

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Шебзухова Татьяна Александровна

Должность: Директор Пятигорского института (филиал) Северо-Кавказского

федерального университета

Дата подписания: 13.06.2024 17:44:07

Уникальный программный ключ:

d74ce93cd40e39275c3ba2f58486412a12be936

**МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ
ФЕДЕРАЦИИ**

**Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования**

«СЕВЕРО-КАВКАЗСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Пятигорский институт (филиал) СКФУ

Колледж Пятигорского института (филиал) СКФУ

УТВЕРЖДАЮ

Директор Пятигорского института
(филиал) СКФУ

Т.А. Шебзухова

**МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ
ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРАКТИЧЕСКИХ ЗАНЯТИЙ**

**ОП.01 Экономика и основы анализа финансово-хозяйственной деятельности
торговой организации**

Специальности 38.02.08 Торговое дело
квалификации специалист торгового дела

Методические указания для практических занятий по дисциплине ОП.01 Экономика и основы анализа финансово-хозяйственной деятельности торговой организации составлены в соответствии с ФГОС СПО, рекомендованы для студентов очной формы обучения. В методических указаниях для практических занятий содержатся цели и задачи практической работы, формулировка задания, основное содержание по проведению расчетов работы, рекомендуемая литература.

Пояснительная записка

ОП.01 Экономика и основы анализа финансово-хозяйственной деятельности торговой организации является частью основной профессиональной образовательной программы в соответствии с ФГОС СО по специальности 38.02.08 Торговое дело.

Особое значение для усвоения содержания дисциплины и привития практических навыков имеет правильная и четкая организация проведения и выполнения студентами практических работ (измерительных, расчетных, графических) с требуемой точностью под контролем преподавателя.

Перед началом выполнения каждой работы студенты должны ознакомиться с ее основными положениями, подготовкой образцов к испытанию, порядком выполнения работы.

По каждой практической работе предусматривается индивидуальный отчет перед преподавателями.

В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен уметь:

- определять организационно-правовые формы организаций;
- планировать деятельность организации;
- определять состав материальных, трудовых и финансовых ресурсов организации;
- заполнять первичные документы по экономической деятельности организации;
- рассчитывать по принятой методике основные экономические показатели деятельности организации, цены и заработной платы;
- находить и использовать необходимую экономическую информацию;
- рассчитывать точку безубыточности и определять запас финансовой прочности организации;
- анализировать результаты финансово-хозяйственной деятельности торговых организаций;
- применять методы и приемы финансово-хозяйственной деятельности для разных видов анализа;

В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен знать:

- основные принципы построения экономической системы организации;
- управление основными и оборотными средствами и оценка эффективности их использования;
- состав материальных, трудовых и финансовых ресурсов организации, показатели их эффективного использования;
- механизмы ценообразования и формы оплаты труда;
- основные экономические показатели деятельности организации и методику их расчёта;
- планирование деятельности организации;
- зоны риска;
- методы прогнозирования экономической эффективности капитальных вложений.
- методологические основы анализа финансово-хозяйственной деятельности: цели, задачи, методы, приемы, виды;
- информационное обеспечение, организацию аналитической работы;
- анализ деятельности организаций оптовой и розничной торговли, финансовых результатов деятельности;

Тема 1.1. Отраслевые особенности организации в условиях рыночной экономики

Практическое занятие 1 Рассмотреть таблицу «Структура организационно-правовых форм, предусмотренных ГК РФ»

Гражданским Кодексом (ГК) РФ предусмотрены различные организации. За исключением крестьянских (фермерских) хозяйств (КФХ) они имеют статус организационно-правовых форм (ОПФ) или их разновидностей.

Эти организации отличаются друг от друга по ряду параметров, наиболее существенные из которых относятся к области управления ими (особенности принятия управленческих решений, порядок формирования органов управления, мера ответственности и т.д.). Практика показывает, что перечисленные отличия требуют избирательного подхода к выбору ОПФ. Из этого следует, правильный выбор ОПФ является одним из направлений повышения эффективности производства.

Цель работы: Определять организационно-правовые формы организаций; Приобретаемые навыки и умения: уметь распознавать организационно-правовые формы организаций; Норма времени: 2 часа. Оснащение рабочего места: рабочая тетрадь
Контрольные вопросы:

Назовите организационно – правовые формы предприятия?

Назовите действующие в России объединения предприятий?

Порядок выполнения: Рассмотреть таблицу « Структура организационно-правовых форм, предусмотренных ГК РФ»

Таблица 1. Структура организационно-правовых форм, предусмотренных ГК РФ

Наименование ОПФ	Краткое наименование	Определение
Коммерческие организации		Организации, основная цель которых — получение прибыли и распределение её между участниками
Хозяйственные товарищества		Коммерческие организации, в которых вклады в складочный капитал разделены на доли учредителей
Полное товарищество	ПТ	Товарищество, участники которого (полные товарищи) от имени товарищества занимаются предпринимательской деятельностью и несут ответственность по его обязательствам не только своими вкладами в

		складочный капитал ПТ, но и принадлежащим им имуществом
Товарищество на вере	ТНВ	Товарищество, в котором наряду с полными товарищами имеется хотя бы один участник другого типа — вкладчик (коммандитист), который не участвует в предпринимательской деятельности и несет риск лишь в пределах своего вклада в складочный капитал ТНВ
Хозяйственные общества		Коммерческие организации, в которых вклады в уставный капитал разделены на доли учредителей
Общество с ограниченной ответственностью	ООО	Хозяйственное общество, участники которого не отвечают по его обязательствам и несут риск лишь в пределах своих вкладов в уставный капитал ООО
Общество с дополнительной ответственностью	ОДО	Хозяйственное общество, участники которого солидарно несут субсидиарную (полную) ответственность по его обязательствам своим имуществом в одинаковом для всех кратном размере к стоимости их вкладов в уставный капитал ОДО
Открытое акционерное общество	ОАО	Хозяйственное общество, уставный капитал которого разделен на определенное число акций, владельцы которых могут отчуждать принадлежащую им часть без согласия других акционеров. Акционеры несут риск лишь в пределах стоимости принадлежащих им акций
Закрытое акционерное общество	ЗАО	Акционерное общество, акции которого распределяются только среди его учредителей или иного заранее определенного круга лиц. Акционеры ЗАО имеют преимущественное право приобретения акций, продаваемых другими его акционерами. Акционеры несут риск лишь в пределах стоимости принадлежащих им акций
Дочернее хозяйственное общество* (подвид хозяйственного общества, а не ОПФ)	ДХО	Хозяйственное общество признается дочерним, если принимаемые им решения в силу того или иного обстоятельства определяются другим хозяйственным обществом или товариществом (преобладающего участия в уставном капитале, согласно договору или иным образом)

Зависимое хозяйственное общество* (подвид хозяйственного общества, а не ОПФ)	ЗХО	Хозяйственное общество признается зависимым, если другое общество имеет более 20 % голосующих акций акционерного общества или более 20 % Уставного капитала общества с ограниченной ответственностью (ООО)
Производственные кооперативы		Добровольное объединение граждан на основе членства для совместной производственной или иной хозяйственной деятельности, основанной на личном трудовом участии и объединении его членами имущественных паевых взносов (в паевой фонд кооператива)
Сельскохозяйственная артель (колхоз)	СПК	Кооператив, созданный для производства сельхозпродукции. Предусматривает 2 вида членства: член кооператива (работает в кооперативе и имеет право голоса); ассоциированный член (имеет право голоса лишь в отдельных, предусмотренных законом случаях)
Рыболовецкая артель (колхоз)	РПК	Кооператив, созданный для производства рыбной продукции. Предусматривает 2 вида членства: член кооператива (работает в кооперативе и имеет право голоса); ассоциированный член (правом голоса наделяется лишь в отдельных, предусмотренных законом случаях)
Кооперативное хозяйство (коопхоз)	СКХ	Кооператив, созданный главами КФХ и (или) гражданами, ведущими личные подсобные хозяйства, для совместной деятельности по производству сельхозпродукции, основанной на личном трудовом участии и объединении их имущественных паевых взносов (земельные участки КФХ и ЛПХ остаются в их собственности)
Унитарные предприятия		Унитарным признается предприятие, не наделенное правом собственности на закрепленное за ним собственником имущество. Унитарными могут быть только государственные и муниципальные предприятия
Государственное (казенное) предприятие	ГКП	Унитарное предприятие, основанное на праве оперативного управления и созданное на базе имущества, находящегося в федеральной

		(государственной) собственности. Казенное предприятие создается по решению Правительства Российской Федерации
Муниципальное предприятие	МП	Унитарное предприятие, основанное на праве хозяйственного ведения и созданное на базе государственной или муниципальной собственности. Создается по решению уполномоченного на то государственного органа или органа местного самоуправления
Крестьянское (фермерское) хозяйство* (не является ОПФ)	КФХ	Правовая форма организации сельхозпроизводства, глава которой с момента её государственной регистрации признается индивидуальным предпринимателем, наделяется правом принятия всех решений по управлению ею, несет полную ответственность по её обязательствам. В рамках КФХ его члены объединяют свое имущество, принимают участие в его деятельности личным трудом. По обязательствам КФХ его члены несут ответственность в пределах своих вкладов
Некоммерческие организации		Организации, не преследующие цель получение прибыли и не распределяющие полученную прибыль между участниками
Потребительский кооператив	ПК	Добровольное объединение граждан и юридических лиц на основе членства с целью удовлетворения материальных и иных потребностей участников, осуществляемое путем объединения его членами имущественных паевых взносов. Предусматривает 2 вида членства: член кооператива (с правом голоса); ассоциированный член (имеет право голоса лишь в отдельных, предусмотренных законом случаях)
Общественные и религиозные организации		Добровольное объединение граждан на основе общности интересов для удовлетворения духовных или иных нематериальных потребностей. Вправе осуществлять предпринимательскую деятельность лишь для достижения целей организации. Участники не сохраняют право собственности на переданное организации имущество

Фонды		Организация, не имеющая членства, учрежденная гражданами и (или) юридическими лицами на основе добровольных имущественных взносов, преследующая социальные, благотворительные, культурные, образовательные или иные общественно полезные цели. Вправе заниматься предпринимательской деятельностью для реализации своих целей (в том числе путем создания хозяйственных обществ и участия в них)
Учреждения		Организация, созданная собственником для осуществления управленческих, социально-культурных или иных функций некоммерческого характера и финансируемая им полностью или частично
Объединения юридических лиц		Ассоциации (союзы), созданные юридическими лицами в целях координации предпринимательской деятельности и защиты своих имущественных интересов. Члены ассоциации сохраняют свою самостоятельность и права юридического лица

Вопросы для самоконтроля

1. Дайте понятие предпринимательской деятельности. Каковы важнейшие черты предпринимательства?
2. Охарактеризуйте условия предпринимательской деятельности.
3. Перечислите и охарактеризуйте важнейшие элементы предпринимательского процесса.

