукцию (ΔP_1):

где $N_1^p = \sum p_1 q_1$ - реализация в отчетном году в ценах отчетного года (p — цена изделия; q - количество изделий);

$N_{1,0}^p = \sum p_0 q_1$ - реализация в отчетном году в ценах базисного года.

$$\Delta P_2 = P_0 K_1 - P_0 = P_0 (K_1 - 1),$$

3. Расчет влияния на прибыль изменений в объеме продукции (ΔP_2) (объема продукции в оценке по базовой себестоимости):

где P_0 — прибыль базисного года;

K_1 — коэффициент роста объема реализации продукции

$K_1 = S_{1,0} / S_0$

где $S_{1,0}$ — фактическая себестоимость реализованной продукции за отчетный год в ценах и тарифах базисного года;

S_0 - себестоимость базисного года.

4. Расчет влияния на прибыль изменений в структуре реализации продукции (ΔP_3):

$\Delta P_3 = P_0 (K_2 - K_1),$

где K_2 — коэффициент роста объема реализации в оценке по отпускным ценам

$$K_2 = \frac{N_{1,0}^p}{N_0^p},$$

где $N_{1,0}^p$ — реализация в отчетном периоде по ценам базисного года;

N_0^p - реализация в базисном году.

5. Расчет влияния на прибыль экономии от снижения себестоимости продукции (ΔP_4):

$\Delta P_4 = S_{1,0} - S_1,$

где $S_{1,0}$ — себестоимость реализованной продукции отчетного года в ценах и условия базисного года;

S_1 — фактическая себестоимость реализованной продукции отчетного года.

6. Расчет влияния на прибыль изменений себестоимости за счет структурных сдвигов в составе продукции (ΔP_5):

Отдельным расчетом по данным бухгалтерского учета определяется влияние на прибыль изменений цен на материалы и тарифов на услуги (ΔP_6).

Сумма факторных отклонений дает общее изменение прибыли от реализации за отчетный период, что выражается следующей формулой:

$$\Delta P = P_1 - P_0 = \Delta P_1 + \Delta P_2 + \Delta P_3 + \Delta P_4 + \Delta P_5 + \Delta P_6$$

Или

$$\Delta P = \sum_{i=1}^6 \Delta P_i,$$

где P — общее изменение прибыли;

P_i — изменение прибыли за счет i -го фактора.

В рамках внутреннего финансового анализа при условии наличия необходимых аналитических данных бухгалтерского учета общая величина прибыли (убытка) от реализации товаров (работ, услуг) предприятия рассматривается как сумма величин прибылей (убытков) от реализации по товарным направлениям. Прибыли (убытки) от реализации по товарным направлениям выступают в качестве факторов общей прибыли (убытка) от реализации предприятия. Такой факторный анализ позволяет сопоставить прибыльность различных товарных направлений и сделать соответствующие выводы о корректировке рыночной стратегии предприятия. Лишь в исключительных, особых случаях убыточное товарное направление может финансироваться за счет прибыльных товарных направлений. Как правило, в результате такого анализа принимается решение об изменении структуры деятельности предприятия.

Лекция 2 (2 часа)

Вопросы лекции:

1. Система цен на продукцию и услуги
2. Анализ влияния объема продукции и оказанных услуг на величину прибыли

1. Система цен на продукцию и услуги

Система цен – это совокупность видов цен действующих на рынке и взаимосвязанных между собой. Система цен в РФ включает в себя следующие виды цен:

1. Оптовая
2. Отпускная
3. Розничная
4. Закупочная
5. Тарифы на услуги

Цена – денежное выражение стоимости товаров (оказание выполненных работ, услуг). Оптовые цены – цены, по которым реализуются крупная партия продукции предприятий. Розничные цены – цены по которым товар реализуется в сети розничной торговли.

ВИДЫ ЦЕН

В зависимости от государственного воздействия, регулирования, степени конкуренции на рынке различают следующие виды цен: свободные (рыночные) и регулируемые. Свободные цены (рыночные цены) - это цены, устанавливаемые производителями продукции и услуг на основе спроса и предложения на данном рынке. Регулируемые цены - это цены, устанавливаемые соответствующими органами управления: Президентом РФ, правительством РФ, Федеральными органами исполнительной власти, органами исполнительной власти субъектов РФ, органами местного самоуправления, или цены, в отношении которых перечисленные органы власти и управления устанавливают какие-либо ограничивающие их уровень условия.

По способу установления, фиксации различают: твердые, подвижные, скользящие цены. Эти виды цен устанавливаются в договоре, контракте. Твердые цены называют еще постоянными. Это такие цены, которые устанавливаются в момент подписания договора и не меняются в течение всего срока поставки продукции по данному договору, соглашению, контракту. Скользящая цена - это цена, исчисляемая в момент исполнения договора путем пересмотра первоначальной договорной цены с учетом изменений в издержках производства, за период времени, необходимый для изготовления продукции. Подвижная цена - такая цена, когда в договоре предусмотрено, что цена, фиксированная в момент заключения договора, может быть пересмотрена в дальнейшем, если к моменту исполнения договора рыночная цена изменится.

По способу получения информации об уровне цены различают публикуемые и расчетные цены. На эти виды цен ориентируются поставщики продукции и покупатели при определении уровня цены в договоре или контракте. Публикуемые цены - это цены, сообщаемые в специальных и фирменных источниках информации. К публикуемым ценам относятся: справочные и прейскурантные цены, биржевые котировки, цены аукционов, торгов. Расчетная цена применяется в договорах, контрактах на нестандартное оборудование, производимое обычно по индивидуальным заказам. Цены на такое оборудование рассчитываются и обосновываются поставщиком для каждого конкретного заказа с учетом технических и коммерческих условий данного заказа, а в некоторых случаях окончательно устанавливаются лишь после исполнения заказа.

С учетом фактора времени различают: постоянные, сезонные, ступенчатые цены.

Постоянная цена - цена, срок действия которой заранее не определен.

Сезонная цена - цена, срок действия которой определен периодом времени.

Ступенчатая цена - ряд последовательно снижающихся цен на продукцию в заранее обусловленные моменты времени по предварительно определенной шкале.

Система цен, их классификация.

Система цен – единая, упорядоченная совокупность различных видов цен, обслуживающих и регулирующих экономические взаимоотношения участников рынка. Изменение уровня, структуры и динамики одного вида цен влечет за собой изменение других видов цен. Систему цен принято подразделять на условные блоки:

1. Оптовые цены – цены, по которым реализуются крупная партия продукции предприятий. Оптовые цены бывают:
 - Трансфертная цена – цена, по которой реализуется продукция при ее передаче от одного подразделения другому в пределах одного предприятия.
 - Закупочные цены (фиксированные и сезонные) – оптовые цены, по которым происходит реализация сельскохозяйственной продукции.
 - Биржевая цена – цена, формирующаяся на основе биржевых котировок, надбавок, скидок.
 2. Розничные цены – цены, по которым товар реализуется в сети розничной торговли. Розничные цены имеют две разновидности:
 - Аукционная цена – цена товаров, проданных на аукционе;
 - Продажная цена – цена, установленная на товар при продаже его на свободном рынке.
 3. Цены на строительную продукцию:
 - Сметная стоимость строительства – отражает уровень предельных затрат на строительство объектов.
 - Прейскурантная цена – средняя стоимость единицы продукции объекта строительства.
 - Договорная цена – цена, которая устанавливается по согласованию между заказчиком и подрядчиком строительства.
 4. Тарифные услуги транспорта – плата за перемещение груза и пассажиров: тарифы авиационного, железнодорожного, морского, автомобильного, речного транспорта.
 5. Мировые цены (цена экспорта, цена импорта) – цены обслуживающие международный рынок в целом.
 6. Тарифы на услуги, оказываемые населению – тарифы на услуги коммунального хозяйства, телефонной сети, бытовые услуги, медобслуживание и др.
- Структура цены**
- В состав оптовой цены промышленности включается оптовая цена предприятия, скидка или наценка, в которую входят издержки и прибыль, акцизы, НДС. Разновидностью оптовой цены промышленности является цена биржевого товара (или биржевых сделок). Эта цена формируется на базе биржевой котировки надбавок и скидок к ним в зависимости от качества товаров, расстояния, места поставки, предусмотренного биржевым контрактом. Структура оптовой цены – это элементы оптовой цены, составляющие в сумме ее размеры: себестоимость производства, прибыль производителя, акциз, наценка сбытовая оптовая.
- Закупочные цены (фиксированные и сезонные) – оптовые цены, по которым происходит реализация сельскохозяйственной продукции. Биржевая цена – цена, формирующаяся на основе биржевых котировок, надбавок, скидок.
- Состав розничной цены характеризуется следующими экономическими элементами, ее образующими: оптовой ценой промышленности, НДС, торговая надбавка или торговая скидка, а также налог с продаж. Структура розничной цены – это есть соотношение отдельных элементов цены выраженная в процентах или удельный вес этих элементов в цене товаров.
- Торговая надбавка состоит из издержек торговых организаций и прибыли для продолжения их деятельности. Торговая надбавка устанавливается предприятиями розничной торговли в процентах к ценам приобретения товаров (с НДС).
3. Типы ценообразования
- В современном мире сосуществуют различные типы (системы) ценообразования. Основные из них представлены на схеме.
- Были и существуют сделки, в которых не учитывают затраты труда. Даже в самой развитой торговле рекламная передача доли товара происходит бесплатно (например, раздача мыла для того, чтобы сделать людей покупателями). Обычно учитывают издержки, но принципиально новым типом учета является определение альтернативных издержек.
- СВОБОДНЫЕ** цены устанавливаются объективно на рынке в результате конкуренции самостоятельно – субъектами рынка. Это исторически исходная и сегодня базовая форма ценообразования. В таком случае цены детерминированы многими законами рынка, которые были рассмотрены: спросом и предложением, стоимостью и т.п. Они могут быть устойчивыми, т.е. существовать длительное время на неизменном уровне.
- ФИКСИРОВАННЫЕ ЦЕНЫ** назначают (их называют также «назначаемые цены»). Они могут быть постоянными или устанавливаться на определенный период времени. Период может быть ограничен, например, сезоном года. Этот тип цен является главным, и его необходимо конкретнее рассмотреть с помощью систематики цен. Это практика монопольного ценообразования. Различие этих цен идет по степени силы или монопольной власти. Обособляют полтора десятка стратегий ценообразования: географический принцип (разные цены в разных регионах), единые цены у потребителя, единые цены у производителя, зональные цены (чем дальше зона от производителя, тем дороже) и т.п.
- Стратегия ценообразования – выбор возможной динамики цены, соответствующей интересам конкретного предприятия. Гетерогенность рынка в современном мире объясняет и различные типы стратегии ценообразования. Для кого-то главное – выжить и он довольствуется минимальными условиями

при реализации своих товаров. Другие проводят политику завоевания рынка. Есть и те, кого устраивает только получение сверхприбыли - «снять сливки». Целью стратегии может быть уменьшение вероятности появления конкурентов на рынке. Монополии используют разные стратегии ценообразования в зависимости от обстоятельств.

Лимитирующее ценообразование - стратегия ценообразования, при которой господствующая на рынке фирма устанавливает цену на уровне меньше того, который дает возможность получать краткосрочную прибыль.

Сначала продают по ценам, которые существуют на рынке. В таком случае не учитывают своих затрат труда вообще. Одни идут от спроса или «восприятия покупателей», другие - от издержек.

При установлении цен стремятся обеспечить безубыточность и получение прибыли. В связи с этим обычно ориентируются на издержки производства. При этом могут заранее устанавливать справедливую для себя норму прибыли, например 15-20% (подход «Дженерал Моторз»). Учитывают текущие цены или цены конкурентов. Этот фактор может быть главным. В таком случае доля прибыли существенно отклоняется от предпочтительной нормы. При определенных условиях главным оказывается восприятие цен покупателями - устанавливают такие цены, по которым покупатели берут товар ввиду всех факторов конъюнктуры рынка.

ПЛАНОВЫЕ ЦЕНЫ - высшая форма постоянных цен. Они возникают в условиях микромаркета и представляют "ценовую вертикаль" от «производителя до розницы». Их можно рассмотреть на примере советской системы ценообразования.

В СССР предприятия реализовали свою продукцию по различным каналам. Обычно существовало три типа канала реализации товаров. Непосредственная торговля производителей и потребителей товаров. В таком случае цены, как правило, были договорными. Более развитая форма торговли включала посредников, которые обеспечивали реализацию товаров. В таком случае в цены включали издержки и прибыль оптовых предприятий. Товары народного потребления шли через розничную торговлю. Соответственно формировались и цены на товары, которые учитывали расходы и прибыль магазинов. Все это происходило на основе тщательно разработанной системы наценок и скидок, налогов и т.п., что не исключало многих противоречий и просто ошибок в ценообразовании.

Оптовая цена предприятий включает себестоимость и прибыль, возникающую свободно или устанавливаемую нормативно. Такие цены имеют место в непосредственной торговле предприятий с потребителями. Ранее эти цены составляли 50% от всех цен. Одновременно, эти цены - основа для всей системы цен промышленности. По этим ценам предприятия продают свои товары оптовой торговле и тем самым данные цены становятся основой оптовой цены промышленности. Оптовые предприятия устанавливают наценку на товары для покрытия своих расходов и образования своей прибыли. Разновидностью этой цены является оптовая цена промышленности с налогом. Налог идет в бюджет государства. Розничные цены возникают на основе оптовых цен промышленности и наценки торговых предприятий. Розничные цены называют: цены, такса, тарифы, штрафы, заработная плата.

Функции цены

Функции цены отражают ее экономическую сущность, предназначение, роль в хозяйственной жизни, а также взаимоотношения с другими экономическими категориями и явлениями.

Учетная функция, или функция учета и измерения затрат общественного труда, определяется сущностью цены как денежного выражения стоимости. В конечном счете, цена отражает не только величину совокупных издержек производства и обращения товаров, но и размер прибыли

В учетной функции цена служит средством исчисления всех стоимостных показателей:

1) количественные показатели: ВВП; национальный доход; объем капитальных вложений; объем товарооборота; объем продукции фирм, предприятий и отраслей и др.;

2) качественные показатели: рентабельность; производительность труда; фондоотдача и т.д.

Стимулирующая функция цены выражается в поощрительном или сдерживающем ее воздействии на производство и потребление различных товаров. Цена оказывает стимулирующее влияние на производителя через величину заключенной в ней прибыли.

Стимулирующая функция цены усиливает функцию сбалансирования спроса и предложения, способствуя увеличению производства товаров, пользующихся спросом.

Распределительная функция цены связана с отклонением цены от стоимости под воздействием рыночных факторов. Эта функция состоит в том, что цены участвуют в распределении и перераспределении национального дохода (чистого дохода) между отраслями экономики, государственным и другими ее секторами, различными формами собственности, регионами, фондами накопления и потребления, социальными группами населения.

Функция сбалансирования спроса и предложения выражается в том, что через цены осуществляется связь между производством и потреблением, предложением и спросом. Цена сигнализирует о диспропорциях в сферах производства и обращения и требует принятия мер по их преодолению.

Функция цены как средства рационального размещения производства проявляется в том, что с помощью механизма цен происходит перелив капиталов в сектора экономики и виды производств с более высокой нормой прибыли.

5, 9. Равновесная рыночная цена.

При нормальных рыночных отношениях спрос (означает платежеспособность населения, т.е. желание и финансовую возможность потребителя приобрести товары или пользоваться услугами в определенное время и в определенном месте) и предложение (количество конкретных товаров, которое продавцы готовы поставить покупателю в определенное время и в определенном месте) должны уравновешиваться. Цена, при которой объем спроса равен объему предложения, называется равновесной ценой. Она формируется вследствие равновесия спроса и предложения и по ней товары будут обмениваться на деньги. Равновесие спроса и предложения отражает компромисс между покупателем и продавцом, реализующийся во взаимном согласии совершить сделку купли-продажи. Графически это отображается путем совмещения кривых спроса и предложения. Состояние равновесия никогда не бывает постоянным, оно меняется под влиянием различных факторов, обусловленных спросом и предложением, при этом при соответствующем изменении цены происходит сдвиг кривых спроса и предложения вправо или влево. Сущность равновесия спроса и предложения состоит в определении состояния общего экономического равновесия рынка, когда товары находят своих покупателей через механизм рыночного ценообразования. Рыночная цена есть результат конкурентного сопоставления цен спроса и предложения при их различных объемах.

2. Анализ влияния объема продукции и оказанных услуг на величину прибыли

Изменение объемов выпуска и реализации продукции оказывает непосредственное влияние на динамику прибыли. В процессе анализа необходимо дать качественную и количественную оценку влияния этих факторов и рассмотреть последствия этого влияния.

Поскольку объемы выпуска и реализации продукции могут быть исчислены как в натуральном, так и денежном выражении, и на изменение этих показателей оказывают влияние достаточно большое количество факторов, в процессе анализа необходимо детально рассмотреть и оценить влияние каждого фактора.

Общее изменение прибыли в результате совокупного влияния всех факторов вычисляется по формуле:

$$\Delta П = П_1 - П_0, (13)$$

где $П_1$ - прибыль отчетного года;

$П_0$ - прибыль базисного года.

На изменение прибыли влияют следующие факторы:

изменение объема продукции (при неизменной себестоимости). Расчет влияния на прибыль изменений в объеме продукции ($\Delta П_2$) (собственно объема продукции в оценке по плановой себестоимости) имеет вид:

$$\Delta П_2 = П_0 K_1 - П_0 = П_0 (K_1 - 1), (14)$$

где K_1 - коэффициент роста объема реализации продукции.

$K_1 = S_{1,0}/S_0$, где $S_{1,0}$ - фактическая себестоимость реализованной продукции за отчетный период в ценах и тарифах базисного периода;

S_0 - себестоимость базисного периода;

изменение цен на реализованную продукцию. Влияние на прибыль изменений отпускных цен на реализованную продукцию ($\Delta П_1$) рассчитывается так:

$$\Delta П_1 = N_{1,0} = \sum p_1 q_1 - \sum p_0 q_1, (15)$$

где $N_{p1} = \sum p_1 q_1$ - реализация в отчетном году в ценах отчетного года (p - цена изделия; q - количество изделий);

$N_{p1,0} = \sum p_0 q_1$ - реализация в отчетном году в ценах базисного года;

изменения в объеме продукции, обусловленные изменениями в структуре продукции ($\Delta П_2$). Их влияние рассчитывается по формуле:

$$\Delta П_2 = P_0 (K_3 - K_1), (16)$$

где K_3 - коэффициент роста объема реализации в оценке по отпускным ценам

$$K_3 = N_{1,0}/N_0$$

где $N_{1,0}$ - реализация в отчетном периоде по ценам базисного периода;

N_0 - реализация в базисном периоде;

изменения себестоимости за счет структурных сдвигов в составе продукции ($\Delta П_3$). Расчет влияния этого фактора имеет вид:

$$\Delta П_3 = S_0 K_2 - S_{1,0}. (17)$$

Отдельным расчетом определяется влияние на прибыль изменения цен на материалы и тарифы на услуги ($\Delta П_2$), а также экономии, вызванной нарушениями хозяйственной дисциплины ($\Delta П_3$). Сумма факторных отклонений дает общее изменение прибыли от реализации за отчетный период:

$$\Delta P = \sum \Delta P_i = P_1 - P_0 = \Delta P_1 + \Delta P_2 + \Delta P_3 + \Delta P_4 + \Delta P_5 + \Delta P_6, (18)$$

где P - общее изменение прибыли;

P_i - изменение прибыли за счет i -го фактора.

Таким образом, в теоретической части работы выделены аналитические задачи, которые решаются при анализе объема производства и выпуска продукции, описаны этапы ретроспективного анализа объема и выпуска продукции. Рассмотрены методы, которые применяются при анализе структуры выпуска и влияния структурных сдвигов на выполнение производственной программы, методы анализа применяются при выполнении расчетов резервов роста объема, а также приемы и способы, которые применяются в анализе выпуска и реализации продукции.

Для достижения положительного результата предприятию необходимо снижать себестоимость продукции и увеличивать выпуск товарной продукции. Так как материальные затраты составляют большой удельный вес в себестоимости, то резервом снижения себестоимости является замена дорогостоящих материалов на более дешевые, снижение величины отходов. Резервами снижения себестоимости также является снижение численности работающих (в основном за счет увеличения уровня механизации и автоматизации труда) и, вследствие чего, снижение затрат на оплату труда.

Контрольные вопросы и задания:

Перечень типовых вопросов для устного опроса

1. Показатели, характеризующие объем производства и продаж.
2. Оценка влияния факторов на величину выручки от реализации продукции и оказания услуг.
3. Система цен на продукцию и услуги.
4. Анализ влияния объема продукции и оказанных услуг на величину прибыли.

Примерные темы сообщений

1. Методы определения круга задач в процессе проведения экспертизы и диагностики деятельности предприятия сервиса.

2. Оптимальные способы решения задач в рамках поставленной цели, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений в процессе проведения экспертизы и диагностики деятельности предприятия сервиса.

3. Цель и задачи деятельности подразделений сервисной деятельности предприятия, методы организации планирования и мониторинга деятельности сервисной компании в транспортной сфере и в сфере гостеприимства на транспорте в процессе проведения экспертизы и диагностики деятельности предприятия сервиса.

4. Методы выбора организационных решений для формирования сервисной системы обслуживания с использованием методов организации и управления процессом проведения экспертизы и диагностики деятельности предприятия сервиса.

5. Методы разработки комплекса мероприятий по организации, планированию и мониторингу деятельности сервисной компании в процессе проведения экспертизы и диагностики деятельности предприятия сервиса и объектов авиационной инфраструктуры.

6. Методы сбора актуальной информации об удовлетворенности клиентов в целях организации и проведения экспертизы и диагностики объектов предприятий сервиса.

7. Методы организации и управления имуществом аэропортового комплекса и активами сервисных предприятий на транспорте как результат проведения экспертизы и диагностики объектов предприятий сервиса.

8. Методы определения показателей эффективности деятельности предприятия сервиса в рамках транспортного комплекса.

Типовые ситуационные задания для решения на практических занятиях

Каждая рабочая группа готовит презентацию своего решения проблемы и в ходе общей дискуссии обосновывает необходимость его реализации:

Предложите и обоснуйте методы организации и управления имуществом аэропортового комплекса и активами сервисных предприятий с учетом показателей, характеризующих объем производства и продаж в процессе сервисного обслуживания в транспортной сфере.

ТЕМА 11. АНАЛИЗ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ

Учебно-методическое и информационное обеспечение темы:

1 Восколович, Н. А. Экономика платных услуг: учебник и практикум для вузов/ Н. А. Восколович. — 4-е изд., испр. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2023. — 441 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-14124-5. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/513521> (дата обращения: 26.03.2023)

2 Коршунов, В. В. Экономика организации (предприятия): учебник и практикум для вузов/ В. В. Коршунов. — 6-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2023. — 363 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5- 32 534-16408-4. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/530955> (дата обращения: 26.03.2023).

3 Мокий, М. С. Экономика фирмы: учебник и практикум для вузов/ М. С. Мокий, О. В. Азоева, В. С. Ивановский; под редакцией М. С. Мокия. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2023. — 297 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-12884-0. — Текст: электронный //

Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/510682> (дата обращения: 26.03.2023)

4 Чалдаева, Л. А. Экономика организации: учебник и практикум для вузов / Л. А. Чалдаева [и др.]; под редакцией Л. А. Чалдаевой, А. В. Шарковой. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2023. — 344 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-14485-7. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/511735> (дата обращения: 26.03.2023).

5 Экономика и анализ деятельности предприятий воздушного транспорта: Сборник задач по дисциплинам [Электронный ресурс, текст] / Зайцева И.В., ред. - СПб.: ГУГА, 2018. - 128с. (220 экз.)

Лекция 1 (2 часа)

Вопросы лекции:

1. Анализ использования основных производственных фондов и оценка влияния их на объем производства
 2. Анализ структуры и динамики имущества и источников финансирования
 3. Анализ структуры и динамики внеоборотных активов и эффективности их использования.
-
1. Анализ использования основных производственных фондов и оценка влияния их на объем производства

Анализ использования основных производственных фондов предполагает:

- анализ динамики стоимости основных производственных фондов;
- анализ состава и структуры основных производственных фондов;
- анализ движения и состояния основных производственных фондов;
- анализ показателей эффективности использования основных производственных фондов;
- факторный анализ показателей эффективности использования основных производственных фондов.

Источником информации для анализа являются формы статистической отчетности: ф. № 1 «Бухгалтерский баланс»; ф. № 5 «Приложение к балансу»; ф. № 11 «Отчет о наличии и движении основных средств». К основным производственным фондам относятся основные средства, используемые в производственной сфере.

Анализ динамики стоимости основных производственных фондов (ОПФ) предполагает в первую очередь определение среднегодовой стоимости ОПФ. В учебных целях среднегодовую стоимость ОПФ

(Φ) будем определять по формуле

$$\Phi = \frac{\Phi_{Н.Г.} + \Phi_{К.Г.}}{2},$$

где $\Phi_{Н.Г.}$; $\Phi_{К.Г.}$ – стоимость ОПФ соответственно на начало года и на конец года.

Напомним, что различают среднегодовую первоначальную стоимость ОПФ ($\Phi^{ПС}$), среднегодовую восстановительную стоимость ОПФ ($\Phi^{ВС}$) и среднегодовую остаточную стоимость ОПФ ($\Phi^{ОС}$). Информация о первоначальной (восстановительной) стоимости ОПФ приводится в формах 5 и 11, а об остаточной стоимости ОПФ – в балансе.

В настоящее время многие предприятия для выполнения работ используют не только собственные строительные машины, технику, оборудование, но и арендуют, приобретают в лизинг порой весьма значительную часть ОПФ. Поэтому при анализе эффективности использования ОПФ необходимо учитывать как стоимость собственных ОПФ, так и арендованных. Информация о стоимости арендованных ОПФ отражается в форме № 5 «Приложение к балансу», а также на забалансовых счетах (форма № 1 «Бухгалтерский баланс»). В таком случае общая стоимость ОПФ (Φ) определяется

$$\Phi = \Phi_{СОБ} + \Phi_A,$$

где $\Phi_{СОБ}$ – среднегодовая стоимость собственных ОПФ; Φ_A – среднегодовая стоимость арендованных ОПФ.

Если предприятие использует только собственные ОПФ, то все расчеты соответственно проводятся с учетом стоимости собственных ОПФ.

На основе данных о структуре ОПФ можно определить коэффициент активной части ОПФ

$$Ka = \frac{\Phi a}{\Phi}$$

где Φa – стоимость активной части ОПФ, тыс. руб.

К активной части ОПФ следует отнести машины и оборудование, транспортные средства, производственный инвентарь.

Увеличение доли активной части, а, следовательно, и коэффициента структуры ОПФ следует признать положительной динамикой, так как это свидетельствует об увеличении стоимости ОПФ, непосредственно занятых при производстве СМР.

Анализ движения и состояния основных производственных фондов проводится на основе расчета и анализа следующих коэффициентов:

– коэффициента поступления (ввода) $K_{ВВ}$:

Стоимость вновь поступивших ОПФ в течение анализируемого периода (года)

$$K_{ВВ} = \frac{\text{Стоимость вновь поступивших ОПФ}}{\text{Стоимость ОПФ на начало анализируемого периода}};$$

Стоимость ОПФ на конец анализируемого периода (года)

– коэффициента выбытия основных фондов $K_{ВЫБ}$:

Стоимость выбывших ОПФ в течение анализируемого периода (года)

$$K_{ВЫБ} = \frac{\text{Стоимость выбывших ОПФ}}{\text{Стоимость ОПФ на начало анализируемого периода}};$$

Стоимость ОПФ на начало анализируемого периода (года)

– коэффициента годности $K_{ГОД}$:

Остаточная стоимость ОПФ

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

Первоначальная стоимость ОПФ

– коэффициента износа $K_{ИЗН}$:

Сумма начисленного износа ОПФ (амортизация)

$$K_{ИЗН} = \frac{\text{Сумма начисленного износа ОПФ}}{\text{Первоначальная стоимость ОПФ}}.$$

Первоначальная стоимость ОПФ

Проанализируем движение и состояние основных производственных фондов на примере данных отчетности за 2006 год (форма № 5 «Приложение к балансу»).

Остаточная стоимость ОПФ рассчитывается как разница между первоначальной стоимостью ОПФ и величиной износа (амортизации).

Анализ показателей эффективности использования основных производственных фондов включает расчет показателей: фондоотдача (ФОТ), фондоемкость (ФЕ), фондовооруженность труда (ФТ), рентабельность фондов (РФ).

Фондоотдача – это отношение объема выполненных СМР к среднегодовой стоимости ОПФ. Определяется по формуле

$$\Phi_{OT} = \frac{C_{СМР}}{\Phi_{ПС}}$$

Фондоотдача показывает, какой объем СМР в денежном выражении выполнен в расчете на один рубль стоимости основных производственных фондов. Положительно оценивается рост данного показателя.

Фондоемкость – это показатель, обратный фондоотдаче, рассчитывается по формуле

$$\Phi_E = \frac{\Phi_{ПС}}{C_{СМР}}$$

Фондоемкость показывает, сколько основных производственных фондов в денежном выражении приходится на один рубль стоимости выполненных СМР. Если фондоотдача должна расти, то фондоемкость – снижаться.

Фондовооруженность труда – это отношение стоимости основных производственных фондов к численности работников, рассчитывается по формуле

$$\Phi_T = \frac{\Phi^{ПС}}{Ч}$$

Фондовооруженность труда показывает, сколько основных производственных фондов в денежном выражении приходится на одного работника предприятия. Рост технической оснащенности производства приводит к увеличению фондовооруженности труда.

Рентабельность ОПФ (фондорентабельность) – это отношение прибыли от продаж (либо другого показателя прибыли) к стоимости основных производственных фондов.

$$R_\Phi = \frac{\Pi_{ПР}}{\Phi^{ПС}} \cdot 100\%$$

Рентабельность ОПФ показывает, сколько прибыли приходится на один рубль стоимости ОПФ. Эффективное использование основных производственных фондов сопровождается ростом рентабельности ОПФ.

Следует отметить, что показатели эффективности использования ОПФ могут рассчитываться не только по стоимости выполненных СМР, но и по показателю – выручка от реализации продукции (работ). Стоимость основных производственных фондов принимается с учетом арендованных (если таковые имеются).

Напомним, что фондоотдача ($\Phi_{ОТ}$) определяется по формуле

$$\Phi_{ОТ} = \frac{C_{СМР}}{\Phi^{ПС}}$$

Производительность труда ($\PiР_{ТР}$) определяется по формуле

$$\PiР_{ТР} = \frac{C_{СМР}}{Ч}$$

Фондовооруженность (Φ_T) труда рассчитывается по формуле

$$\Phi_T = \frac{\Phi^{ПС}}{Ч}$$

Произведем преобразования: из формулы производительности труда определим стоимость выполненных работ и услуг, а из формулы фондовооруженности труда определим стоимость ОПФ.

$$C_{СМР} = \PiР_{ТР} \cdot Ч$$

$$\Phi^{ПС} = \Phi_T \cdot Ч$$

Подставим полученные выражения в формулу фондоотдачи

$$\Phi_{ОТ} = \frac{\PiР_{ТР} \cdot Ч}{\Phi_T \cdot Ч} = \frac{\PiР_{ТР}}{\Phi_T}$$

Зависимость фондоотдачи от производительности труда и фондовооруженности труда позволяет установить, что фондоотдача растет в том случае, когда темпы роста производительности труда опережают темпы роста фондовооруженности труда. Если предположить, что и производительность труда и фондовооруженность труда снижаются, то и в этом случае фондоотдача может расти, если темпы снижения фондовооруженности выше темпов снижения производительности труда.

Для факторного анализа использования ОПФ можно порекомендовать использовать следующие факторные модели:

$$1. \Phi_{ОТ} = d^A \cdot \Phi_{ОТ}^A$$

$$2. \Phi_{ОТ} = d^A \cdot d_D \cdot \Phi_{ОТ}^D$$

$$\Phi_{OT}^A = \frac{K \cdot T_{ED} \cdot B_{МАШ.- ЧАС}}{\Phi^A}$$

3.

$$C_{СМР} = K \cdot D \cdot K_{СМ} \cdot П_{СМ} \cdot B_{МАШ.- ЧАС}$$

4.

$$P_{\Phi} = \Phi_{OT} \cdot P_{PP} \text{ (табл. 2.54).}$$

5.

Для выполнения факторного анализа необходимо использовать данные не только статистической отчетности, но и внутренней отчетности предприятия, данные аналитических записок по наличию и использованию оборудования.

Таблица 2.54

Условные обозначения

Показатели	
1. Фондоотдача основных производственных фондов	Φ_{OT}
2. Доля активной части в общей стоимости ОПФ	d^A
3. Фондоотдача активной части ОПФ	Φ_{OT}^A
4. Доля действующего оборудования, машин и механизмов в общей стоимости активной части ОПФ	d_D
5. Фондоотдача действующего оборудования	Φ_{OT}^D
6. Количество единиц машин и оборудования	K
7. Фонд времени работы единицы оборудования, час.	T_{ED}
8. Производство продукции (работ) за один маш.-час (выработка оборудования)	$B_{МАШ.- ЧАС}$
9. Среднегодовая стоимость активной части ОПФ	Φ^A
10. Рентабельность продаж	P_{PP}
11. Количество дней работы единицы оборудования	D
12. Коэффициент сменности работы оборудования	$K_{СМ}$
13. Продолжительность смены в часах	$П$
14. Рентабельность фондов	P_{Φ}

В факторном анализе эффективности использования основных производственных фондов целесообразно использовать структурно-логическую модель, предложенную Г.В. Савицкой

[

**Фондорентабельность
(рентабельность фондов)**

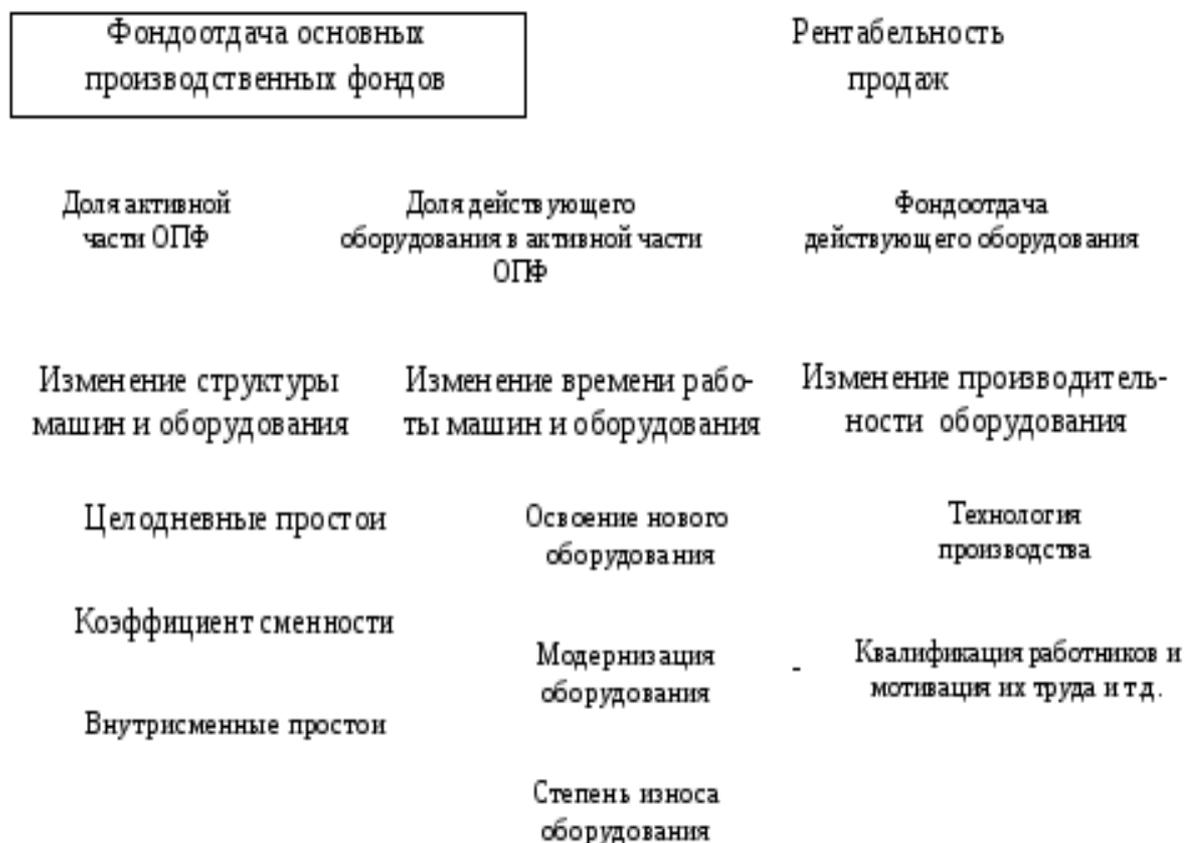


Рис. 2.25. Структурно-логическая модель факторного анализа фондорентабельности и фондоотдачи

2. Анализ структуры и динамики имущества и источников финансирования

Устойчивость финансового положения предприятия в значительной степени зависит от целесообразности и правильности вложений финансовых ресурсов в активы. Активы организации динамичны. В процессе хозяйственной деятельности предприятия и величина активов, и их структура претерпевают постоянные изменения. Наиболее общее представление об имевших место изменениях в структуре имущества, а также его динамики можно получить с помощью горизонтального и вертикального анализа баланса организации.

На первом этапе определяется структура по укрупненным группам актива баланса:

- внеоборотные активы;
- запасы, затраты;
- дебиторская задолженность;
- денежные средства и краткосрочные финансовые вложения;
- прочие оборотные активы.

Структура имущества показывает соотношение отдельных групп имущества в составе общей его суммы и определяется с помощью расчета удельного веса каждой группы имущества в общей его сумме.

Динамика имущества определяется с помощью расчета отклонений по сумме и по удельному весу по сравнению с базисным периодом, темпов роста и темпов прироста.

Темп роста определяется как отношение суммы отчетного периода к сумме базисного периода и умноженного на 100%. Темп прироста определяется: темп роста минус 100%.

Структура активов организации зависит, главным образом, от сферы деятельности организации, макроэкономических условий в стране, а также от эффективности управления деятельностью организации.

Анализ структуры и динамики источников финансирования

Источники финансирования организации отражаются в пассиве баланса. Оценка структуры и динамики осуществляется на основе результатов горизонтального и вертикального анализа пассивов организации.

К источникам финансирования относятся:

- Источники собственных средств (капитал и резервы);
- заемные источники - долгосрочные и краткосрочные кредиты и займы;
- привлеченные средства – кредиторская задолженность и прочие краткосрочные пассивы.

Структура источников финансирования показывает, за счет каких источников в основном организация осуществляет свою деятельность, соотношение источников между собой. Структура источников финансирования определяется с помощью вертикального анализа путем расчета удельного веса каждого источника в общей их сумме. Преобладание удельного веса собственных источников свидетельствует о более высокой финансовой независимости организации. Однако, такое соотношение между собственными и заемными источниками не всегда свидетельствует об оптимальном показателе рентабельности собственного капитала. Структура источников, в основном зависит от сферы деятельности организации, специфики деятельности, а также от степени эффективности управления финансами организации.

Для оценки финансового состояния организации необходим и анализ структуры и динамики источников собственных, заемных и привлеченных средств.

При оценке источников финансовых ресурсов следует иметь в виду, что внешние и внутренние пользователи аналитической информации по-разному оценивают соотношение этих источников. Так, внешние пользователи (банки, поставщики и т.д.) оценивают долю источников собственных средств в общей сумме источников с точки зрения финансового риска. (как известно, риск увеличивается со снижением доли источников собственных средств).

Для внутренних пользователей оценка осуществляется с позиций достижения необходимого уровня рентабельности собственного капитала при приемлемом уровне риска и выбора альтернативных вариантов финансирования хозяйственной деятельности.

Анализ источников собственных средств организации

К собственным источникам финансирования относятся:

уставный капитал – вклад учредителей (собственников) в имущество организации в стоимостном выражении при создании общества. Размер уставного капитала определяется учредительными документами и может быть изменен только по решению учредителей с внесением соответствующих изменений в учредительные документы. Средства уставного капитала инвестируются в основные средства и нематериальные активы и оборотные средства;

добавочный капитал представляет собой прирост стоимости в результате переоценки имущества, стоимость безвозмездно полученного имущества и эмиссионного дохода организации;

резервный фонд – это фонд собственных средств организации, созданный в соответствии с законодательством и учредительными документами организации за счет отчислений от прибыли. Использование средств резервного фонда имеет строго целевое назначение – на покрытие убытков от текущей деятельности, на выплату дивидендов по привилегированным акциям;

нераспределенная прибыль – это часть чистой прибыли организации, которая не была распределена организацией на дату составления балансового отчета.

Анализ заемных и привлеченных источников финансирования

Для осуществления текущей деятельности и ее развития предприятия и организации вынуждены использовать кроме собственных средств в качестве источников финансирования заемные и привлеченные средства.

Долгосрочные заемные средства– это кредиты и займы, полученные организацией на период более одного года. Долгосрочные кредиты и займы обычно привлекаются для целей капитального строительства, модернизации производства и т.д. Ставка процента по долгосрочным заемным источникам выше, чем по краткосрочным. Привлечение организацией долгосрочных кредитов обычно свидетельствует о проведении в организации мероприятий долгосрочного инвестиционного характера. Кроме этого, это означает и доверие кредитных организаций к данной организации.

Краткосрочные заемные средства– кредиты и займы, полученные организацией на период менее одного года. Такие средства привлекаются для пополнения оборотных средств (для покупки сырья и материалов и т.д.).

В качестве временных источников финансирования организации используют и кредиторскую задолженность. Кредиторская задолженность возникает в результате различных расчетных операций и временного лага между начислением платежей и их перечислением контрагентам. К кредиторской задолженности относятся: задолженность перед поставщиками и подрядчиками, задолженность перед персоналом организации, перед бюджетом и внебюджетными фондами. Анализ кредиторской задолженности имеет важное значение для внутренних пользователей (для принятия эффективных управленческих решений) и для внешних пользователей (для оценки финансовой устойчивости организации, кредитоспособности и надежности ее, как партнера по бизнесу).

Величина и динамика кредиторской задолженности непосредственно связана с финансовой устойчивостью организации.

На величину кредиторской задолженности оказывают влияние различные факторы, в основном это: объемы деятельности организации, платежеспособность покупателей, кредитная политика основных поставщиков организации и общее финансовое состояние организации.

Анализ финансовых результатов деятельности организации

Финансовый результат представляет собой разность между совокупным доходом и совокупными затратами в процессе осуществления хозяйственно – финансовой деятельности.

Прибыль – это выраженный в денежной форме чистый доход предпринимателя на вложенный капитал.

Экономической базой формирования финансовых результатов являются доходы и расходы организации.

Доходами организации признается увеличение экономических выгод в результате поступления активов (денежных средств и иного имущества) или погашения обязательств, приводящее к увеличению капитала организации.

Расходами организации признается уменьшение экономических выгод в результате выбытия активов (имущества, денежных средств) или возникновения обязательств, уменьшающих капитал организации, за исключением уменьшения вкладов в уставный капитал собственников имущества по их решению.

Прибыль является:

Основным внутренним источником текущего и долгосрочного развития организации;

главным источником возрастания рыночной стоимости организации;

индикатором кредитоспособности организации;

главным интересом собственника;

гарантом возможности выполнения организацией своих обязательств перед кредиторами и государством.

Финансовые результаты деятельности предприятия характеризуются абсолютными и относительными показателями.

К абсолютным показателям относятся:

валовая прибыль – разность между выручкой от продаж и себестоимостью проданной продукции:

$$Р_{вал} = N - C,$$

Где:

N – выручка от продажи товаров, продукции, работ, услуг;

C – себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг;

прибыль (убыток) от продаж ($R_{прод}$) – разность между доходами и расходами по обычным видам деятельности, т.е. между выручкой от продаж и полной себестоимостью проданной продукции, включающей в себя себестоимость проданной продукции, коммерческие и управленческие расходы:

$$R_{прод} = R_{вал} - K_{р} - U_{р}$$

Где:

$K_{р}$ – коммерческие расходы;

$U_{р}$ – управленческие расходы;

прибыль (убыток) до налогообложения ($R_{н}$) = $R_{прод}$ + прочие доходы – прочие расходы.

4. чистая прибыль (убыток) = $R_{н}$ – отложенные налоговые активы + отложенные налоговые обязательства – текущий налог на прибыль.

Чистая прибыль (убыток) является конечным финансовым результатом и отражает изменение собственного капитала за определенный период времени.

Для того, чтобы правильно принимать управленческие решения по вопросам наращивания прибыли, необходимо четко классифицировать факторы роста прибыли. Обычно факторы делят на внешние и внутренние.

К внешним факторам относятся:

рыночно – конъюнктурные факторы (диверсификация деятельности организации, конкурентоспособность, организация эффективной рекламы и т.д.);

хозяйственно – правовые и административные факторы (налогообложение, правовые акты, регламентирующие деятельность организации, государственное регулирование тарифов и цен).

К внутренним факторам относятся:

материально – технические (степень использования прогрессивных материалов и технологий);

организационно – управленческие (выбор стратегии и тактики действия на рынке, информационное обеспечение процессов принятия решений, эффективность управления организацией);

экономические факторы (качество финансового планирования в организации, использование внутренних резервов повышения эффективности деятельности, стимулирование производства и т.д.);

социальные факторы (повышение квалификации служащих, улучшение условий труда и т.д.).

На величину прибыли оказывают влияние также эффект производственного и финансового рычага.

В процессе анализа немаловажное значение имеет оценка качества прибыли. Качество прибыли – это обобщенная характеристика структуры источников формирования прибыли организации. Высокое качество операционной прибыли характеризуется ростом выпуска и реализации продукции, снижением уровня операционных затрат, а низкое качество – ростом цен на продукцию без увеличения объема ее реализации в натуральных показателях.

Ведущую роль в повышении качества прибыли играет активизация интенсивных факторов за счет реализации собственных внутренних резервов, главным образом, это снижение себестоимости продукции.

Анализ финансовых результатов деятельности организации осуществляется на основе «Отчета о прибылях и убытках». Дается оценка структуры и динамики финансовых результатов организации за анализируемый период.

3. Анализ структуры и динамики внеоборотных активов и эффективности их использования.

Основной капитал организации представляет собой часть финансовых ресурсов (собственного и заемного капитала), инвестированного в основные фонды производственного и непроизводственного назначения. Производственную мощность предприятия определяют промышленно – производственные фонды.

В состав основного капитала включаются:

1. нематериальные активы;
2. основные средства;
3. незавершенное строительство;
4. прочие внеоборотные активы.

На основе бухгалтерской отчетности в процессе анализа дается оценка величины основного капитала организации, его структуры и динамики, а также оценка эффективности их использования

Наибольший удельный вес в структуре внеоборотных активов в данной организации имеют долгосрочные финансовые вложения и основные средства. За анализируемый период произошло уменьшение стоимости основных средств и незавершенного строительства.

В составе внеоборотных активов основные средства играют наиболее существенную роль. От эффективности их использования во многом зависят конечные результаты деятельности.

Показателями эффективности использования являются: фондоотдача основных средств, фондоемкость продукции и рентабельность основных средств.

Лекция 2 (2 часа)

Вопросы лекции:

1. **Анализ динамики и технического состояния основных средств**
2. **Расчет показателей использования основных средств**
3. **Анализ и оценка показателей эффективности использования основных средств**

1. Анализ динамики и технического состояния основных средств

Основные средства – это часть имущества, используемая в качестве средств труда при производстве продукции, выполнении работ, оказании услуг или для управленческих нужд предприятия в течение периода, превышающего 12 месяцев или не менее продолжительности производственного цикла.

Признаки основных средств:

- использование объекта в производстве или управлении предприятием;
- эксплуатация объекта в течение 12 месяцев;
- предприятием не предполагается перепродажа данного актива;
- способность объекта приносить предприятию выгоды.

Срок полезной эксплуатации – это период, в течение которого использование основных средств приносит предприятию выгоду.

Основные фонды являются одним из важнейших факторов любого производства. Состояние и эффективное использование их прямо влияет на конечные результаты хозяйственной деятельности предприятий.

Формирование рыночных отношений предполагает конкурентную борьбу между различными товаропроизводителями, победить в которой смогут те из них, кто наиболее эффективно использует все виды имеющихся ресурсов. Условия перехода к рыночной экономике побуждают трудовые коллективы к постоянному поиску резервов повышения эффективности использования всех материально-вещественных факторов производства, в том числе и основных фондов. Выявить и практически использовать эти резервы можно с помощью тщательного экономического анализа.

Состояние и использование основных фондов – один из важнейших аспектов аналитической работы, так как именно они являются материальным воплощением научно-технического прогресса – главного фактора повышения эффективности любого производства.

Более полное и рациональное использование основных фондов и производственных мощностей предприятия способствует улучшению всех его технико-экономических показателей: росту производительности труда, повышению фондоотдачи, увеличению выпуска продукции, снижению ее себестоимости, экономии капитальных вложений.

Основными задачами анализа состояния и эффективности использования основных производственных фондов являются:

- установление обеспеченности предприятия и его структурных подразделений основными фондами – соответствия состава, структуры и технического уровня фондов производственной необходимости;
- изучение технического состояния основных средств и особенно наиболее активной их части – машин и оборудования;
- определение степени использования основных фондов и факторов, на нее повлиявших;
- установление полноты применения парка оборудования и его комплектности;
- выяснение эффективности использования оборудования по времени и мощности;
- определение влияния использования основных фондов на объем продукции и другие экономические показатели работы предприятия;
- выявление резервов роста фондоотдачи, увеличения объема продукции и прибыли за счет улучшения использования основных фондов.

2. Анализ технического уровня развития предприятия

Анализ обычно начинается с изучения объема основных средств, их динамики и структуры. Фонды предприятия делятся на промышленно-производственные и, непромышленные, а также фонды непромышленного назначения.

Производственную мощность предприятия определяют промышленно-производственные фонды. Принято выделять активную часть (рабочие машины и оборудование) и пассивную часть фондов, а также отдельные подгруппы в соответствии с их функциональным назначением (здания производственного назначения, сооружения, передаточные устройства, рабочие и силовые машины, оборудование, измерительные приборы и устройства, транспортные средства и т. д.). Такая детализация необходима для выявления резервов повышения эффективности их использования на основе оптимизации структуры.

Важное значение имеет изучение движения и технического состояния ОПФ, для этого рассчитываются следующие показатели:

1. Коэффициент обновления (Кобн):

$$K_{обн} = \frac{\text{Стоимость поступивших ОПФ}}{\text{Стоимость ОПФ на конец периода}} \quad (64)$$

2. Коэффициент выбытия (Кв):

$$K_{в} = \frac{\text{Стоимость выбывших ОПФ}}{\text{Стоимость ОПФ на начало периода}} \quad (65)$$

3. Коэффициент прироста (Кпр):

$$K_{пр} = \frac{\text{Сумма прироста ОПФ}}{\text{Стоимость ОПФ на начало периода}} \quad (66)$$

4. Коэффициент износа (Кизн):

Сумма износа основных фондов

*Первоначальная стоимость основных фондов
на соответствующую дату*

$$\text{Кизн} = \dots \quad (67)$$

5. Коэффициент годности (Кг):

Остаточная стоимость основных фондов

Первоначальная стоимость основных фондов

$$\text{Кг} = \dots \quad (68)$$

Подвергается анализу выполнение плана по внедрению новой техники, вводу в действие новых объектов, ремонту основных средств. Определяется доля прогрессивного оборудования в общем его количестве и по каждой группе машин и оборудования, а также доля автоматизированного оборудования. Для характеристики возрастного состава и морального износа основные фонды группируются по продолжительности эксплуатации (до 5, 5–10, 10–20 и более 20 лет). Средний возраст оборудования рассчитывается по формуле:

$$T = \sum XCi \cdot a, \quad (69)$$

где T – средний возраст оборудования; XCi – середина интервала i -й группы оборудования; $XCi = (Xв + Xн)/2$; $Xв$, $Xн$ – соответственно верхнее и нижнее значения интервала группы; a – доля оборудования каждой интервальной группы в общем количестве.

Для характеристики состояния рабочих машин, оборудования, инструментов, приспособлений применяют группировку по технической пригодности: пригодное оборудование; оборудование, требующее капитального ремонта; непригодное оборудование, которое нужно списать.

Следующий этап анализа – изучение обеспеченности предприятия основными производственными фондами.

При проведении анализа обеспеченности предприятия основными средствами необходимо изучить, достаточно ли у предприятия основных фондов, каковы их наличие, динамика, состав, структура, техническое состояние, уровень производства и его организации.

Обеспеченность отдельными видами машин, механизмов, оборудования, помещениями устанавливается сравнением фактического их наличия с плановой (штатной) потребностью, необходимой для выполнения плана по выпуску продукции. Обобщающими показателями, характеризующими уровень обеспеченности предприятия основными производственными фондами, являются фондовооруженность труда и техническая вооруженность труда.

Показатель общей фондовооруженности труда рассчитывается как отношение среднегодовой стоимости поомышленно-производственных фондов к среднесписочной численности рабочих в наибольшую смену (имеется в виду, что рабочие, занятые в других сменах, используют те же средства труда).

Уровень технической вооруженности труда определяется отношением стоимости производственного оборудования к среднесписочному числу рабочих в наибольшую смену. Темпы его роста сопоставляются с темпами роста производительности труда. Желательно, чтобы темпы роста производительности труда опережали темпы роста технической вооруженности труда.

3. Анализ эффективности использования основных фондов

Для обобщающей характеристики эффективности использования основных средств применяются следующие показатели:

- фондоотдача – показатель эффективности использования основных производственных фондов, определяемый отношением показателя результатов производства за определенный период времени к средней полной стоимости основных производственных фондов за этот же период;

- фондоемкость – показатель, обратный фондоотдаче;

- рентабельность – показатель, характеризующий отношение прибыли к среднегодовой стоимости основных средств:

- удельные капитальные вложения на один рубль прироста продукции.

Фондоотдача – важнейший обобщающий показатель эффективности использования основных фондов.

Для повышения фондоотдачи необходимо, чтобы темпы роста производительности труда опережали темпы роста его фондовооруженности. При проведении анализа фондоотдачи следует оценить выполнение плана, изучить динамику за ряд лет, выявить и количественно измерить факторы изменения фондоотдачи, рассчитать резервы ее роста.

Исходные данные для расчета фондоотдачи приводят в сопоставимый вид: объем продукции корректируют на имевшее место изменение цен на продукцию, а стоимость основных фондов – на их переоценку.

На изменение уровня фондоотдачи оказывают влияние ряд факторов, которые можно сгруппировать следующим образом.

Факторами первого уровня, влияющими на фондоотдачу основных производственных фондов, являются изменение доли активной части фондов в общей их сумме; изменение фондоотдачи активной части фондов:

$$FO = U_{Da} \cdot FO_a, \quad (70)$$

Расчет влияния факторов осуществляем способом абсолютных разниц:

$$\Delta FO_{Oud} = (U_{Df} - U_{Dpl}) \cdot FO_{пл}; \quad (71)$$

$$\Delta FO_{Oакт} = (FO_{ф} - FO_{пл}) \cdot U_{Dф}. \quad (72)$$

Фондоотдача активной части фондов (технологического оборудования) непосредственно зависит от их структуры, времени работы оборудования и среднечасовой выработки.

Для анализа этого показателя используют следующую формулу:

$$FO_{акт} = K \cdot T_{ед} \cdot СВМ / ОПФ_a, \quad (73)$$

где $FO_{акт}$ – фондоотдача активной части фондов; K – среднегодовое количество единиц технологического оборудования; $T_{ед}$ – количество часов, отработанных единицей оборудования; $СВМ$ – среднечасовая выработка за один машино-час; $ОПФ_a$ – среднегодовая стоимость активной части фондов.

Изучение показателя фондоотдачи оборудования можно расширить, если время работы единицы оборудования представить в виде произведения количества отработанных дней (D), коэффициента сменности ($K_{см}$) передней продолжительности смены (Π).

Среднегодовую стоимость технологического оборудования можно определить как произведение количества единиц этого оборудования (K) и средней стоимости его единицы в сопоставимых ценах ($\Ц$), тогда ранее приведенная формула примет вид:

$$FO_a = K \cdot D \cdot K_{см} \cdot \Pi \cdot СВ / K \cdot \Ц. \quad (74)$$

Для определения влияния на показатель фондоотдачи структуры оборудования, целодневных простоев коэффициента сменности работы оборудования, внутрисменных простоев, а также среднечасовой выработки производят ряд расчетов.

Первый расчет. Для расчета влияния фактора структуры оборудования на исследуемый показатель следует взять фактическую среднегодовую стоимость единицы оборудования вместо плановой цены (при одинаковых ценах стоимость единицы оборудования может изменяться только за счет его структуры).

Второй расчет. Определяем, какой была бы фондоотдача при фактической структуре оборудования и фактическом количестве отработанных дней, но при плановой величине остальных факторов:

Третий расчет. Для определения влияния на показатель фондоотдачи третьего фактора (коэффициента сменности работы оборудования) первые три фактора (структура, количество отработанных дней и количество смен) берутся фактические, остальные – плановые.

Четвертый расчет. Первые четыре фактора берутся фактические, пятый (среднечасовая выработка) – плановый.

Пятый расчет. Все факторы – фактические, тогда при фактической выработке оборудования определяем фондоотдачу.

Чтобы узнать, как исследованные факторы повлияли на уровень фондоотдачи активной части ОПФ, полученные результаты надо умножить на фактический удельный вес активной части фондов в общей сумме ОПФ:

$$\Delta FO_i = \Delta FO_{iа} \cdot U_{Dфа}, \quad (75)$$

Таким образом, изменение фондоотдачи ОПФ может происходить за счет:

- а) структуры оборудования;
- б) целодневных простоев;
- в) коэффициента сменности;
- г) внутри сменных простоев;
- д) среднечасовой выработки.

Дальнейший анализ расчета влияния факторов третьего порядка на уровень фондоотдачи позволяет определить, как изменился объем производства продукции в связи с заменой оборудования или его модернизацией. С этой целью надо сравнить выпуск продукции на новом и старом оборудовании за период времени после его замены и полученный результат разделить на фактическую среднегодовую стоимость технологического оборудования.

Аналогичным способом определяется изменение объема производства продукции и фондоотдачи за счет внедрения мероприятий НТП по совершенствованию технологии и организации производства.

Влияние факторов третьего порядка на уровень фондоотдачи ОПФ рассчитывается путем умножения прироста фондоотдачи оборудования за счет i -го фактора на фактический удельный вес активной части фондов. Чтобы узнать, как изменится объем производства продукции, необходимо изменение фондоотдачи ОПФ за счет каждого фактора умножить на фактические среднегодовые остатки ОПФ.

4. Анализ использования оборудования и производственной мощности предприятия

После анализа обобщающих показателей эффективности использования основных фондов более подробно изучается степень использования производственных мощностей предприятия, отдельных видов машин и оборудования.

Под производственной мощностью предприятия подразумевается максимально возможный выпуск продукции при достигнутом или намеченном уровне техники, технологии и организации производства. Иными словами, это – максимально потенциальная возможность выпуска продукции данным предприятием за отчетный период.

Производственная мощность не является какой-то постоянной величиной и изменяется вместе с совершенствованием техники, технологии и организации производства. Она исчисляется исходя из мощности ведущих цехов, участков, агрегатов с учетом осуществления комплекса организационно-технических мероприятий, направленных на ликвидацию узких мест, и возможной кооперации производства.

Степень использования производственных мощностей предприятия характеризуется следующими коэффициентами.

1. Общий коэффициент:

$K_o =$

$$\frac{\text{Фактический или плановый объем производства продукции}}{\text{Среднегодовая производственная мощность предприятия}} \quad (76)$$

2. Коэффициент интенсивной загрузки:

$K_{и} =$

$$\frac{\text{Среднесуточный выпуск продукции}}{\text{Среднесуточная производственная мощность предприятия}} \quad (77)$$

3. Коэффициент экстенсивной загрузки:

$K_{э} =$

$$\frac{\text{Фактический или плановый фонд рабочего времени}}{\text{Расчетный фонд рабочего времени, принятый при определении производственной мощности}} \quad (78)$$

В процессе анализа изучаются динамика этих показателей, выполнение плана по их уровню и причины их изменения такие, как ввод в действие новых и реконструкция действующих фондов предприятий, техническое переоснащение производства, сокращение производственных мощностей.

Кроме того, анализируется уровень использования производственных площадей предприятия: выпуск продукции в руб. на 1 м³ производственной площади.

Анализ работы оборудования базируется на системе показателей, характеризующих использование его количества, времени работы и мощности.

Различают оборудование наличное и установленное (сданное в эксплуатацию), оборудование, которое фактически используется в производстве, находится в ремонте и на модернизации, и резервное. Наибольший эффект достигается, если по величине первые три группы оборудования приблизительно одинаковы.

Для характеристики степени привлечения оборудования в производство рассчитывают следующие показатели:

1. Коэффициент использования парка наличного оборудования

Количество используемого оборудования

$$K_{ко} = \frac{\dots}{\dots} \quad (79)$$

Количество наличного оборудования

2. Коэффициент использования парка установленного оборудования:

Количество используемого оборудования

$$K_{уо} = \frac{\dots}{\dots} \quad (80)$$

Количество установленного оборудования

Разность между количеством наличного и установленного оборудования, умноженная на плановую среднегодовую выработку продукции на единицу оборудования, – это потенциальный резерв роста производства продукции за счет увеличения количества действующего оборудования.

Для характеристики степени экстенсивной загрузки оборудования изучается баланс времени его работы. Он включает:

- календарный фонд времени – фонд времени, определяемый максимально возможным временем работы оборудования (количеством календарных дней в отчетном периоде, умножаемым на 24 ч и на количество единиц установленного оборудования);

- режимный фонд времени – фонд времени, определяемый путем умножения количества единиц установленного оборудования на количество рабочих дней отчетного периода и на количество часов ежедневной работы с учетом коэффициента сменности;

- плановый фонд времени – фонд времени, определяемый временем работы оборудования по плану (отличающийся от режимного на величину времени нахождения оборудования в плановом ремонте и на модернизации);

- фактический фонд времени – фонд времени работы оборудования, определяемый фактически отработанным временем.

Сравнение фактического и планового календарных фондов времени позволяет установить степень выполнения плана ввода оборудования в эксплуатацию по количеству и срокам; сравнение календарного и режимного – степень возможности лучшего использования оборудования за счет повышения коэффициента сменности, а сравнение режимного и планового – определить резервы времени за счет сокращения его затрат на ремонт.

Для характеристики использования времени работы оборудования рассчитываются следующие коэффициенты:

- календарного фонда времени: $K_{кф} = T_{ф} / T_{к}$; (81)

- режимного фонда времени: $K_{рф} = T_{ф} / T_{р}$; (82)

- планового фонда времени: $K_{пф} = T_{ф} / T_{п}$; (83)

- удельный вес простоев в календарном фонде:

$$УДпр = ПР / T_{к} , \quad (84)$$

где $T_{ф}$, $T_{п}$, $T_{р}$, $T_{к}$ – соответственно фактический, плановый, режимный и календарный фонды рабочего времени оборудования; ПР – простои оборудования.

Под интенсивной загрузкой оборудования подразумевается выпуск продукции за единицу времени в среднем на одну машину (машино-час). Показателем интенсивности работы оборудования является коэффициент его интенсивной его загрузки:

$$\text{Кинт} = \text{СВф} / \text{СВпл}, \quad (85)$$

где СВф, СВпл – соответственно фактическая и плановая среднечасовая выработка.

Обобщающий показатель, комплексно характеризующий использование оборудования, – это коэффициент интегральной нагрузки (Ки.нагр). Он представляет собой произведение коэффициентов экстенсивной и интенсивной загрузки оборудования.

В процессе анализа изучаются динамика этих показателей, выполнение плана и причины их изменения.

По группам однородного оборудования рассчитывается изменение объема производства продукции за счет его количества, экстенсивных и интенсивных факторов по следующей модели:

$$\text{ВП}_i = \text{K}_i \cdot \text{D}_i \cdot \text{Ксм}_i \cdot \text{П}_i \cdot \text{СВ}_i, \quad (86)$$

где K_i – количество i -го оборудования; D_i – количество отработанных дней единицей оборудования; Ксм_i – коэффициент сменности работы i -го оборудования; П_i – средняя продолжительность смены i -го оборудования; СВ_i – выработка продукции за 1 машино-час на i -м оборудовании.

Расчет влияния этих факторов производится способами цепной подстановки, абсолютных и относительных разниц.

5. Резервы увеличения выпуска продукции и фондоотдачи

В заключение анализа основных фондов рассчитывают резервы увеличения выпуска продукции и фондоотдачи. Ими могут быть ввод в действие неустановленного оборудования, его замена и модернизация, сокращение целодневных и внутрисменных простоев, повышение эффективности сменности, более интенсивное использование. При этом важно изучать влияние внедрения мероприятий научно-технического прогресса на фондоотдачу.

При анализе влияния этого фактора на фондоотдачу необходимо изучать, как отразились на ее изменении не только рост объема продукции, но и стоимость промышленно-производственных основных средств. Если учесть только рост объема продукции в результате внедрения мероприятий НТП, можно сделать неправильные выводы, так как новая техника (оборудование) значительно дороже заменяемой, и это удорожание может не компенсироваться соответствующим ростом ее производительности. Поэтому следует изучать влияние на фондоотдачу изменения стоимости промышленно-производственных основных фондов, которая, например, уменьшается по снимаемому с эксплуатации оборудованию и увеличивается на сумму затрат, связанных с модернизацией и обновлением основных фондов.

При определении текущих и перспективных резервов вместо планового уровня факторных показателей учитывается их возможный уровень. Например, резервы увеличения выпуска продукции за счет ввода в действие нового оборудования определяют умножением дополнительно его количества на фактическую величину среднегодовой выработки или на фактическую величину всех факторов, которые формируют ее уровень.

Сокращение целодневных простоев оборудования приводит к увеличению среднего количества отработанных дней каждой его единицей за год. Этот прирост рекомендуется умножить на возможное количество единиц оборудования и фактическую среднечасовую выработку единицы оборудования.

Чтобы подсчитать резерв увеличения выпуска продукции за счет повышения коэффициента сменности в результате лучшей организации производства, необходимо потенциальный прирост последнего умножить на возможное количество дней работы всего парка оборудования и на фактическую сменную выработку.

Как известно, за счет сокращения внутрисменных простоев увеличивается средняя продолжительность смены, а следовательно, и выпуск продукции. Для определения величины этого резерва следует прогнозный прирост средней продолжительности смены умножить на фактический уровень среднечасовой выработки оборудования и на ожидаемое количество отработанных смен всем его парком СМ, (произведение возможного количества оборудования, потенциального количества отработанных дней единицей оборудования и возможного коэффициента сменности).

Для определения резерва увеличения выпуска продукции за счет повышения среднечасовой выработки оборудования необходимо сначала, выявить возможности ее роста за счет его модернизации, более интенсивного использования, внедрения мероприятий НТП и т.д. Затем выявленный резерв повышения среднечасовой выработки надо умножить на возможное количество часов работы оборудования (Tв) (произведение ожидаемого количества единиц оборудования и количества дней работы, коэффициента сменности, продолжительное смены).

Резервы роста фондоотдачи – это показатели, определяющие увеличение объема производства продукции и сокращение среднегодовых остатков основных производственных фондов (ОПФ).

2. Расчет показателей использования основных средств

Определяем:

- а) уровень фондоотдачи;
- б) коэффициент износа основных фондов;
- в) коэффициент обновления основных фондов;
- г) коэффициент вывода основных фондов;
- д) коэффициент годности основных фондов.

а) Фондоотдача – стоимость выпускаемой продукции, приходящейся на каждый рубль основных фондов, которая показывает общую отдачу от использования каждого рубля, затраченного на основные производственные фонды, т.е. эффективность этого вложения средств:

$$Ф0 = Т / Фср.г.$$

где, Ф0 – фондоотдача;

Т – стоимость товарной (реализуемой) продукции;

Фср.г. – среднегодовая (за определённый период) стоимость основных фондов.

б) Коэффициент износа (Кизн.) представляет собой отношение износа основных фондов (И) к балансовой стоимости основных фондов на конец года:

$$Кизн. = И / Фк.$$

в) Коэффициент обновления основных фондов (Кобн.) определяется отношением вновь введённых основных фондов (Фвв.) к балансовой стоимости на конец года (Фк):

$$Кобн. = Фвв. / Фк.$$

г) Коэффициент выбытия основных фондов (Квыб.) определяется отношением стоимости выведенных основных фондов (Фвыб.) к балансовой стоимости основных фондов на начало года (Фн(б)):

$$Квыб. = Фвыб. / Фн(б).$$

д) Коэффициент годности (Кг.) определяется как разность между 100 и коэффициентом изношенности (в %):

$$Кг. = 100 - Кизн.$$

3. Расчет показателей использования оборотных средств.

По данным, приведённым в приложении 3, определить:

а) показатели использования оборотных средств в первом полугодии 2013 г.

б) размер относительного увеличения (дополнительного привлечения) оборотных средств по сравнению с первым полугодием 2012 г.

а) Показатели оборачиваемости характеризует объём выпускаемой продукции, приходящейся на рубль оборотных средств или количество оборотов, совершаемых оборотными средствами в течении определённого периода. Оборачиваемость измеряется также числом оборотов, совершаемых оборотными средствами за определённый промежуток времени:

$$Ко.об.ср. = Ti / ОС$$

где, Ко.об.ср. - коэффициент оборачиваемости в i-м периоде;

Ti – стоимость выпущенной продукции в i-м периоде;

ОСi – средний остаток оборотных средств в i-м периоде.

Продолжительность одного оборота характеризует количество дней одного оборота.

$$Тп = Дi / Ко.об.ср.$$

где, Тп – продолжительность одного оборота в i-м периоде, дни;

Дi – число дней в i-м периоде.

Определённые трудности возникают при расчете средних остатков оборотных средств. В бухгалтерских балансах приводятся сведения об остатках оборотных средств только на начало и конец периода. Поэтому для определения средних остатков оборотных средств используют формулу:

$$ОСj = (ОСн + ОСк) \times 0,5 + \dots + ОСnj / J$$

где, ОСн и ОСк – остатки оборотных средств на начало и конец периода;

J – 2, 3, ...;

n – номер месяца в i-м периоде.

J – число месяцев в i-м периоде

б) Ускорение или замедление оборачиваемости влечёт за собой высвобождение или дополнительное привлечение оборотных средств. Влияние изменения продолжительности и оборота на высвобождение или дополнительное вовлечение оборотных средств может быть определено по следующей формуле:

$$Выс. = (Ti - T0) \times Q$$

где, Выс. – высвобождение (-), дополнительное привлечение (+) оборотных средств;

Ti, T0 – продолжительность оборота, в днях, в сравнительном и базисном периодах;

Q – однодневный фактический объём выпускаемой продукции, в рублях, в сравнительном периоде.

3. Анализ и оценка показателей эффективности использования основных средств

Основные средства (ОС) – один из важнейших факторов любого производства. Их состояние и эффективное использование прямо влияют на конечные результаты хозяйственной деятельности организации. Рациональное использование основных средств и производственных мощностей способствует улучшению технико-экономических показателей производства, в том числе увеличению выпуска продукции, снижению ее себестоимости и трудоемкости изготовления.

Экономическая эффективность использования основных средств организации проявляется в увеличении объема производства (продаж), экономии живого и овеществленного труда, а следовательно, доходности организации в целом.

Анализ эффективности использования основных средств производится в несколько этапов и сводится к решению следующих задач:

расчет и оценка частных показателей, характеризующих интенсивное направление использования основных средств;

комплексная оценка интенсивности использования основных средств;

изучение влияния факторов, обусловивших изменение частных и комплексного показателей интенсивности использования основных средств организации;

оценка влияния изменения в динамике частных показателей использования основных средств на результаты хозяйственно-финансовой деятельности организации;

разработка конкретных мероприятий, направленных на повышение эффективности использования основных средств.

Решение первой задачи осуществляется на базе расчета и оценки показателей, характеризующих интенсивную сторону использования основных средств. Источниками информации для этого служат данные Отчета о финансовых результатах.

Наиболее важным показателем интенсивности использования основных средств является фондоотдача, определяемая как отношение стоимости произведенной продукции к среднегодовой стоимости основных средств:

$$F_o = B/OC,$$

где B – стоимость произведенной продукции; OC – среднегодовая стоимость основных средств организации.

Фондоотдача показывает общую отдачу от использования каждого рубля, вложенного в основные средства. Динамика показателя за ряд лет позволяет выявить, насколько целесообразными были капитальные вложения с точки зрения роста выпуска (продаж) продукции. Рост фондоотдачи позволяет, не меняя общего объема накапливаемой части дохода, повысить долю средств, направленных на развитие производственной сферы.

Для выявления интенсивности использования различных видов основных средств показатель фондоотдачи рассчитывается по отдельным видам основных средств, а так же их активной части:

$$F_{oa} = B/Oca.$$

Сопоставление темпов изменения фондоотдачи по разным видам основных средств дает возможность определить направления совершенствования их структуры.

Обратным фондоотдаче показателем является фондоемкость, которая рассчитывается как отношение среднегодовой стоимости основных средств (OC) к объему произведенной продукции (B):

$$F_e = OC/B = 1/F_o.$$

Соотношение темпов прироста средней стоимости основных средств и темпов прироста объемов выпуска позволяет определить предельный показатель фондоемкости, т.е. прирост основных средств на 1% прироста продукции. Если предельный показатель фондоемкости меньше единицы, следовательно, имеет место повышение эффективности использования основных средств.

Наиболее обобщающим показателем интенсивности использования основных средств является рентабельность основных средств, которая рассчитывается как отношение чистой прибыли организации (для расчета фондорентабельной активной части основных средств лучше использовать показатель прибыли от продаж) к средней стоимости основных средств, выраженное в процентах:

$$R_{oc} = ЧП/OC * 100\%;$$

$$R_{oc.a} = ПП/OC * 100\%;$$

где R_{oc} – рентабельность основных средств; $R_{oc.a}$ – рентабельность активной части основных средств; ЧП – чистая прибыль, оставшаяся в распоряжении организации после уплаты налогов, сборов и иных платежей; ПП – прибыль от продаж.

Для оценки интенсивности использования основных средств в процессе трудовой деятельности рассчитывается показатель аналогичного названия (Эос тд) по формуле:

$$Эос \text{ тд} = ПТ/OC,$$

где ПТ – производительность труда (выработка одного работающего).

В ходе решения второй задачи проводится анализ динамики частных показателей, характеризующих интенсивное направление использования основных средств, на базе которого дается обобщающая оценка интенсивности их использования. С целью ее формирования частные показатели сводятся в комплексный (интегральный) показатель при соблюдении следующих условий:

однонаправленность, т.е. рост каждого из частных показателей, должен свидетельствовать о повышении эффективности использования основных средств;

соразмерность частных показателей, т.е. для получения корректного результата все частные показатели должны иметь одинаковые единицы измерения (обычно в качестве частных показателей, входящих в расчет комплексного, используются относительные величины динамики либо степени выполнения плана, рассчитанные на основе абсолютных показателей интенсивности использования основных средств).

С целью агрегирования частных показателей в единый комплексный наиболее целесообразно использовать метод средней арифметической простой или средней геометрической, при этом возможен различный набор частных показателей. Следует отметить, что чем больше число частных показателей входит в расчет комплексного, тем он будет достовернее, так как отразит воздействие максимального числа факторов на интенсивную сторону использования основных средств.

Далее, в рамках решения третьей задачи, необходимо измерит влияние факторов, обусловивших изменение интегрального показателя интенсивности использования основных средств по сравнению с планируемым уровнем (если такое практикуется) либо его значением в прошлом году (для этого требуются данные за три года). Решение этой задачи можно осуществить путем применения метода цепных подстановок.

На следующем этапе анализа изучается влияние факторов на изменение показателей, характеризующих интенсивное направление использования основных средств организации, главными из которых являются фондоотдача и фондорентабельность. Набор и количество факторов могут быть различными и зависят от целей и задач, стоящих перед аналитиком. Структурно-логические модели факторного анализа фондоотдачи и фондорентабельности представлены в приложениях А и Б соответственно.

На величину и динамику фондоотдачи влияют как внешние, так и внутренние факторы, т.е. зависящие и не зависящие от организации. Вместе с тем всегда имеются резервы повышения фондоотдачи, лучшего использования техники на отдельных участках, рабочих местах. Интенсивный путь ведения хозяйства предполагает систематический рост фондоотдачи за счет увеличения производительности машин, механизмов и оборудования, сокращения их простоев, оптимальной загрузки техники, технического совершенствования производственных основных средств. Также повышению фондоотдачи способствуют следующие факторы:

- улучшение структуры основных средств, повышение удельного веса активной части до оптимальной величины с установлением рационального соотношения различных видов оборудования;
- улучшение условий и режима труда с учетом производственной эстетики, создание необходимых социальных условий (жилищных, бытовых, четкой работы транспорта и др.);
- улучшение проектирования, сокращение времени разработки технической документации, ускорение сроков строительства и периода введения новых основных фондов;
- интенсификация производственных проектов путем внедрения передовой технологии, развитие научной организации труда и пр.

Для установления зависимости фондоотдачи основных средств от их структуры применим такой прием моделирования, как расширение исходной факторной системы. А именно, путем умножения числителя и знаменателя фондоотдачи на среднюю стоимость активной части основных средств получим модель следующего вида:

$$F_o = \frac{B}{OC} = \frac{B}{OC} * \frac{OCa}{OCa} = \frac{B}{OCa} * \frac{OCa}{OC} = F_{oa} * da$$

где F_{oa} – фондоотдача активной части основных средств;

Oca – среднегодовая стоимость активной части основных средств организации;

da – доля активной части основных средств.

Далее, путем применения метода абсолютных разниц, измерим влияние изменения структуры основных средств и интенсивности их использования на общую фондоотдачу основных средств:

$$\Delta F_o (da) = \Delta da * F_{oa0}$$

$$\Delta F_o (F_{oa}) = \Delta F_{oa} * da1$$

$$\Delta F_o = \Delta F_{oa}(da) * \Delta F_o(F_{oa})$$

где $\Delta F_o(da)$ – изменение фондоотдачи, обусловленное влиянием изменения структуры основных средств;

$\Delta F_o(F_{oa})$ – изменение фондоотдачи, обусловленное влиянием изменения фондоотдачи активной части основных средств;

Δda – изменение доли активной части основных средств;

$\Delta\Phi_{oa}$ – изменение фондоотдачи активной части основных средств;
 Φ_{oa0} – фондоотдача активной части основных средств в периоде, предшествующем анализируемому;

da_1 – доля активной части основных средств в отчетном периоде.

Фондоотдача находится в определенной зависимости с обеспеченностью работников организации средствами труда, а улучшение фондовооруженности, в свою очередь, способствует повышению производительности труда. Факторная модель, отражающая взаимосвязь фондовооруженности, фондоотдачи и производительности труда формируется на основе применения такого приема моделирования исходной факторной системы как расширение:

$$\text{ПТ} = \frac{B}{Ч} * \frac{OC}{OC} = \frac{B}{OC} * \frac{OC}{Ч} = \Phi_o * \Phi_v$$

$$\Phi_o = \frac{\text{ПТ}}{\Phi_v}$$

Отсюда следует, что улучшению интенсивности использования основных средств способствует повышение фондовооруженности на фоне преимущественного роста эффективности использования трудовых ресурсов организации. Измерить количественное влияние указанных факторов на изменение фондоотдачи можно с помощью метода цепных подстановок.

Рентабельность основных средств напрямую зависит от фондоотдачи и рентабельности деятельности организации. Данную зависимость можно получить на основе использования приема расширения исходной факторной системы:

$$R_{oc} = \frac{ЧП}{OC} * 100\% * \frac{B}{B} = \frac{B}{OC} * \frac{ЧП}{OC} * 100\% = \Phi_o * R_d$$

где R_d – рентабельность деятельности.

Аналогичная зависимость прослеживается и при рассмотрении в качестве результативного показателя – рентабельности активной части основных средств (R_{ocakt}), исчисленная как отношение прибыли от продаж (ПП) к средней стоимости активной части основных средств (OC_{akt}), выраженное в процентах. В данном случае путем моделирования исходной факторной системы получаем модель следующего вида:

$$R_{ocakt} = \frac{ПП}{OC_{akt}} * 100\% * \frac{B}{B} = \frac{B}{OC_{akt}} * \frac{ПП}{B} * 100\% = \Phi_{oakt} * R_n$$

где R_n – рентабельность продаж.

Полученные модели носят мультипликативную зависимость, поэтому для измерения влияния факторов на изменение фондорентабельности можно использовать метод цепных подстановок, абсолютных разниц или дифференциально-интегральных исчислений. Однако в случае применения первых двух методов, могут возникнуть сложности в определении последовательности замены факторов, в связи с чем более целесообразно использовать метод дифференциально-интегральных исчислений.

Для предприятий производственной сферы важным условием роста рентабельности при увеличении фондоотдачи является равенство объемов выпуска продукции и ее реализации, так как фондоотдача рассчитывается по показателю объема произведенной продукции, а рентабельность отражает финансовый результат от продаж. В этом смысле фондоотдача отражает технологическую эффективность производства, а рентабельность – экономическую эффективность. Однако показатель рентабельности может повышаться и по причинам, не зависящим от улучшения использования производственных фондов, например, за счет выполнения высокооплачиваемых работ, завышения цен на новые изделия, расширения использования рабочей силы и др.

Контрольные вопросы и задания:

Перечень типовых вопросов для устного опроса

1. Анализ использования основных производственных фондов и оценка влияния их на объем производства.
2. Анализ структуры и динамики имущества и источников финансирования.
3. Анализ структуры и динамики внеоборотных активов и эффективности их использования.
4. Анализ динамики и технического состояния основных средств.
5. Расчет показателей использования основных средств.
6. Анализ и оценка показателей эффективности использования основных средств.

Примерные темы сообщений

1. Методы определения круга задач в процессе проведения экспертизы и диагностики деятельности предприятия сервиса.

2. Оптимальные способы решения задач в рамках поставленной цели, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений в процессе проведения экспертизы и диагностики деятельности предприятия сервиса.

3. Цель и задачи деятельности подразделений сервисной деятельности предприятия, методы организации планирования и мониторинга деятельности сервисной компании в транспортной сфере и в сфере гостеприимства на транспорте в процессе проведения экспертизы и диагностики деятельности предприятия сервиса.

4. Методы выбора организационных решений для формирования сервисной системы обслуживания с использованием методов организации и управления процессом проведения экспертизы и диагностики деятельности предприятия сервиса.

5. Методы разработки комплекса мероприятий по организации, планированию и мониторингу деятельности сервисной компании в процессе проведения экспертизы и диагностики деятельности предприятия сервиса и объектов авиационной инфраструктуры.

6. Методы сбора актуальной информации об удовлетворенности клиентов в целях организации и проведения экспертизы и диагностики объектов предприятий сервиса.

7. Методы организации и управления имуществом аэропортового комплекса и активами сервисных предприятий на транспорте как результат проведения экспертизы и диагностики объектов предприятий сервиса.

8. Методы определения показателей эффективности деятельности предприятия сервиса в рамках транспортного комплекса.

Типовые ситуационные задания для решения на практических занятиях

Каждая рабочая группа готовит презентацию своего решения проблемы и в ходе общей дискуссии обосновывает необходимость его реализации:

Предложите и обоснуйте методы определения показателей эффективности деятельности предприятия сервиса с учетом структуры и динамики имущества и источников финансирования в процессе сервисного обслуживания в транспортной сфере.