Практическое занятие 2. Рассмотреть таблицу: «Основные характеристики организационно-правовых форм, предусмотренных ГК РФ» Сформулировать выводы

Таблица 2. Основные характеристики организационно-правовых форм, предусмотренных ГК РФ

Виды ОПФ	Виды членства, ограничения	Документы регистрации	Управление	Ответственность	Прибыль	Выход	Плюсы и минусы
ООО (общество с ограниченной ответственностью)	Предусматривает один вид членства — участник. Им может быть физическое или юридическое	Устав, учредительный договор, протокол организационного собрания, заявление	Органы управления: общее собрание участников, дирекция. Кол-во голосов	Участники несут риск убытков в пределах стоимости внесенных ими вкладов в уставный	Прибыль, направляемая на дивиденды, распределяется между участниками	При выходе участник вправе: получить долю деньгами, натурой, передать	Если численность участников превышает 15—20, то сни

	лицо (их возможна я численность — от 1 до 50). Другое общество не может быть единственным участником, если оно состоит из 1 лица.	о регистрац ии	по согла шению участник ов оговарив ается в учреди тельных документ ах (рекомен дация: пропорц ионально доле в уставно м капитале).	капитал общества.	ами пропорц ионально их долям в уставно м капитале.	часть её или всю другому лицу (участни ки в этом имеют преимущ ество право перед третьими лицами).	жается чувств о собств енник а и опер ативно сть управ ления. . ООО предп очтите льно, если участн ики не хот ят переда ть все права по упр авлени ю узком у кругу лиц.
ОДО (общество с дополнит ельной ответствен ностью)	Предусматри вает один вид членства — участник. Им может быть физическое или юридическое лицо (их возможна я численность — от 1 до 50). Другое общество не может	Устав, учредитель ный договор, протокол организаци онного собрания, заявление о регистрац ии	Органы управлен ия: общее собрание участник ов, дирекция . Количест во голосов участник а пропорц ионально доле его вклада в Уставн	Участники солидарно несут ответственн ость своим имущество м в равном кратном размере к стоимости их вкладов. Ответствен ность по обязател ьствам обанкротив шегося участника	Прибыль , направля емая на дивид енды, распреде ляется между участник ами пропорц ионально их долям в уставно м капитале.	При выходе из ОДО участник вправе: получить свою долю деньгами , натурой, передать часть её или всю другому участнику (участни	Числе нность участн иков будет устано влена Закон ом. ОДО предп очтите льно, если участн ики имеют высок ую

	быть единственным участником, если оно состоит из 1 лица.		ый капитал (если не предусмотрено иное).	передается другим участникам.		ки в этом имеют преимущественное право перед третьими лицами).	квалификацию, доверяют друг другу. Высокая ответственность участников способствует повышению качества их деятельности, росту доверия к ним других организаций
ЗАО (закрытое акционерное общество)	Один вид членства — акционер. Им может быть физическое или юридическое лицо (численность не ограничивается). Другое общество не может быть единственным	Устав, учредительный договор, заявление о регистрации	Органы управления: общее собрание акционеров, наблюдательный совет, правление (дирекция) во главе с председателем	Акционеры несут ответственность в пределах стоимости принадлежащих им акций.	Прибыль, направляемая на дивиденды, распределяется между акционерами пропорционально количеству принадлежащих	Чтобы «выйти» из ЗАО акционер продает свои акции обществу или его акционерам. Акционеру, выходящему для создания КФХ	Данная форма предпринимательства, если: участники не хотят доверить управление узкому

	м акционером, если оно состоит из 1 лица. Акции распределяются только среди учредителей или заранее определенно о круга лиц.		(директором). Доля привилегированных (не голосующих) акций не должна превышать 25 %.		им акций .	выделяется земельный участок и имущество согласно уставу.	кругу квалифицированных работников (или если таковые отсутствуют) ; Участники хотят ограничить свой состав заранее определенным кругом лиц
ОАО (открытое акционерное общество)	Один вид членства — акционер. Им может быть физическое или юридическое лицо (численность не ограничивается). Другое хозяйственное общество не может быть единственным акционером, если оно	Устав, учредительный договор, заявление о регистрации	Органы управления: общее собрание акционеров, наблюдательный совет, правление (дирекция) во главе с председателем (директором). Доля привилег	Акционеры несут ответственность в пределах стоимости принадлежащих им акций.	Прибыль , направляемая на дивиденды, распределяется между акционерами пропорционально количеству принадлежащих им акций .	Чтобы «выйти» из ОАО акционер продает все свои акции любому лицу. Акционеру, выходящему для создания КФХ выделяется земельный участок и имущество	Численность акционеров не ограничена. В сельском хозяйстве ОАО оказались неэффективными. Предпочтительны при

	состоит из 1 лица.		ированных (не голосующих) акций не должна превышать 25 %.			согласно уставу.	необходимо осуществления крупных капложений (путем привлечения в участники потенциальных инвесторов).
ДХО (дочернее хозяйственное общество)	Участниками могут быть физические и юридические лица (товарищества, общества). ДХО не вправе самостоятельно определять свои решения, так как зависит от другого хозяйственного (основного или материнского) общества, товарищества.	Устав, учредительный договор, заявление о регистрации	Органы управления: собрание участников, правление, председатель.	Участник (основное или материнское общество) отвечает по долгам ДХО, если они возникли его вине. ДХО не отвечает по долгам участника.	Прибыль, направляемая на дивиденды, распределяется между участниками пропорционально их долям в уставном капитале.	В соответствии с учредительными документами, в зависимости от вида ОПФ.	ДХО не отвечает по долгам основного (материнского) общества (товарищества). Вместе с тем ДХО зависит от основного.
ЗХО (зависимое хозяйственное общество)	Участниками могут быть физические и юридические лица	Устав, учредительный договор, заявление	Органы управления: собрание участников	Участник несет ответственность в пределах	Прибыль, направляемая на дивиденды	В соответствии с учредительными	ЗХО не отвечает по долгам

	(общества). Хозяйственн ое общество (АО или ООО) признается зависимым, если: более 20 % голосующих акций АО или более 20 % уставного капитала ООО принадлежит другому, т.н. преобладаю щему или участвующе му обществу. Численность участников не ограничив ается.	о регистрац ии.	ов, правлени е, председа тель.	стоимости своих акций или доли в уставном капитале ЗХО.	енды, распреде ляется между участник ами пропорц ионально количест ву принадле жащих им акций или долям в уставно м капитале.	и документ ами, в зависи мости от вида ОПФ.	преоб ладаю щего участн ика (АО, к оторо му принадлежи т более 20 % голосу ющих акций или более 20 % уставн ого капита ла ООО). Вмест е с тем ЗХО зависи т от пре облада ющего общес тва.
ТНВ (товарищес тво на вере)	Два вида членства — полный товарищ и вкладчик. Полными товарищами могут быть индивидуаль ные предпринима тели (ИП) и (или) коммерчески е	Учредитель ный договор, протокол организац ионного собрания, заявления от полных товарищей (они становятся ИП), заявление	Органы управлен ия: собрание полных товарище й, уполном оченный (директо р) ТНВ. Количест во голосов полных	Полные товарищи несут ответственн ость всем своим имущество м, вкладчики — риск убытков в размере стоимости своих вкладов	Прибыль , направля емая на дивид енды, распреде ляется между полными товарища ми и вкладч иками пропорц	При выходе из ТНВ полный товарищ получает долю участия в складоч ном капитале, а вкладч ик — стоимост ь своего	Управ ление отлича ется операт ивност ью. Полны е товари щи должны быть едино

	организации. Вкладчиками могут быть граждане и юридические лица. В ТНВ должен быть хотя бы 1 полный товарищ и 1 вкладчик. Полным товарищем можно быть только в одном товариществе. Численность полных товарищей и вкладчиков не ограничивается.	на регистрацию ТНВ	товарищей по согласованию сторон оговаривается в учредительном договоре (рекомендация: пропорционально долям в складочном капитале).	в складочный капитал.	ионально их долям в складочном капитале. В первую очередь дивиденды выплачиваются вкладчикам. Размер дивиденда на единицу вклада у полных товарищей не может быть выше, чем у вкладчиков.	вклада. Полный товарищ вправе: передать часть доли или всю её другому участнику (третьему лицу — с согласия полных товарищей). вкладчик у такое согласие не требуется.	мышленниками, пользоваться доверием вкладчиков, иметь высокую квалификацию и развитие чувствительности. В противном случае высокая вероятность различного рода отрицательных последствий.
ПТ (полное товарищество)	Один вид членства — полный товарищ. Ими могут быть индивидуальные предприниматели (ИП) и (или) коммерческие	Учредительный договор, протокол организации собрания, заявления на ИП и регистрацию ПТ.	Органы управления: собрание участников, уполномоченный (если предусмотрен). Каждый участник	Участники солидарно несут субсидиарную ответственность своим имуществом по обязательствам ПТ (включая тех, кто	Направляемая дивиденды прибыль, распределяется между полными товарищами пропорционально	При выходе из ПТ участник вправе: получить стоимость своей доли в СК (наатурой — по соглашению),	Участники должны иметь высокую квалификацию, пользоваться взаим

	организации. Лицо может быть участником только одного ПТ. Число участников — не менее двух.		вправе представлять товарищество, имеет 1 голос, а решение считается принятым, если одобрено всеми участниками (если не оговорено иное в УД)	не является учредителем).	их долям в складочном капитале.	передать её часть или всю другому участнику (третьему лицу — с согласия остальных полных товарищей).	ным доверием. При соблюдении этих требований управление имеет высокую оперативность, эффективность. Если участники не отвечают этим требованиям, то высокая вероятность разного рода отрицательных последствий.
СПК (сельскохозяйственный производственный кооператив)	Два вида членства — член и ассоциированный член (ими могут быть только физические лица). Минимальна	Устав, протокол организации собрания, заявление о регистрации.	Органы управления: общее собрание членов; наблюдательный совет (избирае	Кооператив отвечает по своим обязательствам всем своим имуществом. Члены кооператива несут	Прибыль, распределяемая между участниками, делится на 2 части:	При выходе из СПК участник вправе: получить стоимость своего паевого взноса	Численность участников ограничена лишь нижним предел

	я численность членов СПК — 5 чел.		тся если число членов не менее 50); правлени е (или председа тель). Ассоции рованные члены имеют право голоса лишь в отдельн ых случаях. Каждый член кооперат ива имеет 1 голос.	субсидиарн ую ответственн ость по обязатель ствам кооператив а в размере, предусмотр енном уставом кооператив а, но не менее чем 0.5 % обязательно го пая.	дивиденд ы, выплачи ваемые пропорц ионально взносам ассоциир ованных членов и дополн ительны м паям членов; кооперат ивные выплаты, выдаваем ые членам пропорц ионально трудопом у участию.	деньгами , натурой, передать его часть или весь другому Участник у (третьем у лицу — с согласи я остальны х участник ов).	ом — 5 чело век. Если число участн иков превы шает 15-20, то сни жается чувств о собств енник а. СПК предп очтите лен, если участн ики не хот ят довер ить управ ление узком у кругу квали фицир ованн ых работн иков (или если таков ых нет). Управ ление недост аточно операт ивное.
--	---	--	--	--	---	---	---

							Каждый участник, независимо от размера вноса, имеет 1 голос (риск не пропорционален вкладу).
ОСПК (обслуживающий сельскохозяйственный потребительский кооператив)	Два вида членства — член и ассоциированный член (ими могут быть физические и юридические лица). Минимальная численность членов ОСПК — 5 граждан или 2 юридических лица.	Устав, протокол организационного собрания, заявление о регистрации.	Органы управления: общее собрание членов, наблюдательный совет, правление (или председатель). Ассоциированные члены имеют право голоса лишь в отдельных случаях. Каждый член кооператива имеет 1 голос.	Кооператив отвечает по своим обязательствам всем своим имуществом. Члены кооператива обязаны погасить убытки путем внесения дополнительных взносов.	Доход, распределяемый между участниками, делится на 2 части: дивиденды, выплачиваемые пропорционально взносам ассоциированных членов и дополнительные паем членов; кооперативные выплаты, выдаваемые членам	При выходе из ОСПК участник вправе: получить стоимость своего паевого взноса деньгами, натурой, передать его часть или весь другому участнику (третьему лицу — с согласия остальных Участников).	Численность участников ограничена лишь нижним пределом — 5 человек или 2 юридических лица. Если число участников превышает 15-20, то снижается чувств

					пропорционально пользованию ими основными видами услуг кооператива (уставом может быть предусмотрено)		собственника. ОСПК предпочтительны, если участники не хотят доверить управление узкому кругу квалифицированных работников (или если таковых нет). Управление недостаточно оперативное. Каждый участник, независимо от размера взноса , имеет 1 голос (риск
--	--	--	--	--	---	--	---

							не пропорционален вкладу).
КФХ крестьянское (фермерское) хозяйство	Два вида членства — глава и член КФХ (может быть и один — глава КФХ). Численность членов не ограничивается.	Заявление на регистрацию КФХ, заявление на выдел земельного участка в счет земельных долей, соглашение между членами КФХ (по их усмотрению)	Все решения по управлению КФХ принимает его глава (если иное не предусмотрено соглашением)	Глава КФХ по обязательствам КФХ несет полную ответственность, а члены КФХ — риск в пределах стоимости своих вкладов.	Распределяется главой КФХ по своему усмотрению (если в соглашении между членами КФХ не оговорено иное)	Вышедший из КФХ имеет право на получение денежной компенсации в размере своей доли в имуществе хозяйства. Земля и имущество при выходе члена разделу не подлежат. Размеры долей считаются равными (если в соглашении между членами КФХ не оговорено иное)	В течение первых 5 лет деятельности КФХ имеет льготы по налогам. Глава КФХ должен пользоваться доверием остальных его членов. Управление отличается оперативностью. В современных условиях создаётся полноценное КФХ

							за счет имущественных паев членов семьи, как правило, не удается (так как имущества в предприятиях осталось мало).
ГКП государственное (казенное) предприятие	Участником предприятия является его учредитель — Правительство РФ. Казенное предприятие основано на праве оперативного управления переданным ему Федеральным имуществом.	Устав, утвержденный Правительством РФ	Все решения по управлению предприятием принимает руководитель либо иной орган, который назначается собственником его имущества	По своим обязательствам отвечает всем своим имуществом. Не отвечает по обязательствам учредителя. Российская Федерация несет субсидиарную ответственность по обязательствам казенного предприятия при недостаточности его имущества	Условия использования прибыли оговариваются в уставе, утверждаемом учредителем	Ликвидация предприятия осуществляется по решению Правительства РФ	Предприятие может получать помощь со стороны государства. Однако, руководство и другие работники предприятия не будут в достаточной мере

							заинтересованы в эффективной работе. ГКП, как правило, не способны конкурировать с частными предприятиями.
МП (муниципальное предприятие)	Участником предприятия является его Учредитель — уполномоченный государственный орган или орган местного самоуправления. Данный тип унитарного предприятия основан на праве хозяйственного ведения.	Устав, утвержденный уполномоченным на то государственным органом или органом местного самоуправления	Все решения по управлению предприятием принимает руководитель либо иной орган, который назначается собственником его имущества	По своим обязательствам всем своим имуществом. Не отвечает по обязательствам учредителя. Собственник имущества отвечает по обязательствам предприятия, если его банкротство наступило по вине собственника имущества	Условия использования прибыли оговариваются в уставе, утверждении учредителем	Ликвидация предприятия осуществляется по решению учредителя — собственника его имущества	Предприятие может получить помощь со стороны государства или органа местного самоуправления. Однако, руководство и другие работники предприятия

							не будут в достаточной мере заинтересованы в эффективной работе. МП, как правило, не способны конкурировать с частными предприятиями.
--	--	--	--	--	--	--	--

В таблице 2 даны модели условий, при которых целесообразен выбор той или иной ОПФ.

В целом, в этом вопросе наблюдается следующая закономерность: чем выше потенциал руководителя и степень доверия к нему со стороны учредителей, больше численность коллектива собственников, компактнее территория и сосредоточенность объектов предприятия, теснее взаимосвязь между производством, переработкой и хранением, тем целесообразнее создавать ОПФ с более централизованной формой управления (товарищество на вере, общество с дополнительной ответственностью, производственный кооператив с малым числом членов) и наоборот.

Тема 1.2. Производственная структура организации

Практическое занятие 3. Длительность производственного цикла

Цель работы: ознакомление с расчетом и анализом длительности цикла изготовления изделия.

$$ТЦ = Т_о + Т_в + Т_п$$

Расчет длительности производственного цикла (ТЦ) производится по формуле.

$$ТЦ = Т_о + Т_в + Т_п,$$

где T_o — время выполнения основных операций; T_v — время выполнения вспомогательных операций; T_p — время перерывов.

Производственный цикл — один из важнейших технико-экономических показателей, который является исходным для расчета многих показателей производственно-хозяйственной деятельности предприятия.

Производственный цикл представляет собой календарный период времени от момента запуска сырья и материалов в производство до полного изготовления готовой продукции. Производственный цикл включает время выполнения основных, вспомогательных операций и перерывов в процессе изготовления изделий.

Время выполнения основных операций составляет технологический цикл и определяет период, в течение которого производится непосредственное воздействие на предмет труда либо самим рабочим, либо машинами и механизмами под его управлением, а также время естественных технологических процессов, которые происходят без участия людей и техники (сушка на воздухе окрашенного или остывание нагретого изделия, брожение некоторых продуктов и др.).

Время выполнения вспомогательных операций включает:

- контроль качества обработки изделия;
- контроль режимов работы оборудования, их настройку, мелкий ремонт;
- уборку рабочего места;
- транспортировку материалов, заготовок;
- приемку и уборку обработанной продукции.

Время выполнения основных и вспомогательных операций составляет рабочий период.

Время перерывов обусловлено режимом труда, межоперационным пролеживанием деталей, а также недостатками в организации труда и производства. Соответственно перерывы могут быть разделены на три группы.

Производственный цикл — один из важнейших технико-экономических показателей, который является исходным для расчета многих показателей производственно-хозяйственной деятельности предприятия. На его основе рассчитываются производственные мощности предприятия и его подразделений, устанавливаются сроки запуска изделия с учетом сроков его выпуска, определяется объем незавершенного производства, осуществляются другие планово-производственные расчеты.

Сокращение длительности производственного цикла — один из важнейших источников интенсификации и повышения эффективности производства на предприятиях. Чем быстрее совершается производственный процесс (меньше длительность производственного цикла), тем лучше используется производственный потенциал предприятия, выше производительность труда, меньше объем незавершенного производства, ниже себестоимость продукции.

Пример расчета Описание ситуации. Схема сборки изделия М приведена на рис. 4. Определить длительность цикла изготовления изделия М, если известно, что длительность изготовления отдельных деталей и узлов в календарных днях следующая: А (сборка узла А) – 5; В (сборка узла В) – 10; Д 1 (изготовление детали Д 1) – 2, Д 2 – 5, Д 3 – 2, Д 4 – 12, Д 5 – 5. Время общей сборки изделия М – 10 дней.

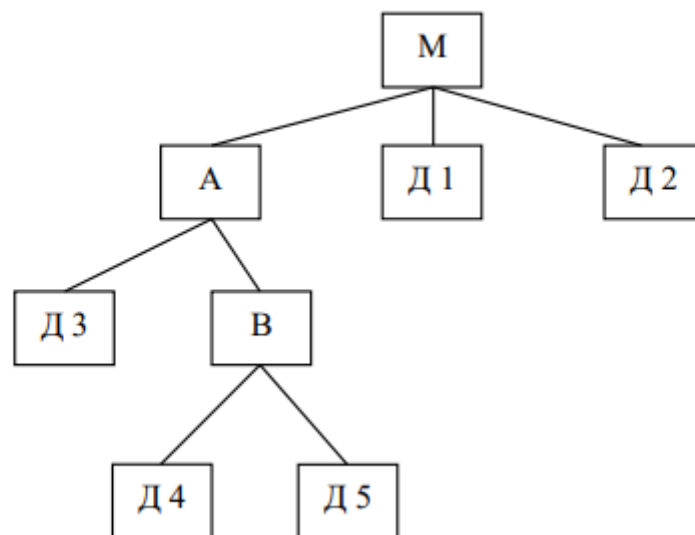


Рис. 1. Схема сборки изделия М
Строим график изготовления изделия М (рис. 2).