ТЕМА 12. АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МАТЕРИАЛЬНЫХ РЕСУРСОВ

Учебно-методическое и информационное обеспечение темы:

1 Восколович, Н. А. Экономика платных услуг: учебник и практикум для вузов/ Н. А. Восколович. — 4-е изд., испр. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2023. — 441 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-14124-5. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/513521> (дата обращения: 26.03.2023)

2 Коршунов, В. В. Экономика организации (предприятия): учебник и практикум для вузов/ В. В. Коршунов. — 6-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2023. — 363 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5- 32 534-16408-4. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/530955> (дата обращения: 26.03.2023).

3 Мокий, М. С. Экономика фирмы: учебник и практикум для вузов/ М. С. Мокий, О. В. Азоева, В. С. Ивановский; под редакцией М. С. Мокия. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2023. — 297 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-12884-0. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/510682> (дата обращения: 26.03.2023)

4 Чалдаева, Л. А. Экономика организации: учебник и практикум для вузов / Л. А. Чалдаева [и др.]; под редакцией Л. А. Чалдаевой, А. В. Шарковой. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2023. — 344 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-14485-7. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/511735> (дата обращения: 26.03.2023).

5 Экономика и анализ деятельности предприятий воздушного транспорта: Сборник задач по дисциплинам [Электронный ресурс, текст] / Зайцева И.В., ред. - СПб.: ГУГА, 2018. - 128с. (220 экз.)

Лекция 1 (2 часа)

Вопросы лекции:

- 1. Анализ структуры, динамики оборотных активов и источников их формирования**
- 2. Анализ использования материальных ресурсов и оценка влияния их на величину объема производства.**
- 3. Анализ оборотных средств (текущих активов) организации**

1. Анализ структуры, динамики оборотных активов и источников их формирования

Важное место в имуществе организации занимают оборотные средства (оборотный капитал) — часть средств, вложенная в текущие активы.

Основные задачи анализа:

изучить изменения состава и структуры оборотных средств;
сгруппировать оборотные активы по основным признакам;
определить источники формирования оборотных средств;
определить показатели эффективности использования оборотных активов;
рассчитать потребность предприятия в оборотных активах (обеспеченность);
определить

Основными источниками информации для анализа являются:

- бухгалтерский баланс (форма №1);
- отчет о прибылях и убытках (форма №2);
- приложения к бухгалтерскому балансу (форма № 5);
- регистры аналитического и синтетического учета оборотных средств, которые расшифровывают

и детализируют отдельные статьи баланса.

В процессе анализа оборотных активов рассмотреть их структуру и динамику по следующим классификационным признакам.

1. Структура оборотных активов по элементам. Элементы оборотных активов:

- запасы;
- НДС по приобретенным ценностям;
- дебиторская задолженность;
- краткосрочные финансовые вложения;
- денежные средства;
- прочие оборотные активы.

В оптимальной структуре оборотных активов доля запасов и НДС должна быть равной 65%, доля дебиторской задолженности — 25%, доля краткосрочных финансовых вложений и денежных средств — 10%.

2. Структура оборотных активов по ликвидности. С точки зрения ликвидности оборотные активы можно разделить на:

неликвидные активы — затраты в незавершенном производстве, расходы будущих периодов, налог на добавленную стоимость (особенно если это НДС по приобретенным внеоборотным активам), дебиторская задолженность, платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты, выданные авансы,

ликвидные активы — сырье, материалы и другие аналогичные ценности, готовая продукция и товары для перепродажи, отгруженные товары, прочие запасы и затраты, дебиторская задолженность, платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев (кроме выданных авансов), прочие оборотные активы;

высоколиквидные активы — краткосрочные финансовые вложения, денежные средства.

Для оптимальной структуры оборотных активов представляется, что неликвидные активы не должны превышать 30—40% суммы оборотных активов, ликвидные — должны составлять 50—60%, высоколиквидные — приблизительно 10%.

Состав и структура оборотных средств по степени ликвидности (по Шеремету)

Группа оборотных средств	Статьи актива баланса или расшифровка
1. Абсолютно ликвидные активы	Денежные средства касса расчетный счет валютный счет прочие денежные средства
2. Наиболее ликвидные активы	Краткосрочные финансовые вложения (ценные бумаги и др.)
3. Быстро ликвидные (реализуемые) активы	Дебиторская задолженность (краткосрочная): за товары, работы, услуги по векселям полученным дочерних предприятий бюджета персонала по прочим операциям расчеты с другими предприятиями и организациями прочих дебиторов
4. Медленно ликвидные (реализуемые) активы	Запасы — стр. 210 и 220 раздела II актива баланса за вычетом расходов будущих периодов Дебиторская задолженность (долгосрочная)

3. Структура по сферам приложения. Оборотные активы, совершая кругооборот, переходят из сферы обращения в сферу производства и далее опять в сферу обращения (рис.1).

Кругооборот оборотных активов охватывает 3 стадии:

- заготовительную (закупки);
- производственную;
- сбытовую (реализация).



Рис. 1 - Стадии кругооборота оборотных активов

Различают:

оборотные активы, находящиеся в сфере производства (оборотные производственные фонды), включают запасы сырья, материалов и других материальных ценностей, затраты в незавершенном производстве, расходы будущих периодов.

оборотные активы, пребывающие в сфере обращения (фонды обращения) включают налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям, готовую продукцию и товары для перепродажи, отгруженные товары, дебиторскую задолженность, краткосрочные финансовые вложения, денежные средства.

4. Структура по нормируемости. В зависимости от степени нормируемости различают:

нормируемые оборотные средства (запасы сырья, материалов и иных аналогичных ценностей, затраты в незавершенном производстве, готовую продукцию, товары для перепродажи и отгруженные товары);

ненормируемые оборотные средства (расходы будущих периодов, прочие запасы и затраты, налог на добавленную стоимость, дебиторскую задолженность, краткосрочные финансовые вложения, денежные средства, прочие оборотные активы).

5. Структура по степени риска вложения капитала. В зависимости от степени риска различают

оборотные активы с минимальным риском вложения – это денежные средства, краткосрочные финансовые вложения;

оборотные активы с малым риском вложения – это дебиторская задолженность (за вычетом сомнительной), производственные запасы (за вычетом залежалых), остатки готовой продукции и товаров (за вычетом не пользующихся спросом);

оборотные активы со средним риском вложения – это незавершенное производство, расходы будущих периодов;

оборотные активы с высоким риском вложения – это сомнительная дебиторская задолженность, залежалые производственные запасы, готовая продукция, товары, не пользующиеся спросом.

Эффективное управление ликвидностью означает не допускать увеличения доли активов с высокой и средней степенью риска.

6. Структура по источникам формирования оборотного капитала. В зависимости от источника формирования различают:

собственный оборотный капитал;

заемный оборотный капитал.

В процессе оценки результатов анализа необходимо сравнивать темпы прироста составляющих оборотных активов с темпом прироста выручки. Можно предполагать наличие проблем в организации в случаях превышения темпов прироста оборотных активов над темпами прироста выручки.

Например, если запасы сырья увеличиваются более высокими темпами, чем выручка, то это может быть признаком наличия избыточных запасов, роста материалоемкости продукции, значительного роста цен на сырье (превосходящего общий рост цен), а также неэффективной работы службы снабжения.

Чрезмерный рост затрат в незавершенном производстве может свидетельствовать о проблемах в сфере производства, сверхнормативных простоях, нарушении производственного цикла.

Чрезмерный рост запасов готовой продукции является первым признаком снижения конкурентоспособности продукции, что в будущем может привести к падению объема продаж и снижению финансовых результатов.

2. Анализ использования материальных ресурсов и оценка влияния их на величину объема производства.

Уровень материальных затрат в структуре себестоимости продукции влияет на величину финансового результата организации. Поэтому снижение материальных затрат является одним из важнейших факторов роста прибыли.

Анализ материальных затрат организации осуществляется в динамике по сравнению с предшествующим периодом и в сравнении с плановыми показателями. Для выявления резервов снижения материальных затрат анализ осуществляется по организации в целом и по каждому виду продукции.

Основными задачами анализа использования материальных ресурсов являются:
оценка уровня обеспеченности организации необходимыми материальными ресурсами;
выявление сверхнормативных или дефицитных видов материальных ценностей;
оценка степени ритмичности поставок, их объема и качества;
исчисление транспортно -заготовительных расходов;
оценка показателей эффективности использования материальных ресурсов;
оценка влияния потерь вследствие вынужденных замен материалов, простоев оборудования т.д.
Показателями эффективности использования материальных ресурсов в отраслях материального

производства являются:

динамика материальных затрат на 1 рубль продукции (материалоемкость продукции);
относительная экономия материальных затрат;
отношение темпов прироста материальных затрат к темпам прироста продукции.

Оценить влияние использования материальных ресурсов на объем продукции возможно с помощью метода цепных подстановок.

Обозначим:

N – выручка от реализации продукции, т.р.

MЗ - материальные затраты, т.р.

m - материалоемкость = N / MЗ

Оценка влияния изменения величины материальных затрат (экстенсивный фактор) на объем выпуска продукции осуществляется следующим образом:

$$\Delta N_{\text{экс}} = \Delta MЗ * m_0$$

Где:

$$\Delta MЗ = MЗ_1 - MЗ_0$$

m₀ – материалоемкость в базисном периоде (N₀ / MЗ₀);

Оценка влияния изменения материалоемкости (интенсивного фактора) на объем выпуска продукции определяется следующим образом:

$$\Delta N_{\text{инт}} = \Delta m * MЗ_1$$

Где:

$$\Delta m = N_1 / MЗ_1 - N_0 / MЗ_0$$

MЗ₁ – материальные затраты отчетного периода

$$\Delta N_{\text{общ}} = \Delta N_{\text{экс}} + \Delta N_{\text{инт}}$$

Оценка влияния факторов на объем выпуска продукции с помощью интегрального метода осуществляется следующим образом:

влияние изменения материальных затрат (экстенсивного фактора) на объем выпуска продукции вычисляется:

$$\Delta N_{\text{экс}} = \Delta MЗ * m_0 + (\Delta m * \Delta MЗ) / 2$$

влияние изменения материалоемкости (интенсивного фактора) на объем реализации продукции вычисляется:

$$\Delta N_{\text{инт}} = \Delta m * MЗ_0 + (\Delta m * \Delta MЗ) / 2$$

Экономия или перерасход материальных ресурсов характеризуют показатели абсолютной экономии (перерасхода) и относительной экономии (перерасхода) материальных ресурсов.

Абсолютная экономия (перерасход) материальных ресурсов определяется:

$$\Delta \text{абс} = MЗ_1 - MЗ_0$$

Относительная экономия (перерасход) материальных ресурсов определяется:

$$\Delta \text{отн} = MЗ_1 - MЗ_0 * I_n$$

Где:

$$I_n - \text{индекс выручки} = N_1 / N_0$$

3. Анализ оборотных средств (текущих активов) организации

Оборотные средства – это средства, инвестируемые организацией в текущие операции в течение каждого производственно – хозяйственного цикла. Особенности оборотных средств являются:

полное потребление в течение одного производственно – хозяйственного цикла и полный перенос стоимости на вновь созданную продукцию;

нахождение в постоянном обороте;

изменение в течение одного оборота (прохождения стадий закупки, потребления и реализации) формы с денежной на товарную и с товарной на денежную.

Период времени, в течение которого совершается оборот текущих активов, представляет собой длительность производственно –коммерческого цикла, который складывается из отрезка времени между уплатой денег за сырье и материалы и поступлением денег от продажи готовой продукции. На продолжительность цикла влияют следующие факторы:

- сфера деятельности организации;
- период товарного кредита, предоставляемого поставщиками;
- период товарного кредита, предоставляемого организацией покупателям;
- период нахождения сырья и материалов в запасах;
- период производства и хранения готовой продукции на складе.

Оборотные средства организации могут быть сформированы за счет собственных, заемных и привлеченных источников.

Собственные оборотные средства определяются как разница между источниками собственных средств (капитал и резервы) и суммой внеоборотных активов. Величина собственных оборотных средств показывает реальную величину средств организации, находящихся в обороте и является одной из характеристик финансовой устойчивости организации и ликвидности. Положительная величина собственных оборотных средств свидетельствует о том, что при необходимости оплаты текущих обязательств организация обладает достаточными текущими ресурсами.

Уровень эффективности управления текущими активами в организации напрямую отражается на результативных показателях финансово –хозяйственной деятельности. Поэтому состояния и динамики текущих активов является одним из важных вопросов в процессе анализа финансово –хозяйственной деятельности и оценки кредитоспособности.

Структура текущих активов определяется соотношением отдельных элементов.

Показателями эффективности управления текущими активами являются: коэффициент оборачиваемости оборотных активов и период оборота оборотных активов.

$K_{ооа} = \text{Выручка} / \text{среднегодовую стоимость текущих активов}$

$K_{ооа} = N / A_{о.ср}$

Ускорение оборачиваемости оборотного капитала способствует сокращению потребности в оборотном капитале, приросту объемов продукции, а следовательно и увеличению прибыли организации.

Замедление оборачиваемости оборотных активов требует дополнительного привлечения средств для продолжения хозяйственной деятельности.

На величину и скорость оборота оборотных средств организации влияют:

- масштаб деятельности организации;
- сфера деятельности;
- длительность производственного цикла;
- количество и разнообразие используемых ресурсов;
- география поставщиков сырья и покупателей продукции;
- система расчетов за товары, работы и услуги;
- платежеспособность клиентов;
- качество банковского обслуживания;
- учетная политика организации;
- квалификация менеджеров;
- уровень инфляции в стране.

Абсолютная экономия (перерасход) оборотных средств определяется:

Сумма оборотных средств на конец периода – сумма оборотных средств на начало периода

$\Delta_{ос} = O_{ск} - O_{сн}$

Где:

$\Delta_{ос}$ – абсолютная экономия (перерасход) оборотных средств организации;

$O_{ск}$ – сумма оборотных средств на конец периода;

$O_{сн}$ – сумма оборотных средств на начало периода.

Относительная экономия оборотных средств определяется с учетом изменения объема продаж.

$\Delta_{отн.ос} = O_{ск} - O_{сн} * I_n$

Где:

$\Delta_{отн.ос}$ – относительная экономия (перерасход) оборотных средств;

$O_{ск}$ – сумма оборотных средств на конец периода;

$O_{сн}$ – сумма оборотных средств на начало периода;

I_n – индекс изменения выручки.

Величину прироста продукции за счет ускорения оборачиваемости оборотных средств можно определить следующим образом:

$\Delta N_o = (K_{оос1} - K_{оос0}) * \Delta_{ос}$

Где:

ΔN_o – рост объема продукции;

$K_{оос1}$, $K_{оос0}$ – коэффициенты оборачиваемости оборотных средств за отчетный и базисный период;

Эос – величина экономии (перерасхода) оборотных средств.

Далее осуществляется более подробный анализ по группам текущих активов.

Анализ структуры и динамики материальных затрат

Анализ структуры и динамики, оборачиваемости материальных затрат позволяет определить резервы уменьшения потребности в оборотных средствах путем оптимизации запасов, их относительного снижения по сравнению с ростом производства.

К материальным затратам относятся запасы сырья и материалов, затраты в незавершенном производстве, готовая продукция и товары для перепродажи на складе, товары отгруженные, расходы будущих периодов и прочие запасы и затраты. Структура материальных затрат определяется нахождением удельного веса каждой статьи в общей сумме запасов и затрат. Динамика определяется с помощью нахождения отклонений по сумме, по удельному весу, расчета темпов роста и темпов прироста по каждой статье.

Увеличение абсолютной суммы и удельного веса запасов и затрат в общем объеме оборотных средств может свидетельствовать о следующих фактах:

увеличения объемов производства;

стремления путем вложений в производственные запасы защитить денежные активы от обесценения под воздействием инфляции;

нерациональном управлении активами организации.

$Комз = \text{Выручка} / \text{среднегодовую стоимость материальных затрат}$

$Комз = N / МЗср$

Кроме этого в процессе анализа могут определяться и периоды оборота запасов сырья и материалов незавершенного производства, запасов готовой продукции.

Снижение показателя оборачиваемости запасов готовой продукции может означать увеличение спроса на продукцию, а повышение показателя – затоваривание готовой продукции в связи со снижением спроса. Однако в процессе анализа необходимо учитывать и специфику деятельности организации.

Анализ структуры и динамики дебиторской задолженности

Анализ структуры, динамики, качества и периода оборачиваемости дебиторской задолженности имеет особо важное значение, так как от ее уровня в общей сумме текущих активов и величины периода оборота во многом зависит платежеспособность организации.

Увеличение статей дебиторской задолженности может быть вызвано:

увеличением объемов продаж;

нерациональной кредитной политикой организации;

неплатежеспособностью некоторых покупателей.

Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности (Кодз) равен отношению выручки к среднегодовой дебиторской задолженности и показывает сколько оборотов за год совершают средства, инвестированные в дебиторскую задолженность.

$Кодз = N / ДЗср$

Где:

ДЗср – среднегодовая сумма дебиторской задолженности.

Таким образом видно, что и уровень дебиторской задолженности и период ее оборота в данной организации очень высокие, что несомненно, затрудняет стабильную работу организации.

Лекция 2 (2 часа)

Вопросы лекции:

- 1. Анализ собственных оборотных средств и оценка обеспеченности ими предприятия сервиса**
- 2. Анализ оборачиваемости оборотных активов**
- 3. Показатели оценки эффективности использования оборотных средств**

- 1. Анализ собственных оборотных средств и оценка обеспеченности ими предприятия сервиса**

Собственные оборотные средства формируются за счет собственного капитала организации (уставный капитал, резервный капитал, накопленная прибыль и т.д.

Для характеристики источников формирования оборотных средств необходимо определить наличие собственных оборотных средств(Ес) [24]

$Ес = Сс + Сдк - F'$,

где Сс - итог раздела III пассива баланса;

Сдк - итог раздела IV пассива баланса;

F' - итог раздела I актива баланса.

В случае когда организация не имеет долгосрочных обязательств, собственные оборотные средства определяются как разность между итогом III раздела пассива баланса и итогом I раздела актива баланса.

Наиболее точной величиной собственных средств являются чистые оборотные активы. Показатель чистых оборотных активов определяется как разность между текущими оборотными активами и текущими пассивами., т.е. по балансу это можно рассчитать следующим образом: стр.1200 баланса минус сумма стр. 1510,1520,1540,1550 баланса.

С ростом величины чистого оборотного капитала снижается риск потери ликвидности и повышается финансовая устойчивость организации. Недостаток собственного оборотного капитала может привести к банкротству организации, поэтому целесообразно анализировать этот показатель в динамике[11]

Традиционный метод определения степени обеспеченности организации собственными оборотными средствами – это расчет коэффициента обеспеченности собственными оборотными средствами по формуле:

$$k_o = (C_c + C_{дк} - F^*) / E = E_c / E,$$

где k_o - коэффициент обеспеченности;

E_c - собственные оборотные средства;

E - величина оборотных активов (итог разд. Пактива баланса, стр.1200).

Этот коэффициент характеризует долю собственных оборотных средств в общей сумме оборотных средств. Рекомендуемая его величина – свыше 0,1.

2. Анализ оборачиваемости оборотных активов

Уровень и динамика показателей оборачиваемости оборотных средств характеризует деловую активность организации или эффективность использования оборотных средств. Скорость оборота средств организации оказывает значительное влияние на ее финансовую стабильность, так как от скорости оборота средств зависят:

необходимая величина авансированного капитала и его источников;

величина дополнительных источников финансирования и плата за них;

величина затрат, связанных с владением и хранением товарно-материальных ценностей;

величина налогов и т.д.[11]

Очевидно, что чем меньше времени средства находятся в одном обороте, тем лучше указанные выше показатели. Внутренний фактор, определяющий длительность нахождения средств в обороте – это структура активов.

Для оценки оборачиваемости оборотных средств используются следующие показатели:

Коэффициент (прямой) оборачиваемости оборотных средств(число оборотов):

$$\lambda_E = N/E,$$

где N – выручка , т.е. стр. 2110 ф. № 2;

E - величина оборотных активов (средств) за период,, т.е. (стр.1200.) ф.№ 1.

Коэффициент закрепления оборотных средств на 1 руб. продукции является обратным коэффициенту оборачиваемости оборотных средств.

Оборачиваемость оборотных средств в днях (продолжительность одного оборота в днях) :

$$L_E = (E \times T) / N, \text{ или } E / (N/T)$$

где E – средняя величина оборотных средств за период;

T – продолжительность периода (год стандартизируется как 360 дней, квартал – 90 дней, месяц – 30 дней);

N – выручка от продаж;

N/T – среднедневная выручка от продаж.

Общая оборачиваемость оборотных средств представляет собой сумму частных показателей оборачиваемости отдельных элементов оборотных средств. Частные показатели оборачиваемости, рассчитанные по объему продаж продукции, необходимы для определения влияния каждой статьи текущих активов на изменение общей продолжительности оборота оборотных средств.

Действительный же оборот отдельных элементов оборотных средств характеризует не общая сумма выручки от продаж продукции, а сумма оборота по кредиту бухгалтерских счетов, на которых отражаются различные виды текущих активов [11]:

для незавершенного производства – выпуск готовых изделий;

производственных запасов – расход их на производство;

остатков готовой продукции – ее отгрузка покупателям;

дебиторской задолженности – кредитовые обороты по счетам дебиторов;

денежных средств и краткосрочных финансовых вложений – кредитовые обороты по счетам денежных средств (в том числе краткосрочных финансовых вложений)

На основании показателей оборачиваемости запасов и затрат, дебиторской и кредиторской задолженности рассчитываются важнейшие показатели анализа финансового состояния:

продолжительность финансового цикла – время, в течение которого денежные ресурсы извлечены из оборота;

продолжительность операционного (производственно-коммерческого) цикла – время от поступления сырья в производство до поступления средств от дебиторов.

3. Показатели оценки эффективности использования оборотных средств

Эффективность использования оборотного капитала характеризуется следующими показателями:
величина текущих активов и собственных средств;
структура оборотных средств;
оборачиваемость отдельных элементов оборотных средств;
рентабельность текущих активов;
длительность финансового цикла.

Оборотные средства являются элементом капитала организации и должны эффективно использоваться. Для оценки эффективности использования оборотных средств используются следующие показатели:

1) коэффициент оборачиваемости ($K_{об}$) оборотных средств показывает, сколько оборотов совершили оборотные средства за исследуемый период или сколько реализовано продукции в расчете на 1 руб. оборотных средств:

$$K_{об} = \frac{РП}{ОБС_{ср.г}}, \quad (52)$$

где РП – выручка от реализации (объем реализованной продукции), руб./год; ОБС_{ср.г} – среднегодовой остаток оборотных средств (по балансу), руб.

При этом, если используются данные годового баланса, то

$$ОБС_{ср.г} = \frac{ОБС_{нп} + ОБС_{кп}}{2}, \quad (53)$$

где ОБС_{нп} – величина оборотных средств на начало периода, руб; ОБС_{кп} – величина оборотных средств на конец периода, руб.

Если используются полугодовые балансы, то

$$ОБС_{ср.г} = \frac{\frac{ОБС_{нп}}{2} + ОБС_{1,07} + \frac{ОБС_{кп}}{2}}{2}, \quad (54)$$

где ОБС_{1,07} – величина оборотных средств на 1 июля, руб.;

2) коэффициент закрепления средств в обороте ($K_з$) – это показатель обратный коэффициенту оборачиваемости, который характеризует сколько оборотных средств приходится на 1 руб. реализации:

$$K_з = \frac{ОБС_{ср.г}}{ВР} = \frac{1}{K_{об}}, \quad (55)$$

3) длительность одного оборота ($T_{об}$) характеризует за какой период времени (за сколько дней) совершается один оборот:

$$T_{об} = \frac{K_д}{K_{об}} = \frac{360}{K_{об}}, \quad (56)$$

4) высвобождение (привлечение) оборотных средств из оборота (в оборот) (ДОБС). На практике различают:

– абсолютное высвобождение оборотных средств, которое предполагает изъятие оборотных средств из оборота;

– относительное высвобождение оборотных средств, которое предполагает, что предприятие в принципе может высвободить оборотные средства из оборота, но фактически этого не делает. Если такая ситуация сложилась, то должно произойти увеличение объемов реализации. Ускорение оборачиваемости позволяет получить ту же сумму выручки от реализации с привлечением меньшей величины оборотных средств, следовательно, предприятие имеет возможность высвободить часть оборотных средств из оборота:

$$\Delta ОБС = \frac{РП^1}{К_{\partial}} \cdot (\Gamma_{100}^1 - \Gamma_{100}^0) = \frac{РП^1}{К_{\partial}} \cdot \Delta \Gamma_{100}, \quad (57)$$

где $\Delta \Gamma_{100}$ – изменение длительности одного оборота в анализируемом и базовом периодах, дн.;
 РП¹ – объем реализации в анализируемом периоде, руб.

Контрольные вопросы и задания:

Перечень типовых вопросов для устного опроса

1. Анализ структуры, динамики оборотных активов и источников их формирования.
2. Анализ использования материальных ресурсов и оценка влияния их на величину объема производства.
3. Анализ оборотных средств (текущих активов) организации.
4. Анализ собственных оборотных средств и оценка обеспеченности ими предприятия сервиса.
5. Анализ оборачиваемости оборотных активов.
6. Показатели оценки эффективности использования оборотных средств.

Примерные темы сообщений

1. Методы определения круга задач в процессе проведения экспертизы и диагностики деятельности предприятия сервиса.
2. Оптимальные способы решения задач в рамках поставленной цели, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений в процессе проведения экспертизы и диагностики деятельности предприятия сервиса.
3. Цель и задачи деятельности подразделений сервисной деятельности предприятия, методы организации планирования и мониторинга деятельности сервисной компании в транспортной сфере и в сфере гостеприимства на транспорте в процессе проведения экспертизы и диагностики деятельности предприятия сервиса.
4. Методы выбора организационных решений для формирования сервисной системы обслуживания с использованием методов организации и управления процессом проведения экспертизы и диагностики деятельности предприятия сервиса.
5. Методы разработки комплекса мероприятий по организации, планированию и мониторингу деятельности сервисной компании в процессе проведения экспертизы и диагностики деятельности предприятия сервиса и объектов авиационной инфраструктуры.
6. Методы сбора актуальной информации об удовлетворенности клиентов в целях организации и проведения экспертизы и диагностики объектов предприятий сервиса.
7. Методы организации и управления имуществом аэропортового комплекса и активами сервисных предприятий на транспорте как результат проведения экспертизы и диагностики объектов предприятий сервиса.
8. Методы определения показателей эффективности деятельности предприятия сервиса в рамках транспортного комплекса.

Типовые ситуационные задания для решения на практических занятиях

Каждая рабочая группа готовит презентацию своего решения проблемы и в ходе общей дискуссии обосновывает необходимость его реализации:

Предложите и обоснуйте методы разработки комплекса мероприятий по организации, планированию и мониторингу деятельности сервисной компании с учетом использования материальных ресурсов и оценки влияния их на величину объема производства в процессе сервисного обслуживания в транспортной сфере.

ТЕМА 13. АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ

Учебно-методическое и информационное обеспечение темы:

1 Восколович, Н. А. Экономика платных услуг: учебник и практикум для вузов/ Н. А. Восколович. — 4-е изд., испр. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2023. — 441 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-14124-5. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/513521> (дата обращения: 26.03.2023)

2 Коршунов, В. В. Экономика организации (предприятия): учебник и практикум для вузов/ В. В. Коршунов. — 6-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2023. — 363 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5- 32 534-16408-4. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/530955> (дата обращения: 26.03.2023).

3 Мокий, М. С. Экономика фирмы: учебник и практикум для вузов/ М. С. Мокий, О. В. Азоева, В. С. Ивановский; под редакцией М. С. Мокия. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2023. — 297 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-12884-0. — Текст: электронный //

Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/510682> (дата обращения: 26.03.2023)

4 Чалдаева, Л. А. Экономика организации: учебник и практикум для вузов / Л. А. Чалдаева [и др.]; под редакцией Л. А. Чалдаевой, А. В. Шарковой. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2023. — 344 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-14485-7. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/511735> (дата обращения: 26.03.2023).

5 Экономика и анализ деятельности предприятий воздушного транспорта: Сборник задач по дисциплинам [Электронный ресурс, текст] / Зайцева И.В., ред. - СПб.: ГУГА, 2018. - 128с. (220 экз.)

Лекция 1 (2 часа)

Вопросы лекции:

- 1. Анализ уровня организации производства и труда**
- 2. Анализ роста производительности труда на предприятиях сервиса**

- 1. Анализ уровня организации производства и труда**

Анализ организации производства проводится по следующим направлениям:

- анализ концентрации, специализации и кооперирования производства;
анализ продолжительности производственного цикла и ритмичности производства;
анализ использования рабочего времени (производительные и непроизводительные затраты рабочего времени);

анализ прогрессивности форм организации труда и заработной платы на предприятии;

анализ гибкости производства.

Показателями, характеризующими уровень организации производства являются:

- коэффициент специализации – отношение стоимости продукции, соответствующей профилю производства, к общему объему ее выпуска;

- коэффициент кооперирования – отношение стоимости покупных полуфабрикатов и услуг к стоимости продукции;

- коэффициент поточности – отношение трудоемкости продукции, изготовленной на поточных линиях, к общей трудоемкости всех изделий;

- коэффициент серийности – отношение стоимости продукции к количеству ее наименований;

- коэффициент ритмичности выпуска продукции – отношение выпуска продукции в пределах плана к плану выпуска продукции;

- коэффициент загрузки оборудования во времени - отношение фактической загрузки оборудования к плановой и др.

Продолжительность производственного цикла определяется временем пребывания продукции в производстве. В составе производственного цикла выделяют рабочий период и время перерывов. Важной задачей анализа организации производства является выявление, устранение и предупреждение потерь рабочего времени, поиск резервов сокращения длительности производственного цикла. Для этого выбирают прогрессивные формы организации и оплаты труда.

При анализе изучают уровень организации и обслуживания рабочих мест, нормирования труда, использование передовых приемов и методов труда, многостаночного обслуживания, соответствие условий труда санитарно – гигиеническим нормам, режим труда и отдыха, выполнение плана повышения квалификации, укрепление трудовой и технологической дисциплины, условия труда (освещение, цветовая гамма, чистота воздуха, удобный инвентарь и др.).

Анализ уровня управления

Уровень управления анализируется с целью выявления возможностей его совершенствования, экономии расходов, повышения эффективности.

Система показателей, используемая в анализе, должна отражать основные составляющие управленческого процесса: организационную структуру, кадры, информационное обеспечение, уровень организации труда в аппарате управления, степень совершенства его технологии.

В процессе анализа организации управления рассматривается :

-особенности организационной структуры управления, ее преимущества и недостатки, - обоснование применения, необходимость и возможность перехода к более прогрессивной системе;

-эффективность управления предприятием, которая основывается на сопоставлении затрат на управление с полученными результатами.

Различают организационно-производственную структуру и организационно-управленческую.

Под организационно – производственной структурой понимают комплекс взаимосвязанных и взаимодополняющих друг друга производств, которые вместе составляют единое целое. Для них характерны общность потребляемых сырья и материалов, технологических процессов и готовой продукции.

В процессе анализа выявляется:

- соответствие фактически сложившегося типа производственной структуры эталонному, т.е. принятому на стадии проектирования предприятия;
- определяется соотношение производственных звеньев разной специализации;
- оценивается фактическая интеграция процесса, т.е. степень производственно – технического единства предприятия.

Под организационно – управленческой структурой предприятия понимается упорядоченная совокупность взаимосвязанных элементов, находящихся между собой в устойчивых отношениях, обеспечивающих их функционирование и развитие как единого целого (линейная, функциональная, программно – целевая и др.).

Организационная структура предприятия характеризуется:
 уровнем централизации функций управления;
 специализацией отдельных подразделений аппарата управления;
 развитостью и устойчивостью межфункциональных связей;
 полноту реализации функций управления.

К числу показателей, оценивающих качество структуры управления предприятием относят:
 удельный вес заработной платы работников управления в полной себестоимости продукции;
 удельный вес затрат на управление в объеме продаж;
 простоту структуры, характеризующуюся количеством иерархических уровней;
 рациональностью коммуникации, размерами структуры и количеством подразделений;
 возможным контролем за выполнением порученных задач;
 уровень механизации и автоматизации труда работников управления;
 коэффициент занятости персонала в аппарате управления;
 удельный вес постоянных затрат в полной себестоимости продукции ;
 производительностью труда;

- удельный вес рабочих в численности промышленно – производственного персонала;
- средняя заработная плата одного работающего и одного рабочего;
- соотношение темпов роста производительности труда и темпов средней заработной платы.
- объем прибыли на одного работника управления.

При анализе рассчитывают коэффициент эффективности управления, который показывает насколько эффективны применяемые на предприятии методы управления

$$K_{\text{эф}} = \frac{\text{Объем реализации}}{\text{Затраты на управление}}$$

Чем выше этот показатель, тем эффективнее применяемые на предприятии методы управления.

При анализе уровня управления изучаются:

- сведение о технической вооруженности управленцев (отношение стоимости технических средств управленческого труда к числу работников управления);
- степени централизации функций (по удельному весу руководителей, специалистов, служащих в их общей численности);
- степени компьютеризации (отношение объема работ выполняемых на компьютере к общему числу работ).

Об эффективности управления предприятия свидетельствует:
 увеличение производительности труда;
 увеличение фондоотдачи основных производственных фондов;
 ускорение оборачиваемости оборотных средств;
 увеличение объема реализации продукции;
 увеличение прибыли.

2. Анализ роста производительности труда на предприятиях сервиса

Анализу производительности труда следует придавать первое степенное значение, поскольку это главный фактор увеличения объемов выпускаемой продукции, ключевой, показатель интенсификации и эффективности производства. Производительность труда, как известно, характеризуется соотношением результатов и затрат труда и является важнейшим показателем эффективности любой общественно полезной деятельности. Производительность труда – важнейший трудовой показатель, от уровня и динамики которого зависят все основные показатели эффективности производства и все трудовые показатели: производство продукции, численность работников, расходование заработной платы, уровень оплаты труда и др. Повышение производительности труда является решающим фактором выпуска продукции и снижения ее себестоимости.

Производительность труда – это отношение между продукцией, произведенной системой, и затратами-на производство этой продукции. В систему входят затраты в форме труда (человеческие ресурсы), земли и капитала (физические и финансовые активы), энергия, материалы и информация. Эти ресурсы преобразуются в продукцию (товары и услуги). Таким образом, производительность труда – это

отношение количества продукции, произведенной данной системой за данный период времени, к количеству ресурсов, потребленных для создания или производства этой продукции за тот же период.

Производительность труда выражает степень эффективности трудовых затрат человека в производстве материальных благ или способность труда создавать единицу времени большее или меньшее количество продукции.

При анализе показателей производительности труда необходимо установить: выполнение плана по росту производительности труда;

факторы, способствовавшие выполнению или перевыполнению плана;

причины сдерживания повышения производительности труда;

неиспользованные возможности;

влияние отклонения фактических показателей от плановых на выработку продукции, численность работников, расходование фонда заработной платы.

Анализ производительности труда – это одно из направлений анализа трудовых показателей, имеющее своей целью выявление уровня и динамики производительности труда, степени использования резервов для ее дальнейшего роста, обеспечения конкурентоспособности организации.

В условиях рыночной экономики при анализе производительности труда исходят из того, что на конечный результат деятельности коллектива влияют три элемента: орудия труда, предмет труда и человек. Поэтому необходимо выявить влияние всех трех элементов и каждого в отдельности на прибыль, т.е. производительность труда (в относительных величинах) как отношение реального результата производства (в денежном выражении) к реальным издержкам производства (в денежном выражении).

Сравнение показателей за соответствующие периоды даст возможность выявить динамику изменения показателя производительности труда. Отнесение реального результата к затратам прошлого труда и к отдельным его составляющим даст возможность сделать вывод рациональности использования прошлого труда.

Если используются затраты живого труда, то результат деятельности относится к затратам живого труда (в денежном выражении заработная плата) и полученные показатели по соответствующим периодам и структурным подразделениям сравниваются между собой, после чего делаются выводы.

Основная задача данного вида анализа – оценить деятельность предприятия и выявить резервы роста производительности труда.

Известно, что выпуск продукции осуществляется непосредственно производственными рабочими, другие категории персонала заняты организацией и обслуживанием Производственного процесса. В связи с этим уровень производительности труда на одного работающего зависит от выработки производственного рабочего, а также от удельного веса прочего персонала в общей численности работников предприятия (кроме непромышленного персонала). Этот порядок исчисления производительности труда стимулирует проведение мер по увеличению удельного веса производственных рабочих и сокращению прочего персонала. Такой анализ осуществляется по данным отчетов о выполнении плана потруду.

Анализ производительности труда начинается с расчета показателей выработки в абсолютных величинах:

$$ПТ = \frac{O_{п}}{Ч_{ср}},$$

где ПТ – абсолютный уровень средней выработки выпускаемой продукции в данном периоде; приходящейся на одного работника, руб.;

$O_{п}$ – объем выпускаемой продукции за данный период, руб.;

$Ч_{ср}$ – среднесписочная численность работников в данном периоде.

Затем определяется изменение производительности труда за месяц, квартал или год, с нарастающим итогом, при этом фактический рост производительности труда сопоставляется с базовым или плановым. Этот показатель на производстве определяется как процент изменения производительности труда:

$$\Delta ПТ = \frac{ПТ_{баз} \times ПТ_{ф}}{ПТ_{ф}} \times 100\%,$$

где $ПТ_{баз}$ – выработка продукции в расчете на одного работающего в базисном периоде и фактически в отчетном периоде соответственно.

При проведении анализа производительности труда рассчитывается среднечасовая, среднедневная и среднегодовая выработка одного производственного рабочего. Различие между ними показывает степень и направление изменений в использовании внутри-сменного времени и числа явочных дней в году в среднем на одного рабочего по сравнению с предшествующим периодом или планом.

На расчетную величину показателя часовой производительности труда рабочих никакого влияния не оказывают ни улучшение использования рабочего времени, ни совершенствование структуры кадров работающих. Показатель часовой производительности труда находится в обратной зависимости только от трудоемкости продукции, т.е. при снижении трудоемкости продукции часовая производительность труда повышается, и наоборот. Следовательно, по изменению как Прямых затрат труда на производство единицы продукции, так и показателя часовой производительности труда Мы можем судить об использовании резервов снижения трудоемкости продукции. Математически эти зависимости выражаются в виде следующих формул:

$$ПТ_ч = \frac{O_p}{T},$$

где ПТЧ – абсолютный уровень часовой производительности труда рабочих (основных или вспомогательных), руб.;

T – общие, затраты рабочего времени рабочими (основными или вспомогательными) на производство данного объема выпускаемой продукции, ч;

$$I_{ПТ_ч} = \frac{ПТ_{ч_{факт}}}{ПТ_{ч_{баз}}} \text{ или } \frac{T_{баз}}{T_{факт}},$$

где I_{ПТЧ}, – индекс часовой производительности труда рабочих (основных или вспомогательных);

ПТЧ, и I_{ПТЧ} – абсолютный уровень часовой производительности труда рабочих (основных или вспомогательных) соответственно фактически и в базисном периоде, руб.;

T_{баз} и T_{факт} – трудоемкость на производство единицы продукции соответственно в базисном периоде и фактически, нормативно касается показателя дневной производительности труда; то он находится в прямой зависимости как от уровня часовой производительности труда, так и от степени полезного (реального) использования рабочего времени в течение рабочего дня (смены); Следовательно, сопоставляя показатели часовой и дневной производительности труда за данный период, можно судить о реализации резервов улучшения использования сменного времени.

В данном случае при определении абсолютного уровня дневной производительности труда объем выпускаемой продукции необходимо разделить на общие затраты рабочего времени, исчисленные в днях. Таким образом, зависимости выражаются аналогично часовой производительности труда с учетом дневного времени.

На показатель годовой (квартальной, месячной) производительности труда рабочих оказывают прямое влияние как уровень их дневной производительности труда, так и эффективное (реальное) использование целодневных затрат рабочего времени в данном периоде. Следовательно; сопоставляя показатели дневной и годовой (квартальной, месячной) производительности труда рабочих, можно судить о реализации и резервов улучшения использования целодневных затрат рабочего времени в данном периоде.

Превышение роста дневной выработки над часовой отражает улучшение использования внутрисменного времени, а превышение роста годовой выработки над дневной – увеличение числа явочных дней в году.

Индексная взаимосвязь между этими показателями выражается следующим образом:

$$I_{\text{год.выр}} = I_{\text{дн.выр}} \times I_{\text{яв.дней}};$$

$$I_{\text{дн.выр}} = I_{\text{час.выр}} \times I_{\text{часов работы в смену}};$$

$$I_{\text{год.выр}} = I_{\text{час.выр}} \times I_{\text{часов работы в году}} = \\ = I_{\text{час.выр}} \times I_{\text{часов работы в смену}} \times I_{\text{яв.дней}}.$$

Таким образом, при анализе уровня и динамики производительности труда выявляется влияние производительности труда на объем; выпускаемой продукции и на численность персонала предприятия.

Показателем производительности труда является трудоемкость продукции, которая характеризует затраты рабочего времени на единицу произведенной продукции или на весь выпуск изготовленной продукции и измеряется в часах (нормо-часах).

Между трудоемкостью и производительностью труда существует обратная зависимость: чем больше вырабатывается продукции в единицу времени, тем меньше расходуется труда на единицу продукции, тем меньше трудоемкость продукции. Однако процент роста ПТ не совпадает с процентом снижения трудоемкости, так как со снижением трудоемкости ПТ повышается в большей степени, чем снижается трудоемкость.

Трудоемкость единицы продукции (работ, услуг) определяется как отношение фонда рабочего времени на изготовление конкретного вида продукции к объему его производства в натуральном или условно-натуральном измерении.

Изменение трудоемкости продукции оказывает влияние на среднечасовую выработку: при снижении трудоемкости она повышается, и наоборот, т.е. показатель среднечасовой выработки находится в обратной зависимости от трудоемкости продукции. Это учитывают при выявлении влияния изменения трудоемкости на производительность труда в силу того, что оба эти показателя зависят от одних и тех же факторов.

Анализ динамики трудоемкости позволяет выявлять резервы повышения производительности труда в целом по предприятию, технологическим этапам производства отдельным видам продукции.