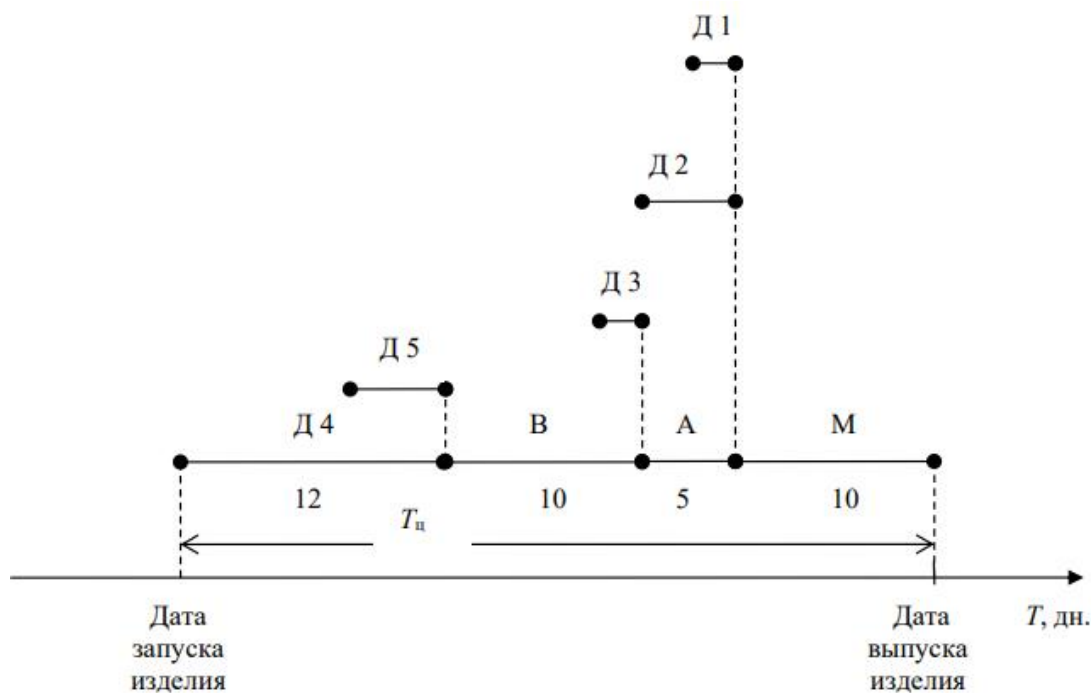


Рис. 2. График изготовления изделия М

По графику определяем длительность цикла изготовления изделия $T_{ц}$: $T_{ц} = 10 + 5 + 10 + 12 = 37$ дней. Исходные данные для расчета по вариантам. Длительность изготовления отдельных деталей и узлов, время общей сборки изделия И в календарных днях, а также дата выпуска изделия по плану представлены в табл. 2. Схема сборки изделия приведена на рис. 3. Определить длительность цикла изготовления изделия и дату его запуска в производство.

Практическое занятие 4. Организация производственного и технологического процесса

Учебная цель: приобретение навыков выбора технологического процесса и использования метода структурирования (развертывания) функции качества при проектировании новой продукции.

Предприятие обладает производственно-техническим единством, организационно-административной и хозяйственной самостоятельностью. Системный подход обуславливает исследование предприятий в качестве единого целого, единой системы, включающей другие, находящиеся в определенном взаимодействии составные элементы. Такая система представляет собой часть более крупной системы, в которой она взаимодействует с другими, подобными ей.

Под производственной структурой предприятия понимается состав образующих его участков, цехов и служб, формы их взаимосвязи в процессе производства продукции.

Предприятие может иметь в своей структуре заводы, цеха, участки, возглавляемые мастером или начальником цеха, участка. В состав предприятия входят также научно-исследовательские лаборатории. В структуре предприятия имеются следующие службы: техническая, экономическая, снабженческо-сбытовая, оперативного управления, обслуживания производства, обслуживания работников.

Главными элементами производственной структуры предприятия считаются рабочие места, участки и цехи.

Рабочим местом называется неделимое в организационном отношении звено производственного процесса, обслуживаемое одним или несколькими рабочими, предназначенное для выполнения определенной производственной или обслуживающей операции, то снабженное соответствующим оборудованием и организационно-техническими средствами. Рабочее место может быть простым (обслуживается одним рабочим) и комплексным (несколько рабочих), стационарным и подвижным, специализированным и универсальным.

Участок – производственное подразделение, объединяющее ряд рабочих мест, сгруппированных по определенным признакам, осуществляющее часть общего производственного процесса.

Выделяют три типа структур цеха:

1. Технологический тип структуры цеха специализируется на выполнении однородных технологических операций.
2. Предметный тип цеха специализируются на изготовлении определенного изделия или его части, применяя при этом различные технологические процессы.
3. Смешанный тип (предметно-технологический) - обеспечивает уменьшение объемов внутрицеховых перевозок, сохранение длительности производственного цикла изготовления продукции, улучшение условий труда, высокий уровень загрузки оборудования, снижение себестоимости.

Календарная продолжительность протекания производственного процесса носит название производственного цикла. Следует различать длительность производственного цикла изготовления отдельных деталей, сборочных единиц и всего изделия в целом. Так как производство изделия может осуществляться рядом цехов, то длительность производственного цикла полного изготовления изделия по предприятию в целом можно расчленить на длительности циклов частичных процессов в цехах, на участках. Наконец, следует различить длительность производственного цикла одного предмета труда и

некоторого совместно обрабатываемого числа одноименных предметов в виде серии изделий или партии деталей.

Длительность производственного цикла изготовления любого объекта складывается из времени:

1. непосредственного изготовления или сборки изделия;
2. вспомогательных процессов;
3. естественных процессов;
4. перерывов в протекании производственного процесса, к числу которых следует отнести перерывы, вызванные календарным режимом работы предприятия, пролеживанием предметов труда в ожидании последующих операций обработки, сборки, контроля, и простоя из-за неисправности оборудования, отсутствия нужных материалов, невыхода рабочего и т.д.

Длительность структурных составляющих производственного цикла зависит от факторов технического и организационного характера.

Задача 1. Выбор оборудования с учетом начальных капиталовложений и спроса на выпускаемую продукцию.

Исходные данные

Оборудование		Цена, усл. ед.		
А		40 000		
В		30 000		
С		80 000		
Изделие	Годовой спрос	Время обработки одного изделия на станке, мин		
		А	В	С
1	16 000	3	4	2
2	12 000	4	4	3
3	6 000	5	6	4
4	30 000	2	2	1

Станки работают 10 часов в день, 250 дней в году.

Методические указания к выполнению

1. Рассчитайте время, необходимое для обработки 4-х изделий соответственно на станке А, В и С.

2. Определите необходимое количество каждого вида оборудования при заданных условиях работы.

3. Рассчитайте затраты, связанные с использованием каждого вида оборудования исходя из его цены и требуемого количества.

4. Выберите вариант, имеющий минимальные затраты.

Задача 2.

Оценка альтернативных вариантов оборудования по точке безубыточности.

Исходные данные

Менеджер решает вопрос о закупке оборудования определенного типа. Постоянные затраты и соответствующие объемы выпуска продукции приведены в таблице.

Тип оборудования	Постоянные затраты, усл. ед.	Объем выпуска, шт.
А	10 000	0-300
Б	15 000	600
В	18 000	900

Переменные затраты составляют 10 усл. ед. на единицу продукции, прибыль – 40 усл. ед. Планируемый спрос лежит в диапазоне 580-700 единиц в год.

Методические указания к выполнению

1. Рассчитайте точку безубыточности для каждого варианта оборудования.

2. Выберите варианты, для которых точка безубыточности попадает в планируемый диапазон спроса.

3. Для выбранных вариантов сравните нижнее и верхнее значение диапазона ожидаемого спроса с соответствующим значением точки безубыточности.

4. Сделайте вывод о целесообразности покупки конкретного типа оборудования.

Тема 2.1. Понятие и состав ресурсов торговой организации

Практическое занятие 5. Показатели эффективности использования оборотных средств

Оборотные средства – это совокупность денежных средств предприятия, авансированных для создания и использования оборотных фондов и фондов обращения для обеспечения непрерывного процесса производства и реализации продукции.

Одним из важнейших направлений повышения эффективности хозяйственной деятельности предприятия является повышение эффективности управления оборотными

средствами. Эффективность использования оборотных средств, их оборачиваемость характеризуются следующими показателями:

- величиной оборотных средств, приходящихся на 1 рубль СМР (фондоемкость);
- коэффициентом оборачиваемости (или числом оборотов средств);
- продолжительностью одного оборота средств (в днях).

Фондоемкость (Φ_y) определяется по формуле:

$$\Phi_y = \frac{\Phi_{\text{обор}}}{O},$$

где $\Phi_{\text{обор}}$ – среднегодовой остаток оборотных средств строительной организации,

O – величина оборота за год (объем выполненных и реализованных заказчику работ).

Продолжительность одного оборота оборотных средств (в днях) (D) определяется по формуле:

$$D = \frac{T * \Phi_{\text{обор}}}{O}$$

где T – число дней в периоде, за который определяется оборачиваемость (90, 180, 360).

Коэффициент оборачиваемости ($K_{\text{об}}$) или количество оборотов средств за определенный отрезок времени (год, квартал, месяц) определяется по следующей формуле:

$$K_{\text{об}} = \frac{O}{\Phi_{\text{обор}}}.$$

Задача 1. Определить коэффициент оборачиваемости оборотных средств, среднюю продолжительность оборота средств и время пребывания их на отдельных стадиях кругооборота.

Таблица 1 Исходные данные

Показатели	Варианты							
	1	2	3	4	5	6	7	8
Стоимость СМР, млн. р.	180	200	150	350	300	60	52	300
Средний размер оборотных средств, млн. р.	110	100	90	300	150	12	23	100
В т. ч. – производственные запасы	24	20	30	150	50	8	20	30
- незавершенное производство	44	50	40	100	40	3	2	20

- средства в обращении	42	30	20	50	60	1	1	50
------------------------	----	----	----	----	----	---	---	----

Задача 2. Длительность производственного цикла изготовления изделия – пять дней, коэффициент нарастания затрат в незавершенном производстве – 0,5. Определите норматив оборотных средств в незавершенном производстве, оборачиваемость оборотных средств предприятия строительной индустрии.

Таблица 2 Исходные данные

Показатели	Варианты							
	1	2	3	4	5	6	7	8
Выпуск продукции за год, тыс. шт.	10	15	20	12	17	22	17	20
Себестоимость изделия, тыс. р.	80	100	120	130	150	25	120	50
Превышение цены изделия над себестоимостью, %	25	30	40	35	20	25	35	25
Среднегодовой остаток оборотных средств, млн. р.	50,0	30,0	20,0	25,0	35,0	20	27,0	53,0

Практическое занятие 6. Эффективность использования основных средств и трудовых ресурсов

Цель работы: изучение и усвоение задач анализа основных производственных фондов, расчет основных показателей, оценка эффективности использования основных производственных фондов и трудовых ресурсов

Методические указания по выполнению практических заданий

На первом этапе анализа проводится исследование движения основных фондов с помощью расчета следующих показателей:

- 1) коэффициента поступления основных средств;
- 2) коэффициента их обновления;
- 3) коэффициента их выбытия;
- 4) коэффициента их ликвидации;
- 5) коэффициента расширения основных фондов.

Для характеристики технического состояния основных фондов рассчитываются следующие показатели:

- 1) коэффициент годности основных фондов;

- 2) коэффициент износа;
- 3) коэффициент замены основных фондов.

На следующем этапе анализа рассчитываются показатели оценки эффективности использования основных фондов: фондоотдача и фондоемкость.

После расчета фондоотдачи и фондоемкости проводят факторный анализ фондоотдачи, который предусматривает анализ степени вовлечения наличного оборудования в процесс производства и исследование его в производстве.

Для этого определяются следующие показатели:

- 1) доля оборудования, сданного в эксплуатацию (%);
- 2) доля фактически работающего оборудования (%);
- 3) степень использования наличного парка машин и оборудования (%).

Для оценки загрузки оборудования исчисляют показатели, характеризующие фонд времени использования оборудования.

Степень внутрисменного использования оборудования характеризует коэффициент загрузки оборудования.

Задание 1. Провести анализ движения основных фондов. рассчитать коэффициенты: поступления (ввода); обновления; выбытия; ликвидации; расширения; износа; замены. Сформировать выводы.

Данные приведены в табл. 1.

Таблица 1

Показатели, тыс.р.	Наличие на начало года, тыс.р.	Поступление, тыс.р.	Выбытие, тыс.р.	Наличие на конец года, тыс.р.
1	2	3	4	5
первоначальная стоимость основных средств	1674,8	400,0	80,0	
в том числе новых		380,0		
износ основных средств	420,0			
остаточная стоимость основных средств				

Задание № 2. Выполнить анализ эффективности использования основных фондов. Рассчитать показатели фондоотдачи, фондоемкости, сумму относительной экономии (перерасхода) средств в основных фондах. Сформулировать выводы. Данные приведены в табл. 2.

Таблица 2

Показатели, тыс.р.	Базисный год	отчетный год	отклонение (±)	темп изменения, %
1. Объем выпуска товарной продукции	21200	21430		
2. Среднегодовая стоимость основных производственных фондов	19500	18348		
3. Фондоотдача				
4. Фондоемкость				

Цель работы: изучение обеспеченности предприятия трудовыми ресурсами, оценка экстенсивности, интенсивности и эффективности использования трудовых ресурсов, выявление резервов более полного их использования.

Контрольные вопросы:

1. Как анализируется обеспеченность предприятия трудовыми ресурсами по количественным и качественным параметрам?
2. Какие показатели используют для характеристики движения трудовых ресурсов и как определяют их уровень?
3. Охарактеризуйте обобщающие, частные и вспомогательные показатели производительности труда.
4. От каких факторов зависит уровень среднечасовой выработки?
5. Как определяют изменение и резерв увеличения выпуска за счет роста производительности труда?
6. Охарактеризуйте методику анализа эффективности использования трудовых ресурсов.

Методические указания по выполнению практических заданий

Основными показателями, характеризующими состояние трудового потенциала на предприятии являются: использование рабочей силы, рабочего времени; производительности труда работающих; относительные показатели расходов на заработную плату.

Анализ обеспеченности предприятия трудовыми ресурсами осуществляется путем сравнения фактических и плановых данных по категориям персонала. Изменение

структуры трудовых ресурсов анализируется путем расчета удельного веса рабочих, руководителей и специалистов в общей численности персонала.

Для расчета влияния изменения удельного веса основных рабочих в общей их численности на выработку продукции одним работающим используется формула:

$$\Delta B_p = (D_{oc}^1 - D_{oc}^0) \times B_p$$

где D_{oc}^1 и D_{oc}^0 - удельный вес основных рабочих в общей численности по плану и отчету;

B_p - среднегодовая выработка одного работающего по плану;

ΔB_p - прирост (снижение) среднегодовой выработки одного работающего.

Численность рабочих определяется исходя из нормы трудоемкости работ планируемого периода, эффективного годового фонда времени рабочего и планируемого коэффициента выполнения норм:

$$ч_p = \frac{T}{T_{эф} \times K_n}$$

где T – объем работ в нормах трудоемкости за планируемый период, нормо-часов;

K_n – планируемый коэффициент выполнения норм выработки;

$T_{эф}$ – эффективный (действительный) фонд времени за планируемый период.

Средний разряд работ по изделию определяется по формуле:

$$P_{ср.ч.} = P_m + \frac{K_{ср.ч.} - K_m}{K_б - K_m}$$

где P_m – меньший разряд из двух смежных, между которыми находится значение среднего тарифного коэффициента;

K_m – тарифный коэффициент меньшего из двух смежных разрядов;

$K_б$ – тарифный коэффициент большего из двух смежных разрядов;

$K_{ср.ч.}$ – средний тарифный коэффициент работ по изделию, который определяется как средневзвешенная по трудоемкости работ соответствующего разряда.

Средний разряд рабочих определяется по формуле:

$$P_{ср.ч.} = P_m + \frac{K_{ср.ч.} - K_m}{K_б - K_m}$$

где $K_{ср.ч.}$ – средний тарифный коэффициент рабочих, который определяется как средневзвешенная по численности рабочих величина.

Анализ использования рабочего времени осуществляется методом цепной подстановки по формуле.

$$T_{p.ч.}^0 = D_{p.ч.}^0 \cdot x D_{см}^0$$

Анализ производительности труда следует проводить методом цепной подстановки в формулу:

$$B = t_q \cdot \bar{B}_q \cdot D$$

где B – среднегодовая выработка одного рабочего, р.;

t_q – отработанное время всеми рабочими, ч.;

$\bar{B}_q$ - среднечасовая выработка продукции;

D – число рабочих дней в году.

Анализ средств на оплату труда включает в себя в основном расчет факторов, определяющих размер изменения затрат на оплату труда в составе себестоимости.

Анализ оплаты труда в составе себестоимости следует проводить по двум показателям:

- оплата труда рабочих;
- оплата труда служащих.

Задание 1. На основании данных таблицы определите средний тарифный коэффициент работ и средний тарифный коэффициент рабочих.

Таблица 1

Разряд работ и рабочих	Тарифные коэффициенты	Трудоемкость работ, план	Число рабочих, факт
1	1,00		
2	1,30	284800	181
3	1,69	184000	118
4	1,96	499200	303
5	2,27	113600	61
6	2,63	70400	41
Итого:			704

Задание 2. На основании данных таблицы рассчитать размер влияния на среднечасовую выработку изменения удельного веса рабочих в общей численности и количества отработанных часов. Сформулировать вывод.

Таблица 2

Показатели	План	Факт	Отклонение (±)
------------	------	------	----------------

1. Удельный вес рабочих в общей численности (D), %	83,0	82,6	
2. Отработано одним рабочим (t _{ч.р.}), час	1,8	1,76	
3. Среднечасовая выработка (B _ч), р.	60,0	61,8	

Тема 2.2. Товарный оборот торговых организаций

Практическое занятие 7 Показатели товарооборота. объем товарооборота в денежном выражении по ценам текущего и планового периодов; ассортимент товаров; товарооборот за период (день, месяц, квартал, год); товарооборот на одного рабочего; время обращения товаров; число оборотов за определенный промежуток времени).

Товарооборот - это количество денег, полученных при продаже товаров и услуг за единицу времени. Часто понятие путают с выручкой - это неправильно. Смысл товарооборота гораздо шире. Он состоит из нескольких частей:

- оборотные средства - деньги, которые вкладываются в товары;
- выручка - общая сумма средств, полученных при реализации и продаже;
- объем - количество товара, проходящего через компанию за цикл;
- оборачиваемость товара - время, которое проходит между закупкой и реализацией.

Если совсем упростить, это скорость, с которой вы получаете вложенные в товар деньги, обратно в кассу;

- прибыль - разница между выручкой и затраченными оборотными средствами за единицу времени.

Если выручка просто цифра, то товарооборот - это процесс. Он начинается с момента закупки товаров у поставщика, производителя или оптовика. Чем быстрее идет этот процесс, тем лучше. Это значит, что товары не пылятся на полках, а продаются. Скорость товарооборота характеризуется значением оборачиваемости товара.

Товарооборот делится на этапы:

- заказ у контрагента. Как только заказали первую партию, вы вступаете в товарно-денежные отношения с поставщиком;
- оплата товара. Может быть нескольких типов: расчет по факту, когда продукт оплачивается при поставке;
- предоплата - расчет до поставки и оплата с отсрочкой;

- реализация товара конечному покупателю.

Для товарооборота важен такой показатель, как его ассортиментный состав. Он показывает, какую долю занимает тот или иной товар.

Для расчета применяют специальные формулы и методики, от простых до продвинутых. Небольшому розничному магазину не стоит углубляться в математику, можно ограничиться упрощенными способами. Самая простая формула, которую с успехом можно использовать, выглядит так:

Товарооборот = количество товара x цена товара

Пример. За календарный месяц было реализовано 100 упаковок туалетной бумаги. Стоимость одной упаковки - 100 рублей. В этом случае товарооборот туалетной бумаги будет равен:

$$100 \times 100 = 10\,000 \text{ рублей}$$

В точности также рассчитывается товарооборот по все позициям розничного магазина. Общий товарооборот розничного магазина равен сумме товарооборотов всех товаров:

$$\text{Суммарный товарооборот} = TO1 + TO2 + TO3 + \dots TO_n$$

Куда более интересен другой показатель, характеризующий динамику товарооборота. Условно назовем его динамическим коэффициентом товарооборота. Он дает возможность сравнить показатели за разные промежутки времени. Объясним на примере.

В мае месяце товарооборот розничного магазина составил 100 тысяч рублей, а в июне он вырос до 120 тысяч. Коэффициент рассчитывается по формуле:

$$K = (TO1 \times 100) / TO2$$

где:

K - коэффициент динамики товарооборота;

TO1 - товарооборот текущего отчетного периода;

TO2 - товарооборот отчетного периода, с которым сравнивается текущий.

Для нашего случая K равен:

$$K = (120 \times 100) / 100 = 1,2$$

Это значит, что товарооборот магазина в июне вырос в 1,2 раза по сравнению с маем.

Этой формулой можно пользоваться при одном условии: закупочные и розничные цены сравниваемых отчетных периодов должны быть одинаковыми. То есть, это работает только на небольших отрезках времени - неделях, максимум месяцах. На более длинных дистанциях цены нестабильны, поэтому используют поправочные коэффициенты. Обычно

они рассчитываются как отношение цен отчетного и базового периодов. Затем в формуле расчета коэффициента динамики товарооборота показатель ТО1 умножается на поправочный коэффициент, учитывающий колебания цен.

Зачем рассчитывают товарооборот

Показатель дает массу полезной информации о состоянии бизнеса. Вот что можно узнать, если его проанализировать:

- динамику развития магазина. Сравнивая показатели товарооборота за различные периоды времени мы видим, растет бизнес или наоборот, переживает падение;
- зависимость между выручкой и проведением различных маркетинговых и рекламных мероприятий;
- влияние на бизнес таких факторов, как сезонность, события на мировых рынках, колебания курса валют и так далее;
- влияние ассортимента на выручку магазина и выявление позиций, формирующих основной товарооборот;
- соответствие ожидаемых темпов развития реальным;
- зная товарооборот, можно составить план продаж. А самое главное - относительно точно спрогнозировать динамику развития магазина.

А вот что не показывает товарооборот, так это прибыль. Теоретически можно уйти в минус даже при огромных значениях показателя. Поэтому при расчете рентабельности бизнеса следует опираться на другие критерии, такие, как маржинальность, торговая наценка и так далее.