При анализе динамики трудоемкости проводится ряд расчетов для определения удельной трудоемкости (затраты труда на 1 тыс. руб. продукции) в базисном периоде, по плану и фактически. Расчет делается в человеко-часах, а затем определяется нормативная трудоемкость (в норма-часах) путем умножения затрат труда в человеко-часах на коэффициент выполнения норм. Это необходимо потому что все плановые расчеты трудоемкости, потребности в рабочей силе, фонда заработной платы рабочих-сдельщиков основаны на затратах труда в норма-часах.

Анализ трудоемкости продукции (работ, услуг) предполагает изучение динамики трудоемкости продукции, изменение ее уровня, выявление причин изменения и влияния на уровень производительности труда.

При анализе используется показатель удельной трудоемкости, т.е. затраты в норма-часах или человеко-часах на 1 тыс. руб. валовой продукции.

Следует отметить, что для правильности проведения анализа необходимо рассматривать динамику трудоемкости по ее видам. При расчете технологической трудоемкости учитываются затраты труда только основных производственных рабочих, при расчете производственной трудоемкости – труда всех рабочих, а при расчете полной трудоемкости – труда всего промышленно-производственного персонала.

При этом анализ трудоемкости начинается с определения динамики затрат труда основных рабочих на единицу продукции. Труд основных рабочих измеряется количеством отработанных ими часов – это и есть фактическая трудоемкость в человеко-часах работы. Для определения нормативной трудоемкости необходимо знать уровень выполнения норм сдельщиков. В нормативной трудоемкости учитывается плановая трудоемкость и на ее основе определяется необходимый фонд заработной платы рабочих-сдельщиков. Таким образом, нормативная трудоемкость ($T_{но}$) равна фактической трудоемкости (T), умноженной на коэффициент выполнения норм труда.

$$T_{\text{норм}} = T_{\text{факт}} \times K_{\text{вн}}$$

Снижение фактической трудоемкости зайисит от двух факторов: роста производительности труда в результате снижения нормативной трудоемкости и повышения уровня выполнения норм. Для выяснения причин отклонения фактической трудоемкости от запланированной проверяется выполнение плана организационно-технических мероприятий по снижению трудоемкости (все лц намеченные планом мероприятия выполнены, сроки выполнения,; эффективность и пр.).

Причинами отклонения фактической трудоемкости от плановой могут быть изменение удельного веса покупных изделий, изн менение ассортимента продукции и другие факторы, влияющий на материалоемкость и трудоемкость продукции. Для устранения влияния этих факторов следует показатели производительности^ труда пересчитать с валовой на чистую продукцию. При данной методе расчета устраняются все искажения и все изменения в трудоемкости продукции будут точно отражаться в показателе часовой выработки, исчисленной по чистой продукции.

Индекс часовой выработки следует рассчитывать как отношс-а ние индекса выполнения норм труда к индексу трудоемкости! В Свою очередь, изменение часовой выработки есть отношении плановой трудоемкости к фактическому ее уровню.

В процессе анализа трудоемкости продукции и ее влияния на производительность необходимо исследовать выполнение норм в среднем по предприятию и по отдельным структурным подразделениям. Средний уровень выполнения норм выработки рассчитывается как среднеарифметическая величина. В свою очередь, выполнение норм выработки влияет на изменение производительности труда:

$$\%ПТ = \text{Коэф} - \text{т вып. норм факт} / \text{Коэф} - \text{т вып. норм план} * 100.$$

Фактический уровень выполнения норм сравнивается с плановым, который используется для расчета производственных мощностей, показателей плана по труду и для определения снижения трудоемкости.

Факторы, не связанные с деятельностью предприятия, – это изменение цен, доли кооперированных поставок и ассортиментные сдвиги.

Следовательно, при проведении анализа производительности труда следует помнить, что повышению производительности труда и эффективности производства способствуют:

- снижение трудоемкости продукции;
- рациональное использование трудовых ресурсов предприятия;
- сокращение численности персонала, занятого на вспомогательных и подсобных работах;
- улучшение использования фонда рабочего времени;
- ликвидация потерь и непроизводительных затрат рабочего времени;
- снижение текучести кадров и укрепление трудовой дисциплины.

Таким образом, выявление и полное использование всех резервов повышения эффективности производства, и прежде всего производительности труда, важнейшее условие роста и совершенствования Производства продукции и как следствие – увеличения прибыли предприятия.

Повышение производительности труда должно быть связано с изменением всех затрат производства, поэтому необходимы управление этими процессами, их планирование и координирование, включая занятость, структуру кадров, технологию и оборудование, продукцию и рынки сбыта.

Следовательно, поскольку производительность труда имеет большое значение, необходимо очень тщательно и детально анализировать этот показатель, выявлять резервы его роста, разрабатывать мероприятия по их использованию и определять эффективность этих мероприятий.

Лекция 2 (2 часа)

Вопросы лекции:

1. **Анализ социальных условий и использования человеческого фактора.**
 2. **Анализ использования труда и фонда заработной платы в организации сервиса**
1. **Анализ социальных условий и использования человеческого фактора.**

Надеятельность предприятия нередко оказывают существенное влияние различные социальные факторы. Они могут включать в себя социальные потребности и запросы, в той или иной степени определяющие жизнедеятельность сотрудников данного предприятия; круг проблем, связанных с общественной жизнью региона, где расположено предприятие, и даже еще шире — с обществом в целом.

Можно выделить целый ряд социальных факторов, которые также могут оказывать влияние на деятельность предприятия; демографическая ситуация в регионе; половозрастная структура населения; средний уровень дохода и прожиточный минимум; культурная среда и моральные ценности, религия; уровень образования.

К социальным факторам можно отнести: стиль жизни сотрудников; степень их вовлеченности в решение внутренних управленческих задач; качественные изменения во взаимоотношениях сотрудников, стоящих на разных ступенях иерархии; внутренние ожидания сотрудников от работы организации; различные риски и опасения и пр.

Социальные условия работы и жизни работающих—важный фактор повышения производительности труда, характеризующий использование человеческого фактора в хозяйственной деятельности.

Следует подчеркнуть различие понятий «технико-организационный уровень хозяйственной деятельности (или предприятия)» и «технико-организационный уровень производства».

В первое в дополнение ко второму входят вопросы рационализации снабжения и сбыта, а также организации внепроизводственной сферы и социального

внепроизводственной деятельности предприятий (жилищно-коммунальное хозяйство, медицинское обслуживание, подготовка кадров и т.п.), как и снабженческо-сбытовой, оказывает значительное влияние на рационализацию и повышение эффективности производственной деятельности.

На крупных и передовых предприятиях составляются планы социального развития персонала, направленные на совершенствование управления персоналом.

Анализ выполнения плана социального развития ведется, как правило, по четырем разделам.

Первый раздел — мероприятия по техническому развитию производства как материальной базы социально-культурных преобразований в коллективах предприятий.

Анализируются такие показатели, как сроки и объем реконструкции завода, фабрики, цеха, объем выпуска продукции и удельный вес новых изделий и т.д.

Второй раздел — пути повышения производительности труда за счет снижения текучести кадров, повышения трудовой дисциплины, разработки и внедрения рациональных систем материального и морального стимулирования. Определяются средние уровни заработной платы, квалификационных разрядов рабочих, их обще-образовательный уровень, система премий, порядок трудоустройства, переподготовка рабочих, освобожденных в результате комплексной механизации и автоматизации производства, и др.

Третий раздел — условия труда, охрана здоровья в текущем периоде и в перспективе. Анализируют классификацию исполнителей по степени механизации и автоматизации труда, удельный вес вредных и особо вредных условий труда, мероприятия по ликвидации профессиональных заболеваний и производственного травматизма. Если в планах научной организации труда улучшение условий труда рассматривается в большей мере позиций эффективности производства, то в планах социального развития — с позиций решения социальных проблем. Например, социологические исследования показали, что недостаточная техническая вооруженность и неудовлетворенность характером труда иногда значительно больше влияют на текучесть кадров, чем размер заработной платы или необеспеченность жильем.

Четвертый раздел включает анализ социально-культурных мероприятий: рост культурного уровня, организация отдыха, медицинское обслуживание работников, улучшение жилищно-бытовых условий, а также источников финансирования этих мероприятий. Хотя контроль за улучшением условий быта осуществляют местные органы власти, заинтересованность в их улучшении также должны проявлять руководители предприятий. Анализируются различные источники финансирования строительства объектов жилищно-бытового назначения, организованного отдыха работников предприятия и др.

Рассмотрим пример анализа причин отсутствия на работе персонала.

Уровень отсутствия — один из социальных показателей, представляющих собой объект исследований для аналитиков.

Наиболее распространенное определение отсутствия состоит в рассмотрении его в связи с болезнью, материнством, несчастными случаями на рабочем месте, разрешенными отсутствиями (за исключением легального законного отсутствия, включающего законный оплаченный отпуск; часы для выполнения обязанностей в представительных органах, время на образование и пр.).

Уровень отсутствия за определенный период может быть подсчитан следующим образом:

t Уровень отсутствия =

$\frac{t}{T} \cdot 100$ % = Часы отсутствия : Теоретические договорные часы работы.

T Теоретические договорные часы работы вычисляются в зависимости от списочного состава, исключая дополнительные часы работы.

Во Франции социальный баланс содержит четыре показателя, характеризующих:

число дней отсутствия по болезни (перерыв в работе, подтверждаемый документом);

распределение отсутствий по болезни по их продолжительности; число дней отсутствия в связи с несчастными случаями на работе (или по дороге на работу), а также в связи с профессиональными заболеваниями;

число дней отсутствия по другим причинам: отмечаются, в частности, все неоговоренные отсутствия (например, задержка после окончания отпуска, дисциплинарные нарушения).

Можно детализировать причины отсутствия персонала на работе с помощью статистических методов исследования. Выполнив подобную работу, аналитик может приступить к классификации причин

отсутствия по нормальным и ненормальным составляющим. Иногда это очень трудно определить. Так, уменьшение уровня отсутствия по болезни может одинаково означать:

подтверждение, что нарушения в функционировании предприятия сокращаются (условия работы становятся более удовлетворительными, увеличивается оплата труда, более компетентный руководящий состав);

улучшение условий жизни в национальном масштабе; количественное сокращение увольнений, порожденных страхом потерять работу.

Первые два случая — представляют собой положительное явление, но лишь первое можно отнести на счет предприятия.

Напротив, последний — априорно неблагоприятный, отрицательный, так как нельзя играть со здоровьем людей, даже если прибыль предприятия возрастает за очень короткий период.

Важная сфера социально-экономического анализа — профессиональное образование. Образование стало одним из основных аспектов конкуренции, и поэтому предприниматели должны уделять должное внимание образованию, оценив его возросшее значение, или если они увидят, как их обходят конкуренты.

Финансовый аналитик или бухгалтер предприятия не может оставаться в стороне от этой проблемы: оценка охвата и качества образования становится на сегодняшний день очень важной задачей, почти такой же значимой, как оценка платежеспособности предприятия. Речь идет о проверке возможностей предприятия обеспечить условия выживания, поддерживая интеллектуальные и профессиональные навыки своего персонала.

Действительно, расходы на образование очень трудно очертить, вычленив и квалифицировать, так как само пребывание на рабочем месте многие считают одновременно школой. Но одно бесспорно — инвестирование в образование персонала, как правило, самое выгодное.

При разработке стратегии развития многих предприятий (особенно в случае долгосрочной стратегии) нередко учитывают также демографические факторы, прежде всего изменения в половом или возрастном составе покупательской аудитории.

Если предприятие обеспечивает население такими услугами и товарами, которые дифференцированы либо по возрастным категориям покупателей, входящих в различные группы, либо по половому признаку, то проведение такого анализа может оказаться чрезвычайно ценным вкладом в разработку соответствующей стратегии. Например, в настоящее время в России наблюдается увеличение рождаемости. Поскольку в результате увеличивается спрос на соответствующие товары и услуги, то этот фактор — увеличение рождаемости — стимулирует развитие именно тех отраслей, которые связаны с производством товаров и услуг для удовлетворения многообразных запросов и потребностей молодых семей.

На демографическую ситуацию могут оказывать немалое влияние специфические особенности регионов, где размещаются предприятия. Например, может иметь место постоянный приток или, наоборот, отток населения из региона; национальный состав региона, зачастую оказывающий влияние на ожидания и предпочтения тех или иных групп потребителей, и пр.

К числу вопросов, на которые будет полезно ответить при анализе демографических факторов, относятся следующие :

- как вы считаете, изменяется ли население вашей страны по тем или иным демографическим показателям? увеличилось и вается ли и рождаемость?
- каково процентное соотношение между мужчинами и женщинами в вашей стране (городе, регионе и пр.)?
- какой процент от общего числа единиц дееспособного населения составляют молодые и пожилые люди?

2. Анализ использования труда и фонда заработной платы в организации сервиса

Анализ труда и заработной платы тесно взаимосвязан с анализом выполнения производственной программы. От обеспеченности предприятия трудовыми ресурсами зависят объем и своевременность выполнения всех работ, эффективность использования оборудования, машин и механизмов, и, как следствие, себестоимость продукции. В процессе анализа изучается использование трудовых ресурсов, динамика численности, использование рабочего времени, уровень производительности труда и расходование фонда оплаты труда.

Трудовые ресурсы — трудоспособное население, обладающее физическими и духовными способностями, общеобразовательными и профессиональными знаниями для работы в определенной отрасли экономики.

Регулирование трудовых ресурсов осуществляется через рынок труда. Рынок труда характеризуется системой экономических отношений по поводу распределения, перераспределения, воспроизводства рабочей силы, подготовки и переподготовки квалифицированных специалистов и трудоустройства работников. Составными элементами рынка труда являются:

- спрос на рабочую силу: потребность организаций, отраслей экономики в рабочей силе;
- предложения рабочей силы: численность и структура трудовых ресурсов;

цена рабочей силы: уровень заработной платы и личных доходов лиц, занятых трудовой деятельностью.

Оценка обеспеченности и использования трудовых ресурсов является важнейшей задачей комплексного экономического анализа хозяйственной деятельности организации.

Основные показатели оценки трудовых ресурсов: численность персонала, рабочее время и производительность труда.

Задачами анализа трудовых ресурсов являются:

в части численности персонала:

определить соответствие фактической численности и плановой;

изучить состав и структуру численности по категориям работников, рабочему статусу, возрасту и полу, профессиональному и образовательному уровню;

оценить движение и текучесть рабочей силы в отчетном периоде и в динамике;

определить причины движения рабочей силы в организации;

выявить резервы и неиспользованные возможности рационального использования трудовых ресурсов;

в части рабочего времени:

оценить степень отработанного времени в соответствии с запланированным фондом рабочего времени;

изучить динамику использования рабочего времени;

определить причины потерь рабочего времени;

оценить изменения рабочего времени вследствие изменений численного состава персонала;

выявить резервы более рационального использования рабочего времени.

в части производительности труда:

установить степень выполнения плана и динамики показателей производительности труда;

выявить влияние экстенсивных и интенсивных факторов изменения производительности труда;

определить резервы роста производительности труда и мероприятия по их использованию.

Основными источниками информации для анализа трудовых ресурсов служат данные:

1) по учету кадров: трудовые договоры (контракты); приказы (распоряжения) о приеме, о переводе на другую работу, о предоставлении отпуска, о поощрении и др.; личная карточка работника;

2) по учету использования рабочего времени и расчетов с персоналом по оплате труда: табель учета использования рабочего времени; расчетно-платежные ведомости; расчетные ведомости; платежные ведомости; лицевой счет; акт о приемке работ, выполненных по трудовому договору (контракту), заключенному на время выполнения определенной работы;

3) месячная статистическая отчетность по форме №П-4 “Сведения о численности, заработной плате и движении работников”, которая включает в себя три раздела:

1 раздел “Численность и начисленная заработная плата работников”. По данным этого раздела можно проанализировать состав и структуру численности.

2 раздел “Использование рабочего времени” позволяет оценить фонд рабочего времени и потери рабочего времени.

3 раздел “Движение работников и предполагаемое высвобождение” позволяет оценить показатели движения рабочей силы и текучести кадров.

При учете кадров и оценке численности персонала различают явочную численность работников, списочный состав работников и среднесписочную численность работников за период (среднемесячная, среднеквартальная, среднегодовая).

Для целей анализа используют среднесписочную численность работников.

Анализ обеспеченности трудовыми ресурсами начинается с оценки выполнения плана и динамики среднесписочной численности как в целом по организации, так и по категориям работников. По данным первого раздела статистической формы №П-4 оценивают структуру персонала по следующим категориям:

работники списочного состава (без внешних исполнителей);

внешние совместители;

работники, выполнявшие работы по договорам гражданско-правового характера.

Наибольший удельный вес в промышленной организации занимают работники списочного состава, непосредственно создающие продукцию основного вида деятельности. Лица, занятые трудовыми операциями, связанными с основной деятельностью организации (изготовление промышленной продукции, выполнение работ промышленного характера, организация производства и управления организацией и т.п.) – принято называть работниками промышленно-производственного персонала (ППП).

Структура численности ППП зависит от особенностей отрасли промышленности, номенклатуры изделий, специализации и масштабов производства. Работники ППП подразделяются на рабочих и служащих.

К рабочим относятся:

основные рабочие – непосредственно создающие продукцию;

вспомогательные рабочие – обеспечивающие необходимые условия для производства, обслуживающие производство и рабочие вспомогательных цехов (инструментальный, энергетический, ремонтно-механический и др.);

младший обслуживающий персонал (МОП) – не имеющие прямого отношения к производственному процессу (уборщики помещений, курьеры, гардеробщики, шофера легковых автомобилей, работники охраны и т.п.).

В составе служащих выделяют руководителей и специалистов административно-управленческих служб (учетные, финансовые, экономические и др.).

Оценка структуры и динамики персонала

В процессе анализа численности определяется ее изменение в целом по предприятию и по отдельным категориям трудящихся по сравнению с предшествующим периодом.

Весь персонал работающих на предприятии подразделяется на промышленно-производственный персонал (ППП) и персонал непромышленной группы (НП).

ППП в зависимости от характера выполняемых функций делят по следующим категориям работающих:

- рабочие, т.е. лица, занятые непосредственным воздействием на предметы труда, их перемещением и перемещением продукции, уходом за средствами труда и контролем над их работой;
- руководители;
- специалисты;
- служащие.

Для более глубокого анализа необходимо рассчитать относительное изменение численности рабочих по сравнению с планом.

Относительное изменение численности рабочих определяется по формуле

$$\text{Чотн} = \text{Чф} - \text{Чск},$$

где Чотн – относительное изменение численности рабочих по сравнению с планом, чел.; Чф – фактическая среднесписочная численность рабочих, чел.; Чск – скорректированная численность рабочих, чел.

Относительное высвобождение численности рабочих по сравнению с планом составило 26 чел., а по сравнению с базовым периодом имеет место относительное дополнительное привлечение 69 чел. Таким образом, увеличение численности не связано ростом объемом производства, то есть имеет место относительный перерасход по заработной плате как по сравнению с планом, так и по сравнению с прошлым годом.

Анализ движения трудовых ресурсов

Важнейший объект анализа – движение кадров, которое характеризует динамику численности работающих. Различают необходимый и излишний оборот рабочей силы. Необходимый оборот вызван государственной и производственной необходимостью, тогда как излишний оборот возникает под воздействием неумажительных причин и является устранимым. Увольнение по неумажительным причинам – это увольнение за нарушение трудовой дисциплины, по собственному желанию, за несоответствие занимаемой должности, по решению судебных органов.

В процессе анализа определяется, прежде всего, оборот работников, который равен общему числу принятых и уволенных за определенный период. Число принятых образует оборот по приему, а число уволенных характеризует оборот по увольнению.

Относительные показатели, характеризующие оборот рабочей силы рассчитываются по формулам:

- коэффициент оборота рабочей силы по приему – показывает долю принятых работников в среднесписочной численности

$$K_{np} = \frac{\text{Ч}_{np}}{\text{Ч}} \cdot 100,$$

где Ч_{np} – число принятых на работу, чел.; Ч – среднесписочная численность работников, чел.;

- коэффициент оборота рабочей силы по выбытию – показывает долю выбывших работников в среднесписочной численности

$$K_{в} = \frac{\text{Ч}_{в}}{\text{Ч}} \cdot 100,$$

где Ч_в – число уволившихся работников, чел.;

- коэффициент текучести

$$K_{т} = \frac{\text{Ч}_{ну}}{\text{Ч}} \cdot 100,$$

где Ч_{ну} – число работников, уволенных по неумажительным причинам, чел.

Коэффициент оборота рабочей силы по приему на протяжении всего анализируемого периода превышает коэффициент оборота по выбытию, что свидетельствует о достаточности обновления трудовых ресурсов.

Контрольные вопросы и задания:

Перечень типовых вопросов для устного опроса

1. Анализ уровня организации производства и труда.
2. Анализ роста производительности труда на предприятиях сервиса.
3. Анализ социальных условий и использования человеческого фактора.
4. Анализ использования труда и фонда заработной платы в организации сервиса.

Примерные темы сообщений

1. Методы определения круга задач в процессе проведения экспертизы и диагностики деятельности предприятия сервиса.
2. Оптимальные способы решения задач в рамках поставленной цели, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений в процессе проведения экспертизы и диагностики деятельности предприятия сервиса.
3. Цель и задачи деятельности подразделений сервисной деятельности предприятия, методы организации планирования и мониторинга деятельности сервисной компании в транспортной сфере и в сфере гостеприимства на транспорте в процессе проведения экспертизы и диагностики деятельности предприятия сервиса.
4. Методы выбора организационных решений для формирования сервисной системы обслуживания с использованием методов организации и управления процессом проведения экспертизы и диагностики деятельности предприятия сервиса.
5. Методы разработки комплекса мероприятий по организации, планированию и мониторингу деятельности сервисной компании в процессе проведения экспертизы и диагностики деятельности предприятия сервиса и объектов авиационной инфраструктуры.
6. Методы сбора актуальной информации об удовлетворенности клиентов в целях организации и проведения экспертизы и диагностики объектов предприятий сервиса.
7. Методы организации и управления имуществом аэропортового комплекса и активами сервисных предприятий на транспорте как результат проведения экспертизы и диагностики объектов предприятий сервиса.
8. Методы определения показателей эффективности деятельности предприятия сервиса в рамках транспортного комплекса.

Типовые ситуационные задания для решения на практических занятиях

Каждая рабочая группа готовит презентацию своего решения проблемы и в ходе общей дискуссии обосновывает необходимость его реализации:

Предложите и обоснуйте методы определения показателей эффективности деятельности предприятия сервиса с учетом уровня организации производства и труда в процессе сервисного обслуживания в транспортной сфере.

ТЕМА 14. АНАЛИЗ ЗАТРАТ НА ПРОИЗВОДСТВО И РЕАЛИЗАЦИЮ УСЛУГ ПРЕДПРИЯТИЯ СЕРВИСА

Учебно-методическое и информационное обеспечение темы:

1 Восколович, Н. А. Экономика платных услуг: учебник и практикум для вузов/ Н. А. Восколович. — 4-е изд., испр. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2023. — 441 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-14124-5. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/513521> (дата обращения: 26.03.2023)

2 Коршунов, В. В. Экономика организации (предприятия): учебник и практикум для вузов/ В. В. Коршунов. — 6-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2023. — 363 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-32-534-16408-4. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/530955> (дата обращения: 26.03.2023).

3 Мокий, М. С. Экономика фирмы: учебник и практикум для вузов/ М. С. Мокий, О. В. Азоева, В. С. Ивановский; под редакцией М. С. Мокия. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2023. — 297 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-12884-0. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/510682> (дата обращения: 26.03.2023)

4 Чалдаева, Л. А. Экономика организации: учебник и практикум для вузов / Л. А. Чалдаева [и др.]; под редакцией Л. А. Чалдаевой, А. В. Шарковой. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2023. — 344 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-14485-7. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/511735> (дата обращения: 26.03.2023).

5 Экономика и анализ деятельности предприятий воздушного транспорта: Сборник задач по дисциплинам [Электронный ресурс, текст] / Зайцева И.В., ред. - СПб.: ГУГА, 2018. - 128с. (220 экз.)

Лекция 1 (2 часа)

Вопросы лекции:

1. **Управление себестоимостью**
2. **Анализ динамики и структуры расходов организации сервиса**
3. **Факторный анализ себестоимости услуг**

1. **Управление себестоимостью**

Под управлением себестоимостью продукции предприятия следует понимать непрерывный процесс ее учета, анализа, планирования и контроля, результатом которого является выработка управленческих решений, направленных на оптимизацию затрат и их снижение.

Управление себестоимостью является составляющей частью управления предприятием в целом.

Особенности управления производством в условиях рыночной экономики заключаются в том, что в процессе производственной деятельности необходимо постоянно соизмерять доходы с затратами, просчитывать свои возможности и прежде, чем принимать какое-либо решение, касающееся своего производства, руководитель должен знать, - принесут ли эти изменения дополнительный доход. В системе показателей, характеризующих эффективность производства и реализации, одно из ведущих мест принадлежит себестоимости продукции. В себестоимости продукции как синтетическом показателе отражаются все стороны производственной и финансово-хозяйственной деятельности организации: степень использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов, качество работы отдельных работников и руководства в целом.

Себестоимость продукции (работ, услуг) представляет собой стоимостную оценку используемых в процессе производства природных ресурсов, сырья, материалов, топлива, энергии, основных средств, трудовых ресурсов, а также других затрат на производство и сбыт товаров.

Под **затратами** понимают явные (фактические, расчетные) издержки организации, а под расходами уменьшение средств организации или увеличение его долговых обязательств в процессе хозяйственной деятельности. Расходы означают факт использования сырья, материалов, услуг. Лишь в момент продажи товаров организация признает свои доходы и связанную с ним часть затрат - расходы.

Издержки – это суммарные жертвы организации связанные с выполнением определенных операций. Они включают в себя как явные (бухгалтерские, расчетные), так и вмененные (альтернативные) издержки. Явные (расчетные) издержки - это выраженные в денежной форме фактические затраты, обусловленные приобретением и расходованием разных видов экономических ресурсов в процессе производства и обращения продукции, товаров или услуг. Альтернативные (вмененные) издержки означают упущенную выгоду организации, которую оно получило бы при выборе производства альтернативного товара, по альтернативной цене, на альтернативном рынке и т.д.

В отечественной практике под **управлением себестоимостью товаров** понимается планомерный процесс формирования затрат на производство всех товаров и себестоимости отдельных изделий, контроль за выполнением заданий по снижению себестоимости произведенных товаров.

Главная цель анализа себестоимости – выявление возможностей более рационального использования производственных ресурсов, снижение затрат на производство и реализацию и обеспечение прибыли.

Результаты анализа служат основой для принятия управленческих решений на уровне руководства организацией и являются исходным материалом для работы финансовых менеджеров.

В процессе анализа затрат на производство и себестоимости выпускаемых товаров:

- изучает величину совокупных затрат за отчетный период и темпы ее изменения по сравнению с плановыми данными, в динамике и с темпами изменения объема продаж;
- оценивает структуру затрат, удельного веса каждой статьи в их совокупной величине и темпы изменения величины затрат по статьям по сравнению с плановыми данными и в динамике;
- сравнивает фактическую производственную и полную себестоимость по основным видам товаров и по их совокупности с плановыми показателями и в динамике, рассчитывает влияние основных факторов на отклонение указанных показателей;
- исследует постоянные и переменные затраты, устанавливает точки безубыточности по основным видам продукции и в целом по организации;
- исследует показатели вклада на покрытие, запаса финансовой прочности и операционного рычага;
- оценивает себестоимость продукции по структурным подразделениям, сопоставляет прямые затраты с их плановой величиной в увязке с объемом выпуска продукции, а общепроизводственные и общехозяйственные расходы - с плановой сметой;
- определяет долю непроизводственных затрат и тенденций ее изменения по сравнению с данными прошлого периода;
- устанавливает обоснованность выбора базы распределения различных видов затрат (общепроизводственных, общехозяйственных и т.д.).

Анализу принадлежит важнейшая роль в обеспечении оптимального уровня себестоимости, а, следовательно, максимизации прибылей и повышении конкурентоспособности организации.

Управление себестоимостью может принести должный эффект лишь опираясь на реальные данные. По общему признанию специалистов в этой области, управление себестоимостью - подсистема общей информационной системы организации, поэтому нельзя ограничивать его функции только производственным учетом. Оно связывает воедино менеджмент, маркетинг, анализ, финансовый учет, производственный учет

Процесс производства - основополагающий процесс деятельности любого предприятия. В соответствии с характером производственного процесса обычно определяют название производства, виды его основной деятельности, содержание товарного знака и знаков обслуживания. Кроме того, установленный капитал предприятия формируют таким образом, чтобы обеспечить условия, дающие возможность осуществлять процесс производства. Под влиянием этого процесса постоянно находится Финансовый результат хозяйственной

деятельности предприятия- прибыль или убыток. Поэтому любой предприниматель старается управлять процессом производства, от которого зависят объем выпускаемой продукции, ее качество и конкурентоспособность. Большая роль при этом отводится бухгалтерскому учету, с помощью которого сплошным образом непрерывно и взаимосвязано отражаются все документально подтвержденные хозяйственные операции, чем обеспечивается достоверность, своевременность и суммарная точность информации. В учетную политику предприятия закладывается порядок учета затрат на производстве через систему счетов бухгалтерского учета и планирование группы затрат. Основными задачами бухгалтерского учета затрат на производстве являются: - своевременное, полное и достоверное отражение фактических затрат на производство и сбыт продукции; - исчисление (калькулирование) фактической себестоимости определенных видов и всего объема товарной продукции; - предоставление управленческим структурам предприятия информации необходимой для управления производственными процессами и принятия решения; - контроль за экономическим и рациональным использованием материальных трудовых и финансовых ресурсов. В себестоимость продукции (работ, услуг) предприятия включаются затраты, связанные с его использованием в процессе производства природных ресурсов, сырья, материалов, топлива, энергии, основных средств. Кроме того в себестоимость продукции включаются потери от брака, потери от простоев по внутрипроизводственным причинам и от недостачи поступивших материальных ресурсов в пределах норм естественной убыли. Калькулирование себестоимости продукции способом суммирования затрат является основным в добывающих отраслях, энергетике (при учете затрат по процессам и производственным участникам или ценам), в машиностроении (при учете затрат по частям изделий или машинокомплектам и узлам). Фактически себестоимость единицы продукции определяется путем суммирования затрат по процессам технологического цикла или в машинокомплектах в разрезе калькуляционных статей и деления полученных калькуляционных статей и деление полученных сумм на фактическое количество выпущенной продукции. *Калькуляция* - это способ группировки затрат и определения себестоимости продукции по статьям расходов в исполнение Закона РФ "О налоге на прибыль предприятий и организаций" №552, №661 Правительство РФ постановляет: 1. Утвердить согласное с Верховным Советом РФ прилагаемое Положение о составе затрат по производству и реализации продукции (работ, услуг), включаемых в сельскохозяйственной продукции (работ, услуг), и о порядке формирования финансовых результатов учитываемых при налогообложении прибыли. Министерству промышленности РФ Утвердить типовые рекомендации по планированию, учету калькулированию сельскохозяйственной продукции (работ, услуг, по соответствующим отраслям народного хозяйства России. Особенности состава затрат, не предусмотренные Положением, утвержденным настоящим Постановлением, и указанными типовыми методическими рекомендациями и инструкциями, определяет соответствия министерствами и ведомствами РФ.

2. Анализ динамики и структуры расходов организации сервиса

Расходы, возникающие в ходе осуществления хозяйственной деятельности организации представляют собой уменьшение экономических выгод, в результате выбытия активов (денежных средств, иного имущества) и (или) возникновения обязательств, приводящих к уменьшению капитала организации,

за исключением уменьшения вкладов по решению участников (собственников имущества).

Исходя из характера, условий получения и направлений деятельности предприятия различают следующие виды расходов:

по обычным видам деятельности;

прочие расходы, включая проценты к уплате и другие прочие расходы.

В целях изучения уровня и структуры расходов, оценки структурной динамики расходов, может использоваться аналитическая таблица 5.2.1., в которой представлены абсолютные величины расходов предприятия и их удельные веса в общей величине расходов в отчетном и предыдущем периодах, в разрезе видов расходов, изменения абсолютных величин расходов и их удельных весов в отчетном периоде по сравнению с предыдущим периодом. В графе 1 приведены ссылки на коды строк формы № 2 «Отчет о прибылях и убытках», определяющие порядок формирования показателей расходов предприятия по данным бухгалтерской отчетности. Для полного учета всех расходов предприятия в табл. 5.2.1. отражена величина налога на прибыль, которая в форме № 2 «Отчет о прибылях и убытках» (показывается по стр. 2410).

3. Факторный анализ себестоимости услуг

Анализ себестоимости по элементам затрат.

Анализ себестоимости продукции направлен на выявление возможностей повышения эффективности использования материальных, трудовых и денежных ресурсов в процессе производства, снабжения и сбыта продукции.

В основе классификации затрат по экономическим элементам лежит признак однородности затрат, независимо от того, где эти затраты осуществлены. Поэлементный разрез себестоимости состоит из однородных элементов затрат:

$$S=A+M+U+S_{\text{пр}}$$

где S- производственная (или полная) себестоимость продаж продукции;

A - амортизация основных средств;

M - материальные затраты;

U- оплата труда персонала с отчислениями на социальные нужды

S_{пр}– прочие расходы

Структура себестоимости дает возможность определить направления снижения затрат, выявить резервы роста прибыли.

Анализ затрат по экономическим элементам осуществляется следующим образом [27]:

1. Определяется общая величина затрат по плану и по факту (смета затрат).
2. Определяется абсолютное отклонение по смете затрат (фактические затраты минус плановые).
3. Сопоставляются фактические затраты данного периода с фактическими затратами прошлого периода. Анализ показателя в динамике (за ряд лет).
4. Определяется абсолютное отклонение по каждому экономическому элементу и удельный вес каждого элемента затрат.

По изменению удельного веса расходов на оплату труда определяют изменение трудоемкости продукции. Увеличение удельного веса затрат является следствием увеличения трудоемкости продукции, и наоборот. По изменению удельного веса материальных затрат определяют изменение материалоемкости продукции. Увеличение удельного веса материальных затрат является следствием роста материалоемкости продукции, и наоборот. По изменению удельного веса амортизационных отчислений определяют изменение технического уровня производства. В целом анализ по экономическим элементам позволяет установить влияние технического прогресса на структуру затрат. Уменьшение доли зарплаты и одновременно рост доли амортизации свидетельствует о повышении технического уровня производства, о росте производительности труда. Снижение удельного веса зарплаты является результатом увеличения доли покупных комплектующих изделий, полуфабрикатов, что говорит о повышении уровня кооперирования и специализации.

Абсолютные отклонения без соотношения их с объемом продукции не дадут представления об экономии или перерасходе по отдельным элементам затрат и в целом по себестоимости. Об экономии или перерасходе говорит расчет относительного отклонения (относительно достигнутого объема продаж) (kN – коэффициент темпа роста продукции)

1. Относительное отклонение по амортизации: $\Delta A = A1 - A_0 \times kN$
2. Относительное отклонение по материальным затратам: $\Delta M = M1 - M_0 \times kN$
3. Относительное отклонение по оплате труда с начислениями: $\Delta U = U1 - U_0 \times kN$
4. Относительное отклонение по прочим расходам: $\Delta Spr = Spr1 - Spr_0 \times kN$
5. Относительное отклонение в целом по себестоимости: $\Delta S = S1 - S_0 \times kN$.

Факторный анализ затрат на 1 руб. продукции

Снижение себестоимости является важнейшим фактором развития экономики хозяйствующего субъекта, основой соизмерения доходов и расходов. В условиях рынка практически все хозяйствующие субъекты наряду со сравнимой товарной продукцией производят несравнимую (разнородную) товарную продукцию, так как обновление товарного ассортимента является одним из основных конкурентных преимуществ, при условии спроса на продукцию (работы, услуги).

Показателем сравнимой товарной продукции является себестоимость единицы продукции, а несравнимой (разнородной) товарной продукции – затраты на 1 руб. товарной продукции.

Анализ показателя затрат на 1 руб. продукции направлен на то, чтобы раскрыть издержки на производство и реализацию разнородной продукции. Этот показатель определяется следующим соотношением:

$$Z_{1р\ тп} = S/N = \sum qc / \sum qz,$$

где $Z_{1р\ тп}$ – затраты на 1 руб. товарной продукции; q – количество, объем выпуска в натуральном выражении, c – себестоимость единицы;

Z – цена единицы.

Показатель затрат на 1 руб. продукции применяется для контроля за динамикой себестоимости. Используя данный обобщающий показатель можно провести межхозяйственные сравнения.

Объектом анализа является разность между фактическими и плановыми затратами на 1 руб. товарной продукции. Затраты на 1 руб. товарной продукции непосредственно зависят от изменения общей суммы затрат на производство и реализацию продукции и от изменения стоимости производимой продукции. Общая сумма затрат в свою очередь зависит от объема производства, ее структуры, величины постоянных и переменных расходов. Постоянные и переменные затраты в свою очередь зависят от эффективности использования ресурсов и цен на потребленные ресурсы. Стоимость товарной продукции зависит от объема и структуры выпуска и цен на продукцию. В целом на отклонение фактических затрат от плановых оказывают влияние следующие факторы:

- * изменение объема и структуры продукции;
- * изменения себестоимости продукции;
- * изменения цен на продукцию.

При изменении объема и структуры продукции в ней происходит увеличение доли одних и уменьшение доли других видов продукции. Так как затраты по видам изделий различаются, то при росте удельного веса тех изделий, затраты на рубль которых ниже, чем по всей товарной продукции, величина затрат на 1 руб. товарной продукции против плана снизится, и наоборот. Изменение себестоимости товарной продукции приводит к прямо пропорциональному изменению затрат на 1 руб. товарной продукции. Чем меньше полная себестоимость всей товарной продукции, тем меньше показатель затрат на 1 руб. товарной продукции, и наоборот. Изменение оптовых цен оказывает обратное влияние на величину затрат на 1 руб. товарной продукции. Если оптовые цены снижаются, то затраты на 1 руб. товарной продукции растут, и наоборот.

Анализ показывает, как и на какую сумму изменилась величина затрат под воздействием каждого фактора. Анализ проводится способом цепных подстановок. Для того чтобы проанализировать изменение затрат на 1 руб. товарной продукции, необходимо [22]:

1. Рассчитать затраты на 1 руб. товарной продукции при всех плановых показателях:

$$Z_{1р\ тп\ пл.} = (\sum q_{пл.} X_{спл.}) / (\sum q_{пл.} X_{зпл.})$$

2. Рассчитать затраты на 1 руб. товарной продукции, пересчитанные на фактический выпуск и ассортимент:

$$Z_{1р\ тп\ qф} = (\sum q_{фх} спл.) / (\sum q_{фх} зпл.).$$

3. Рассчитать затраты на 1 руб. товарной продукции, пересчитанные на фактическую себестоимость, т.е. фактический выпуск в ценах, принятых в плане:

$$Z_{1р\ тп\ сф} = (\sum q_{ф} x сф) / (\sum q_{ф} x зпл.).$$

4. Определить фактические затраты в ценах, действовавших в отчетном году:

$$Z_{1р\ тп\ зф} = (\sum q_{фх} сф) / (\sum q_{фх} зф)$$

Сводка факторных влияний выглядит следующим образом:

- объект анализа = п.4 - п.1

- изменение объема и структуры продукции = п.2 - п.1

- изменение себестоимости продукции = п.3 - п.2

- изменение оптовых цен на продукцию = п.4 - п.3

Изделия, производимые хозяйствующим субъектом, имеют разную прибыль и рентабельность. Чем больше выпуск продукции с высоким уровнем рентабельности, тем ниже уровень затрат.

Изменение уровня себестоимости отдельных изделий зависит от:

- * изменения цен на сырье, материалы, топливо и т.д., тарифов на энергию, грузовые перевозки;
- * изменения затрат по отдельным статьям себестоимости.

Снижение оптовых цен при прочих равных условиях увеличивает затраты на 1 руб. товарной продукции, и наоборот.

Для того чтобы определить фактическую экономию (перерасход) на весь выпуск, необходимо экономии (перерасход) на 1 руб. товарной продукции умножить на фактический выпуск товарной продукции. Для того чтобы определить влияние факторов на изменение суммы прибыли, необходимо абсолютные приросты (снижения) затрат на 1 руб. товарной продукции за счет каждого фактора умножить на фактический объем продаж, выраженный в плановых ценах.

Факторный анализ себестоимости по статьям затрат

Группировка затрат по статьям дает возможность видеть затраты по их месту и назначению, знать, во что обходится предприятию производство и реализация отдельных видов продукции. Статья затрат – совокупность затрат, отражающая их однородное целевое использование.

Совокупность используемых статей затрат принято называть номенклатурой затрат.

Перечень статей затрат и их состав определяются отраслевыми методическими рекомендациями по вопросам планирования, учета и калькулирования себестоимости с учетом характера и структуры производства, которые были разработаны на основе типовых рекомендаций в условиях плановой экономики и носят рекомендательный характер. По некоторым отраслям и видам деятельности разработаны новые методические рекомендации, более соответствующие реалиям рыночной экономики, или актуализированы старые. Вместе с тем предприятия могут вносить изменения в типовую номенклатуру затрат в соответствии с особенностями своей деятельности. В некоторых отраслях выделяются, например, транспортно-заготовительные расходы, амортизационные отчисления (в силу большого удельного веса) и т.д.

Типовая номенклатура статей затрат включает:

1. Сырье и материалы
2. Возвратные отходы (вычитаются).
3. Покупные комплектующие изделия, полуфабрикаты и услуги производственного характера сторонних организаций.
- 4.Топливо и энергия на технологические цели.
5. Затраты на оплату труда работников, непосредственно участвующих в производстве продукции.
6. Отчисления на социальные нужды.
7. Расходы на подготовку и освоение производства.
8. Общепроизводственные расходы
9. Общехозяйственные расходы.
10. Потери от брака.
11. Прочие производственные расходы
12. Расходы на продажу.

Первые 11 статей калькуляции образуют производственную себестоимость.