Контроль товарооборота при помощи товароучетных программ

Метод, подходящий для розничной торговли любого формата и размаха. Основан на использовании особого софта - систем складского учета. Такие программы контролируют финансовые и экономические показатели в автоматическом режиме, почти без участия персонала. Главное - выбрать качественный продукт, удовлетворяющий всем требованиям вашей деятельности. Товароучетная программа «ЕКАМ» разработана специально для розничной торговли с учетом всей специфики бизнеса. В разрезе контроля товарооборота она умеет:

- вести аналитику продаж по конкретным позициям. Вы всегда видите, что продается хорошо, а что плохо. Это дает возможность отслеживать и корректировать влияние ассортимента на товарооборот, а также знать параметры оборачиваемости товара;

- показывать, сколько денег находится в товарообороте. Часто бывает, что продукция находится в пути, на доставке или складе. При этом она уже оплачена, а значит, является частью товарооборота. С программой товаручета «ЕКАМ» всегда можно видеть, где и сколько зависло денежных средств;
- контролировать маржинальность, то есть разницу между закупочной и розничной стоимостью. Показывает, насколько рентабельно продавать те или иные товары;
- автоматически рассчитывать себестоимость. Причем с учетом изменения закупочных цен и в автоматическом режиме.

Практическое занятие 8 Методы расчета и контроля: Ручной метод подсчета: формула товарооборота. Расчет товарооборота через товароучетную программу. Расчет в Excel

Товарооборот: что это такое и зачем его нужно контролировать Любой директор магазина ищет способы увеличить прибыль, продажи, а также грамотно управлять ассортиментом. Существует тонкая грань между очень большим и слишком малым запасом. Много запасов предполагает высокие издержки на хранение. Мало запасов предполагает упущение сделок и прибыли. Одним из ключевых показателей, который поможет увеличить прибыль и наладить работу магазина поможет вычисление оптимального товарооборота. Что такое товарооборот Товарооборот, или оборот товаров, оборот запасов, - это количественное измерение продаж товаров в течение определенной единицы времени. На практике товарооборот рассчитывается за год, но может также производиться ежемесячно или ежеквартально. Если вы делаете расчет среднего запаса за год, то получите четкое представление о финансовом положении бизнеса. Ведь в течении года розничный товарооборот может измениться. Например, из-за праздников, сезонных продаж и менее прогнозируемых обстоятельств типа карантина. Учет товарооборота Для расчета товарооборота необходимо вести учет продаж в программе. Это может быть Excel, однако эффективнее заниматься учетом товарооборота в специальной товароучетной программе, например от Бизнес.Ру. Товароучетный сервис от Бизнес.Ру имеет широкие возможности простого табличного учета товарооборота. Например, с помощью программы можно автоматически определить самые продаваемые товары, вести учет документов на товар, работать с маркировкой в автоматическом режиме. Попробовать прямо сейчас товароучетный сервис от Бизнес.Ру >> Как посчитать товарооборот Если расчет товарооборота делается через специальные формулы, мы говорим о ручном расчете. Ручной метод подсчета: формула товарооборота Обычно используется формула $ТО = Q * P$, где ТО - товарооборот, Q - количество товара, P - цена товара. Например, если вы реализуете

деревянные двери и за месяц продали 100 штук по цене 3000 рублей за штуку, то следовательно, товарооборот деревянных дверей равен 100×3000 , то есть 300000 рублей. Так товарооборот рассчитывается по каждому товару и общий товарооборот вычисляется как сумма показателей по каждому товару. Если же товаров очень много и нет возможности сделать расчет по каждому из них, можно использовать следующую формулу $ТО = (НКД + СКД) - (ННД + СНД)$, где НКД - наличные средства в кассе (НКД) и на расчетном счету на конец дня (СКД), а ННД и СНД - наличные средства и средства на счету на начало дня. И вычислить разницу показателей. С помощью ручного метода можно вычислить годовой розничный товарооборот, если считать проданные товары за год, а также динамику товарооборота. Этот показатель сравнивает цифры за разные промежутки времени. Для расчета этого коэффициента используется формула товарооборота $K = TO1 / TO2$, где K - коэффициент динамики товарооборота; TO1 - товарооборот текущего отчетного периода; TO2 - товарооборот отчетного периода, с которым сравнивается текущий. Разберем на примере. В розничном магазине дверей в июне товарооборот составил 300000 рублей, в июле - 330000 рублей. $K = 330000 / 300000 = 1,1$. То есть товарооборот вырос в 1,1 раза по сравнению с июнем. Однако формула будет полезна только в случае, если закупочные и розничные цены одинаковые. То есть если ваш поставщик и вы не меняете цены в течение длительного отрезка времени. Если же вы пытаетесь вычислить динамику товарооборота в магазине продуктов, где цены постоянно меняются, то необходимы коэффициенты поправки. Их вычисляют как соотношение цен двух периодов. В формуле динамики TO1 умножается на поправочный коэффициент, учитывающий колебания цен. Расчет в Excel При расчете в Excel можно оперировать показателями не только за день и месяц, но и за год, а затем сравнить эти показатели, разделить фактическое значение товарооборота на показатель прошлого года. Далее нужно определить индекс цен, разделив цену начала года на цену конца года. Чтобы узнать товарооборот в сопоставимых ценах, нужно разделить фактический показатель товарооборота на индекс цен. Чтобы узнать динамику товарооборота в сопоставимых ценах, нужно товарооборот в сопоставимых ценах разделить на показатель прошлого года. Если нужен не коэффициент, а процент, полученный результат следует умножить на 100%. Расчет товарооборота через товароучетную программу При использовании товароучетной программы в магазине все показатели рассчитываются автоматически. Директор магазина в несколько кликов может узнать товарооборот по каждому товару за единицу времени и товарооборот всех товаров, а также сравнить полученные показатели. Если речь об учете продаж торговой сети, с помощью

товароучетной программы можно анализировать показатели по каждому магазину в отдельности, а также по сети в целом.

Классификация товарооборота по видам Традиционно делят: розничный товарооборот, оптовый и торгово-посреднический товарооборот. Розничный товарооборот Розничный товарооборот - это стоимость товаров, которые проданы через розничный магазин (торговую сеть) физическим с оплатой за них (различными способами - по безналичному расчету, наличными деньгами). Обязательный признак операции, который подтверждает, что речь о розничном товарообороте - кассовый чек.

Оптовый товарооборот - объем продажи товаров юридическим лицам или ИП для дальнейшей перепродажи (в коммерческом обороте) или другого профессионального использования (например, продажа полуфабрикатов для кафе также относится к обороту оптовой торговли). Обязательный признак операции, подтверждающий оптовый оборот, - счет-фактура. Торгово-посреднический оборот К такому виду товарооборота относятся все операции, которые связаны с реализацией товара, выполняющиеся по поручению производителя и экспортера с посредником при торговле. Обязательный признак операции - соглашение между производителем (экспортером) и посредником, а также счета-фактуры при посреднических операциях (например, договор комиссии, агентский договор и т.д).

Способы увеличения товарооборота.

Вычисление товарооборота организации тесно связано с поиском способов его увеличения. Их можно разделить на две категории. Реализовывать товар большему количеству покупателей, т.е. расширить количество сделок. За счет увеличения среднего чека, т.е. позаботиться о том, чтобы покупатели приобретали сопутствующие товары. Идеи для увеличения количества покупателей Больше наружной рекламы. Иногда удачная подсветка на вывеске или же штендер в проходном месте влияет на рост потока потребителей. Если используете интернет-рекламу, то желательно сегментировать аудиторию и сделать для каждой группы свое рекламное сообщение.

Например, для молодежи - в Инстаграме, для потребителей среднего возраста - контекстная реклама в поисковых сервисах. Игра со скидками, например, индивидуальные предложения с дисконтом или же скидки на вторую покупку. Проведение кросс-мероприятий, т.е. объединение с другой компанией, предполагающее либо обмен потоками (при покупке в одном магазине дается купон в другой), либо просто совместную рекламную акцию (на одном баннере - две компании).

Внедрение карт лояльности, предполагающих, что у вас появляются постоянные клиенты, которые копят баллы. Стимулирование продавцов-консультантов превращать

покупателей, зашедших в магазин «посмотреть», в лояльных клиентов. Поощрение большего количества покупок акциями типа «каждая десятая покупка со скидкой 50%».

Особенно такие акции актуальны для кафе с бизнес-ланчами или же точек по продаже кофе на вынос.

Тема 2.3. Анализ товарного оборота и факторов, влияющих на их величину

Практическое занятие 9. Анализ товарного оборота в целом и под влиянием факторов. Составление выводов и предложений по результатам проведенного анализа

Товарооборот – общая стоимость товаров, реализованных населению и другим потребителям в денежном выражении. Товарооборот измеряется в рублях, может вычисляться за различные промежутки времени, наибольший интерес представляют дневной, месячный, квартальный, годовой товарооборот. В зависимости от типа торгового предприятия, товарооборот может быть оптовым и розничным. Важным направлением основного этапа анализа розничного товарооборота является оценка влияния различных факторов на изменение розничного товарооборота. В практике экономического анализа их принято подразделять на три группы: • факторы, связанные с товарными ресурсами; • факторы, связанные с численностью работников и производительностью их труда; • факторы, связанные с наличием и эффективностью использования основных фондов торгового предприятия и режимом его работы.

В специальной экономической литературе все чаще стали выявлять четвертую группу факторов, влияющих на объем товарооборота, - социальные факторы (предоставление различного рода социальных услуг работникам своего предприятия). Тем не менее, по оценке ученых России и зарубежных стран, влияние четвертой группы факторов на изменение объема продаж носит стохастический (случайный) характер, когда невозможно установить конкретную форму связи между изучаемыми признаками.

Задание 1. Определение размера влияния различных факторов на розничный товарооборот.

Исходные данные. Факторы, влияющие на розничный товарооборот, представлены в таблице 1.

Таблица 1 - Факторы, влияющие на розничный товарооборот

Показатели	Базовый год	Отчетный год
Розничный товарооборот, млн. руб.	98 100,0	101 330,0
Количество магазинов, ед.	29	30
Средняя торговая площадь одного магазина, м ²	188,0	174,0
Розничный товарооборот на 1 м ² , млн. руб.	17,99	19,41

Методика решения. Степень влияния факторов определяется методом цепных подстановок по формуле 1:

$$T = K * S * t,$$

где Т - размер влияния на розничный товарооборот; К - изменение количества торговых предприятий; S - изменение средней торговой площади одного магазина; Т - изменение товарооборота на 1 м² торговой площади. Влияние на розничный товарооборот изменения количества торговых предприятий рассчитывается по формуле 2:

$$\Delta T_k = K_1 * S_0 * t_0 - K_0 * S_0 * t_0$$

Влияние на розничный товарооборот изменения торговой площади одного магазина рассчитывается по формуле 3:

$$\Delta T_s = K_1 * S_1 * t_0 - K_1 * S_0 * t_0$$

Задание 2. Проанализируйте состояние и развитие розничной торговой сети и определите степень влияния факторов на изменение розничного товарооборота методом цепных подстановок. Исходные данные. Для анализа состояния и развития розничной торговой сети за два года следует воспользоваться данными, представленными в таблице 1. Методические указания по выполнению задания. Степень влияния факторов определяется методом цепных подстановок по формуле 1 задания 1. Сделайте вывод.

Практическое занятие 10. Анализ ассортимента реализованных товаров, товарных запасов. Составление выводов по результатам анализа и торгового ассортимента по результатам анализа потребности в товарах.

Цель работы – закрепление теоретических знаний в области ассортимента, приобретение умений сбора информации об ассортименте торговых фирм, расчета

ассортиментных показателей, их сравнительного анализа и оценки для установления оптимальности ассортиментной политики в конкретных фирмах. Подготовка студентам к занятию – изучение материала учебника.

Методы обучения – репродуктивный, аналитический и поисковой. Форма организации занятия – групповая. Студент должен знать – классификацию и виды ассортимента; свойства и показатели ассортимента; факторы формирования ассортимента. Студент должен уметь: собирать данные о показателях ассортимента товаров и анализировать показатели ассортимента.

Обеспеченность занятия 1. Ассортимент товаров однородной группы в двух торговых фирмах (специализированном магазине, магазине смешанного профиля).

2. Стандарты по однородной группе продукции.

Теоретическая часть.

Одной из важнейших товароведных характеристик товаров является ассортиментная характеристика, которая определяет принципиальные различия между товарами разных видов и наименований.

Ассортимент товаров – набор товаров, объединенных по какому-либо или совокупности признаков.

Товарная номенклатура – перечень однородных и разнородных товаров общего или аналогичного назначения. Эти два понятия близки между собой. Их объединяет то, что они являются перечнями товаров. Отличие заключается в назначении: ассортимент товаров предназначен для удовлетворения потребностей, товарная номенклатура может иметь иное назначение – для регламентирования определенной профессиональной деятельности.

Ассортимент потребительских товаров подразделяется на группы – по местонахождению, на подгруппы – по широте и глубине охвата товаров, на виды – по степени удовлетворения потребностей, на разновидности – по характеру потребностей.

По местонахождению товаров различают ассортимент промышленный и торговый.

Промышленный ассортимент – ассортимент товаров, вырабатываемый отдельной отраслью промышленности или отдельным промышленным предприятием.

Торговый ассортимент – ассортимент товаров, представленный в торговой сети. Торговый ассортимент включает товары разных производителей.

В зависимости от широты охвата товаров различают ассортимент простой, сложный, развернутый, укрупненный, сопутствующий, смешанный. Простой ассортимент товаров – ассортимент товаров, представленный такими видами, которые классифицируются не более чем по трем признакам.

Сложный ассортимент товаров, представленный такими видами, которые классифицируются более чем по трем признакам.

Развернутый ассортимент товаров - ассортимент товаров, представленный их разновидностями.

Укрупненный ассортимент товаров – ассортимент товаров, объединенный по общим признакам в определенной совокупности товаров. Сопутствующий ассортимент - набор товаров, которые выполняют вспомогательные функции и не относятся к основным для данной организации.

Смешанный ассортимент – набор товаров разных групп, видов, наименований, отличающихся большим разнообразием функционального назначения.

По степени удовлетворения потребностей различают рациональный, оптимальный ассортимент.

Рациональный ассортимент - набор товаров, который обеспечивает достойную степень удовлетворенности потребителей и достижение целей организации. Оптимальный ассортимент – набор товаров, удовлетворяющий реальные потребности с максимально полезным эффектом для потребителя или организации при рациональных затратах на их приобретение и потребление.

В зависимости от характера потребностей ассортимент может быть реальным и прогнозируемым. Реальный ассортимент – действительный набор товаров, имеющий в конкретной организации изготовителя или продавца. Прогнозируемый ассортимент – набор товаров, который должен будет удовлетворять предполагаемые потребности.

Свойство ассортимента – особенность ассортимента, проявляющаяся при его формировании и реализации.

Показатель ассортимента – количественное или качественное выражение свойств ассортимента, при этом измерению подлежит количество групп, подгрупп, видов и наименований товаров. Единицей измерения показателей ассортимента является наименование товара или товарный артикул, который может включать название вида или торговой марки. Например, сок апельсиновый (вид), «Добрый» (торговая марка). При формировании ассортимента осуществляется регулирования комплекса его свойств и показателей. Широта ассортимента – количество групп, видов, разновидностей и наименований товаров однородных и разнородных групп. Это свойство характеризуется показателями – действительной и базовой широтой, а также коэффициентом широты.

Действительная широта – фактическое количество групп, видов, разновидностей и наименований товаров, имеющихся в наличии. Базовая широта – широта, принятая за

основу для сравнения. Коэффициент широты выражается как отношение действительного количества видов, разновидностей и наименований товаров однородных и разнородных групп к базовому. Полнота ассортимента – способность набора товаров однородной группы удовлетворять одинаковые потребности. Полнота характеризуется количеством видов, разновидностей и наименований товаров однородной группы или подгруппы.

Показатели полноты могут быть действительными и базовыми. Показателем действительной полноты характеризуется фактическим количеством видов, разновидностей и наименований товаров однородной группы, а базовый – регламентируемым или планируемым количеством товаров.

Коэффициент полноты – отношение действительного показателя полноты к базовому. Глубина – количество торговых марок товаров одного вида, или их модификаций или торговых артикулов. Базовая глубина – количество торговых марок или модификаций, или торговых артикулов, предлагаемых на рынке либо потенциально возможным для выпуска и принятых за основу для сравнения.

Коэффициент глубины – отношение действительной глубины к базовой. Устойчивость ассортимента – способность набора товаров удовлетворять спрос на одни и те же товары. Особенностью таких товаров является наличие устойчивого спроса на них.

Коэффициент устойчивости выражается как отношение видов, разновидностей и наименований товаров, пользующихся устойчивым спросом у потребителей к общему количеству видов, разновидностей и наименований товаров тех же однородных групп.

Новизна (обновление) ассортимента – способность набора товаров удовлетворять изменившиеся потребности за счет новых товаров.

Вопросы для закрепления

Определите понятия «ассортимент товаров», «товарная номенклатура», укажите различие между ними.

2. В чем различие промышленного и торгового ассортимента.
3. Перечислите ассортимент по широте охвата товаров.
4. Отличительные признаки простого и сложного ассортимента.
5. Чем отличается широта ассортимента от полноты.
6. Охарактеризуйте значение устойчивости ассортимента.

Задания для практического занятия.

Работа выполняется поэтапно в соответствии с заданиями, которые выдаются студентам за 2-3 недели до проведения занятий.

Задание 1. Собрать информацию об ассортименте и ценах на товары однородной группы отечественного и импортного производства в двух торговых предприятиях и оформить ее в виде таблицы. Информация собирается 2 раза с интервалом 5-10 дней (сроки определяет студент). Примечание: Перечень товаров включает все наименования товаров, в том числе вид, подвид, а так же вид упаковки и расфасовку. В графах, отражающих наименование конкретной фирмы, в строке с наименованием товара становится цена на товар, имеющийся в продаже. Данные о ценах необходимы для расчета структуры ассортимента

Задание 2. Рассчитать показатели ассортимента: широту, полноту, устойчивость, новизну, рациональность. Для пищевых продуктов повседневного спроса установить соблюдение ассортиментного минимума по наличию 2-3 наименований, определяющих товарный профиль магазин. Расчет показателей производится по формулам:

$$\frac{K_{ш}}{Шб} = \frac{Шф}{Шб} * 100$$

Условные обозначения Кш – коэффициент широты, %; Шф – фактическая широта наименований товаров разнородных и однородных групп (для учебных целей собирается информация только по одной группе); В качестве базовой широты может быть приняты:

1. Максимальное количество наименований товаров исследуемой группы, обнаруженное во всех исследуемых магазинах;
2. Количество наименований товаров, регламентированной действующими стандартами (только для отечественных товаров).

Тема 3.1. Основные средства организации

Практическое занятие 11 показатели состояния и движения основных фондов

Цель занятия: научиться определять среднегодовую стоимость основных производственных фондов, а также показатели движения основных средств организации. Знания: - сущность, состав и структура основных фондов; - показатели состояния и движения основных фондов. Умения: - находить и использовать необходимую экономическую информацию; - определять стоимость материальных ресурсов организации.

Теоретический материал. Для учета, анализа, планирования и оценки уровня использования ОПФ используются натуральные и стоимостные показатели. Стоимостная

(денежная) форма оценки необходима для определения общего объема основных производственных фондов, их динамики и структуры, планирования воспроизводства, оценки степени износа. На основе стоимостной оценки рассчитывается величина амортизации, а также обобщающие показатели использования ОПФ. Существует несколько видов стоимостной оценки ОПФ:

Оценка по полной первоначальной стоимости (Фперв) характеризует фактическую сумму средств, затраченных на строительство, сооружение, приобретение оборудования с учетом транспортных расходов на его доставку, установку и монтаж на месте эксплуатации, в ценах, действующих на момент их ввода в действие.

$$\Phi_{\text{перв}} = \Phi_{\text{факт}} + З$$

где Фф - фактическая стоимость строительства, сооружения, приобретения; З - затраты, связанные с доставкой, установкой, монтажом. Остаточная стоимость – это стоимость ОПФ за вычетом износа (Фост), характеризует собой фактическую стоимость объекта основных средств на момент оценки.

$$\Phi_{\text{ост}} = \Phi_{\text{перв}} - \text{Износ (Амортизация за весь срок службы объекта)}$$

Важное практическое значение имеет балансовая стоимость ОПФ (стоимость ОПФ на конец года), отражаемая в балансе предприятия в качестве составной части их активов. Она определяется по полной и остаточной оценке по состоянию на конец каждого года и квартала, по формуле:

$$\Phi_{\text{к.г.}} = \Phi_{\text{н.г.}} + \Phi_{\text{ввод}} - \Phi_{\text{выб}}$$

где Ф к.г. - балансовая стоимость ОПФ на конец года; Ф н.г. – стоимость ОПФ на начало года; Фввод и Фвыб – полная стоимость вводимых и выбывающих в течение года ОФ. В экономических расчетах широкое распространение получил показатель среднегодовой стоимости ОПФ (Ф'), он может определяться по следующим формулам: 1. По простой средней арифметической:

$$\bar{\Phi} = \frac{\Phi_{\text{н.г.}} + \Phi_{\text{к.г.}}}{2}$$

Пример решения задачи № 1: Рассчитать среднегодовую стоимость основных средств предприятия, если на 01.01 стоимость основных средств составляет 550 тыс. руб., в марте приобретено оборудование на сумму 136 тыс. руб., в октябре списано оборудование на сумму 45 тыс. руб.