Сумма всех 12 статей представляет собой полную себестоимость производства и продажи продукции.

Процесс калькулирования себестоимости также включает:

Разграничение затрат на производство между законченной и незаконченной продукцией, оценку затрат на незавершенное производство;

Исчисление затрат на забракованную продукцию;

Оценку отходов производства и побочной продукции;

Исчисление суммы затрат по каждой статье, относящихся к готовым изделиям, по каждому носителю затрат;

Отнесение (распределение, суммирование) затрат, собранных на носителе, на объект калькулирования;

Исчисление себестоимости калькуляционной единицы продукции.

Разработка алгоритма калькулирования, таким образом, включает в себя методическую проработку представленных пунктов с учетом адекватной оценки особенностей хозяйственной деятельности организации.

В процессе анализа затрат по статьям калькуляции прежде всего необходимо определить изменение фактической суммы затрат отчетного периода от базовой, скорректированной на отчетный объем и ассортимент продукции по каждому изделию.

Прямые материальные затраты занимают значительный удельный вес в себестоимости промышленной продукции. Сумма прямых материальных затрат зависит от объема и структуры производства продукции, изменения удельных затрат на отдельные изделия. В свою очередь удельные

затраты зависят от нормы расхода на единицу изделия (количества расходуемых материалов) и цены единицы материала.

Расход сырья и материалов на единицу зависит от изменения норма расхода, качества материала, коэффициента использования материала, уровня применяемой технологии. Цена единицы сырья и материалов зависит от покупной стоимости сырья и материалов, от рынка сырья, количества материала, уровня инфляции и транспортно-заготовительных расходов (вид транспорта, расстояние, тариф за перевозку). В современных условиях номенклатура выпускаемой продукции быстро меняется, состав изготавливаемой продукции усложняется. Вследствие этого количество расходуемых материалов возрастает. Анализ материалов осуществляется в основном в разрезе фактических калькуляций, т.е. исследуется расход материалов на определенный вид продукции. Источником данных в этом случае является калькуляция себестоимости продукции. Анализ затрат на материалы осуществляется по нескольким наиболее важным видам изделий и материалов.

Анализ затрат на материалы выполняет задачи:

контроль за соблюдением установленных норм расхода материала (прогрессивность норм расхода материалов),

выявление причин отклонения фактического расхода материалов от планового расхода;

определение путей экономии материальных ресурсов.

Изменение материалов относительно плановой величины зависит от ряда факторов:

изменения количества расходуемых материалов (норм расхода);

изменения цен на материалы;

замены одного вида материала на другой.

Степень влияния каждого фактора в отдельности на изменение величины расходуемых материалов определяется методом цепных подстановок [22].

Для того чтобы определить изменение (прирост или снижение) суммы материальных затрат на производство данного вида изделия ($\pm M3 \text{ инр}$), необходимо изменение удельного расхода материала за счет того или иного фактора ($\pm Hpi$) умножить на плановую цену ($Zi \text{ пл}$) и фактический объем производства-го вида продукции (Vif):

$$\pm M3 \text{ инр} = \pm Hpi \times Zi \text{ пл} \times Vif \text{ (факторы нормы расхода)}$$

Для того чтобы определить, как изменилась общая сумма материальных затрат за счет факторов, влияющих на цену ($\pm M3zi$), необходимо изменение средней цены-го вида или группы материалов ($\pm Zi$) за счет-го фактора умножить на фактическое количество используемых материалов соответствующего вида ($Q_{\text{мр. } i\text{ф}}$):

$$\pm M3 zi = \pm Zi \times Q_{\text{мр. } i\text{ф}}$$

В результате замены одного материала другим изменяется не только количество потребленных материалов на единицу продукции, но и стоимость. Чтобы определить, как изменились материальные затраты на единицу продукции ($\pm UM3$), необходимо разность между нормой расхода заменяющего ($UP1$) и заменяемого (UPo) материала умножить на ценк заменяемого материала (Zo):

$$\pm UM3 = (UP1 - UPo) \times Zo,$$

Либо разность между ценой заменяющего ($Z1$) и заменяемого (Zo) материала умножить на норму расхода заменяющего материала:

$$\pm UM3 = (Z1 - Zo) \times UP1$$

Аналитические расчеты делаются по каждому виду продукции на основе плановых и отчетных калькуляций с последующим обобщением полученных результатов в целом по предприятию.

Прямые трудовые затраты наряду с материальными являются важнейшей статьей себестоимости продукции. Они оказывают большое влияние на формирование ее уровня. В процессе анализа определяются: динамика оплаты труда на рубль товарной продукции; доля прямых трудовых затрат в себестоимости продукции; факторы, определяющие ее величину, и поиск резерва экономии средств по данной статье затрат. Общая величина прямой заработной платы определяется условиями производства: изменением объема производства товарной продукции; изменением структуры производства и изменением уровня затрат на отдельные изделия. Уровень затрат на отдельные изделия определяется трудоемкостью продукции и среднечасовой заработной платой. Анализ прямых трудовых затрат осуществляется в двух направлениях. Изучается весь фонд зарплаты и анализируется зарплата в себестоимости определенных изделий. Для анализа зарплаты в составе себестоимости отдельных изделий используются калькуляции. Анализ осуществляется в следующей последовательности. Определяется абсолютное отклонение по фонду оплаты труда. Общее изменение по прямой зарплате на весь выпуск товарной продукции является объектом анализа. Количественное влияние факторов: увеличение объема выпуска продукции, изменение структуры производства, изменение трудоемкости продукции, изменение уровня оплаты труда. Определяется способом цепных подстановок. Затем выявляются причины изменения величины прямой заработной платы. Основные причины изменения общей величины прямой заработной платы – изменение уровня квалификации и несоответствие разряда работ разряду рабочих; изменение организации труда, уровня применяемой техники, технологии [22].

Анализ зарплаты в себестоимости отдельных изделий зависит от изменения объема выпуска ($V_{\text{вп}}$), от удельной трудоемкости (Te'), среднечасовой заработной платы ($Z_{\text{пл ч}}$):

$$\Delta \text{Зпл} = V_{\text{вп}} \cdot \Delta \text{Т} \cdot \text{Т} \cdot \text{Зпл}$$

Расчет качественного влияния факторов осуществляется способом цепных подстановок. Увеличение зарплаты на выпуск отдельных изделий считается оправданным при увеличении выпуска продукции и снижении трудоемкости продукции. Себестоимость отдельного изделия зависит от удельной трудоемкости и уровня среднечасовой оплаты труда. Для расчета количественного влияния факторов используется способ абсолютных разниц. Анализ осуществляется в следующей последовательности. Определяется абсолютное отклонение по показателям заработной платы на изделие. Далее определяется количественное влияние факторов:

абсолютное отклонение по трудоемкости умножается на плановое значение среднечасовой зарплаты – за счет изменения трудоемкости;

абсолютное отклонение по уровню оплаты труда умножается на фактический уровень трудоемкости продукции – за счет изменения среднечасовой оплаты труда.

По результатам проведенных расчетов делают выводы и предложения.

Анализ поведения затрат и взаимосвязи затрат, объема продаж и прибыли

Знание о том, как изменяются затраты в зависимости от объема производства, очень важно для принятия точных управленческих решений. Для этого руководство предприятия должно иметь расчеты затрат и доходов при разных объемах производства в целях различных вариантов действий. Более точная взаимосвязь между затратами, прибылью и объемом продаж устанавливается в системе управленческого учета затрат, называемой «директ-костинг». В рамках этой системы проводится маржинальный анализ, получивший свое название от понятия «маржинальная прибыль».

Маржинальная прибыль – это разница между выручкой и переменными затратами. Она включает в себя не только прибыль предприятия но и постоянные затраты. Маржинальная прибыль на единицу продукции определяется как разница между ценой единицы продукции и переменными затратами на нее.

Одной из наиболее важных задач, решаемых в системе маржинального анализа, является анализ безубыточности продаж.

Цель анализа безубыточности (CVP- анализа) – определить как изменятся финансовые результаты, при изменении затрат или объема производства [27].

Анализ безубыточности основан на зависимости между объемом продаж затратами и прибылью в течение короткого периода, когда выход продукции предприятия ограничен имеющимися производственными мощностями.

Критическая точка безубыточности (порог рентабельности) – это объем продаж, при котором выручка равна совокупным затратам, т.е. нет ни прибыли, ни убытка. Следовательно точка безубыточности находится там, где маржинальная прибыль равна постоянным затратам.

Расчет безубыточности продаж основан на делении затрат на переменные и постоянные. Классификация затрат на переменные и постоянные представлена в табл. 5.4.1. [18]

Таблица 5.4.1.

Затраты	
Переменные (прямо пропорциональны изменению объема производства)	Постоянные (не связаны прямой зависимостью с изменением объема производства)
Расходы на сырье, материалы Расходы на оплату труда (включая социальные отчисления), начисленные исходя из объемов производства Расходы на топливо, электроэнергию для производственных нужд Транспортные расходы по доставке сырья, материалов Прочие переменные расходы	Амортизация Расходы на аренду основных средств Расходы на текущий ремонт и эксплуатацию основных средств Расходы на оплату труда (включая социальные отчисления) управленческого персонала Расходы на управление компанией (командировочные, представительские, транспортные, телефонные, канцелярские и т.п.) Расходы на рекламу Налоги на имущество и другие виды налогов, являющиеся расходами Проценты уплаченные Прочие постоянные расходы

Так как в критической точке (qкр) прибыль равна нулю (P = 0), то

$$q_{кр} = \text{Спос} / (\text{Цед} - \text{Спер ед}),$$

Т.е. критическая точка определяется как частное от деления постоянных расходов (Спос) на маржу с единицы продукции (Цед-Спер ед).

Рассмотрим некоторые ситуации, которые можно просчитать на основе анализа безубыточности.

Критическая точка определяется как частное от деления постоянных расходов на маржу с единицы продукции (при расчете в натуральном выражении) или с 1 руб. продукции (при расчете в стоимостном выражении) [24].

Это правило характеризует метод удельного маржинального дохода для расчета критической точки. Удельный маржинальный доход – это доля переменных расходов в единице продукции или в 1 руб. продажной цены. Если критическая точка выражается в стоимостном выражении, то в формуле ее расчета используют коэффициент маржинального дохода:

Удельный маржинальный доход / Продажная цена единицы продукции

Точка безубыточности в рублях рассчитывается следующим образом:

Постоянные расходы / Коэффициент маржинального дохода.

Классификация затрат на переменные и постоянные позволяет рассчитать операционный рычаг и оценить его эффект. Любое изменение объема продаж товаров всегда порождает более сильное изменение прибыли от продаж. Операционный рычаг определяется как отношение маржинальной прибыли к реальной прибыли. Этот коэффициент показывает, как при данном соотношении переменных и постоянных затрат повышение на каждый процент объема продаж приведет к увеличению прибыли от продаж.

Методика анализа безубыточности основывается на следующих допущениях поведения затрат [27]:

- затраты подразделяются на постоянные и переменные;
- поведение всех затрат и объема продаж жестко определено и линейно в пределах отчетного периода;
- постоянные расходы остаются неизменными в пределах отчетного периода;
- переменные расходы прямо пропорциональны объему продукции в пределах отчетного периода;
- цена реализации остается неизменной;
- цены на материалы и услуги, используемые в производстве остаются неизменными;
- отсутствуют структурные сдвиги в составе продукции;
- на затраты релевантно влияет только объем продукции;
- объем производства равен объему продаж.

Лекция 2 (2 часа)

Вопросы лекции:

1. **Анализ себестоимости продукции и оказания услуг предприятий сервиса**
2. **Оценка влияния на себестоимость продаж использования производственных ресурсов**
3. **Оценка влияния себестоимости продукции на величину прибыли предприятий сервиса.**
4. **Анализ взаимосвязи затрат, оборота и прибыли**

1. Анализ себестоимости продукции и оказания услуг предприятий сервиса

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

Основными задачами анализа являются: - проверка обоснованности принимаемых заданий по себестоимости, издержкам производства и обращения с помощью аналитических расчетов; - установление динамики и степени выполнения плана по снижению себестоимости; - выявление факторов, влияющих на себестоимость и определение их количественных значений (расчет отклонений); - анализ себестоимости различных видов продукции и установление влияния на рентабельность продукции в целом; - выявление резервов снижения себестоимости.

Основными источниками информации анализа являются:

- отчетные калькуляции на различные виды продукции;
- форма № 2 «Отчет о прибылях и убытках»; - первичная бухгалтерская отчетность, связанная с исчислением расходов различных ресурсов на единицу продукции.

Анализ себестоимости проводится по следующим основным направлениям:

- анализ динамики обобщающих показателей себестоимости и факторов ее изменения;
- анализ себестоимости единицы продукции или себестоимости 1 руб. товарной продукции;
- анализ структуры затрат, ее динамики;
- факторный анализ себестоимости по статьям;
- изучение расходов по обслуживанию производства и управлению;
- анализ потерь от производственного брака; - выявление резервов снижения себестоимости.

Анализ себестоимости может проводиться как ретроспективный, так и оперативный, предварительный, прогнозный. Ретроспективный анализ проводится с целью накопления информации о динамике затрат, факторах их изменения. Оперативный анализ себестоимости направлен на своевременное

выявление непроизводительных затрат и потерь. Предварительный анализ себестоимости проводится на этапе проведения научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ. Перспективный (прогнозный) анализ проводится для оценки изменения себестоимости продукции, как в целом, так и по отдельным изделиям в связи изменениями в прогнозируемом периоде на рынке ресурсов. Для анализа изменения себестоимости во времени при сопоставимом объеме и структуре товарной продукции на тех предприятиях, которые имеют устойчивый по времени ассортимент изделий, применяется показатель снижения себестоимости сравнимой товарной продукции. Наиболее известный и широко используемый на практике обобщающий показатель - затраты на один рубль товарной (реализованной) продукции (Сз/т). Он позволяет характеризовать уровень и динамику затрат на производство продукции в целом по промышленности и определяется делением суммы затрат на производство товарной продукции (З) на ее объем (ТП): $Cз/т = З:ТП$

В процессе дальнейшего анализа в первую очередь уделяется внимание тем статьям, по которым образовались большие перерасходы, непроизводительные затраты и потери, а также занимающим большой удельный вес в себестоимости продукции. Большой удельный вес в себестоимости продукции занимают прямые материальные затраты. Их размер зависит от влияния факторов: изменения объема продукции, ее структуры и уровня затрат в себестоимости отдельных изделий.

К косвенным затратам относятся те виды расходов предприятия, которые не включаются прямо в себестоимость отдельных видов продукции (изделий, работ), а для этого используются определенные методы (коэффициенты). Они носят общий характер и необходимы для обслуживания и управления производственно-хозяйственной деятельностью предприятия. В себестоимости продукции они представлены следующими основными комплексными статьями: расходы на содержание и эксплуатацию оборудования, цеховые, или общепроизводственные, расходы, общезаводские, или общехозяйственные, расходы, непроизводственные, или коммерческие, расходы.

Анализ косвенных затрат проводится отдельно по условно-постоянным и условно-переменным статьям. Условно-постоянные расходы включают в себя: цеховые (общепроизводственные), заводские (общехозяйственные); часть расходов по эксплуатации и содержанию оборудования. Анализ проводится сопоставлением суммы и уровня этих затрат за отчетный период в динамике и с планом. Условно-переменные расходы: расходы на электроэнергию для производственных нужд, часть расходов по эксплуатации и содержанию оборудования, износ инвентаря. Анализ производится сравнением величины на 1 руб. товарной продукции (т.е. уровня затрат) с плановым или базисным уровнем, пересчитанным на фактический объем выпуска продукции.

2. Оценка влияния на себестоимость продаж использования производственных ресурсов

Под себестоимостью продукции (работ, услуг) понимаются выраженные в денежной форме суммарные затраты всех видов ресурсов: основных фондов, сырья, материалов, топлива, энергии, труда, используемых непосредственно в процессе производства продукции и выполнения работ.

Поэтому величина себестоимости в основном зависит от уровня этих затрат при производстве продукции и выполнении работ.

Задачами анализа себестоимости продукции являются:

-оценка обоснованности и напряженности плана по себестоимости продукции, издержкам производства и обращения;

-установление динамики и степени выполнения плана по себестоимости;

-определение факторов, влияющих на величину себестоимости;

-анализ себестоимости отдельных видов продукции;

-выявление резервов снижения себестоимости продукции.

Анализ себестоимости продукции (услуг) осуществляется в следующей последовательности: определяются абсолютные и относительные отклонения показателей себестоимости от аналогичных показателей базисного периода;

проводится оценка изменений структуры себестоимости, исчисляется влияние различных факторов на изменение себестоимости;

определяется уровень затрат на один рубль товарной продукции, проводится анализ динамики этого показателя.

Наибольший удельный вес в себестоимости продукции занимают прямые материальные затраты и трудовые затраты. На их уровень влияют:

-изменение объема продукции;

-изменение структуры затрат;

-изменение уровня затрат в себестоимости.

Рассмотрим порядок расчета изменения себестоимости в результате изменения затрат по оплате труда, материалов, амортизации.

Общее изменение себестоимости за анализируемый период составляет:

$$\Delta C = \Delta U + \Delta M + \Delta A$$

ΔC - общее изменение себестоимости;

ΔU - изменение затрат по оплате труда;

ΔM - изменение затрат на материалы;

ΔA - изменение амортизационных отчислений.

Изменение затрат по оплате труда характеризуется абсолютным и относительным отклонением:

а) абсолютное отклонение:

$$\Delta U = U_1 - U_0$$

б) относительное отклонение:

$$\Delta U_{\text{отн}} = U_1 - U_0 * I_n$$

где:

U_1, U_0 - величина затрат по оплате труда в отчетном и базисном периоде;

I_n - индекс изменения выручки от реализации.

$$I_n = N_1 / N_0$$

Изменение материальных затрат характеризуется абсолютным и относительным отклонением:

а) абсолютное изменение:

$$\Delta M = M_1 - M_0$$

б) относительное отклонение:

$$\Delta M = M_1 - M_0 * I_n$$

Изменение амортизационных отчислений характеризуется абсолютным и относительным отклонением:

а) абсолютное отклонение:

$$\Delta A = A_1 - A_0$$

б) относительное отклонение:

$$\Delta A = A_1 - A_0 * I_n$$

Рассмотрим механизм расчета отклонений прямых затрат за счет различных факторов.

Отклонение прямых затрат за счет изменения объема товарной продукции ($\Delta ПЗ_{\text{тп}}$) определяется:

$$\Delta ПЗ_{\text{тп}} = (ПЗ_{\text{п}} * \Delta ТП) / 100$$

где:

$ПЗ_{\text{п}}$ - плановая величина прямых затрат, руб.

$\Delta ТП$ - недовыполнение, перевыполнение плана по товарной продукции, %;

2. Отклонение прямых затрат за счет изменения структуры продукции ($\Delta ПЗ_{\text{стр}}$) определяется :

$$\Delta ПЗ_{\text{стр}} = ПЗ_{\text{пфтп}} - ПЗ_{\text{п}} - \Delta ПЗ_{\text{тп}}$$

где:

$ПЗ_{\text{пфтп}}$ - сумма плановых затрат, рассчитанных по плановым нормам фактического объема и структуры продукции, руб.;

$\Delta ПЗ_{\text{тп}}$ - изменение объема товарной продукции, руб..

Отклонения прямых затрат за счет изменения их уровня в себестоимости отдельных изделий:

$$\Delta ПЗ_{\text{зуи}} = ПЗ_{\text{ф}} - ПЗ_{\text{пфтп}}$$

где:

$ПЗ_{\text{ф}}$ - сумма прямых затрат, рассчитанная по фактически сложившимся нормам, на фактический объем и структуру продукции.

Помимо перечисленных факторов на уровень себестоимости оказывают влияние изменения :

- технического уровня производства;

- уровня организации производства и труда;

- объема, структуры и размещения производства;

- эффективности использования природных ресурсов.

Эффективность использования материалов, труда и основных фондов характеризуется показателями: материалоемкость, зарплатоемкость, амортизационноемкость.

Изменение себестоимости может происходить под воздействием экстенсивных и интенсивных факторов использования производственных ресурсов. К экстенсивным факторам относится увеличение уровня используемых ресурсов, а к интенсивным факторам относится снижение затрат на один рубль выручки от реализации.

Оценка влияния этих факторов на изменение себестоимости осуществляется следующим образом:

Оценка влияния изменения затрат по оплате труда на изменение себестоимости:

методом цепных подстановок:

$$\Delta C = \Delta C_{\text{оп}} + \Delta C_{\text{з}} = (\Delta ОП * З_0) + (\Delta З * ОП_1)$$

где:

ΔC - изменение себестоимости;

$\Delta C_{оп}$, ΔC_z - изменение себестоимости, вызванное изменениями затрат по оплате труда и зарплатоотдачи;

ОПо, ОП1 - затраты по оплате труда в базисном и отчетном периоде;

З - зарплатоотдача.

Оценка влияния на себестоимость изменения использования материальных затрат:

$$\Delta C_m = \Delta C_{мз} + \Delta C_m = (\Delta MЗ * M_0) + (\Delta m * MЗ1)$$

Где:

ΔC_m – изменение себестоимости под воздействием изменения использования материальных затрат;

$\Delta C_{мз}$ – изменение себестоимости под воздействием изменения величины материальных затрат;

ΔC_m – изменение себестоимости под воздействием изменения материалоотдачи;

$\Delta MЗ$ – изменение величины материальных затрат;

Δm – изменение материалоотдачи

3. Оценка влияния изменения амортизационных отчислений на изменение себестоимости:

$$\Delta C_a = \Delta C_{аф} + \Delta C_a = (\Delta AФ * a_0) + (\Delta a * AФ1)$$

$\Delta C_{аф}$ - изменение себестоимости продукции в результате изменения суммы амортизационных отчислений;

ΔC_a - изменение себестоимости в результате изменения амортизациоотдачи;

$\Delta AФ$ - изменение амортизационных отчислений;

Δa - изменение амортизациоотдачи.

Оценка влияния себестоимости на величину прибыли

Прибыль от реализации продукции- это разность между выручкой от реализации продукции и суммой затрат на производство продукции:

$$П = N - C$$

где:

П - прибыль от реализации;

N- выручка от реализации;

C –себестоимость реализованной продукции.

Основными факторами изменения прибыли являются изменение себестоимости реализованной продукции, изменение в объеме реализации.

Влияние на прибыль экономии от снижения себестоимости продукции ($\Delta П_c$) рассчитывается следующим образом:

$$\Delta П_c = C_{1,о} - C_1$$

где:

$C_{1,о}$ - себестоимость реализованной продукции анализируемого периода, рассчитанная в ценах и условиях базисного периода;

C_1 - фактическая себестоимость реализованной продукции.

Влияние на прибыль изменений в объеме продукции ($\Delta П_{оп}$) в оценке по базовой себестоимости рассчитывается:

$$\Delta П_{оп} = П_о * K - П_о = П_о * (K - 1)$$

где:

$П_о$ - прибыль базисного периода;

K - коэффициент роста объема реализации продукции;

$$K = C_{1,о} / C_1$$

$C_{1,о}$ - себестоимость реализованной продукции анализируемого периода, рассчитанная в ценах базисного периода;

C_1 - фактическая себестоимость

3. Оценка влияния себестоимости продукции на величину прибыли предприятий сервиса.

Прибыль от реализации продукции- это разность между выручкой от реализации продукции и суммой затрат на производство продукции:

$$П = N - C$$

где:

П - прибыль от реализации;

N- выручка от реализации;

C –себестоимость реализованной продукции.

Основными факторами изменения прибыли являются изменение себестоимости реализованной продукции, изменение в объеме реализации.

Влияние на прибыль экономии от снижения себестоимости продукции ($\Delta Пс$) рассчитывается следующим образом:

$$\Delta Пс = C1,о - C1$$

где:

$C1,о$ - себестоимость реализованной продукции анализируемого периода, рассчитанная в ценах и условиях базисного периода;

$C1$ - фактическая себестоимость реализованной продукции.

Влияние на прибыль изменений в объеме продукции ($\Delta Поп$) в оценке по базовой себестоимости рассчитывается:

$$\Delta Поп = По * K - По = По * (K - 1)$$

где:

$По$ - прибыль базисного периода;

K - коэффициент роста объема реализации продукции;

$$K = C1,о / C1$$

$C1,о$ - себестоимость реализованной продукции анализируемого периода, рассчитанная в ценах базисного периода;

$C1$ - фактическая себестоимость.

4. Анализ взаимосвязи затрат, оборота и прибыли

Необходимым условием получения прибыли является определенная степень развития производства, обеспечивающая превышение выручки от реализации продукции над затратами (издержками) по ее производству и сбыту. Главная факторная цепочка, формирующая прибыль, может быть представлена схемой

Затраты \rightarrow Объем производства \rightarrow Прибыль.

Составляющие этой схемы должны находиться под постоянным вниманием и контролем. Эта задача решается на основе организации учета затрат по системе директ-костинг, значение которой возрастает в связи с переходом к рыночной экономике.

Оптимизация прибыли предприятия в условиях рыночных отношений требует постоянного притока оперативной информации не только внешнего характера (о состоянии рынка, спроса на продукцию, ценах и т.п.), но и внутреннего (о формировании затрат на производство и себестоимости продукции). Эта информация опирается на систему производственного учета расходов по местам их возникновения и видам изделий, на выявленные отклонения расхода ресурсов от стандартных норм и смет, на данные о калькуляции себестоимости отдельных видов продукции, на учет результатов реализации по видам изделий. Важно отметить, что в зависимости от учетной политики, проводимой предприятием в области производственного учета, степень детализации учета затрат, а следовательно, и анализа различны для разных предприятий. Методика анализа прибыли и себестоимости зависит также от полноты включения затрат в себестоимость, наличия раздельного учета переменных и постоянных затрат.

Теоретической базой оптимизации прибыли и анализа затрат служит классическая система учета прямых затрат директ-костинг, которую называют еще системой управления себестоимостью.

Система директ-костинг является атрибутом рыночной экономики. В ней достигнута высокая степень интеграции, учета, анализа и принятия управленческих решений. Главное внимание в этой системе уделяется изучению поведения затрат ресурсов в зависимости от изменения объемов производства, что позволяет гибко и оперативно принимать решение по нормализации финансового состояния предприятия. Наиболее важные аналитические возможности системы директ-костинг следующие: оптимизация прибыли и ассортимента выпускаемой продукции;

определение цены на новую продукцию; расчет вариантов изменения производственной мощности предприятия; оценка эффективности производства (приобретения) полуфабрикатов;

оценка эффективности принятия дополнительного заказа, замены оборудования.

Известно, что для целей управления прибылью и себестоимостью затраты классифицируются по различным признакам. Сущностью современной системы директ-костинг является разделение производственных затрат на переменные и постоянные в зависимости от изменений объема производства. К переменным относятся затраты, величина которых изменяется с изменением объема производства: затраты на сырье и материалы, заработная плата основных производственных рабочих, топливо и энергия на технологические цели и другие расходы. В зависимости от соотношения темпов роста объема производства и различных элементов переменных затрат последние, в свою очередь, подразделяются на пропорциональные, прогрессивные и регрессивные.

К постоянным принято относить такие затраты, величина которых не меняется с изменением объема производства, например арендная плата, проценты за пользование кредитами, начисленная амортизация основных фондов, некоторые виды заработной платы руководителей предприятия и другие расходы.

Следует отметить, что деление затрат на постоянные и переменные несколько условно, поскольку многие виды затрат носят полупеременный (полупостоянный) характер. Однако недостатки условности разделения затрат многократно перекрываются аналитическими преимуществами системы директ-костинг.

В зарубежной практике для повышения объективности разделения затрат на постоянные и переменные предложен ряд эффективных практических методов: метод высшей и низшей точки объема производства за период; метод статистического построения сметного уравнения; графический метод и др.

Общие затраты на производство (Z) состоят из двух частей: постоянной (Z_c) и переменной (Z_v), что отражается уравнением:

$$Z = Z_c + Z_v,$$

или в расчете затрат на одно изделие

$$Z = (C_0 + C_1)X,$$

где X - объем производства (количество единиц изделия);

C_0 - постоянные затраты на единицу изделия (продукции);

C_1 - переменные затраты на единицу изделия (ставка переменных расходов на единицу изделия).

Для построения уравнения общих затрат и разделения их на постоянную и переменную части по методу высшей и низшей точки используется следующий алгоритм:

1) из данных об объеме производства и затратах за период выбираются максимальные и минимальные значения соответственно объема и затрат в единицу времени;

2) находят разности в уровнях объема производства и затрат;

3) определяется ставка переменных расходов на одно изделие путем отнесения разницы в уровнях затрат на период (разность между максимальным и минимальным значениями затрат) к разнице в уровнях объема производства за тот же период;

4) определяется общая величина переменных расходов на максимальный (минимальный) объем производства путем умножения ставки переменных расходов на соответствующий объем производства;

5) определяется общая величина постоянных расходов как разность между всеми затратами и величиной переменных расходов;

6) составляется уравнение совокупных затрат, отражающее зависимость изменений общих затрат от изменения объема производства.

Степень реагирования издержек производства на изменения объема продукции может быть оценена с помощью коэффициента реагирования затрат, который вычисляется по формуле

$$K = \Delta Z / \Delta N$$

где K — коэффициент реагирования затрат на изменения объема производства;

ΔZ - изменения затрат за период, в %;

ΔN — изменения объема производства, в %.

Для постоянных расходов коэффициент реагирования затрат равен нулю ($K=0$). В зависимости от значения коэффициента реагирования выделяют типовые хозяйственные ситуации, которые перечислены в табл. 2.6.

Таблица 2.6

Значение коэффициента реагирования затрат	Характер затрат
$K=0$	Постоянные
$0 < K < 1$	Дегрессивные
$K=1$	Пропорциональные
$K > 1$	Прогрессивные

Чтобы обеспечить снижение себестоимости и повышение прибыльности работы предприятия, необходимо выполнять следующее условие: темпы снижения дегрессивных расходов должны превышать темпы роста прогрессивных и пропорциональных расходов.

Важным аспектом анализа постоянных расходов является деление их на полезные и бесполезные (холостые). Это деление связано со скачкообразным изменением большинства производственных ресурсов. Например, предприятие не может приобрести полстанка. В связи с этим затраты ресурсов растут не непрерывно, а скачкообразно, в соответствии с размером того или иного потребляемого ресурса. Таким образом, постоянные затраты можно представить как сумму полезных затрат и бесполезных, не используемых в производственном процессе:

$$Z_c = Z_{\text{полезн.}} + Z_{\text{бесполезн.}}$$

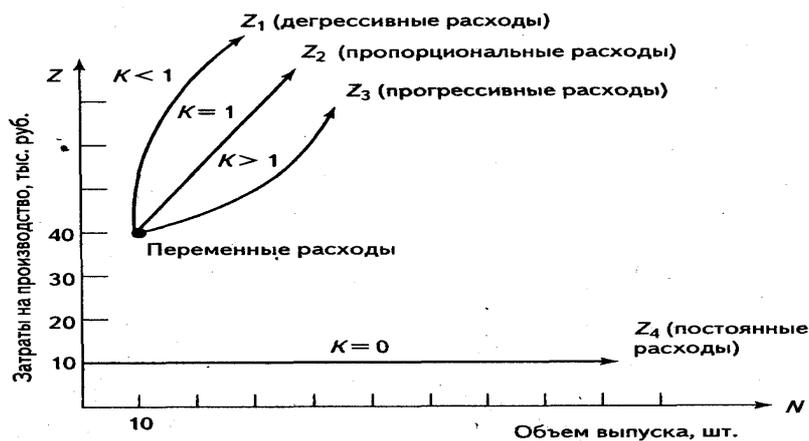


Рис. 2.3. Варианты изменения затрат в зависимости от объема выпуска продукции

Величину полезных и бесполезных затрат можно исчислить, имея данные о максимально возможном (N_{\max}) и фактическом объеме производимой продукции ($N_{\text{факт}}$):

$$Z_{\text{беспозн}} = (N_{\max} - N_{\text{факт}}) \cdot Z_c / N_{\max};$$

$$Z_{\text{полезн}} = N_{\text{факт}} \cdot Z_c / N_{\max};$$

Анализ и оценка бесполезных затрат дополняются изучением всех непроизводительных расходов предприятия.

Деление затрат на постоянные и переменные, а постоянных - на полезные и бесполезные является первой особенностью директ-костинга. Ценность такого разделения - в упорядочении учета и повышении оперативности получения данных о прибыли.

Второй особенностью системы директ-костинг является соединение производственного и финансового учета. По системе директ-костинг учет и отчетность на предприятиях организованы таким образом, что появляется возможность регулярного контроля данных по схеме «затраты — объем — прибыль».

Маржинальный доход представляет собой разность между выручкой от реализации и переменными затратами или сумму постоянных расходов и прибыли от реализации. Это обстоятельство позволяет строить многоступенчатые отчеты, что важно для детализации анализа.

Многостадийность составления отчета о доходах является третьей особенностью системы директ-костинг. Так, если в приведенном выше отчете переменные затраты подразделить на прямые производственные и накладные производственные, то отчет станет трехступенчатым. При этом сначала определяется первичный производственный маржинальный доход, затем маржинальный доход в целом, затем прибыль от реализации,

Четвертой особенностью системы директ-костинг является разработка методики экономико-математического и графического представления и анализа отчетов для прогноза прибыли от реализации.

Аналитические возможности системы директ-костинг раскрываются наиболее полно при исследовании связи себестоимости с объемом реализации продукции и прибылью. Рассмотрим исходное уравнение для анализа. Объем реализации продукции, или выручка (N), связан с себестоимостью (Z) и прибылью от реализации (R) следующим соотношением:

$$N = Z + R.$$

Если предприятие работает прибыльно, то значение $R > 0$, если убыточно, тогда $R < 0$. Если $R = 0$, то нет ни прибыли, ни убытка и выручка от реализации равна затратам. Точка перехода из одного состояния в другое (при $R = 0$) называется критической точкой. Она примечательна тем, что позволяет получить оценки объема производства, цены изделия, выручки, уровня постоянных расходов и других показателей, исходя из требований общего финансового состояния предприятия. Для критической точки имеем

$$N = Z \text{ или } N = Z_c + Z_v,$$

где N — объем производства продукции в стоимостном выражении;

Z - полная себестоимость продукции (затраты на производство);

Z_c — постоянные расходы;

Z_v — переменные расходы;

K - точка критического объема производства. Графическое изображение взаимосвязи показателей объема производства, затрат и прибыли приведено на рис. 2.4.

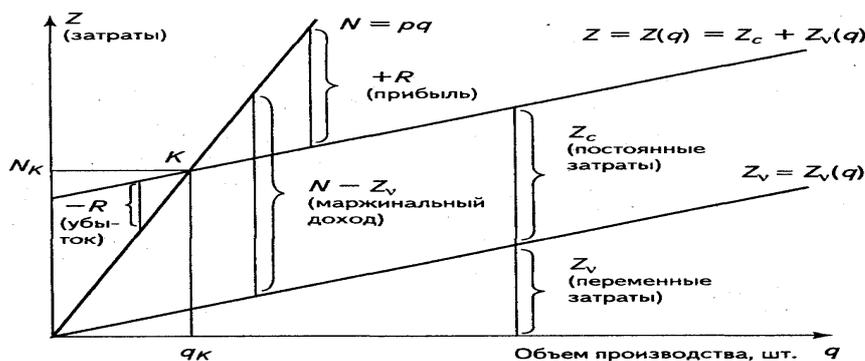


Рис. 2.4. Взаимосвязь объема производства, затрат и прибыли (K — точка критического объема производства (реализации) продукции)

Если выручку представить как произведение цены продаж единицы изделия (p) и количества проданных единиц (q), а переменные затраты пересчитать на единицу изделия, то получим развернутое уравнение

$$P \times q = Z_c + \check{Z}_v \times q,$$

где Z_c — постоянные расходы на весь объем производства продукции;

Z_v — переменные расходы в расчете на единицу изделия, где

$$\check{Z}_v = Z_v / q$$

Это уравнение является основным для получения необходимых оценок.

Расчет критического объема производства:

$$q(p - \check{Z}_v) = Z_c;$$

$$q_k = Z_c / (p - \check{Z}_v) = Z_c / d$$

где q_k — критический объем производства продукции (количество единиц изделий);

d — маржинальный доход на единицу изделия, руб.

Маржинальный доход на весь выпуск определяется как разность между выручкой и суммой переменных затрат.

2. Расчет критического объема выручки (реализации). Для определения критического объема реализации используется уравнение критического объема производства. Умножив левую и правую части этого уравнения на цену (p), получим вторую формулу

$$q_k = Z_c / (p - \check{Z}_v); p * q_k = (p * Z_c) / (p - \check{Z}_v) = N_k,$$

где N_k — критический объем реализации в стоимостном выражении, остальные условные обозначения соответствуют принятым ранее.

Для расчета критического объема реализации при условии изменения величины маржинального дохода используется соотношение

$$d_0 * q_0 = d_1 * q_1,$$

откуда следует, что

$$q_1 = (d_0 * q_0) / d_1,$$

где 0 — индекс значения показателя в базисном периоде;

1 — индекс значения показателя в отчетном периоде.

3. Расчет критического уровня постоянных затрат. Для расчета используется исходная формула выручки в критической точке

$$N = Z_c + Z_v,$$

откуда имеем

$$Z_c = N - Z_v = p * q - \check{Z}_v * q = q(p - \check{Z}_v),$$

т.е.

$$Z_c = q * d$$

Эта формула удобна тем, что позволяет определить величину постоянных расходов, если задан уровень маржинального дохода в % к цене изделия или объему реализации (выручке). Тогда формула для вычислений будет такова:

$$Z_c = q * (d \text{ в \% к } N / 100) * N$$

4. Расчет критической цены реализации. Цена реализации определяется исходя из заданного объема реализации и уровня постоянных и переменных затрат в расчете на единицу изделия.

Имеем

$$N = Z_c + Z_v,$$

или

$$p_k * q = Z_c + \check{Z}_v * q,$$

$$\text{откуда } p_k = Z_c / q + \check{Z}_v.$$

5. Расчет уровня минимального маржинального дохода. Если известны величина постоянных расходов и ожидаемая величина выручки, то уровень минимального маржинального дохода в % к выручке определится из формулы

$$d \text{ в \% к } N = Zc / Nq * 100.$$

6. Расчет планового объема для заданной суммы плановой (ожидаемой) прибыли. Если известны постоянные затраты, цена единицы изделия, переменные затраты на единицу изделия, а также сумма расчетной (желаемой) суммы прибыли, то объем продаж определится по следующей формуле:

$$q_{пл.} = (Zc + R_{пл.}) / (p - \check{Z}v),$$

где $q_{пл.}$ — объем продаж, обеспечивающих получение плановой суммы прибыли;

$R_{пл.}$ - плановая сумма прибыли.

Данная формула прямо следует из определения маржинального дохода как суммы постоянных затрат и прибыли от реализации.

7. Расчет объема продаж, дающего одинаковую прибыль по различным вариантам производства (различным вариантам технологии, цен, структуры затрат и пр.).

Алгебраическое решение задачи содержится в следующей формуле (анализ двух вариантов):

$$(p1 - \check{Z}v1) * q - Zc1 = (p2 - \check{Z}v2) * q - Zc2,$$

откуда и следует расчет величины объема продаж:

$$q = (Zc2 - Zc1) / (d2 - d1),$$

где $Zc2, Zc1$ - постоянные затраты по различным вариантам;

$d2, d1$ — маржинальный доход на единицу изделия по различным вариантам.

Возможно также графическое решение данной задачи. На рис. 2.5 римской цифрой I обозначена линия зависимости прибыли от объема продаж для первого варианта производства, цифрой II - для второго варианта, цифрой III - для третьего варианта.

При $q=0$ варианты отличаются величиной постоянных затрат. При $R = 0$ варианты отличаются величиной критических объемов. В точке M пересечение линий зависимостей дает равную прибыль по всем вариантам.

При малых объемах продаж наиболее предпочтителен вариант III, у которого критическая точка находится в начале координат и прибыль поступает с продажи первой единицы товара. Затем предпочтение можно отдать варианту I производства, у которого критическая точка ближе к началу координат, чем у варианта II, и значит, прибыль начнет поступать раньше.

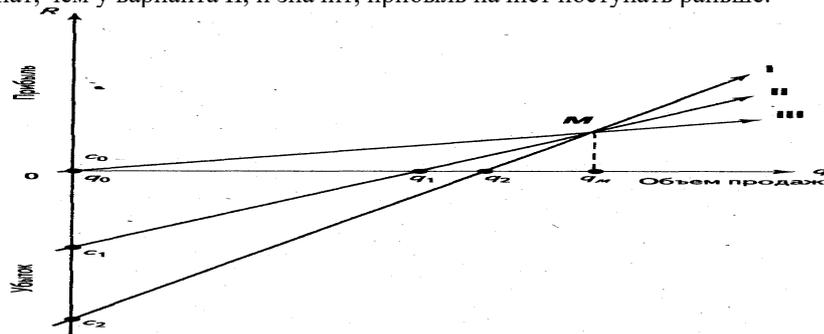


Рис. 2.5. График зависимости прибыли от объема продаж:

q — объем продаж; R — прибыль; c — постоянные затраты;

I, II, III — варианты производства; q_m — объем продаж, дающий равную прибыль по всем вариантам

После пересечений линий в точке M ситуация меняется. Наиболее предпочтительным становится вариант II, затем вариант I и наименее выгодным — вариант III.

Таковы основные положения оптимизации прибыли и анализа затрат в системе директ-костинг.

Контрольные вопросы и задания:

Перечень типовых вопросов для устного опроса

1. Управление себестоимостью.
2. Анализ динамики и структуры расходов организации сервиса.
3. Факторный анализ себестоимости услуг.
4. Анализ себестоимости продукции и оказания услуг предприятий сервиса.
5. Оценка влияния на себестоимость продаж использования производственных ресурсов.
6. Оценка влияния себестоимости продукции на величину прибыли предприятий сервиса.
7. Анализ взаимосвязи затрат, оборота и прибыли.

Примерные темы сообщений

1. Методы определения круга задач в процессе проведения экспертизы и диагностики деятельности предприятия сервиса.

2. Оптимальные способы решения задач в рамках поставленной цели, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений в процессе проведения экспертизы и диагностики деятельности предприятия сервиса.

3. Цель и задачи деятельности подразделений сервисной деятельности предприятия, методы организации планирования и мониторинга деятельности сервисной компании в транспортной сфере и в

сфере гостеприимства на транспорте в процессе проведения экспертизы и диагностики деятельности предприятия сервиса.

4. Методы выбора организационных решений для формирования сервисной системы обслуживания с использованием методов организации и управления процессом проведения экспертизы и диагностики деятельности предприятия сервиса.

5. Методы разработки комплекса мероприятий по организации, планированию и мониторингу деятельности сервисной компании в процессе проведения экспертизы и диагностики деятельности предприятия сервиса и объектов авиационной инфраструктуры. 6. Методы сбора актуальной информации об удовлетворенности клиентов в целях организации и проведения экспертизы и диагностики объектов предприятий сервиса.

7. Методы организации и управления имуществом аэропортового комплекса и активами сервисных предприятий на транспорте как результат проведения экспертизы и диагностики объектов предприятий сервиса.

8. Методы определения показателей эффективности деятельности предприятия сервиса в рамках транспортного комплекса.

Типовые ситуационные задания для решения на практических занятиях

Каждая рабочая группа готовит презентацию своего решения проблемы и в ходе общей дискуссии обосновывает необходимость его реализации:

Предложите и обоснуйте методы сбора актуальной информации об удовлетворенности клиентов с учетом анализа динамики и структуры расходов организации сервиса в процессе сервисного обслуживания в транспортной сфере.

ТЕМА 15. АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ПРЕДПРИЯТИЯ СЕРВИСА

Учебно-методическое и информационное обеспечение темы:

1 Восколович, Н. А. Экономика платных услуг: учебник и практикум для вузов/ Н. А. Восколович. — 4-е изд., испр. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2023. — 441 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-14124-5. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/513521> (дата обращения: 26.03.2023)

2 Коршунов, В. В. Экономика организации (предприятия): учебник и практикум для вузов/ В. В. Коршунов. — 6-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2023. — 363 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-32-534-16408-4. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/530955> (дата обращения: 26.03.2023).

3 Мокий, М. С. Экономика фирмы: учебник и практикум для вузов/ М. С. Мокий, О. В. Азоева, В. С. Ивановский; под редакцией М. С. Мокия. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2023. — 297 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-12884-0. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/510682> (дата обращения: 26.03.2023)

4 Чалдаева, Л. А. Экономика организации: учебник и практикум для вузов / Л. А. Чалдаева [и др.]; под редакцией Л. А. Чалдаевой, А. В. Шарковой. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2023. — 344 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-14485-7. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/511735> (дата обращения: 26.03.2023).

5 Экономика и анализ деятельности предприятий воздушного транспорта: Сборник задач по дисциплинам [Электронный ресурс, текст] / Зайцева И.В., ред. - СПб.: ГУГА, 2018. - 128с. (220 экз.)

Лекция 1 (2 часа)

Вопросы лекции:

1. **Анализ поведения затрат и взаимосвязи объема продаж и прибыли.**
2. **Расчет маржинального дохода, порога рентабельности.**
3. **Анализ источников финансирования организации. Прибыль.**

1. **Анализ поведения затрат и взаимосвязи объема продаж и прибыли.**

Анализ «затраты — объем — прибыль» — это анализ поведения затрат, в основе которого лежит взаимосвязь затрат, объема производства, объема продаж (дохода), и прибыли. Это инструмент управленческого планирования и контроля. Указанные взаимосвязи формируют основную модель финансовой деятельности; что позволяет менеджеру использовать результаты анализа по данной модели для краткосрочного планирования и оценки альтернативных решений.

Знание о том, как изменяются затраты в зависимости от объема производства, очень важно для принятия точных управленческих решений. Для этого руководство предприятия должно иметь расчеты затрат и доходов при разных объемах производства в целях различных вариантов действий. Более точная

взаимосвязь между затратами, прибылью и объемом продаж устанавливается в системе управленческого учета затрат, называемой «директ-костинг». В рамках этой системы проводится маржинальный анализ, получивший свое название от понятия «маржинальная прибыль».

Маржинальная прибыль – это разница между выручкой и переменными затратами. Она включает в себя не только прибыль предприятия но и постоянные затраты. Маржинальная прибыль на единицу продукции определяется как разница между ценой единицы продукции и переменными затратами на нее.

Одной из наиболее важных задач, решаемых в системе маржинального анализа, является анализ безубыточности продаж.

Цель анализа безубыточности (CVP- анализа) – определить как изменятся финансовые результаты, при изменении затрат или объема производства [27].

Анализ безубыточности основан на зависимости между объемом продаж затратами и прибылью в течение короткого периода, когда выход продукции предприятия ограничен имеющимися производственными мощностями.

Критическая точка безубыточности (порог рентабельности) – это объем продаж, при котором выручка равна совокупным затратам, т.е. нет ни прибыли, ни убытка. Следовательно точка безубыточности находится там, где маржинальная прибыль равна постоянным затратам.

Расчет безубыточности продаж основан на делении затрат на переменные и постоянные. Классификация затрат на переменные и постоянные представлена в табл. 5.4.1. [18]

Таблица 5.4.1.

Затраты	
Переменные (прямо пропорциональны изменению объема производства)	Постоянные (не связаны прямой зависимостью с изменением объема производства)
Расходы на сырье, материалы Расходы на оплату труда (включая социальные отчисления), начисленные исходя из объемов производства Расходы на топливо, электроэнергию для производственных нужд Транспортные расходы по доставке сырья, материалов Прочие переменные расходы	Амортизация Расходы на аренду основных средств Расходы на текущий ремонт и эксплуатацию основных средств Расходы на оплату труда (включая социальные отчисления) управленческого персонала Расходы на управление компанией (командировочные, представительские, транспортные, телефонные, канцелярские и т.п.) Расходы на рекламу Налоги на имущество и другие виды налогов, являющиеся расходами Проценты уплаченные Прочие постоянные расходы

Так как в критической точке (qкр) прибыль равна нулю (P = 0), то

$$q_{кр} = \text{Спос} / (\text{Цед} - \text{Спер ед}),$$

Т.е. критическая точка определяется как частное от деления постоянных расходов (Спос) на маржу с единицы продукции (Цед-Спер ед).

Данный порядок расчетов можно применять на монономенклатурных предприятиях. Но в большинстве случаев, предприятие имеет многономенклатурное производство. Анализ безубыточности продаж в натуральном выражении становится возможным и полезным при решении проблемы распределения постоянных расходов потоварно, аналогично варианту распределения косвенных расходов [25]. Но является полезным и анализ безубыточности продаж в стоимостном выражении в целом по всей продукции. Под единицей продукции можно понимать как натуральный, так и стоимостный показатель, т.е. 1 руб.

Критическая точка определяется как частное от деления постоянных расходов на маржу с единицы продукции (при расчете в натуральном выражении) или с 1 руб. продукции (при расчете в стоимостном выражении) [24].

Это правило характеризует метод удельного маржинального дохода для расчета критической точки. Удельный маржинальный доход – это доля переменных расходов в единице продукции или в 1 руб. продажной цены. Если критическая точка выражается в стоимостном выражении, то в формуле ее расчета используют коэффициент маржинального дохода:

$$\text{Удельный маржинальный доход} / \text{Продажная цена единицы продукции}$$

Точка безубыточности в рублях рассчитывается следующим образом:

$$\text{Постоянные расходы} / \text{Коэффициент маржинального дохода}.$$

Классификация затрат на переменные и постоянные позволяет рассчитать операционный рычаг и оценить его эффект. Любое изменение объема продаж товаров всегда порождает более сильное изменение прибыли от продаж. Операционный рычаг определяется как отношение маржинальной прибыли к реальной прибыли. Этот коэффициент показывает, как при данном соотношении переменных и постоянных затрат повышение на каждый процент объема продаж приведет к увеличению прибыли от продаж.

Методика анализа безубыточности основывается на следующих допущениях поведения затрат [27]:

- затраты подразделяются на постоянные и переменные;
- поведение всех затрат и объема продаж жестко определено и линейно в пределах отчетного периода;
- постоянные расходы остаются неизменными в пределах отчетного периода;
- переменные расходы прямо пропорциональны объему продукции в пределах отчетного периода;
- цена реализации остается неизменной;
- цены на материалы и услуги, используемые в производстве остаются неизменными;
- отсутствуют структурные сдвиги в составе продукции;
- на затраты релевантно влияет только объем продукции;
- объем производства равен объему продаж.

2. Расчет маржинального дохода, порога рентабельности.

Маржинальная прибыль рассчитывается как разность выручки от реализации продукции и общей суммой переменных затрат на весь объем производства.

Прибыль от реализации рассчитывается как разность выручки от реализации продукции и общей суммой постоянных и переменных затрат на весь объем производства.

Порог рентабельности (точка безубыточности, критическая точка, критический объем производства (реализации)) – это такой объем продаж фирмы, при котором выручка от продаж полностью покрывает все расходы на производство и реализацию продукции. Для определения этой точки независимо от применяемой методики необходимо прежде всего разделить прогнозируемые затраты на постоянные и переменные.

Порог рентабельности определяется как выручка от реализации, при которой предприятие уже не имеет убытков, но не получает и прибыли, то есть финансовых средств от реализации после возмещения переменных затрат хватает лишь на покрытие постоянных затрат и прибыль равна нулю.

Точка безубыточности в натуральном выражении по производству и реализации конкретного изделия (Тб) определяется отношением всех постоянных затрат по производству и реализации конкретного изделия (Зпост) к разности между ценой (выручкой) (Ц) и переменными затратами на единицу изделия (Зуд. пер.):

Запас финансовой прочности показывает, на сколько можно сократить реализацию (производство) продукции, не неся при этом убытков. Превышение реального производства над порогом рентабельности есть запас финансовой прочности фирмы:

Запас финансовой прочности = Выручка – Порог рентабельности

Запас финансовой прочности предприятия выступает важнейшим показателем степени финансовой устойчивости. Расчет этого показателя позволяет оценить возможности дополнительного снижения выручки от реализации продукции в границах точки безубыточности.

На практике возможны три ситуации, которые по-разному будут отражаться на величине прибыли и запасе финансовой прочности предприятия: 1) объем реализации совпадает с объемом производства; 2) объем реализации меньше объема производства; 3) объем продаж больше объема производства.

Запас финансовой прочности, рассчитанный и откорректированный, является важным комплексным показателем финансовой устойчивости предприятия, который необходимо использовать при прогнозировании и обеспечении комплексной финансовой устойчивости предприятия.

В научной и практической литературе, под маржинальным доходом (предельным доходом) понимается разность между выручкой предприятия и ее переменными затратами. Фактически маржинальная прибыль содержит две составляющие это: постоянные затраты компании и ее прибыль. Логика такой трактовки маржи исходит из того что, чем больше ее сумма, тем больше вероятность компенсации постоянных затрат предприятия и получения им прибыли от хозяйственной деятельности.

Маржинальный доход, получаемый в целом по предприятию, рассчитывается по следующей формуле: $МД = ЧВ - ПЗ$

где, МД - маржинальный доход; ЧВ - чистая выручка (без НДС и акцизов); ПЗ - переменные затраты.

Более информативно определение маржинального дохода не на весь объем производства, а на каждую номенклатурную единицу продукции: $МД = (ЧВ - ПЗ) / О_p = p - b$

где $О_p$ - объем реализации в натуральных показателях; p - цена изделия; b - переменные затраты на единицу продукции.

Сущность же маржинального анализа заключается в анализе соотношения объема продаж (выпуска продукции), себестоимости и прибыли на основе прогнозирования уровня этих величин при заданных ограничениях.

По сути, анализ маржинального дохода это определение объема производства продукции, который обеспечивает, как минимум, покрытие суммы переменных затрат, т.е. каждая последующая единица продукта не должна увеличивать общий убыток организации.

Имеется ряд допущений, принимаемых при ведении маржинального анализа, которые являются узкими местами, искажающими полученные результаты. В целом эти допущения можно отнести к недостаткам метода:

1. Линейная зависимость между доходами и затратами. При неизменности цен изменение прибыли не происходит строго пропорционально увеличению объемов продаж за счет того, что все совокупные затраты делятся на переменные и постоянные составляющие, свое действие оказывает операционный рычаг. При достижении определенного момента прибыль увеличивается и уменьшается быстрее, чем растет или падает уровень продаж. Практика показывает, что общие постоянные затраты остаются неизменными, если объем производства увеличивается или уменьшается не более чем на 20%.

2. Переменные и постоянные затраты. Если рассматривать постоянные и переменные затраты с точки зрения отношения к затратам на единицу продукции, то они имеют противоположные значения – в пересчете затрат на единицу продукции переменные затраты становятся постоянными и наоборот. По отношению к объему выпуска продукции переменные затраты будут оставаться неизменными, а постоянные затраты зависят от объема производства. Изменение объема постоянных затрат в пересчете на единицу продукции играет роль «операционного рычага» для значений прибыли при варьируемых объемах продаж.

Операционный рычаг, рассчитанный для заданного объема продаж и применяемый для оперативного определения величины получаемой прибыли в зависимости от изменения объема продаж, выше на тех предприятиях, на которых выше соотношение постоянных затрат к переменным, и, соответственно, ниже в обратном случае. Значение операционного рычага позволяет путем умножения на процент изменения объема продаж определить, на сколько процентов изменится объем прибыли.

3. Неизменность воздействующих факторов – масштабов производства, технологии, производительности труда, действующих расценок и тарифов оплаты труда, отпускной цены выпускаемой продукции и, при многономенклатурном выпуске, соотношения в пакете (структуры продаж). Единственным переменным показателем принимается объем выпуска (продаж).

4. Равенство объема производства и продаж, означающее, что вся выпущенная продукция продается.

Порог рентабельности (точка безубыточности, критическая точка, критический объем производства (реализации)) – это такой объем продаж фирмы, при котором выручка от продаж полностью покрывает все расходы на производство и реализацию продукции. Для определения этой точки независимо от применяемой методики необходимо прежде всего разделить прогнозируемые затраты на постоянные и переменные. Практическая польза от предложенного разделения затрат на постоянные и переменные (величиной смешанных затрат можно пренебречь или пропорционально отнести их к постоянным и переменным затратам) заключается в следующем: Во-первых, можно определить точно условия прекращения производства фирмой (если фирма не окупает средних переменных затрат, то она должна прекратить производить).

Во-вторых, можно решить проблему максимизации прибыли и рационализации ее динамики при данных параметрах фирмы за счет относительного сокращения тех или иных затрат. В-третьих, такое деление затрат позволяет определить минимальный объем производства и реализации продукции, при котором достигается безубыточность бизнеса (порог рентабельности), и показать, насколько фактический объем производства превышает этот показатель (запас финансовой прочности фирмы). Порог рентабельности определяется как выручка от реализации, при которой предприятие уже ни имеет убытков, но не получает и прибыли, то есть финансовых средств от реализации после возмещения переменных затрат хватает лишь на покрытие постоянных затрат и прибыль равна нулю. Точка безубыточности в натуральном выражении по производству и реализации конкретного изделия (T_b) определяется отношением всех постоянных затрат по производству и реализации конкретного изделия ($Z_{пост}$) к разности между ценой (выручкой) (Π) и переменными затратами на единицу изделия ($Z_{уд. пер.}$): Точка безубыточности в стоимостном выражении определяется как произведение критического объема производства в натуральном выражении и цены единицы продукции. Расчет порога рентабельности широко используется при планировании прибыли и определении финансового состояния предприятия. Два правила, полезных для предпринимателя: 1. Необходимо стремиться к положению, когда выручка превышает порог рентабельности, и производить товаров в натуре больше их порогового значения. При этом будет происходить наращивание прибыли фирмы. 2. Следует помнить, что сила воздействия производственного рычага тем больше, чем ближе производство к порогу рентабельности, и наоборот. Это означает, что существует некоторый предел превышения порога рентабельности, за которым неизбежно должен последовать скачок постоянных затрат (новые средства труда, новые помещения, увеличение издержек на управление предприятием). Фирма должна обязательно пройти порог рентабельности и

учитывать, что за периодом увеличения массы прибыли неизбежно наступит период, когда для продолжения производства (наращивания выпуска продукции) просто необходимо будет резко увеличить постоянные затраты, следствием чего неизбежно станет сокращение получаемой в краткосрочном периоде прибыли. Принимая конкретное решение об объеме производства продукции, предпринимателю следует считаться с этими выводами. Запас финансовой прочности показывает, на сколько можно сократить реализацию (производство) продукции, не неся при этом убытков. Превышение реального производства над порогом рентабельности есть запас финансовой прочности фирмы: $\text{Запас финансовой прочности} = \text{Выручка} - \text{Порог рентабельности}$. Запас финансовой прочности предприятия выступает важнейшим показателем степени финансовой устойчивости. Расчет этого показателя позволяет оценить возможности дополнительного снижения выручки от реализации продукции в границах точки безубыточности. На практике возможны три ситуации, которые по-разному будут отражаться на величине прибыли и запасе финансовой прочности предприятия: 1) объем реализации совпадает с объемом производства; 2) объем реализации меньше объема производства; 3) объем продаж больше объема производства. Как прибыль, так и запас финансовой прочности, полученной при избытке произведенной продукции, меньше, чем при соответствии объемов продаж объему производства. Поэтому предприятие, заинтересованное в повышении как своей финансовой устойчивости, так и финансового результата, должно усилить контроль над планированием объема производства. В большинстве случаев увеличение товарно-материальных запасов предприятия свидетельствует об избытке объема производства. Прямо о его избытке свидетельствует увеличение запасов в части готовой продукции, косвенно - увеличение запасов сырья и исходных материалов, так как издержки за них предприятие несет уже при их покупке. Резкое увеличение запасов может свидетельствовать об увеличении объема производства в недалеком будущем, что также должно быть подвергнуто строгому экономическому обоснованию. Таким образом, при обнаружении прироста запасов предприятия в отчетном периоде можно делать вывод о его влиянии на величину финансового результата и уровень финансовой устойчивости. Поэтому для того, чтобы достоверно измерить величину запаса финансовой прочности, необходимо произвести коррекцию показателя выручки от реализации на сумму прироста товарно-материальных запасов предприятия за отчетный период. В последнем варианте соотношений - при объеме продаж большем, чем объем произведенной продукции, - прибыль и запас финансовой прочности больше, чем при стандартном построении. Однако факт продажи продукции, которая еще не была произведена, то есть фактически не существует еще в данный момент (например, при предоплате большой партии товара, которая не может быть произведена за текущий отчетный период), накладывает на предприятие дополнительные обязательства, которые должны быть выполнены в будущем. Существует внутренний фактор, уменьшающий фактическую величину запаса финансовой прочности, - это скрытая финансовая неустойчивость. Признаком наличия у предприятия скрытой финансовой неустойчивости является резкое изменение объема запасов. Итак, для измерения запаса финансовой прочности предприятия необходимо выполнение следующих шагов: 1) расчет запаса финансовой прочности; 2) анализ влияния разности объема продаж и объема производства через коррекцию величины запаса финансовой прочности с учетом прироста товарно-материальных запасов предприятия; 3) расчет оптимального прироста объема реализации и ограничителя запаса финансовой прочности. Запас финансовой прочности, рассчитанный и откорректированный, является важным комплексным показателем финансовой устойчивости предприятия, который необходимо использовать при прогнозировании и обеспечении комплексной финансовой устойчивости предприятия.

3. Анализ источников финансирования организации. Прибыль.

Для оценки финансового состояния организации необходим и анализ структуры и динамики источников собственных, заемных и привлеченных средств.

При оценке источников финансовых ресурсов следует иметь в виду, что внешние и внутренние пользователи аналитической информации по-разному оценивают соотношение этих источников. Так, внешние пользователи (банки, поставщики и т.д.) оценивают долю источников собственных средств в общей сумме источников с точки зрения финансового риска. (как известно, риск увеличивается со снижением доли источников собственных средств).

Для внутренних пользователей оценка осуществляется с позиций достижения необходимого уровня рентабельности собственного капитала при приемлемом уровне риска и выбора альтернативных вариантов финансирования хозяйственной деятельности.

Анализ источников собственных средств организации

К собственным источникам финансирования относятся:

уставный капитал – вклад учредителей (собственников) в имущество организации в стоимостном выражении при создании общества. Размер уставного капитала определяется учредительными документами и может быть изменен только по решению учредителей с внесением соответствующих изменений в учредительные документы. Средства уставного капитала инвестируются в основные средства и нематериальные активы и оборотные средства;

добавочный капитал представляет собой прирост стоимости в результате переоценки имущества, стоимость безвозмездно полученного имущества и эмиссионного дохода организации;

резервный фонд – это фонд собственных средств организации, созданный в соответствии с законодательством и учредительными документами организации за счет отчислений от прибыли. Использование средств резервного фонда имеет строго целевое назначение – на покрытие убытков от текущей деятельности, на выплату дивидендов по привилегированным акциям;

нераспределенная прибыль – это часть чистой прибыли организации, которая не была распределена организацией на дату составления балансового отчета.

Анализ заемных и привлеченных источников финансирования

Для осуществления текущей деятельности и ее развития предприятия и организации вынуждены использовать кроме собственных средств в качестве источников финансирования заемные и привлеченные средства.

Долгосрочные заемные средства – это кредиты и займы, полученные организацией на период более одного года. Долгосрочные кредиты и займы обычно привлекаются для целей капитального строительства, модернизации производства и т.д. Ставка процента по долгосрочным заемным источникам выше, чем по краткосрочным. Привлечение организацией долгосрочных кредитов обычно свидетельствует о проведении в организации мероприятий долгосрочного инвестиционного характера. Кроме этого, это означает и доверие кредитных организаций к данной организации.

Краткосрочные заемные средства – кредиты и займы, полученные организацией на период менее одного года. Такие средства привлекаются для пополнения оборотных средств (для покупки сырья и материалов и т.д.).

В анализируемой организации долгосрочные кредитные ресурсы составляют незначительный объем от общей суммы источников финансирования - 0,5% и 0,3% соответственно на начало и конец периода (таблица №). За анализируемый период сумма долгосрочных кредитных ресурсов снизилась на 21,3%.

Краткосрочные кредитные ресурсы отражены лишь на конец отчетного периода и составляют 1,7% от общей суммы источников финансирования.

В качестве временных источников финансирования организации используют и кредиторскую задолженность. Кредиторская задолженность возникает в результате различных расчетных операций и временного лага между начислением платежей и их перечислением контрагентам. К кредиторской задолженности относятся: задолженность перед поставщиками и подрядчиками, задолженность перед персоналом организации, перед бюджетом и внебюджетными фондами. Анализ кредиторской задолженности имеет важное значение для внутренних пользователей (для принятия эффективных управленческих решений) и для внешних пользователей (для оценки финансовой устойчивости организации, кредитоспособности и надежности ее, как партнера по бизнесу).

Величина и динамика кредиторской задолженности непосредственно связана с финансовой устойчивостью организации.

На величину кредиторской задолженности оказывают влияние различные факторы, в основном это: объемы деятельности организации, платежеспособность покупателей, кредитная политика основных поставщиков организации и общее финансовое состояние организации.

8.10. Анализ финансовых результатов деятельности организации

Финансовый результат представляет собой разность между совокупным доходом и совокупными затратами в процессе осуществления хозяйственно – финансовой деятельности.

Прибыль – это выраженный в денежной форме чистый доход предпринимателя на вложенный капитал.

Экономической базой формирования финансовых результатов являются доходы и расходы организации.

Доходами организации признается увеличение экономических выгод в результате поступления активов (денежных средств и иного имущества) или погашения обязательств, приводящее к увеличению капитала организации.

Расходами организации признается уменьшение экономических выгод в результате выбытия активов (имущества, денежных средств) или возникновения обязательств, уменьшающих капитал организации, за исключением уменьшения вкладов в уставный капитал собственников имущества по их решению.

Прибыль является:

Основным внутренним источником текущего и долгосрочного развития организации;

главным источником возрастания рыночной стоимости организации;

индикатором кредитоспособности организации;

главным интересом собственника;

гарантом возможности выполнения организацией своих обязательств перед кредиторами и государством.

Финансовые результаты деятельности предприятия характеризуются абсолютными и относительными показателями.

К абсолютным показателям относятся:

валовая прибыль – разность между выручкой от продаж и себестоимостью проданной продукции;

$$R_{\text{вал}} = N - C,$$

Где:

N – выручка от продажи товаров, продукции, работ, услуг;

C – себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг;

прибыль (убыток) от продаж ($R_{\text{прод}}$) – разность между доходами и расходами по обычным видам деятельности, т.е. между выручкой от продаж и полной себестоимостью проданной продукции, включающей в себя себестоимость проданной продукции, коммерческие и управленческие расходы:

$$R_{\text{прод}} = R_{\text{вал}} - K_{\text{р}} - U_{\text{р}}$$

Где:

$K_{\text{р}}$ – коммерческие расходы;

$U_{\text{р}}$ – управленческие расходы;

прибыль (убыток) до налогообложения ($R_{\text{н}}$) = $R_{\text{прод}}$ + прочие доходы – прочие расходы.

4. чистая прибыль (убыток) = $R_{\text{н}}$ – отложенные налоговые активы + отложенные налоговые активы – отложенные налоговые обязательства – текущий налог на прибыль.

Чистая прибыль (убыток) является конечным финансовым результатом и отражает изменение собственного капитала за определенный период времени.

Для того, чтобы правильно принимать управленческие решения по вопросам наращивания прибыли, необходимо четко классифицировать факторы роста прибыли. Обычно факторы делят на внешние и внутренние.

К внешним факторам относятся:

рыночно – конъюнктурные факторы (диверсификация деятельности организации, конкурентоспособность, организация эффективной рекламы и т.д.);

хозяйственно – правовые и административные факторы (налогообложение, правовые акты, регламентирующие деятельность организации, государственное регулирование тарифов и цен).

К внутренним факторам относятся:

материально – технические (степень использования прогрессивных материалов и технологий);

организационно – управленческие (выбор стратегии и тактики действия на рынке, информационное обеспечение процессов принятия решений, эффективность управления организацией);

экономические факторы (качество финансового планирования в организации, использование внутренних резервов повышения эффективности деятельности, стимулирование производства и т.д.);

социальные факторы (повышение квалификации служащих, улучшение условий труда и т.д.).

На величину прибыли оказывают влияние также эффект производственного и финансового рычага.

В процессе анализа немаловажное значение имеет оценка качества прибыли. Качество прибыли – это обобщенная характеристика структуры источников формирования прибыли организации. Высокое качество операционной прибыли характеризуется ростом выпуска и реализации продукции, снижением уровня операционных затрат, а низкое качество – ростом цен на продукцию без увеличения объема ее реализации в натуральных показателях.

Ведущую роль в повышении качества прибыли играет активизация интенсивных факторов за счет реализации собственных внутренних резервов, главным образом, это снижение себестоимости продукции.

Анализ финансовых результатов деятельности организации осуществляется на основе «Отчета о прибылях и убытках». Дается оценка структуры и динамики финансовых результатов организации за анализируемый период.

Лекция 2 (2 часа)

Вопросы лекции:

- 1. Горизонтальный и вертикальный анализ прибыли по данным отчета о прибылях и убытках.**
 - 2. Факторный анализ финансовых результатов.**
 - 3. Анализ качества прибыли. Анализ ликвидности организации.**
-
- 1. Горизонтальный и вертикальный анализ прибыли по данным отчета о прибылях и убытках.**

Горизонтальный анализ заключается в сравнении данных отчетного года с данными предыдущего года по каждой строке баланса. То есть при анализе смотрят динамику изменения показателей. Поэтому он и называется «горизонтальным»: для анализа мы смотрим на цифры в строке, то есть сверяем показатели по горизонтали. Данные в бухгалтерском балансе должны быть приведены как минимум за 2 года — отчетный и предыдущий (п. 10 ПБУ 4/99).

Вертикальный анализ предусматривает изучение показателей сверху вниз по строкам отчета о финансовых результатах. Он позволяет определить структуру формирования показателей чистой прибыли. Проводя анализ чистой прибыли, специалисты компании оценивают уровень и динамику показателей,

формирующих чистую прибыль, и выявляют возможные резервы прибыли на основе оптимизации объемов реализации и издержек производства и обращения.

2. Факторный анализ финансовых результатов.

Одним из основных понятий в экономическом анализе является понятие фактора (от лат. factor - делающий, производящий). В экономических исследованиях под фактором понимают условия, необходимые для проведения данного хозяйственного процесса, а также причину, движущую силу этого процесса, определяющую его характер или одну из основных черт. На результаты хозяйственной деятельности оказывает влияние множество факторов, находящихся во взаимной связи, зависимости и обусловленности. Любой хозяйственный процесс складывается под влиянием разнообразных факторов. Знание этих факторов и умение управлять ими позволяет воздействовать на изменение показателей эффективности

деятельности предприятия. Все факторы, воздействующие на результаты хозяйственной деятельности, могут классифицироваться по различным признакам.

Производственно-экономические факторы являются важнейшими в плане анализа хозяйственной деятельности.

На прибыль от продаж влияют следующие основные факторы:

Выручка от продаж;

Уровень цен на продукцию;

Себестоимость проданной продукции(продаж);

Коммерческие расходы;

Управленческие расходы;

Все факторы делятся на факторы прямого действия и обратного действия. Если фактор прямого действия увеличивается то и прибыль увеличивается. Если же фактор обратного действия увеличивается, то прибыль от продаж снижается.

3. Анализ качества прибыли. Анализ ликвидности организации.

Под качеством прибыли понимают возможность стабильного получения ее в будущем.

Для анализа качества прибыли можно использовать модель Ветрова, которая предлагает дополнить оценку прибыли от текущей деятельности оценкой физической и финансовой производительности капитала. С этой целью рассчитываются индексы количества, цены, стоимости продукции и ресурсов. Ресурсы – это оплата труда, материальные затраты, основные средства (амортизация). На их основе – индексы эффективности (производительности, возмещения затрат, прибыльности) и их денежные эквиваленты, т. е. влияние на прибыль физической и финансовой производительности капитала.

$$\text{Индекс количества} = \frac{\text{стоимость продукции (ресурсов) отчетного года в ценах базисного года}}{\text{стоимость продукции (ресурсов) базисного года}} : 100$$

$$\text{Индекс стоимости} = \frac{\text{стоимость продукции (ресурсов) отчетного года в текущих ценах}}{\text{стоимость продукции (ресурсов) базисного года}} : 100$$

$$\text{Индекс цены} = \frac{\text{индекс стоимости}}{\text{индекс количества}}$$

$$\text{Индекс эффективности производительности} = \frac{\text{индекс количества продукции}}{\text{индекс количества ресурсов}}$$

$$\text{Индекс эффективности возмещения затрат} = \frac{\text{индекс цен продукции}}{\text{индекс цен ресурсов}}$$

$$\text{Индекс эффективности прибыльности} = \frac{\text{индекс стоимости продукции}}{\text{индекс стоимости ресурсов}}$$

Физическая
производительность

$\text{индекс количества продукции} - \text{индекс количества ресурсов}$

$\div \text{базисное количество ресурсов} \times \div$

Совокупная
производительность

индекс стоимости продукции – индекс стоимости ресурсов
× базисное количество ресурсов ×

Финансовая производительность = совокупная производительность – физическая
производительность

Для оценки качества прибыли кроме модели Ветрова, можно использовать систему показателей, высокие или низкие значения которых будут свидетельствовать о высоком или низком качестве прибыли.

Система показателей, высокие значения которых свидетельствуют о высоком качестве прибыли:

чистая рентабельность продаж = $\frac{\text{чистая прибыль}}{\text{выручка от продаж}}$

Коэффициент платежеспособности = $\frac{\text{остаток ден. средств на начало периода} + \text{поступило ден. средств}}{\text{расход денежных средств}}$

Коэффициент укрепления платежеспособности = $\frac{\text{поступило ден. средств}}{\text{чистая прибыль}}$

-и др.

Система показателей, высокие значения которых свидетельствуют о низком качестве прибыли:

-процентная ставка по кредитам и займам

-доступность заемных средств в будущем

-состояние расчетов с кредиторами

-коэффициент производственного левеиджа, характеризует степень производственного риска, связанного с возможной нехваткой выручки от продаж для возмещения постоянных затрат в себестоимости продукции

Коэффициент производств. левеиджа = $\frac{\text{темпы прироста валовой прибыли}}{\text{темпы прироста объема продаж (выручки от продаж)}}$

-коэффициент финансового левеиджа, характеризует степень финансового риска, связанного с возможной нехваткой валовой прибыли для выплаты процентов по кредитам и займам

Коэффициент финансового левеиджа = $\frac{\text{темпы прироста чистой прибыли}}{\text{темпы прироста валовой прибыли}}$

Платежеспособность предприятия определяется его возможностью и способностью своевременно и полностью выполнять свои платежные обязательства, вытекающие из торговых, кредитных и иных операций денежного характера (платежеспособность влияет на формы и условия коммерческих сделок, в т.ч. на возможность получения кредита).

Ликвидность предприятия определяется наличием у него ликвидных средств, к которым относятся наличные деньги, денежные средства на счетах в банках и легко реализуемые элементы оборотных ресурсов. Ликвидность отражает способность предприятия в любой момент совершать необходимые расходы.

Для анализа ликвидности и платежеспособности используют следующие способы:

1 метод. Анализ ликвидности баланса:показывает какие соотношения между разделами актива и пассива должны быть у предприятия, чтобы обеспечить возможность продажи в соответствующие сроки имущества предприятия для погашения возникающих обязательств.

При анализе проводят сравнение активов, сгруппированных по степени ликвидности, с обязательствами по пассиву, сгруппированными по срокам их погашения:

Ликвидность баланса определяется как степень покрытия обязательств предприятия его активами, срок превращения которых в денежную форму соответствует сроку погашения обязательств.

Наиболее универсальной формой анализа ликвидности является составление группировочных балансовых таблиц. Данный метод может быть использован как для проведения внешнего, так и внутривозможностного анализа.

Группы средств и обязательств.

Наименование группы (актив)	Характеристика	Наименование группы (пассив)	Характеристика
A1. Наиболее ликвидные активы	Денежные средства и краткосрочные финансовые вложения	П1. Наиболее срочные пассивы	Кредиторская задолженность

А2. Быстрореали-зуемые активы	Краткосрочная дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев) и НДС по приобретенным ценностям	П2. Краткосрочные пассивы	Краткосрочные заемные средства и прочие краткосрочные пассивы
А3. Медленно реализуемые активы	Запасы, дебиторская задолженность, платежи по которой ожидаются по истечении 12 месяцев, и прочие оборотные активы, прочие оборотные средства.	П3. Долгосрочные пассивы	Долгосрочные кредиты и заемные средства
А4. Труднореали-зуемые активы	Внеоборотные активы.	П4. Постоянные (устойчивые пассивы)	3 раздел баланса (собственный капитал).

Баланс считается абсолютно ликвидным, если имеют место следующие соотношения:

$$A1 \geq П1;$$

$$A2 \geq П2;$$

$$A3 \geq П3;$$

$$A4 \leq П4.$$

Выполнение первых трех неравенств влечет за собой выполнение и четвертого неравенства, поэтому практически существенным является сопоставление итогов трех групп по активу и пассиву. Выполнение четвертого неравенства носит «балансирующий» характер и в то же время оно имеет глубокий экономический смысл - его выполнение свидетельствует о соблюдении минимального условия финансовой устойчивости, т. е. о наличии у предприятия собственных оборотных средств.

Если эти неравенства выполняются, то структура баланса считается ликвидной, если хотя бы одно неравенство не выполняется, то структура баланса не удовлетворяет и предприятия может стать неплатежеспособным;

2 метод. Коэффициентный анализ ликвидности предприятия определяется и с помощью ряда финансовых коэффициентов:

1. Коэффициент абсолютной ликвидности (норма денежных резервов) дополняет предыдущие показатели. Он определяется отношением денежных средств ко всей сумме краткосрочных долгов предприятия.

$$\frac{\hat{A}\tilde{N} + \hat{E}\hat{O}\hat{A}}{\hat{E}\hat{I}}$$

$$K_{ал} =$$

Кал должно быть $\geq 0,2$

где ДС - денежные средства;

КФВ – краткосрочные финансовые вложения

КО – краткосрочные обязательства

Чем выше его величина, тем больше гарантия погашения долгов, так как для этой группы активов практически нет опасности потери стоимости в случае ликвидации предприятия и не существует никакого временного лага для превращения их в платежные средства.

Значение коэффициента признается достаточным, если он составляет 0,20-0,25. Если предприятие в текущий момент может на 20-25 % погасить все свои долги, то его платежеспособность считается нормальной.

Следует отметить, что сам по себе уровень коэффициента абсолютной ликвидности еще не является признаком плохой или хорошей платежеспособности. При оценке его уровня необходимо учитывать скорость оборота средств в текущих активах и скорость оборота краткосрочных обязательств. Если платежные средства оборачиваются быстрее, чем период возможной отсрочки платежей обязательств, то платежеспособность предприятия будет нормальной.

2. Коэффициент быстрой (критической, промежуточной) ликвидности

$$\frac{\hat{A}\tilde{N} + \hat{E}\hat{O}\hat{A} + \hat{E}\hat{A}\hat{C}}{\hat{E}\hat{I}}$$

$$K_{бл} =$$

где КДЗ – краткосрочная дебиторская задолженность;

Кбл должно быть 0,7-1,0.

Однако это значение может оказаться недостаточным, если большую долю ликвидных средств составляет дебиторская задолженность, часть которой трудно своевременно взыскать. В таких случаях

требуется соотношение большее. Если в составе текущих активов значительную долю занимают денежные средства и их эквиваленты (ценные бумаги), то это соотношение может быть меньшим.

В мировой практике допускается значение коэффициента = 1, что характеризует платежеспособность предприятия на срок 15-30 дней.

1. Коэффициент текущей ликвидности (коэффициент покрытия долгов) — отношение всей суммы текущих активов, включая запасы и незавершенное производство и исключая расходы будущих периодов, к общей сумме краткосрочных обязательств (III раздел пассива):

$$K_{\text{ТЛ}} = \frac{\hat{I}A}{\hat{E}I}$$

где OA – оборотные активы

K_{ТЛ} должен быть ≥ 2.

Коэффициент текущей ликвидности показывает в какой степени текущие активы покрывают краткосрочные обязательства.

3 метод. Анализ движения денежных потоков выполняется на основе ф.4 отчета о ДДС: сравнивается остаток средств на конец года с остатками средств на начало года - в идеале темпы прироста этих средств должны ≈ соответствовать выручке от продаж, если меньше, то это негативная тенденция, а если эти средства нулевые, то предприятие не платежеспособно в данный период времени, выясняется за счет чего это произошло.

Платежеспособность предприятия

Платежеспособность – важнейший показатель, характеризующий финансовое состояние предприятия, его способность своевременно и в полной мере оплачивать все свои денежные обязательства, что зависит от сохранности собственных средств предприятия и эффективного использования оборотных средств.

Платежеспособность предприятий обуславливается воздействием как внешних, так и внутренних факторов.

Внешние факторы включают:

- общее состояние экономики, ее структуру,
- государственную, налоговую и бюджетную политику,
- процентную и амортизационную политика,
- состояние рынка и т.д.

К внутренним факторам относятся:

- состояние активов предприятия, их оборачиваемость,
- структура источников формирования этих активов.

Неплатежеспособность – финансовое состояние предприятия, при котором оно неспособно в течение нормативно установленного срока рассчитаться по, своим, долгам. Утрата предприятием платежеспособности может быть обратимой или необратимой - в зависимости от того, в состоянии ли предприятие без внешних воздействий восстановить платежеспособность.

Несостоятельность (необратимая неплатежеспособность) – финансовое состояние предприятия, при котором оно неспособно в течение нормативно установленного срока выполнить долговые обязательства и также неспособно самостоятельно восстановить свою платежеспособность.

Очевидно, что для нормально функционирующего предприятия естественным, состоянием должна быть платежеспособность

Выделяют 7 видов неплатежеспособности:

1) ожидаемая

Предприятие находится в состоянии ожидаемой неплатежеспособности, если на момент отчета оно располагает денежными средствами для погашения просроченной задолженности, но в перспективе имеющиеся у него источники покрытия долгов не позволят ему рассчитаться по долговым обязательствам. Относительно финансового состояния предприятия в этом случае можно утверждать, что оно может быть неплатежеспособно в будущем вследствие того, что его активы в совокупности с аккумулирующейся чистой прибылью (возможно – отрицательной, если предприятие убыточно) через некоторое время окажутся недостаточными для своевременного возврата заемных средств.

2) техническая

Техническая неплатежеспособность показывает отсутствие достаточного объема денежных средств для немедленного расчета по просроченным долгам, но активы и аккумулирующаяся чистая прибыль являются достаточными источниками покрытия долговых обязательств в перспективе.

3) кратковременная

Кратковременной считается неплатежеспособность, при которой предприятие не в состоянии в нормативный срок погасить просроченную задолженность, имеет, достаточно интенсивный поток прибыли, который вместе с существующими денежными средствами позволит погасить в течение соответствующего нормативного периода краткосрочную денежную задолженность.

4) временная

Временная неплатежеспособность соответствует ситуации, в которой предприятие не в состоянии своевременно погасить внешнюю; денежную задолженность, но за счет привлечения всей совокупности быстроликвидных активов сможет рассчитаться по внешней задолженности в целом.

5) долговременная

Долговременной является неплатежеспособность, характеризующаяся тем, что предприятие не располагает достаточными источниками средств для своевременного погашения внешней задолженности, но за счет мобилизации всех оборотных активов в состоянии рассчитаться по всем краткосрочным обязательствам. В отличие от предприятия, находящегося в состоянии временной неплатежеспособности, здесь существует возможность расплатиться по краткосрочным обязательствам при помощи низколиквидных активов.

6) длительная

Состояние длительной неплатежеспособности свидетельствует о том, что оборотные средства и аккумулирующаяся чистая прибыль не являются достаточными источниками покрытия заемных средств. И только привлечение внеоборотных активов позволит предприятию погасить всю сумму долговых обязательств.

7) необратимая.

Необратимая неплатежеспособность (несостоятельность) характеризуется тем, что всей совокупности активов предприятия недостаточно для погашения полной суммы долговых обязательств - кратко и долгосрочных. Состояние необратимой неплатежеспособности характеризуется тем, что предприятие не может расплатиться по долговым обязательствам без внешнего финансового вмешательства. Несостоятельность, признанная в законодательно установленном порядке, рассматривается как банкротство.

Исходя из вышеизложенного, основными задачами анализа являются:

- установление способности предприятия своевременно и в полной мере оплачивать, свои денежные обязательства;
- изыскание резервов и возможностей наиболее экономичного и рационального использования финансовых ресурсов, обеспечения и повышения платежеспособности предприятия;
- разработка мероприятий по улучшению платежеспособности предприятия.

Лекция 3 (2 часа)

Вопросы лекции:

1. **Анализ финансовой устойчивости организации.**
2. **Анализ финансовых результатов деятельности организации.**
3. **Анализ эффективности деятельности организации.**

1. Анализ финансовой устойчивости организации.

Финансовая устойчивость является неоднозначной характеристикой деятельности организации. Ее следует понимать как способность наращивать достигнутый уровень деловой активности и эффективности бизнеса, гарантируя при этом платежеспособность, повышая инвестиционную привлекательность в границах допустимого уровня риска.

Задача обеспечения финансовой устойчивости состоит в том, чтобы в основе политики финансирования бизнеса соблюдался баланс между наращением объема финансовых ресурсов и сопутствующим этому процессу ростом финансовой зависимости, с одной стороны, и достижением такого прироста отдачи (эффективности) финансовых ресурсов, который мог бы компенсировать и мление финансовых рисков, с другой стороны. Для предотвращения (или, по крайней мере, минимизации) финансовых рисков необходимо соблюдать обязательное в финансовом планировании требование осмотрительности, соблюдение которого может выражаться в формировании различных внутренних резервов на случай возникновения непредвиденных обстоятельств, которые могли бы привести к утрате финансовой устойчивости.

Главное условие обеспечения финансовой устойчивости организации — рост объема продаж, который является источником покрытия текущих затрат, формирует необходимую для нормального функционирования величину прибыли. Благодаря росту при были укрепляется финансовое положение организации, появляются возможности расширения бизнеса, вложения средств в совершенствование материально-технической базы, освоение новых технологий и пр.

Залогом устойчивого финансового состояния организации является наличие у нее достаточного объема средств для формирования структуры активов, отвечающей сложившимся и перспективным потребностям бизнеса. Для этого необходимы надежные и по возможности относительно недорогие источники формирования активов, которыми, как правило, становятся заемные средства. Привлекая их в хозяйственный оборот, организация должна представлять возникающие в связи с этим финансовые последствия: неизбежное повышение финансовых рисков, удорожание заемных средств, неблагоприятное воздействие этих факторов на финансовые показатели.

Анализ финансовой устойчивости организации позволяет сформировать представление об истинном финансовом положении и оценить финансовые риски, сопутствующие ее деятельности.

Финансовое положение организации оценивается по состоянию на отчетную дату поданным бухгалтерской отчетности, и в первую очередь бухгалтерского баланса. Первичным проявлением неудовлетворительного финансового состояния организация считается наличие непокрытого чистого убытка (строка 470 баланса), чистого убытка отчетного и предыдущего года (строка 190 отчета о прибылях и убытках); устойчивое снижение валюты баланса (отрицательная динамика показателей баланса по строке 300 или 700); просроченная кредиторская задолженность, не погашенные в срок займы и кредиты (информация об этих показателях должна быть раскрыта в пояснениях к финансовой отчетности организации).

Конкретные причины негативных финансовых результатов, неэффективного управления денежными потоками могут быть различными, а их последствия выражаются в снижении объема продаж из-за низкой конкурентоспособности продукции, просчетов в маркетинговой, производственной, финансовой или инвестиционной политике и т.д.

Для получения адекватных выводов об уровне финансовой устойчивости организации целесообразно пользоваться данными отчетности за 2—3 года, чтобы отличить разовую неустойчивость, вызываемую зачастую случайными факторами, от хронической, причины которой следует искать в производственно-хозяйственной деятельности, уровне управления, в том числе и уровне финансового менеджмента организации. В рамках анализа финансовой отчетности о высоком уровне плюсовой устойчивости организации будут свидетельствовать высокие значения показателей, отражающих платежеспособность; ликвидность баланса; кредитоспособность; оборачиваемость средств; рентабельность.

Объектами анализа финансовой устойчивости организации являются:

наличие и размещение капитала, эффективность его использования;

оптимальность структуры пассивов (соответствие уровня финансовой независимости степени финансового риска);

оптимальность структуры активов (соответствие уровня ликвидности активов степени производственного риска);

платежеспособность и инвестиционная привлекательность;

вероятность банкротства;

порог рентабельности и запас финансовой прочности.

К основным задачам анализа финансового состояния организации относятся:

оценка финансового положения организации на основе системы показателей;

выявление и измерение влияния факторов хозяйственной деятельности организации на уровень ее финансовой устойчивости;

прогнозирование финансового состояния и финансовых результатов организации исходя из сложившихся условий ведения бизнеса, наличия ресурсов;

обоснование управленческих решений, направленных на реализацию резервов укрепления финансового состояния организации путем создания разновариантных финансовых моделей развития организации.

Детализированный анализ финансового состояния организации для установления уровня ее финансовой независимости проводится с использованием системы абсолютных и относительных показателей.

Одним из критериев финансовой независимости организации является обеспеченность его материальных оборотных активов устойчивыми источниками формирования. Для бесперебойного функционирования организации большое значение имеет формирование необходимых по объему и составу производственных запасов, поэтому при характеристике финансовой устойчивости организации существенная роль принадлежит показателю обеспеченности собственными источниками финансирования именно производственных запасов.

Самым простым и приближенным способом оценки финансовой устойчивости является соответствие величины средств, направленных организацией на формирование материально-производственных запасов (МПЗ), финансовым источникам этих средств.

Для выполнения аналитических процедур поданным бухгалтерского баланса определяется величина МПЗ, для чего суммируются показатели по строкам 210 и 220 («Запасы» и «НДС по приобретенным ценностям»). Далее определяется величина источников этих средств. Если организации для формирования МПЗ было достаточно своих собственных средств, ее финансовая независимость квалифицируется как абсолютная. При этом должно выполняться следующее условие: $МПЗ \leq$ Собственные оборотные средства или по строкам баланса:

Вместе с тем такая ситуация означает, что руководство организации придерживается слишком консервативной позиции относительно заемных средств, не использует в должной мере эффект финансового рычага, который в условиях прибыльного бизнеса способствует росту прибыли, рентабельности собственного капитала.

Если условие абсолютной финансовой независимости организацией не выполняется, то следует определить, за счет каких заемных источников она финансирует недостающий объем материальных оборотных ресурсов. Очевидно, что такими источниками могут быть какие-либо статьи краткосрочных обязательств организации. При условии, что недостающая часть средств компенсируется за счет привлечения краткосрочных кредитов и займов (как правило, они и привлекаются на цели так называемого пополнения оборотных средств), то финансовая устойчивость организации считается нормальной. Такая ситуация поданным баланса будет выглядеть следующим образом:

$$\text{МПЗ} \leq \text{Собственные оборотные средства} + \text{Краткосрочные кредиты и займы}$$

Высокой степенью финансовой зависимости характеризуется ситуация, которая поданным бухгалтерского баланса выглядит следующим образом:

$$\text{М ПЗ} < \text{Собственные оборотные средства} + \text{Краткосрочные кредиты и займы} + \text{Кредиторская задолженность поставщикам и подрядчикам}$$

В этой ситуации возрастает уровень финансового риска, поскольку для формирования МПЗ используются средства поставщиков и подрядчиков. Крайне напряженным выглядит финансовое положение организации при следующем соотношении материальных оборотных активов и их источников:

$$\text{МПЗ} \geq \text{Собственные оборотные средства} + \text{Краткосрочные кредиты и займы} + \text{Кредиторская задолженность поставщикам и подрядчикам}$$

В последнем случае финансирование части МПЗ осуществляется за счет краткосрочной кредиторской задолженности (поставщикам, государству, внебюджетным фондам и т.п.). Финансовую напряженность в данных обстоятельствах может несколько ослабить наличие в составе кредиторской задолженности статей «Авансы полученные». Если такая финансовая ситуация носит устойчивый характер продолжительное время, у организации постоянно возникают проблемы с оплатой текущих обязательств и т.п., то ее финансовое положение будет квалифицировано как кризисное. Наряду с абсолютными показателями финансовую устойчивость характеризуют также относительные показатели — коэффициенты, которые приняты в мировой и отечественной практике (табл. 5).

Таблица 5 - Коэффициенты, характеризующие уровень финансовой устойчивости организации

Коэффициент	Расчет коэффициента	Коэффициент характеризует
Финансирования	Собственный капитал Заемный капитал	Соотношение между собственным капиталом и привлеченными заемными средствами
Автономии (финансовой независимости)	Собственный капитал Активы	Долю формирования активов за счет собственного капитала
Финансовой зависимости	Заемный капитал Активы	Степень зависимости организации от заемных средств
Финансовой устойчивости	Собственный капитал + Долгосрочные обязательства Активы	Долю формирования активов за счет долгосрочных источников средств
Финансового рычага (финансового левериджа, финансовой активности)	Заемный капитал Собственный капитал	Финансовую активность организации по привлечению заемных средств
Маневренности собственного капитала	Собственный капитал + Долгосрочные обязательства Внеоборотные активы Собственный капитал	Долю собственного капитала, направленную на финансирование оборотных активов
Постоянного актива	Внеоборотные активы - Долгосрочные обязательства Собственный капитал	Долю собственного капитала, направленную на финансирование внеоборотных активов
Обеспеченности оборотных активов собственными средствами	Собственный капитал + Долгосрочные обязательства - Внеоборотные активы Оборотные активы	Долю формирования оборотных активов за счет собственного капитала
Обеспеченности запасов собственными оборотными средствами	Собственный капитал + Долгосрочные обязательства - Внеоборотные активы	Долю формирования запасов за счет собственного капитала; значение этого показателя на уровне единицы отражает абсолютно устойчивое финансовое состояние организации

	Запасы	
Собственных оборотных средств в совокупных активах	Собственный капитал + Долгосрочные обязательства - Внеоборотные активы Активы	Долю собственных оборотных средств в общей величине хозяйственных средств; чем выше значение показателя, тем большая часть собственных средств организации направлена на формирование мобильных (оборотных) активов
Инвестирования	Собственный капитал Внеоборотные активы	Долю собственного капитала, участвующего в формировании внеоборотных активов

Для характеристики финансового положения «по вертикали» основными показателями финансовой устойчивости организаций являются коэффициент финансирования и коэффициент автономии. Пользователи финансовой отчетности склонны положительно оценивать финансовую устойчивость организации — при условии, что значение этого коэффициента превышает 0,5.

Высокий уровень собственного капитала отражает качественную финансовую структуру капитала организации, его финансовую независимость и отсутствие значительных финансовых рисков. Противоположный подход используется при оценке сложившихся на отчетную дату значений коэффициентов финансовой зависимости и финансовой активности, высокий уровень которых отражает повышенную степень финансового риска.

Оценка финансовой устойчивости должна учитывать также результаты анализа баланса «по горизонтали», а именно соблюдение основного правила, при котором собственный капитал должен превышать внеоборотные активы. Выполнение этого условия характеризуют значения коэффициентов:

- собственных оборотных средств в совокупных активах;
- обеспеченности собственными оборотными средствами;
- обеспеченности запасов собственными оборотными средствами; маневренности собственного капитала;

- постоянного актива;
- инвестирования.

Приведенные коэффициенты наиболее распространены в финансовом анализе. Однако указанные оптимальные значения их не следует принимать как общие для всех организаций нормативы. Каждой организации, исходя из принципов общей финансовой стратегии, стадии ее жизненного цикла, финансового менталитет руководства и собственников, следует определять на внутреннем управленческом уровне предпочтительные нормативные значения индикаторов финансовой устойчивости. При этом важно помнить, что внешние пользователи финансовой отчетности все же ориентируются на общепринятые усредненные значения коэффициентом финансовой устойчивости, которые содержатся не только в специальной экономической литературе, но и в ряде методических и инструктивных документов, к которым относятся:

Правила проведения арбитражным управляющим финансового анализа, утвержденные Постановлением Правительства РФ от 25.06.03 г. № 367;

Методические рекомендации по реформе предприятий (организаций), утвержденные приказом Минэкономки РФ 01 01.10.97 г. №118;

Методические указания по проведению анализа финансового состояния организаций, утвержденные приказом Федеральной службы по финансовому оздоровлению и банкротству РФ 01 23.01.01 г. № 16;

Инструкция Сбербанка от 26.10.93 г. № 26-р «О кредитовании юридических лиц учреждениями Сберегательного банка Российской Федерации»;

Положение Центрального Банка РФ от 19.03.03 г. № 218-П «О порядке и критериях оценки финансового положения юридических лиц — учредителей — (участников) кредитных организаций»;

Положение Центрального Банка РФ от 26.03.04 г. № 254-П «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности» и др.

Рассмотренные показатели представляют собой наиболее важные финансовые коэффициенты, изучение которых составляет основу анализа финансовой устойчивости организации. Вместе с тем анализ финансовой устойчивости не ограничивается исследованием этих коэффициентов. В частности, представляют интерес анализ внутренней бухгалтерской информации относительно структуры и степени диверсификации дебиторской и кредиторской задолженности, оценка рисков финансово-хозяйственной деятельности, анализ потребности в дополнительных источниках финансирования и обоснования структуры капитала организации.

2. Анализ финансовых результатов деятельности организации.

Анализ финансовых результатов организации – это исследование полученной ей прибыли или убытка как в абсолютной величине, так и коэффициентов относительно других финансовых показателей организации.

Среди абсолютных показателей можно выделить такие: чистая прибыль/убыток, операционная прибыль, EBIT (EBITDA)

Понятия, задачи, основные направления и информационное обеспечение анализа финансовых результатов

Необходимым элементом экономического анализа является исследование результатов финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Финансовые результаты деятельности предприятия характеризуются суммой полученной прибыли (или убытка) и уровнем рентабельности. Прибыль предприятия получают главным образом от реализации продукции (товаров, работ, услуг), а также от других видов деятельности (сдачи в аренду основных фондов, коммерческой деятельности на фондовых биржах и пр.).

Механизм формирования финансовых результатов, действующий на сегодняшний день, приведен на рис. 1.



Рисунок – Схема формирования финансовых результатов предприятия

Финансовый результат — обобщающий показатель анализа и оценки эффективности деятельности хозяйствующего субъекта на определенных стадиях (этапах) его формирования.

Главным показателем эффективности работы организации является результативность. Понятие «результативность» складывается из нескольких важных составляющих финансово-хозяйственной деятельности организации. Наиболее общей характеристикой является прибыль. Поэтому анализ финансовых результатов включает оценку следующих показателей прибыли: валовой, прибыли от продаж, прибыли до налогообложения, прибыли от обычной деятельности, чистой прибыли предприятия.

Конечный финансовый результат (чистая прибыль или убыток) складывается из финансового результата от обычных видов деятельности, а также прочих доходов и расходов.

Цель анализа финансовых результатов организации — финансово-экономическое обоснование вариантов управленческих решений, реализация которых обеспечит устойчивый рост ее финансовых результатов.

Основными задачами анализа финансовых результатов деятельности являются:

оценка динамики и структуры показателей прибыли за анализируемый период в целом по организации, а также по направлениям деятельности, по структурным подразделениям;

факторный анализ показателей прибыли и рентабельности и выявление внешних и внутренних факторов на формирование финансовых результатов;

анализ финансовых результатов от прочей реализации, инвестиционной и финансовой деятельности и выявление факторов и причин изменения показателей;

анализ формирования и распределения прибыли;

оценка динамики показателей рентабельности и анализ факторов, воздействующих на уровень использования средств;

анализ затрат, произведенных организацией, и затрат на рубль товарной продукции;

оценка работы предприятия по использованию возможностей увеличения прибыли и рентабельности;

выявление резервов увеличения суммы прибыли и рентабельности;

разработка мероприятий по использованию выявленных резервов.

Для анализа состава и динамики прибыли за отчетный период формируется аналитическая таблица, в которой отражаются сведения о величине прибыли за базовый и отчетный периоды в разрезе ее составных частей. Рассчитывается изменение абсолютных значений и удельный вес каждого вида прибыли в составе прибыли за отчетный период. С этой целью определяются значения абсолютных и относительных отклонений.

При этом анализ следует проводить в условиях приведения величин прибыли за базовый и отчетный период в сопоставимый вид, т. е. с учетом влияния инфляции. Для этого перед тем как

проводить расчет прибыли, выручка корректируется (уменьшается) на величину индекса роста цен, а затраты — на величину роста цен по элементам себестоимости.

Следует различать понятия «расходы», «затраты», «себестоимость». От их правильной идентификации зависит формирование адекватных результатов анализа. Сгруппированные особым образом доходы и расходы отражаются в отчете о прибылях и убытках. Итоговым показателем отчета считается чистая прибыль, формируемая в виде разницы между всеми начисленными доходами и расходами.

В процессе анализа используются разнообразные показатели прибыли, которые можно классифицировать следующим образом:

- 1) по видам хозяйственной деятельности:
 - прибыль от основной (операционной) деятельности;
 - прибыль от инвестиционной деятельности;
 - прибыль от финансовой деятельности;
- 2) по составу включаемых элементов:
 - маржинальная прибыль;
 - валовая прибыль;
 - прибыль от реализации продукции;
 - брутто-прибыль;
 - прибыль до налогообложения;
 - чистая (нераспределенная прибыль);
 - по характеру деятельности предприятия:
 - прибыль от обычной деятельности;
 - прибыль от чрезвычайных операций;
 - по характеру налогообложения:
 - налогооблагаемая прибыль;
 - льготированная прибыль;
 - по степени учета инфляционного фактора:
 - номинальная прибыль;
 - реальная прибыль, скорректированная на темп инфляции в отчетном периоде;
 - по экономическому содержанию:
 - бухгалтерская прибыль;
 - экономическая прибыль;
 - по характеру использования:
 - капитализированная прибыль;
 - потребляемая прибыль.

Анализ прибыли организации рекомендуется проводить в определенной последовательности.

Результаты анализа используются для принятия экономических решений, направленных на эффективное использование ресурсов, выбор наилучшего варианта инвестиций, обоснование перспективы развития предприятия и т. д.

3. Анализ эффективности деятельности организации.

Оценка деловой активности организации.

Одним из направлений анализа результативности является оценка деловой активности анализируемого объекта. Деловая активность проявляется в динамичности развития организации, в достижении ею поставленных целей, что отражают абсолютные стоимостные и относительные показатели.

Деловая активность в финансовом аспекте проявляется, прежде всего, в скорости оборота средств. Анализ деловой активности заключается в исследовании уровней и динамики разнообразных финансовых коэффициентов — показателей оборачиваемости.

Показатели оборачиваемости характеризуют скорость оборота текущих активов предприятия, которые в своей взаимосвязи обеспечивают непрерывность процесса производства.

Задачей анализа является определение показателей, характеризующих цикл оборота капитала: оборачиваемость запасов сырья и материалов; оборачиваемость кредиторской задолженности; оборачиваемость запасов готовой продукции; оборачиваемость дебиторской задолженности и т. д.

Оборачиваемость характеризуют две группы показателей: периоды оборота (в днях), коэффициенты оборачиваемости

От величины показателей оборачиваемости основного капитала и оборотных средств предприятия зависит эффективность деятельности организации.

1. Коэффициент общей оборачиваемости капитала рассчитывается по формуле:

(3.1)

$$K_{об.к\text{ап}} = \frac{BP}{CA}, \text{ где}$$

ВР – выручка от реализации;

$\overset{\cdot}{CA}$ – среднегодовая стоимость активов.

Данный коэффициент показывает, сколько оборотов за анализируемый период делают средства, вложенные в имущество предприятия. В 2012 году по сравнению с 2011 годом наблюдается снижение данного коэф. на 0,32.

2. Период оборачиваемости рассчитывается по формуле:

$$(3.2) \quad \Pi_{\text{с.ак}} = \frac{D}{K_{\text{с.ак}}};$$

Д - количество календарных дней в анализируемом периоде.

Он показывает средний срок, за который возвращаются в хозяйственную деятельность организации денежные средства, вложенные в имущество предприятия, т.е. продолжительность оборота капитала. За период 2012 года период оборачиваемости увеличился на 785,56 дней по сравнению с периодом оборачиваемости за 2011 год.

3. Коэффициент оборачиваемости оборотных средств рассчитывается по формуле:

$$(3.3) \quad K_{\text{об.о.ср}} = \frac{ВР}{\overset{\cdot}{COA}},$$

ВР – выручка от реализации;

$\overset{\cdot}{COA}$ – среднегодовая стоимость оборотных активов.

Характеризует скорость оборота всех мобильных средств предприятия. Значение коэффициента за 2012 год уменьшилось на 0,74 и составило 1,14 оборота.

4. Период оборачиваемости оборотных средств рассчитывается по формуле:

$$(3.4) \quad \Pi_{\text{с.о.ср}} = \frac{D}{K_{\text{с.о.ср}}};$$

где Д - количество календарных дней в анализируемом периоде.

Показывает продолжительность оборота оборотных средств. Значение этого показателя увеличилось на 608,38 дней. Это произошло из-за уменьшения скорости оборота оборотных средств.

5. Коэффициент отдачи нематериальных активов рассчитывается по формуле:

$$(3.5) \quad K_{\text{от.н.ак}} = \frac{ВР}{\overset{\cdot}{CHMA}};$$

ВР – выручка от реализации;

$\overset{\cdot}{CHMA}$ – среднегодовая стоимость нематериальных активов.

Он показывает эффективность использования нематериальных активов. Коэффициент оборачиваемости нематериальных активов повысился на 21,63 и составил 195,19 оборотов.

6. Период оборачиваемости нематериальных активов рассчитывается по формуле:

$$(3.6) \quad \Pi_{\text{с.н.ак}} = \frac{D}{K_{\text{с.н.ак}}};$$

Д - количество календарных дней в анализируемом периоде.

Период оборота нематериальных активов составил 1,88 дней, что на 0,23 дня больше по сравнению с прошлым периодом.

7. Фондоотдача рассчитывается по формуле:

$$(3.7) \quad \Phi O = \frac{ВР}{\overset{\cdot}{COC}};$$

ВР – выручка от реализации;

$\overset{\cdot}{COC}$ – среднегодовая стоимость основных средств.

Фондоотдача отражает эффективность использования основных средств предприятия. Фондоотдача за 2012 год составила 0,83 оборота. Таким образом, в 2011 году эффективность использования основных средств уменьшилась на 0,63.

8. Период оборачиваемости основных средств рассчитывается по формуле:

$$(3.8) \quad \Pi_{\text{с.ос}} = \frac{D}{\Phi O};$$

Д - количество календарных дней в анализируемом периоде;
 За 2012 год период равен 440,22 дней, что на 190,5 дней больше по сравнению со значением периода за 2011 год. Это связано с уменьшением эффективности использования основных активов.

9. Коэффициент отдачи собственного капитала рассчитывается по формуле:

(3.9)

$$K_{oc,oc,uv} = \frac{BP}{ССК}, \text{ где}$$

BP – выручка от реализации;

\dot{CCK} – среднегодовая стоимость собственного капитала.

10. Период оборачиваемости собственного капитала рассчитывается по формуле:

(3.10)

$$P_{oc,oc,uv} = \frac{D}{K_{oc,oc,uv}}, \text{ где}$$

Д - количество календарных дней в анализируемом периоде;

11. Экономический эффект от ускорения оборачиваемости капитала предприятия согласно следующей формуле:

(3.11)

$$э = \left(\frac{S_{a-d}}{N} \right) * \Delta П_{об}, \text{ где}$$

Sоб_ф – сумма оборота фактического;

N – количество дней в периоде;

$\Delta П_{об}$ – период оборачиваемости оборотных средств.

Оборачиваемость материальных средств рассчитывается по формуле:

(3.12)

$$P_{oc,uv} = \frac{CЗ * t}{BP}, \text{ где}$$

BP – выручка от реализации;

t – количество дней в году;

$\dot{CЗ}$ – средняя стоимость запасов.

Оборачиваемость материальных средств за 2012 год составила 1710 дней, что на 1766 дней меньше значения за период 2011 года. Уменьшение оборачиваемости запасов компании говорит об увеличении эффективности производства и об увеличении потребности в оборотном капитале для его организации.

Оборачиваемость денежных средств рассчитывается по формуле:

(3.13)

$$P_{oc,dc} = \frac{CДC * t}{BP}, \text{ где}$$

BP – выручка от реализации;

t – количество дней в году;

$\dot{CДР}$ – средняя стоимость денежных средств.

Значение показателя стало равным 25 дней, продолжительность оборота денежных средств увеличилось на 17 дней по сравнению с предыдущим годом.

Рост срока оборота денежных средств свидетельствует о нерациональной организации работы предприятия, допускающего замедления использования высоколиквидных активов.

Коэффициент оборачиваемости средств в расчетах (ДЗ) рассчитывается по формуле:

(3.14)

$$K_{oc,dc} = \frac{BP}{CДЗ}, \text{ где}$$

BP – выручка от реализации;

$\dot{CДЗ}$ – средняя стоимость дебиторской задолженности.

Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности за 2012 год составил 15,842 оборотов.

Что говорит о том, что она выросла на 13,626 оборотов.

Срок погашения дебиторской задолженности рассчитывается по формуле:

(3.15)

$$P_{oc,dc} = \frac{CДЗ * t}{BP}, \text{ где}$$

BP – выручка от реализации;

t – количество дней в году;

$\overline{СДЗ}$ – средняя стоимость дебиторской задолженности.

Срок погашения дебиторской задолженности за отчетный период составил 23 дней, т.е. продолжительность отсрочки платежей, предоставляемых покупателям, уменьшилась на 142 дня по сравнению с предыдущим годом.

Коэффициент оборачиваемости КЗ рассчитывается по формуле:

$$(3.16) \quad K_{об,кз} = \frac{ВР}{\overline{СДЗ} \cdot t}, \text{ где}$$

ВР – выручка от реализации;

t – количество дней в году;

$\overline{СКЗ}$ – средняя стоимость кредиторской задолженности.

Оборачиваемость материальных средств за период 2012 года составила 12,424, что на 9,594 больше значения по сравнению с предыдущим годом.

Срок погашения кредиторской задолженности рассчитывается по формуле:

$$(3.17) \quad П_{кз,г} = \frac{\overline{СКЗ} \cdot t}{ВР}, \text{ где}$$

ВР – выручка от реализации;

t – количество дней в году;

$\overline{СКЗ}$ – средняя стоимость кредиторской задолженности.

Срок погашения кредиторской задолженности за 2012 год составил 29 дней, т.е. продолжительность отсрочки платежей, предоставляемых поставщиками, уменьшилась на 100 дней по сравнению с предыдущим годом. Это говорит о том, что предприятие старается уменьшить финансирование текущей производственной деятельности за счет непосредственных участников производственного процесса.

Период хранения производственных запасов рассчитывается по формуле:

$$(3.18) \quad П_{п,г} = \frac{\overline{СЗ} \cdot t}{\sum МР}, \text{ где}$$

МР – материальные расходы, отнесенные на производство;

t – количество дней в году;

$\overline{СЗ}$ – средняя стоимость запасов.

Показатель периода хранения запасов отражает среднее количество дней, прошедших с момента осуществления инвестиции в производство запасов до момента их реализации в результате осуществления продаж в составе себестоимости продаж. Период хранения запасов за 2012 год составил 30 дня, что на 16 дней меньше, чем период, полученный за предыдущий год. Это свидетельствует о том, что снижение периода хранения запасов способствует снижению затрат, связанных с хранением запасов. Таким образом, на предприятии происходит эффективное управление запасами.

Длительность хранения готовой продукции на складе рассчитывается по формуле:

$$(3.19) \quad П_{п,г} = \frac{\overline{ОГП} \cdot t}{Фс/с}, \text{ где}$$

Фс/с – фактическая производственная себестоимость проданной продукции;

t – количество дней в году;

$\overline{ОГП}$ – средние остатки готовой продукции на складе.

Длительность хранения готовой продукции составила 72 дня, что на 13 дней меньше, чем в предыдущем году.

Контрольные вопросы и задания:

Перечень типовых вопросов для устного опроса

1. Анализ поведения затрат и взаимосвязи объема продаж и прибыли.
2. Расчет маржинального дохода, порога рентабельности.
3. Анализ источников финансирования организации.
4. Прибыль. Горизонтальный и вертикальный анализ прибыли по данным отчета о прибылях и убытках.
5. Факторный анализ финансовых результатов.
6. Анализ качества прибыли.

7. Анализ ликвидности организации.
8. Анализ финансовой устойчивости организации.
9. Анализ финансовых результатов деятельности организации.
10. Анализ эффективности деятельности организации.

Примерные темы сообщений

1. Методы определения круга задач в процессе проведения экспертизы и диагностики деятельности предприятия сервиса.

2. Оптимальные способы решения задач в рамках поставленной цели, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений в процессе проведения экспертизы и диагностики деятельности предприятия сервиса.

3. Цель и задачи деятельности подразделений сервисной деятельности предприятия, методы организации планирования и мониторинга деятельности сервисной компании в транспортной сфере и в сфере гостеприимства на транспорте в процессе проведения экспертизы и диагностики деятельности предприятия сервиса.

4. Методы выбора организационных решений для формирования сервисной системы обслуживания с использованием методов организации и управления процессом проведения экспертизы и диагностики деятельности предприятия сервиса.

5. Методы разработки комплекса мероприятий по организации, планированию и мониторингу деятельности сервисной компании в процессе проведения экспертизы и диагностики деятельности предприятия сервиса и объектов авиационной инфраструктуры.

6. Методы сбора актуальной информации об удовлетворенности клиентов в целях организации и проведения экспертизы и диагностики объектов предприятий сервиса.

7. Методы организации и управления имуществом аэропортного комплекса и активами сервисных предприятий на транспорте как результат проведения экспертизы и диагностики объектов предприятий сервиса.

8. Методы определения показателей эффективности деятельности предприятия сервиса в рамках транспортного комплекса.

Задания для решения задач:

1. В отчетном году оборотные средства предприятия составили 1500 тыс. руб. Удельный вес материалов в общей сумме оборотных средств составил 30 %. В будущем году планируется снизить расход материала на одно изделие на 11 %. Определить общую сумму оборотных средств предприятия в будущем году с учетом изменения объема средств, вложенных в материалы.

2. Определите прибыль от продажи продукции по следующим данным:

- Выручка от продажи: 2 370 000 руб.
- Себестоимость произведенной продукции: 1 604 000 руб.
- Коммерческие расходы: 60 000 руб.
- Прочие доходы: 150 000 руб.
- Прочие расходы: 100 000 руб.

3. В налоговом периоде организация реализовала продукции на 700 тыс. руб. (без НДС), построила хозяйственным способом для собственных нужд гараж – стоимость строительно-монтажных работ составила 120 тыс. руб. (без НДС). Оприходовано и отпущено в производство ТМЦ на сумму 300 тыс. руб. (в том числе НДС), а оплачено – 250 тыс. руб. Кроме этого совершена бартерная сделка: реализовано 20 изделий по цене 1 000 руб. (без НДС) за штуку, рыночная цена – 1 500 руб. за штуку (без НДС). Определите сумму НДС, подлежащую уплате в бюджет.

4. Имеются следующие данные: денежные средства – 70 тыс. руб.; краткосрочные финансовые вложения – 28 тыс. руб.; дебиторская задолженность – 130 тыс. руб.; основные средства – 265 тыс. руб.; нематериальные активы – 34 тыс. руб.; производственные запасы – 155 тыс. руб., кредиторская задолженность – 106 тыс. руб., краткосрочные кредит банка – 95 тыс. руб.; долгосрочные кредиты – 180 тыс. руб. Определите коэффициент текущей ликвидности, коэффициент срочной ликвидности, коэффициент абсолютной ликвидности.

Типовые ситуационные задания для решения на практических занятиях

Каждая рабочая группа готовит презентацию своего решения проблемы и в ходе общей дискуссии обосновывает необходимость его реализации:

Предложите и обоснуйте методы разработки комплекса мероприятий по организации, планированию с учетом факторного анализа финансовых результатов в процессе сервисного обслуживания в транспортной сфере.

ТЕМА 16. АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ И ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ СЕРВИСА

Учебно-методическое и информационное обеспечение темы:

1 Восколович, Н. А. Экономика платных услуг: учебник и практикум для вузов / Н. А. Восколович. — 4-е изд., испр. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2023. — 441 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-14124-5. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/513521> (дата обращения: 26.03.2023)

2 Коршунов, В. В. Экономика организации (предприятия): учебник и практикум для вузов / В. В. Коршунов. — 6-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2023. — 363 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-32-534-16408-4. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/530955> (дата обращения: 26.03.2023).

3 Мокий, М. С. Экономика фирмы: учебник и практикум для вузов / М. С. Мокий, О. В. Азоева, В. С. Ивановский; под редакцией М. С. Мокия. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2023. — 297 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-12884-0. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/510682> (дата обращения: 26.03.2023)

4 Чалдаева, Л. А. Экономика организации: учебник и практикум для вузов / Л. А. Чалдаева [и др.]; под редакцией Л. А. Чалдаевой, А. В. Шарковой. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2023. — 344 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-14485-7. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/511735> (дата обращения: 26.03.2023).

5 Экономика и анализ деятельности предприятий воздушного транспорта: Сборник задач по дисциплинам [Электронный ресурс, текст] / Зайцева И.В., ред. - СПб.: ГУГА, 2018. - 128с. (220 экз.)

Лекция 1 (2 часа)

Вопросы лекции:

1. **Анализ движения денежных средств.**
2. **Анализ финансового состояния с использованием финансовых коэффициентов.**
3. **Оценка деловой активности организации.**

1. Анализ движения денежных средств.

Анализ движения денежных потоков — это определение значений поступивших и израсходованных материальных средств. Главная цель этого процесса — анализ финансовой стабильности и рентабельности организации. Первый его шаг — расчет денежных потоков от основной операционной деятельности предприятия. В результате анализа финансовых потоков можно выявить уровень самообеспечения организации, ее экономический потенциал, прибыльность и т. д.

Движение денежных средств организации во времени представляет собой непрерывный процесс, создавая денежный поток, связанный с поступлением и выбытием денежных средств в процессе хозяйственной деятельности организации. Поступление (приток) денежных средств называется положительным денежным потоком. Выбытие (отток) денежных средств считается отрицательным денежным потоком. Разность между положительным и отрицательным денежными потоками принято называть чистым денежным потоком. Денежные потоки классифицируются по ряду признаков. Различают денежные потоки по видам деятельности:

Денежный поток по текущей деятельности, т.е. поступление и расходование денежных средств в рамках текущей деятельности

Денежный поток по инвестиционной деятельности, т.е. движение денежных средств в связи с приобретением (реализацией) ОС и иного имущества, имеющего долгосрочное использование; выпуском облигаций и др. ЦБ долгосрочного характера, получение по ним дивидендов и т.д.

Денежный поток по финансовой деятельности, связанный с получением краткосрочных и долгосрочных кредитов и займов, бюджетных ассигнований и расходованием средств в виде погашения задолженности по полученным ранее кредитам и займам, выплаты дивидендов, процентов [9].

Потоки по участию их в хозяйствующем процессе, т.е. денежный поток по организации в целом, денежный поток по структурным подразделениям, по направлению: положительный и отрицательный; по управлению оптимизации: избыточный денежный поток и дефицитный; по времени: ретроспективный (оперативный, текущий) и стратегический (перспективный, прогнозируемый).

Анализ движения денежных потоков проводится по данной форме №4 «Отчет о движении денежных средств», в которой поступление денежных средств и их направление отражается в трех разделах: движение денежных средств от текущей, инвестиционной и финансовой деятельности [2].

При анализе целесообразно:

Определять изменение остатка движения денежных средств на конец отчетного периода по сравнению с его величиной на начало года

Оценить приток денежных средств в полном объеме за отчетный период, в том числе по отдельным видам деятельности (текущей, инвестиционной и финансовой)

Установить отток денежных средств в полном объеме за отчетный период, в том числе по отдельным видам деятельности (текущей, инвестиционной и финансовой)

Рассмотреть структуру притока и оттока денежных средств в отчетном и предыдущем периодах и выявить изменения в ней.

Проанализировать структуру поступления (притока) денежных средств и структуру направления (оттока) денежных средств организации в отчетном и предыдущем периодах по видам хозяйственных операций.

Изучить изменения суммы чистых денежных потоков в целом, в том числе по отдельным видам деятельности в отчетном и предыдущем периодах.

Установить факторы, оказавшие влияние на движение денежных средств в организации.

Сделать оценку эффективности использования денежных средств организации [7].

Эффективность использования денежных средств характеризует их оборачиваемость, поэтому необходимо проанализировать оборачиваемость денежных средств. Для оценки эффективности денежного потока целесообразно определять и рассчитывать следующие показатели:

коэффициент эффективности денежного потока, определяемого отношением чистого денежного потока к отрицательному денежному потоку или как отношение чистого денежного потока к среднегодовой сумме активов организации:

$$K_{эф.дп} = \frac{ЧДН}{ОДП} = \frac{ЧДП}{ВБ_{ср}} \quad (2.8.1)$$

Показатель имеет отрицательное значение в обоих периодах, причиной этого является отрицательное значение чистого денежного потока, что говорит о неэффективности управления денежными средствами.

коэффициент ликвидности денежного потока рассчитываемого как отношение положительного денежного потока к отрицательному денежному потоку:

$$K_{лик.дп} = \frac{ПДН}{ОДП} \quad (2.8.2)$$

коэффициент рентабельности денежного потока, определяемого отношением показателя чистой прибыли организации (или прибыли до налогообложения) к положительному денежному потоку за анализируемый период

$$K_{рент.дп} = \frac{П_{ч.}(П_{д.н.})}{ПДП} \quad (2.8.3)$$

коэффициент достаточности чистого денежного потока, который определяется отношением чистого денежного потока, к выплатам по долгосрочным и краткосрочным кредитам и займам, прироста остатков материалов оборотных активов за анализируемый период, дивидендов, выплачиваемых собственниками, за анализируемый период:

$$K_{дост.дп} = \frac{ЧДН}{ЗК + \Delta З + Д} \quad (2.8.4)$$

2. Анализ финансового состояния с использованием финансовых коэффициентов.

Система коэффициентов для оценки финансового состояния организации может быть подразделена на три группы:

- 1) коэффициенты оценки финансовой устойчивости;
- 2) коэффициенты оценки ликвидности баланса;
- 3) коэффициенты платежеспособности.

Расчет и оценка коэффициентов финансовой устойчивости.

Относительные показатели финансовой устойчивости характеризуют степень зависимости предприятия от внешних инвесторов и кредиторов. Владельцы предприятия заинтересованы в оптимизации собственного капитала и в минимизации заемных средств в общем объеме финансовых источников. Кредиторы оценивают финансовую устойчивость заемщика по величине собственного капитала и вероятности предотвращения банкротства. Информационной базой для их расчета являются статьи актива и пассива бухгалтерского баланса. Анализ осуществляется путем расчета и сравнения отчетных показателей с базисными, а также изучения динамики их изменения за определенный период

Коэффициент автономии, равный доле собственного капитала в валюте баланса. Нормальное минимальное значение коэффициента автономии (k_A) оценивается на уровне 0,5. Нормальное ограничение $k_A > 0,5$ означает, что все обязательства организации могут быть покрыты ее собственными

средствами. Превышение указывает на укрепление финансовой независимости предприятия от внешних источников.

Коэффициент соотношения заемных и собственных средств (кз/с), равный отношению величины обязательств организации к величине ее собственных средств. Рекомендуемое значение для коэффициента соотношения заемных и собственных средств : $kз/с = 0,67$

Коэффициент маневренности (км), равный отношению собственных оборотных средств организации к собственному капиталу организации. Рекомендуемое значение 0,2 – 0,5. Чем ближе значение показателя к верхней границе, тем больше у организации финансовых возможностей для маневрирования.

Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами равный отношению величины собственных оборотных средств к оборотным активам организации (ко). Рекомендуемое значение в развитой рыночной экономике равно: $ко > 0,1$. Показывает долю собственных оборотных средств в оборотных активах. Чем выше значение показателя, тем больше возможностей у предприятия в проведении независимой финансовой политики.

Коэффициент соотношения оборотных и внеоборотных средств (к о/во) определяется отношением оборотных активов к внеоборотным активам. Показывает, какая часть оборотных активов приходится на рубль внеоборотных активов. Чем выше значение показателя, тем больше средств авансируется в оборотные активы.

Коэффициент имущества производственного назначения, равный отношению суммы стоимостей основных производственных средств, капитальных вложений, нематериальных активов, запасов к валюте баланса (кп им). На основе данных хозяйственной практики нормальным считается следующее ограничение показателя: $кп им > 0,5$. При снижении значения показателя ниже 0,5, необходимо привлечение заемных средств для пополнения имущества.

Расчет и оценка коэффициентов ликвидности баланса организации.

Показатели ликвидности применяются для оценки способности предприятия выполнять свои краткосрочные обязательства.

Коэффициент абсолютной ликвидности. Он показывает, какую часть краткосрочной задолженности организация может оплатить на дату составления баланса.

$кал = \frac{\text{Денежные средства и краткосрочные финансовые вложения (стр. 1240 и 1250 разд. I баланса)}}{\text{Краткосрочные обязательства (стр. 1500 разд. V баланса)}}$

Рекомендуемое значение $кал > 0,2$. Низкое значение показателя указывает на снижение платежеспособности.

Коэффициент критической ликвидности (к кл). Он показывает, прогнозируемые платежные возможности организации в условиях своевременного проведения расчетов с дебиторами.

$ккл = \frac{\text{Денежные средства, краткосрочные финансовые вложения и дебиторская задолженность}}{\text{краткосрочные обязательства}}$. Нормальное ограничение 0,5 – 0,8.

Низкое значение показателя указывает на необходимость постоянной работы с дебиторами, для обеспечения преобразования дебиторской задолженности в денежные средства.

Коэффициент текущей ликвидности (к тл). При расчете данного коэффициента в набор ликвидных средств добавляются запасы с НДС.

$ктл = \frac{\text{Денежные средства, краткосрочные финансовые вложения, дебиторская задолженность и запасы с учетом НДС}}{\text{Краткосрочные обязательства}}$

Этот коэффициент показывает достаточность оборотных средств у организации для покрытия своих краткосрочных обязательств. Характеризует также запас финансовой устойчивости вследствие превышения оборотных активов над краткосрочными обязательствами. Нормальное ограничение показателя: 1 - 2. Нижняя граница указывает на то, что оборотных активов должно быть достаточно для покрытия краткосрочных обязательств.

Расчет и оценка финансовых коэффициентов платежеспособности.

Платежеспособность характеризует внешнее проявление финансового состояния организации и служит его сигнальным показателем. Для анализа платежеспособности организации могут рассчитываться следующие коэффициенты платежеспособности.

Коэффициент платежеспособности за период, который определяется по формуле [27]:

$Кпл. = \frac{\text{Остаток денежных средств на начало года} + \text{поступление денежных средств}}{\text{Направлено денежных средств}}$

Данный показатель может быть рассчитан как прогнозный по смете движения денежных средств (за год, квартал, месяц) и также фактический по форме № 4 «Отчет о движении денежных средств».

Степень платежеспособности по текущим обязательствам – показатель, установленный распоряжением Федеральной службы России по финансовому оздоровлению и банкротству от 20.12.2000 г. № 226-р « О мониторинге финансового состояния организаций и учете их платежеспособности». Этот коэффициент определяется как отношение текущих заемных средств организации (краткосрочных обязательств – стр.1500 ф. № 1) к среднемесячной выручке. Среднемесячная выручка вычисляется по валовой выручке, включающей выручку от продаж за отчетный период (по оплате), НДС, акцизы и другие обязательные платежи, деленной на количество месяцев в отчетном периоде. В зависимости от значения

показателя степени платежеспособности по текущим обязательствам, рассчитанного на основе данных за последний отчетный период, организации подразделяются на три группы:

- 1) платежеспособные организации, у которых значение указанного показателя не превышает трех месяцев;
- 2) неплатежеспособные организации первой категории, у которых значение показателя составляет от 3 до 12 месяцев;
- 3) неплатежеспособные организации второй категории, у которых значение этого показателя превышает 12 месяцев.

Степень платежеспособности общаопределяется отношением заемных средств организации к среднемесячной валовой выручке, т.е.: (стр. 1500 + стр. 1400 ф. № 1) / среднемесячная валовая выручка. Этот показатель характеризует общую платежеспособность организации, объем ее заемных средств и сроки возможного погашения задолженности организации перед ее кредиторами.

Коэффициент задолженности по кредитам банков и займамвычисляется следующим образом: стр. 1400 + стр.1510 ф. № 1 / среднемесячная валовая выручка.

Рассмотренные коэффициенты платежеспособности дают ориентировочную оценку финансового состояния организации. Величину платежного излишка или недостатка можно определить по балансу платежеспособности как разницу между платежными средствами и платежными обязательствами. Платежные средства включают: остаток денежных средств на счетах и в кассе; краткосрочные ценные бумаги; подлежащие оплате счета покупателей; поступления денежных средств за продажу материалов, основных средств; прочие денежные поступления; поступления по дебиторской задолженности, в том числе просроченной. Срочные обязательства включают: задолженность по страхованию и бюджету; оплата счетов поставщиков; оплата векселей выданных; выплаты персоналу; выплаты депонентской заработной платы; перечисление налогов и начислений на оплату труда. Недостаток денежных средств и наличие просроченных платежей, т.е. низкий уровень платежеспособности, может быть случайным (временным) или хроническим (длительным). Поэтому основными задачами анализа являются: выявление причин неплатежеспособности, оценка частоты возникновения финансовых затруднений и продолжительности просроченных долгов.

3. Оценка деловой активности организации

Деловая активность является комплексной и динамичной характеристикой предпринимательской деятельности и эффективности использования ресурсов. Уровни деловой активности конкретной организации отражают этапы ее жизнедеятельности (зарождение, развитие, подъем, спад, кризис, депрессия) и показывают степень адаптации к быстроменяющимся рыночным условиям, качество управления.

Деловую активность можно охарактеризовать как мотивированный макро- и микроуровнем управления процесс устойчивой хозяйственной деятельности организаций, направленный на обеспечение ее положительной динамики, увеличение трудовой занятости и эффективное использование ресурсов в целях достижения рыночной конкурентоспособности. Деловая активность выражает эффективность использования материальных, трудовых, финансовых и других ресурсов по всем бизнес-линиям деятельности и характеризует качество управления, возможности экономического роста и достаточность капитала организации.

Основополагающее влияние на деловую активность хозяйствующих субъектов оказывают макроэкономические факторы, под воздействием которых может формироваться либо благоприятный «предпринимательский климат», стимулирующий условия для активного поведения хозяйствующего субъекта, либо наоборот – предпосылки к свертыванию и затуханию деловой активности. Достаточно высокую значимость имеют также и факторы внутреннего характера, в принципе подконтрольные руководству организаций: совершенствование договорной работы, улучшения образования в области менеджмента, бизнеса и планирования, расширение возможностей получения информации в области маркетинга и др.

Значение анализа деловой активности заключается в формировании экономически обоснованной оценки эффективности и интенсивности использования ресурсов организации и в выявлении резервов их повышения.

В ходе анализа решаются следующие задачи:

- 1) изучение и оценка тенденции изменения показателей деловой активности;
- 2) исследование влияния основных факторов, обусловивших изменение показателей деловой активности и расчет величины их конкретного влияния;
- 3) обобщение результатов анализа, разработка конкретных мероприятий по вовлечению в оборот выявленных резервов.

Деловая активность характеризуется качественными и количественными показателями. Качественными критериями являются: широта рынков сбыта (как внутренних, так и внешних), деловая репутация организации и ее клиентов, конкурентоспособность товара, и т.д.

Количественная оценка даётся по двум направлениям:

- 1) исследование динамики и соотношения темпов роста абсолютных показателей: основных оценочных показателей деятельности организации (выручка и прибыль) и средняя величина активов;
- 2) изучение значений и динамики относительных показателей, характеризующих уровень эффективности использования авансированных и потребленных ресурсов организации.

При изучении сравнительной динамики абсолютных показателей деловой активности оценивается соответствие следующему оптимальному соотношению, получившему название «золотого правила экономики организации»:

$$\text{Трчп} > \text{ТрВ} > \text{ТрА} > 100\%,$$

где Трчп – темп роста чистой прибыли;

ТрВ – темп роста выручки от продаж;

ТрА – темп роста средней величины активов.



Рис. ? Приемы проведения оценки деловой активности

Выполнение первого соотношения (чистая прибыль растет опережающим темпом по сравнению с выручкой) означает повышение рентабельности деятельности (Рд): $R_d = \text{ЧП} / \text{В} * 100$.

Выполнение второго соотношения (выручка растет опережающим темпом по сравнению с активами) означает ускорение оборачиваемости активов (Оа): $O_a = \text{В} / \text{А} * 100$.

Опережающие темпы увеличения чистой прибыли по сравнению с увеличением активов (ТрЧП > ТрА) означают повышение чистой рентабельности активов (ЧРа): $ЧРа = \text{ЧП} / \text{А} * 100$.

Выполнение последнего неравенства (увеличение средней величины активов в динамике) означает расширение имущественного потенциала. Однако его исполнение необходимо обеспечить лишь в долгосрочной перспективе. В краткосрочной перспективе (в пределах года) допустимо отклонение от этого соотношения, если, например, оно вызвано уменьшением дебиторской задолженности или оптимизацией внеоборотных активов и запасов.

Относительные показатели деловой активности характеризуют уровень эффективности использования ресурсов организации, который оценивается с помощью показателей оборачиваемости отдельных видов имущества и его общей величины и рентабельности средств организации и их источников.

В общем случае оборачиваемость средств, вложенных в имущество, оценивается следующими основными показателями: скорость оборота (количество оборотов, которое совершают за анализируемый период капитал предприятия или его составляющие) и период оборота – средний срок, за который совершается один оборот средств.

Чем быстрее оборачиваются средства, тем больше продукции производит и продает организация при той же сумме капитала. Таким образом, основным эффектом ускорения оборачиваемости является увеличение продаж без дополнительного привлечения финансовых ресурсов. Кроме того, так как после завершения оборота капитал возвращается с приращением в виде прибыли, ускорение оборачиваемости приводит к увеличению прибыли. С другой стороны, чем ниже скорость оборота активов, прежде всего, текущих (оборотных), тем больше потребность в финансировании. Внешнее финансирование является дорогостоящим и имеет определенные ограничительные условия. Собственные источники увеличения капитала ограничены, в первую очередь, возможностью получения необходимой прибыли. Таким образом,

управляя оборачиваемостью активов, организация получает возможность в меньшей степени зависеть от внешних источников средств и повысить свою ликвидность.

Длительность нахождения средств в обороте определяется совокупным влиянием ряда разнонаправленных внешних и внутренних факторов. К числу первых следует отнести сферу деятельности предприятия, отраслевую принадлежность, масштабы предприятия и ряд других. Не меньшее воздействие на оборачиваемость активов оказывают экономическая ситуация в стране, сложившаяся система безналичных расчетов и связанные с ней условия хозяйствования предприятий. Так, инфляционные процессы, отсутствие налаженных хозяйственных связей с поставщиками и покупателями приводят к вынужденному накоплению запасов, значительно замедляющему процесс оборота средств.

Однако следует подчеркнуть, что период нахождения средств в обороте в значительной степени определяется внутренними условиями деятельности организации, и в первую очередь эффективностью стратегии управления его активами (или её отсутствием).

Показатели рентабельности являются относительными характеристиками финансовых результатов и эффективности деятельности предприятия. Они измеряют доходность предприятия с различных позиций и группируются в соответствии с интересами участников экономического процесса.

Относительные показатели, используемые при оценке деловой активности обобщены в таблице ?.

Заметим, что при расчете всех показателей используются средние величины активов и капитала, а не моментные данные. Средняя величина активов или капитала рассчитывается по формуле среднехронологической:

$$\bar{X} = \frac{1/2 * X_1 + X_2 + \dots + X_{n-1} + 1/2 * X_n}{n - 1}$$

которая, при отсутствии внутригодовых данных и наличии только данных на начало и конец периода, преобразуется в формулу средней арифметической:

$$\bar{X} = \frac{1/2 * X_1 + 1/2 * X_2}{2 - 1} = 1/2 * (X_1 + X_2)$$

Таким образом, средняя величина активов и капитала может быть рассчитана как сумма данных на начало и конец периода, деленная на 2 (это означает, что для анализа динамики относительных показателей деловой активности аналитик должен иметь в распоряжении как минимум два баланса: за отчетный период и аналогичный период прошлого года).

Таблица ?

Относительные показатели деловой активности организации

Показатель	Методика расчета	Ед. изм.	Экономическая интерпретация
1	2	3	4
Коэффициент оборачиваемости активов (скорость обращения активов) (Оа)	$O_a = \frac{B}{A}$	Обор.	Характеризует интенсивность использования всех имеющихся ресурсов, показывая скорость оборота всех средств организации. Показатель можно назвать несколько иначе – отдача активов (капитала) и измерить в рублях, тогда он показывает, сколько рублей проданной продукции приносит каждый рубль активов. Повышение показателя означает более интенсивное использование активов
Коэффициент оборачиваемости собственного капитала (Оск)	$O_{ск} = \frac{B}{СК}$	Обор.	С финансовой точки зрения определяет скорость оборота собственного капитала, с экономической – активность средств, принадлежащих собственникам организации. Увеличение показателя свидетельствует о повышении уровня деловой активности только в том случае, когда его рост достигается за счет опережающего увеличения выручки по сравнению с увеличением собственного капитала. Повышение значения показателя за счет уменьшения собственного капитала не является признаком более высокой деловой активности, а является следствием появления непокрытых убытков, использования прибыли на цели

			потребления, сокращения деятельности, повлекшим за собой уменьшение уставного капитала либо реорганизации фирмы
Отдача внеоборотных активов (Ова)	$O_{ВА} = \frac{В}{\overline{ВА}}$	Руб.	Характеризует интенсивность использования основных средств и иных внеоборотных активов. Показывает, сколько рублей проданной продукции приносит каждый рубль внеоборотных активов
Коэффициент оборачиваемости оборотных активов (Оба)	$O_{ОбА} = \frac{В}{\overline{ОбА}}$	Обор.	Характеризует интенсивность использования оборотных средств. Отражает скорость оборота текущих (мобильных) активов, или сколько рублей выручки приходится на рубль оборотных активов

Продолжение таблицы ?

1	2	3	4
Время обращения запасов и затрат (Вз)	$Вз = \frac{\overline{ЗЗ}}{Сп} * Д$ <p>где $\overline{ЗЗ}$ - средняя стоимость запасов и затрат без НДС по приобретенным ценностям (стр.210 ф.1); Сп – себестоимость проданной продукции (стр.020+030+040 ф.2); Д – число дней в анализируемом периоде.</p>	Дни	Приближенно характеризует длительность производственного цикла и периода хранения готовой продукции (товаров) до момента продажи. Чем ниже показатель, тем меньше средств связано в этом наименее ликвидном виде оборотных средств, тем устойчивее финансовое положение организации. Особенно актуально повышение оборачиваемости (снижение времени обращения) запасов, а, следовательно, и уменьшение их объемов, при большой кредиторской задолженности. Увеличение показателя свидетельствует об относительном перенакоплении запасов и незавершенного производства и (или) сложностях со сбытом продукции
Период погашения краткосрочной дебиторской задолженности (ППдз)	$ППдз = \frac{\overline{ДЗ}}{ОПдз} * Д$ <p>где Опдз – оборот по погашению дебиторской задолженности за период (ф.5 гр.5 стр.210). Для организаций розничной торговли выручка за наличный расчет не проходит через счета дебиторской задолженности (сч.62), поэтому в знаменатель следует включить выручку (с учетом НДС)</p>	Дни	Характеризует средний период, в течение которого поступает оплата за проданную продукцию и осуществляется погашение прочей дебиторской задолженности. Оптимально значение до 1 месяца
Продолжительность операционного цикла (ПОЦ)	$ПОЦ = Вз + ППдз$	Дни	Характеризует общее время, в течение которого финансовые ресурсы находятся в материальной форме и дебиторской задолженности. (Период, проходящий с момента поступления ТМЦ до момента получения оплаты за проданную продукцию)

Период погашения кредиторской задолженности (ППкз)	$ППкз = \frac{\overline{КЗ}}{ОПкз} * Д$ где Опкз - оборот по погашению кредиторской задолженности за период (ф.5 гр.5 стр.230).	Дни	Характеризует время, в течение которого в среднем производится погашение обязательств организации (организация использует в обороте средства кредиторов). С точки зрения кредиторов оптимально значение до 1 месяца, с внутрихозяйственной точки зрения выгодно увеличение показателя за счет предусматриваемой в договорах рассрочки платежей (но не за счет несвоевременного погашения, т.к. это влечет штрафные санкции и ухудшение отношений с контрагентами)
1	2	3	4
Продолжительность финансового цикла (ПФЦ)	$ПФЦ = ПОЦ - ППкз$	Дни	Характеризует время, в течение которого инвестированный капитал (собственный, а также долгосрочные и краткосрочные кредиты и займы) участвует в финансировании операционного цикла. (Период, проходящий с момента оплаты за поступившие ТМЦ и выплат, связанных с производством и продажей продукции до момента получения оплаты за проданную продукцию)
Рентабельность деятельности (рентабельность продаж по чистой прибыли) (Рд)	$Рд = \frac{ЧП}{В} * 100$	%	Характеризует доходность всей деятельности, показывая, сколько рублей чистой прибыли организация получает с каждых 100 руб. выручки от продаж
Чистая рентабельность активов (ЧРа)	$ЧРа = \frac{ЧП}{А} * 100$	%	Отражает эффективность использования всех активов (всего капитала), показывая, сколько рублей чистой прибыли организация получает с каждых 100 руб., авансированных в активы
Рентабельность собственного капитала (Рск)	$Рск = \frac{ЧП}{СК} * 100$	%	Характеризует эффективности использования средств, принадлежащих собственникам организации, показывая, сколько рублей чистой прибыли организация получает с каждых 100 руб. собственных средств

Таблица

Относительные показатели рыночной активности организации

Показатель	Методика расчета	Ед. изм.	Экономическая интерпретация
1	2	3	4
Доход на акцию (Доха).	Отношение, в числителе которого разность между чистой прибылью (ЧП) и суммой дивидендов по привилегированным акциям (Дивпа), в знаменателе – количество обыкновенных акций (Коа):	Тыс. руб. (руб.)	Характеризует величину прибыли, остающуюся после начисления дивидендов по привилегированным акциям, в расчете на одну обыкновенную акцию. Отражает потенциальную дивидендную доходность обыкновенных акций (величина дивиденда не может быть

	$\text{Доx}_a = \frac{\text{ЧП} - \text{Див}_{\text{га}}}{\text{Коa}}$		выше дохода на акцию)
Ценность акций (Ца)	Отношение рыночной цены (курса) (РЦа) и дохода на акцию: $\text{Цa} = \frac{\text{РЦa}}{\text{Доx}_a}$		Показывает во сколько раз цена (курс) акции превышает ее доход. Повышение показателя свидетельствует о высоком спросе на акции данной компании
Рентабельность акции (Ра)	Отношение дивиденда на одну акцию (Дива) и рыночной цены акции (РЦа): $\text{Pa} = \frac{\text{Див}_a}{\text{РЦa}} * 100$	%	Характеризует рентабельность вложений в акции, показывая процент дохода, получаемого от вложений по рыночной стоимости
Дивидендный выход (ДВ)	Отношение дивиденда на одну акцию и дохода на акцию: $\text{ДВ} = \frac{\text{Див}_a}{\text{Доx}_a}$		Показывает, какая доля чистой прибыли за вычетом дивидендов по привилегированным акциям распределяется в виде дивидендов по обыкновенным акциям
Коэффициент котировки акций (Кка)	Отношение рыночной (РЦа) и учетной (в балансовой оценке) цены (УЦа): $\text{Кк} = \frac{\text{РЦa}}{\text{УЦa}}$		Характеризует имидж предприятия на рынке ценных бумаг, показывая, во сколько раз рыночная стоимость акций превышает номинальную
Коэффициент устойчивости экономического роста (Куэр)	Отношение, в числителе которого разность между чистой прибылью (ЧП) и суммой выплаченных дивидендов (Див), в знаменателе – собственный капитал (СК): $\text{Куэр} = \frac{\text{ЧП} - \text{Див}}{\text{СК}} * 100$	%	Показывает, какую долю в собственном капитале занимает реинвестированная прибыль (прибыль, направленная на развитие организации). Характеризует устойчивость и перспективность экономического развития организации, возможности расширения основной деятельности. Отражает, какими темпами увеличивается экономический потенциал.

Для лучшего понимания категорий продолжительности операционного и финансового циклов (финансовый цикл или цикл обращения денежной наличности представляет собой время, в течение которого денежные средства отвлечены из оборота) основные этапы обращения денежных средств представлены на рис. ? Операционный цикл характеризует общее время, в течение которого финансовые ресурсы омертвлены в запасах и дебиторской задолженности. Поскольку предприятие оплачивает счета поставщиков с временным лагом, время, в течение которого денежные средства отвлечены из оборота, т. е. финансовый цикл, меньше на среднее время обращения кредиторской задолженности.

Лекция 2 (2 часа)

Вопросы лекции:

1. Анализ кредитоспособности организации сервиса на транспорте.
 2. Особенности финансового анализа неплатежеспособных организаций.
 3. Прогнозирование банкротства.
1. Анализ кредитоспособности организации сервиса на транспорте.

Анализ кредитоспособности организации

Кредитоспособность организации – это наличие предпосылок и способность полностью и в срок рассчитаться по своим долговым обязательствам. На основе анализа кредитоспособности организации определяются возможности заемщика, изучаются основания для получения кредита и возврата его в срок.

Оценка кредитоспособности организации требует, прежде всего, исследования ее финансового состояния, предупреждения потерь финансовых ресурсов вследствие неэффективной работы заемщика, стимулирования организаций в повышении эффективности их деятельности [27].

Анализ качества заемщика включает:

- анализ производственно-хозяйственной деятельности организации;
- оценку эффективности использования основного и оборотного капитала;
- анализ финансовых результатов;
- анализ финансовой устойчивости;
- анализ ликвидности баланса и платежеспособности.

Все кредитные организации для оценки кредитоспособности используют свои методики. В основе многих методик используется система финансовых коэффициентов, критические значения которых у каждого банка свои. Выбор показателей зависит от формы собственности, вида деятельности, особенностей построения баланса и других форм отчетности и т.д.

В процессе анализа необходимо оценить внутренние и внешние факторы в деятельности организации за ряд лет.

Анализ финансового состояния организации на основе данных финансовой отчетности предполагает расчет:

- величины чистых активов;
- величины убытков;
- величины кредитов, не погашенных в срок;
- степень износа основных средств, которые могут быть предметом залога;
- показателей финансовой устойчивости и ликвидности;
- показателей рентабельности и деловой активности;
- величины денежного потока от текущей деятельности.

При анализе кредитоспособности также рассматривают и показатели, характеризующие внешние условия:

- кредитную историю заемщика;
- емкость и конъюнктуру рынка;
- устойчивость рыночного положения заемщика;
- взаимоотношения с покупателями и поставщиками;
- уровень качества управления предприятием и др.

Для оценки краткосрочной кредитоспособности заемщика основными показателями являются коэффициенты ликвидности. Определение класса кредитоспособности заемщика возможно на основе метода суммы мест, включающего пять коэффициентов.

Итоговый балл заемщика - X можно рассчитать по формуле:

$$X = 0,2 k_1 + 0,2k_2 + 0,2k_3 + 0,2k_4 + 0,2k_5,$$

где k_1, k_2, k_3, k_4, k_5 – категории коэффициентов К.

класс кредитоспособности заемщика определяется по итоговому баллу:

* 1 – й класс (1,0 – 1,5 балла) – хорошее положение заемщика, кредитование не вызывает сомнения;

* 2 - й класс (1,5 – 2,5 балла) – среднее положение заемщика, кредитование требует взвешенного подхода;

* 3 - й класс (2,5 – 3 балла) – плохое положение заемщика, кредитование связано с повышенным риском.

2. Особенности финансового анализа неплатежеспособных организаций.

Особенности методики анализа финансового состояния неплатежеспособных организаций

В экономике современной России неплатежеспособность многих предприятий может быть эпизодической или хронической. Если предприятие хронически неплатежеспособно, то оно привлекает в свой оборот на длительный период денежные ресурсы других хозяйствующих субъектов. К ним относятся средства банков-кредиторов, акционеров, персонала, государства (в форме неисполненных обязательств перед бюджетом) и иных партнеров. Кредиторы стремятся вернуть свои долги через Арбитражный суд, но действуют разрозненно, независимо друг от друга. Однако впоследствии кредиторы приходят к согласованным действиям в отношении должника. В результате предприятие-должник погашает свои обязательства либо объявляется неплатежеспособным. Сам должник обязан погасить свои долги либо объявляется несостоятельным. Однако Арбитражный суд может и не объявить предприятие банкротом, а предоставить ему возможность осуществить меры по финансовому оздоровлению [8].

Банкротство является результатом кризисного развития предприятия, когда оно проходит путь от эпизодической до хронической неплатежеспособности перед кредиторами. Поэтому можно сделать предположение, что предпосылки банкротства зарождаются внутри предприятия, в том числе и в структуре его капитала.

На всех этапах, предусмотренных Федеральным законом от 26.12.2002 г. № 127 – ФЗ (в ред. от 27.12. 2009 г.) «О несостоятельности (банкротстве)», проводится анализ финансового состояния предприятия для принятия эффективных решений.

Согласно законодательству, внешним признаком банкротства является приостановление текущих платежей предприятия-должника, т.е. оно не способно погасить обязательства перед кредиторами в течение трех месяцев со дня наступления срока их исполнения.

Все процедуры, применяемые к организациям-должникам, делятся на две группы: реорганизационные и ликвидационные.

К реорганизационным процедурам относятся:

- досудебная санация;
- наблюдение;
- внешнее управление.

Ликвидационной процедурой признается конкурсное производство, предусматривающее:

- принудительную ликвидацию организации-должника по решению арбитражного суда;
- добровольную ликвидацию под контролем кредиторов.

Между должником и кредитором на любом этапе производства по делу о несостоятельности (банкротстве) может быть заключено мировое соглашение о договоренности этих юридических лиц по поводу отсрочки или рассрочки платежей.

Применение реорганизационных процедур заключается в сохранении организации-должника для обеспечения вывода его из кризисного состояния. Ликвидационные процедуры приводят к прекращению деятельности организации-должника.

Диагностика несостоятельности (банкротства) организации представляет собой систему финансового анализа, направленного на изучение характеристик кризисного развития организации по данным бухгалтерской отчетности. Диагностика несостоятельности (банкротства) включает:

- экспресс анализ финансового состояния организации;
- комплексная диагностика финансового состояния организации

Экспресс- анализ осуществляется по данным оперативного финансового анализа. При экспресс-анализе финансового состояния организации для предупреждения ее возможного банкротства необходимо рассчитывать следующие показатели.

Коэффициент текущей ликвидности (К тл.)

$K_{тл} = \text{Оборотные активы} / \text{Краткосрочные обязательства}$

Рекомендуемое значение показателя 2,0.

2. Коэффициент обеспеченности собственными средствами (К_о)

$K_o = (\text{Собственный капитал} + \text{Долгосрочные обязательства} - \text{Внеоборотные активы}) / \text{Оборотные активы}$

Рекомендуемое значение показателя 0,1.

3. Коэффициент восстановления (утраты) платежеспособности

$K_{вос} = (k_{1тл} + П/Т(k_{1тл} - k_{0тл}))/2$

где $k_{1тл}$, $k_{0тл}$ - фактическое значение коэффициента текущей ликвидности на конец и начало отчетного периода;

П – период восстановления платежеспособности = 6 месяцам;

Т – отчетный период в месяцах;

2 – нормативное значение коэффициента текущей ликвидности.

Рекомендуемое значение показателя = 1.

Если коэффициент восстановления < 1, это свидетельствует о том, что у предприятия в ближайшие 6 месяцев нет реальной возможности восстановить платежеспособность. Если значение коэффициента восстановления > 1, это означает наличие реальной возможности у предприятия восстановить свою платежеспособность.

Коэффициент утраты платежеспособности в течение последующих 3 месяцев определяется следующим образом:

$K_{утр} = (k_{1тл} + У/Т(k_{1тл} - k_{0тл}))/2$

где У – период реальной возможности утраты платежеспособности = 3 месяцам;

Значение коэффициента утраты платежеспособности более или равное 1 означает наличие у предприятия реальной возможности не утратить платежеспособность в течение ближайших 3 месяцев. Если коэффициент утраты менее 1, это свидетельствует о том, что у предприятия имеется реальная перспектива утратить платежеспособность в ближайшее время.

Принятие решения о признании структуры баланса неудовлетворительной, а организации – неплатежеспособной осуществляется, если $K_{тл} < 2,0$, а $K_o < 0,1$.

Комплексная диагностика банкротства осуществляется с помощью общепринятых коэффициентов финансовой устойчивости, платежеспособности и ликвидности, рассчитанных по смете активов и пассивов (прогнозному балансу).

Помимо рассмотренных коэффициентов, позволяющих установить несостоятельность организации, как отмечает В. В. Бочаров, существуют и другие критерии, дающие возможность прогнозировать банкротство. К ним относятся:

- неудовлетворительная структура активов организации, которая выражается в росте доли труднореализуемых активов (сомнительной дебиторской задолженности, запасов с длительным сроком хранения, готовой продукции, не пользующейся спросом);
- замедление оборачиваемости оборотных средств и ухудшение состояния расчетов с поставщиками, покупателями и прочими партнерами;
- сокращение периода погашения кредиторской задолженности при замедлении оборачиваемости оборотных средств;
- тенденция к вытеснению в составе обязательств дешевых заемных средств более «дорогими» и их неэффективное размещение в активе баланса;
- наличие просроченной кредиторской задолженности и увеличение ее доли в составе краткосрочных обязательств;
- существенные суммы непогашенной дебиторской задолженности (с истекшими сроками исковой давности), относимой на убытки;
- тенденция опережающего роста срочных обязательств по сравнению с изменениями высоколиквидных активов;
- резкое падение коэффициентов ниже рекомендуемых значений;
- нерациональное размещение денежных средств организации;
- наличие на балансе значительных убытков.

В качестве важного критерия благополучия (неблагополучия) финансового состояния организации следует признать состояние бухгалтерского учета. В организациях с низким его качеством (неполным и несвоевременным отражением хозяйственных операций) достоверность информации для анализа финансового состояния и принятия управленческих решений, вызывает сомнения.

Следовательно, результаты экспресс-анализа и комплексного анализа финансового состояния должны помочь организации:

- а) устранить признаки финансовой несостоятельности;
- б) восстановить платежеспособность в установленные законодательством сроки;
- в) обеспечить финансовую устойчивость на длительную перспективу;
- г) получить требуемый уровень рентабельности собственного капитала и активов;
- д) обеспечить оптимальное соотношение между собственными и заемными средствами.

3. Прогнозирование банкротства

Оценка вероятности банкротства

Для оценки вероятности банкротства коммерческих организаций чаще всего применяются модели, разработанные американским экономистом Э. Альтманом .

Двухфакторная модель оценки вероятности банкротства Альтмана. Она включает два показателя: коэффициент текущей ликвидности и коэффициент финансовой зависимости, который характеризует финансовую устойчивость организации[5]

$$Z = -0,3877 - 1,0736 \times K_{тл} - 0,0579 \times K_{зс}$$

где $K_{тл}$ - коэффициент текущей ликвидности;

$K_{зс}$ - коэффициент финансовой зависимости т.е.доля заемных средств в валюте баланса.

Для организаций, у которых $Z = 0$, вероятность банкротства равна 50%. Если $Z < 0$, то вероятность банкротства меньше 50% и далее снижается по мере уменьшения значения Z . Если $Z > 0$, то вероятность наступления банкротства больше 50 % и возрастает с ростом значения Z .

Пятифакторная модель вероятности банкротства Альтмана. Данная модель включает показатели ликвидности, финансовой устойчивости, рентабельности и рыночной активности.

$$Z = 1,2 K_1 + 1,4 K_2 + 3,3 K_3 + 0,6 K_4 + K_5,$$

где K_1 - доля оборотных средств в активах предприятия;

K_2 - рентабельность активов, как отношение чистой прибыли к активам;

K_3 - рентабельность активов, как отношение прибыли до налогообложения к активам предприятия;

K_4 - отношение рыночной стоимости акций к краткосрочным обязательствам;

K_5 - оборачиваемость активов, как отношение выручки к активам.

В зависимости от величины Z прогнозируется вероятность наступления банкротства предприятия:

* $< 1,8$ – очень высокая;

* $1,81 - 2,7$ – высокая;

* $2,8 - 2,9$ - возможная;

* $> 3,0$ – очень низкая.

Точность расчета по этой модели в пределах одного года составляет 95%, на два года – до 83%, что говорит о достоинстве этой модели

Коэффициент Бивера рассчитывается следующим образом:

Коэффициент Бивера = (Чистая прибыль + Амортизация) / Заемный капитал. Рекомендуемое значение коэффициента Бивера находится в интервале 0,4 – 0,45. Если коэффициент Бивера меньше 0,4, то предприятие относится к высокой группе риска потери платежеспособности; если этот коэффициент больше 0,45, то уровень платежеспособности предприятия высокий.

Необходимо отметить, что ни одна из рассматриваемых моделей не является универсальной и практически не учитывает специфики российских рыночных отношений.

Контрольные вопросы и задания:

Перечень типовых вопросов для устного опроса

1. Анализ движения денежных средств.
2. Анализ финансового состояния с использованием финансовых коэффициентов.
3. Оценка деловой активности организации.
4. Анализ кредитоспособности организации сервиса на транспорте.
5. Особенности финансового анализа неплатежеспособных организаций.
6. Прогнозирование банкротства.

Примерные темы сообщений

1. Методы определения круга задач в процессе проведения экспертизы и диагностики деятельности предприятия сервиса.

2. Оптимальные способы решения задач в рамках поставленной цели, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений в процессе проведения экспертизы и диагностики деятельности предприятия сервиса.

3. Цель и задачи деятельности подразделений сервисной деятельности предприятия, методы организации планирования и мониторинга деятельности сервисной компании в транспортной сфере и в сфере гостеприимства на транспорте в процессе проведения экспертизы и диагностики деятельности предприятия сервиса.

4. Методы выбора организационных решений для формирования сервисной системы обслуживания с использованием методов организации и управления процессом проведения экспертизы и диагностики деятельности предприятия сервиса.

5. Методы разработки комплекса мероприятий по организации, планированию и мониторингу деятельности сервисной компании в процессе проведения экспертизы и диагностики деятельности предприятия сервиса и объектов авиационной инфраструктуры.

6. Методы сбора актуальной информации об удовлетворенности клиентов в целях организации и проведения экспертизы и диагностики объектов предприятий сервиса.

7. Методы организации и управления имуществом аэропортового комплекса и активами сервисных предприятий на транспорте как результат проведения экспертизы и диагностики объектов предприятий сервиса.

8. Методы определения показателей эффективности деятельности предприятия сервиса в рамках транспортного комплекса.

Типовые ситуационные задания для решения на практических занятиях

Каждая рабочая группа готовит презентацию своего решения проблемы и в ходе общей дискуссии обосновывает необходимость его реализации:

Предложите и обоснуйте методы выбора организационных решений с учетом анализа кредитоспособности организации в процессе сервисного обслуживания в транспортной сфере.

Заключение

Занятия по данному учебному курсу организуются на общеметодических принципах в виде лекций, семинаров (практических занятий) и самостоятельной работы. Одним из важнейших видов занятий, составляющих основу общетеоретической и методологической подготовки студентов, являются лекции.

Цель лекций - дать стройную систему научных знаний по дисциплине и должны читаться на высоком теоретическом и научно-методическом уровне, носить проблемный характер. В ходе лекций должна стимулироваться активная познавательная деятельность студентов, материал должен увязываться с проблемами будущей профессиональной деятельности выпускников университета.

Лекция – основная систематического, последовательного устного изложения учебного материала. Чтение лекций, как правило, осуществляется наиболее профессионально подготовленными преподавателями университета. Основными задачами лекций являются:

- ознакомление обучающихся с целями, задачами и структурой изучаемой дисциплины, ее местом в системе наук и связями с другими дисциплинами;
- краткое, но, по существу, изложение комплекса основных научных понятий, подходов, методов, принципов данной дисциплины;
- краткое изложение наиболее существенных положений, раскрытие особенно сложных, актуальных вопросов, освещение дискуссионных проблем.

Лекции мотивируют обучающегося на самостоятельный поиск и изучение научной и специальной литературы и других источников по темам дисциплины, ориентируют на выявление, формулирование и исследование наиболее актуальных вопросов и проблем экономики и социологии труда.

Значимым фактором полноценной и плодотворной работы обучающегося на лекции является культура ведения конспекта. Принципиально неверным, но получившим в наше время достаточно широкое распространение, является отношение к лекции как к «диктанту», который обучающийся может аккуратно и дословно записать. Слушая лекцию, необходимо научиться выделять и фиксировать ее ключевые моменты, записывая их более четко и выделяя каким-либо способом из общего сокращения при записи текста лекции и, в целом, стремиться освоить быструю манеру письма.

Полезно применять какую-либо удобную систему сокращений и условных обозначений. Применение такой системы поможет значительно ускорить процесс записи лекции. Конспект лекции предпочтительно писать в одной тетради, а не на отдельных листках, которые потом могут затеряться. Также для записи текста лекции можно воспользоваться ноутбуком, или планшетом. Рекомендуется в конспекте лекций оставлять свободные места, или поля, например, для того, чтобы была возможность записи необходимой информации при работе над материалами лекций.

При ведении конспекта лекции необходимо четко фиксировать рубрикацию материала – разграничение разделов, тем, вопросов, параграфов и т. п. Обязательно следует делать специальные пометки, например, в случаях, когда какое-либо определение, положение, вывод остались неясными, сомнительными.

Качественно сделанный конспект лекций поможет обучающимся в процессе самостоятельной работы, подготовке к практическим занятиям (семинарам), выполнении домашних заданий, при подготовке к сдаче зачета.

Список литературы

а) основная литература:

1 Восколович, Н. А. Экономика платных услуг: учебник и практикум для вузов/ Н. А. Восколович. — 4-е изд., испр. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2023. — 441 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-14124-5. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/513521> (дата обращения: 26.03.2023)

2 Коршунов, В. В. Экономика организации (предприятия): учебник и практикум для вузов/ В. В. Коршунов. — 6-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2023. — 363 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5- 32 534-16408-4. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/530955> (дата обращения: 26.03.2023).

3 Мокий, М. С. Экономика фирмы: учебник и практикум для вузов/ М. С. Мокий, О. В. Азоева, В. С. Ивановский; под редакцией М. С. Мокия. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2023. — 297 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-12884-0. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/510682> (дата обращения: 26.03.2023)

4 Чалдаева, Л. А. Экономика организации: учебник и практикум для вузов / Л. А. Чалдаева [и др.]; под редакцией Л. А. Чалдаевой, А. В. Шарковой. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2023. — 344 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-14485-7. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/511735> (дата обращения: 26.03.2023).

5 Экономика и анализ деятельности предприятий воздушного транспорта: Сборник задач по дисциплинам [Электронный ресурс, текст] / Зайцева И.В., ред. - СПб.: ГУГА, 2018. - 128с. (220 экз.)

б) дополнительная литература:

6 Антохонова, И. В. Методы прогнозирования социально-экономических процессов: Учеб. пособ. для вузов. Реком. УМО [Текст] / И. В. Антохонова. - 2-е изд., испр. и доп. - М.: Юрайт, 2019. - 213с. - ISBN 978-5-534-04096-8. (10 экз.)

7 Костромина Е.В. Авиатранспортный маркетинг: Учебник для бакалавриата [Текст] / Е. В. Костромина. - 2-е изд., испр. и доп. - М.: ИНФРА-М, 2018. - 360 с. - ISBN 978-5-16-006252-5 (54 экз.)

8 Кулагина, Н. А. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Практикум: учебное пособие для академического бакалавриата / Н. А. Кулагина. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2019. — 135 с. — (Бакалавр. Академический курс). — ISBN 978-5-534-07835-0. — [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://www.biblio-online.ru/bcode/438609> (дата обращения: 11.05.2021).

9 Кузьмина, Е. Е. Комплексный анализ хозяйственной деятельности. В 2 ч. Часть 1: учебник и практикум для академического бакалавриата / Е. Е. Кузьмина, Л. П. Кузьмина; под общей редакцией Е. Е. Кузьминой. — Москва: Издательство Юрайт, 2019. — 225 с. — (Бакалавр. Академический курс). — ISBN 978-5-9916-9203-8. — [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://www.biblio-online.ru/bcode/433089> (дата обращения: 11.05.2021).

10 Антохонова, И. В. Методы прогнозирования социально-экономических процессов: Учеб. пособ. для вузов. Реком. УМО [Текст] / И. В. Антохонова. - 2-е изд., испр. и доп. - М.: Юрайт, 2019. - 213с. - ISBN 978-5-534-04096-8. (10 экз.)

11 Хозяйственный механизм авиатранспортных предприятий: Учеб. пособ. для вузов. Допущ. УМО [Текст]. Ч.1: Авиакомпании / Маслаков В.П., ред. - СПб.: Питер, 2015. - 368с. - ISBN 978-5-496-00709-2. (165 экз.)

в) перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»:

12 Воздушный кодекс РФ от 19.03.1997 №60 ФЗ (ред. от 31.12.2017) [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_13744/ - свободный доступ (дата обращения 11.05.2021).

13 Федеральные авиационные правила [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.favt.ru/dokumenty-federalnye-pravila/> - свободный доступ (дата обращения 11.05.2021).

14 Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.gks.ru/> свободный доступ (дата обращения: 11.05.2021).

15 Официальный сайт Министерства финансов РФ [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.minfin.ru/> свободный доступ (дата обращения: 11.05.2021).

16 Официальный сайт Федеральной налоговой службы [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.nalog.ru/> свободный доступ (дата обращения: 11.05.2021).

17 Официальный сайт Федеральной антимонопольной службы [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.fas.gov.ru/> свободный доступ (дата обращения: 11.05.2021).

18 Официальный сайт Банка России [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.cbr.ru/> свободный доступ (дата обращения: 11.05.2021).

19 Официальный сайт журнала «Вопросы экономики» [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.vopreco.ru/> свободный доступ (дата обращения: 11.05.2021).

г) программное обеспечение (лицензионное, свободно распространяемое), базы данных, информационно-справочные и поисковые системы:

20 Библиотека СПбГУ ГА [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.biblioclub.ru/> / свободный доступ (дата обращения: 11.05.2021).

21 Образовательная платформа «Юрайт» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://urait.ru/library/vo/> / свободный доступ (дата обращения: 11.05.2021).

22 Российская национальная библиотека [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.nlr.ru/> / свободный доступ (дата обращения: 11.05.2021).

23 Электронно-библиотечная система «Лань» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://e.lanbook.com/books/> / свободный доступ (дата обращения: 11.05.2021).

Кошелева Татьяна Николаевна,
Грозовская Елена Викторовна

**ЭКСПЕРТИЗА И ДИАГНОСТИКА ОБЪЕКТОВ ПРЕДПРИЯТИЙ
СЕРВИСА**

УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ПОСОБИЕ
(базовый конспект лекций - Часть 2)

Печатается в авторской редакции

Тираж - 500 экз.