Решение: 1. По средней арифметической:

$$\bar{\Phi} = \frac{\Phi_{\text{н.г.}} + \Phi_{\text{к.г.}}}{2}$$

$$\Phi_{\text{к.г.}} = \Phi_{\text{н.г.}} + \Phi_{\text{вв}} - \Phi_{\text{выб}}$$

$$\Phi_{\text{к.г.}} = 550 + 136 - 45 = 641 \text{ тыс. руб.}$$

$$\bar{\Phi} = \frac{550 + 641}{2} = 595,5 \text{ тыс. руб.}$$

2. По средней арифметической взвешенной:

$$\bar{\Phi} = \Phi_{\text{н.г.}} + \frac{\Phi_{\text{вв}} * t_1}{12} - \frac{\Phi_{\text{выб}} * t_2}{12}$$

$$\bar{\Phi} = 550 + \frac{136 * 10}{12} - \frac{45 * 3}{12} = 652 \text{ тыс. руб.}$$

Контрольные вопросы:

1. Какие показатели используются для учета, анализа, планирования и оценки уровня использования ОПФ
2. В чем различие методов определения среднегодовой стоимости ОПФ?
3. Для чего необходимо рассчитывать показатели состояния основных фондов?
4. В чем сущность анализа показателей движения основных фондов?

Практическое занятие 12 Амортизационные отчисления по объектам основных фондов

Цель занятия: научиться рассчитывать показатели уровня использования ОПФ предприятия. Знания: - принципы и методы управления основными средствами; - методы

оценки эффективности их использования; - состав материальных ресурсов организации.

Умения: - находить и использовать необходимую экономическую информацию;

- рассчитывать по принятой методике основные технико-экономические показатели деятельности организации. Теоретический материал Эффективность использования основных фондов определяется с помощью ряда показателей: Фондоотдача основных производственных фондов определяется как отношение стоимости произведенной за год продукции/выполненных работ к среднегодовой стоимости основных фондов. Она показывает, какова общая отдача от использования каждого рубля, вложенного в основные производственные фонды, т.е. насколько эффективно это вложение средств.

Фондоотдача определяется сопоставлением результатов производственной деятельности и среднегодовой стоимостью используемых при этом фондов.

$$\Phi_{отд} = \frac{V_{смп}}{\bar{\Phi}}$$

где Фотд – фондоотдача (руб.); ФОТД $V_{смп}$ $\bar{\Phi}$ – объем выполненных СМР (выручка от реализации продукции) (тыс. руб.); $\bar{\Phi}$ – среднегодовая стоимость ОПФ (тыс. руб.); Фондоотдача показывает, сколько продукции (в стоимостном выражении) выполнено в расчете на 1 рубль, вложенный в стоимость основных производственных фондов. Фондоемкость показывает долю стоимости основных фондов, приходящуюся на каждый рубль выпускаемой продукции. Фондоемкость рассчитывается как отношение стоимости основных производственных фондов к объему выпускаемой продукции по следующей формуле:

$$\Phi_{ем} = \frac{\bar{\Phi}}{V_{смп}}$$

Показатель фондоемкости определяет необходимую величину основных фондов для производства продукции заданного объема на перспективный период. Фондовооруженность характеризует тот объем основных производственных фондов в стоимостном выражении, который приходится на одного работника.

$$\Phi_{воор} = \frac{\Phi}{\bar{q}},$$

где Φ воор – фондовооруженность (тыс. руб.); $\bar{Ч}$ - среднегодовая численность работников (чел).

Пример решения задачи: Определим экономическую эффективность использования основных производственных фондов в ООО «Прогресс»

Решение:

Показатели	Баз. год	Отч. год	Отч. к баз. г., %
1. Основные производственные фонды, тыс.руб.	103206	110855	107,4
2. Стоимость валовой продукции, всего, тыс.руб.	113525	126180	111,1

3. Фондоотдача, руб. (п.2/п.1)	1,10	1,14	103,6
4. Фондоемкость, руб.(п.1/п.2)	0,91	0,88	96,7

Анализ данных показывает, что в ООО «Прогресс» в 2023 г. по сравнению с 2022 г. фондоотдача возросла на 3,6%; а фондоемкость снизилась на 3,3%.

Тема 3.2. Оборотные средства организации

Практическое занятие 13 нормативы оборотных средств (метод прямого счета)

Цель занятия: научиться рассчитывать показатели структуры и эффективности использования оборотных средств. Знания: - принципы и методы управления оборотными средствами; - показатели оборачиваемости ОС и способы их расчета. Умения: - находить и использовать необходимую экономическую информацию; - рассчитывать по принятой методике основные показатели оборачиваемости оборотных средств организации; - определять потребность организации в оборотных средствах и рассчитывать различные виды запасов.

Теоретический материал.

Оборотные производственные фонды – это часть средств, которые в производственном процессе совершают кругооборот за один производственный цикл, в течение которого они полностью расходуются, меняя при этом натурально-вещественную форму, и переносят свою стоимость на стоимость вновь созданного продукта за один цикл производства. Оборотные средства предприятия постоянно находятся в движении,

совершая кругооборот. Кругооборот денежных средств начинается с момента оплаты предприятием материальных ресурсов и других элементов, необходимых производству, и заканчивается возвратом этих затрат в виде выручки от реализации продукции.

Минимальная плановая сумма денежных средств, постоянно необходимая предприятию для организации производственно-хозяйственной деятельности, называется нормативом оборотных средств. Большое значение имеет нормирование расхода материально-производственных запасов (МПЗ). Размер норматива по МПЗ зависит от текущего (ТЗ), страхового (СЗ), транспортного (ТрЗ) и технологического (ТехЗ) запасов. Величины запасов рассчитываются по формулам:

$$ТЗ = Р_{сут} * I_{план}$$

$$Р_{сут} = Р_{год} / 360,$$

Где $Р_{сут}$ – суточный расход ресурса $Р_{год}$ – годовой расход ресурса $I_{план}$ – плановый интервал поставок ресурса

Исходя из экономического содержания оборотных средств, эффективность их использования в производственном процессе характеризуется показателями оборачиваемости. К ним относятся: 1. Коэффициент оборачиваемости - характеризует отношение выручки от реализации к средней стоимости оборотных средств предприятия:

$$Коб = \frac{В}{\overline{ОС}}$$

где $К_{об}$ - коэффициент оборачиваемости;

$В$ - выручка организации за период;

$ОС$ - средний остаток оборотных средств организации.

Коэффициент оборачиваемости определяет число оборотов оборотных средств в течение рассматриваемого периода времени. Чем выше значение коэффициента оборачиваемости, тем эффективнее используются оборотные средства

Ускорение оборачиваемости оборотных средств (если $Коб1$ больше, чем $Коб0$) свидетельствует об улучшении использования $ОС$; приводит к экономии $ОС$, и, следовательно, положительно влияет на финансовое состояние организации.

Коэффициент загрузки характеризует сумму оборотных средств, затраченных на 1 руб. реализованной продукции. Иными словами, он представляет собой оборотную фондоемкость, т.е. затраты оборотных средств для получения 1 руб. реализованной продукции (работ, услуг):

$$K_3 = \frac{OC}{B} \qquad K_3 = \frac{1}{K_{об}}$$

Коэффициент загрузки (Кз) – величина, обратная коэффициенту оборачиваемости средств (Коб). Чем меньше коэффициент загрузки средств, тем эффективнее используются оборотные средства на предприятии, улучшается его финансовое положение.

Пример решения задачи № 1: Определить показатели использования оборотных средств за год при условии: среднегодовая стоимость оборотных средств составляет – 2000 тыс.руб., объем реализованной продукции за год составляет 10000 тыс.руб. Сколько высвободится у предприятия оборотных средств, если продолжительность одного оборота сократится на 10 дней?

Решение:

Определим количество оборотов за год при исходных условиях:

$$K_{об} = \frac{B}{OC}$$

$$K_{об} = 10000/2000 = 5 \text{ оборотов}$$

Продолжительность одного оборота составит:

$$Д_{Лоб} = \frac{T}{K_{об}}$$

$$Д_{Лоб} = 360/5 = 72 \text{ дня}$$

Если предположить, что продолжительность одного оборота сократится на 10 дней, значит, она составит 72-10=62 дня, следовательно,

360/62=6 оборотов; 10000/6=1666 тыс. руб., т.е. у предприятия высвободится 2000-1666=334 тыс. руб.

Практическое занятие 14 показатели эффективности использования оборотных средств организации

Цель: научиться определять потребности предприятия в оборотных средствах и их эффективность

ДСТВ Оборотные средства организации наряду с основными средствами являются важнейшим производственным фактором. Для процесса производства нужны сырье и материалы, запасные части и полуфабрикаты, а также прочие ресурсы, которые включаются в состав оборотных средств. Оборотными средствами называется постоянно находящаяся в непрерывном движении совокупность производственных оборотных фондов и фондов обращения.

Производственные оборотные фонды — это предметы труда, которые потребляются в течение одного производственного цикла и полностью переносят свою стоимость на готовую продукцию.

Фонды обращения — это средства организации, которые связаны с обслуживанием процесса обращения товаров (например, готовая продукция). По своей экономической природе оборотные средства — это денежные средства, авансированные в оборотные производственные фонды и фонды обращения. Момент авансирования позволяет установить временной критерий, которым является один кругооборот оборотных средств, после которого они возмещаются и переходят в следующий оборот.

Основное назначение оборотных средств — обеспечение непрерывности и ритмичности производства. В отличие от основных средств вещественным содержанием оборотных средств являются предметы труда, а также средства труда сроком службы не более 12 месяцев. Они функционируют и полностью расходуются только в одном производственном цикле, утрачивают свою натуральную форму и полностью переносят свою стоимость на готовую продукцию.

Эффективность использования оборотных средств в организации характеризуется скоростью их движения по стадиям кругооборота. Время полного кругооборота оборотных средств называется периодом оборота, или оборачиваемостью оборотных средств. Оборачиваемость показывает интенсивность использования оборотных средств как полностью по всем стадиям кругооборота, так и по каждой стадии кругооборота, в каждой группе, а также по отдельным составляющим оборотных средств.

Задача 1. Необходимо рассчитать потребность организации в оборотных средствах в натуральном и стоимостном выражении, если их годовой расход составляет 86 т, а цена 1 т = 200 тыс. руб.

<i>Показатель</i>	<i>1 вариант</i>	<i>2 вариант</i>	<i>3 вариант</i>
Плановый интервал	10 дней	12 дней	11 дней

поставок ресурсов I план			
Страховой запас I страх	3 дня	2 дня	2 дня
Транспортный запас I трансп	5 дней	3 дня	4 дня
Коэффициент брака	5 %	6%	4%

Основные формулы:

$$ТЗ = Р_{\text{сут}} * I_{\text{план}}$$

$$Р_{\text{сут}} = Р_{\text{год}} / 360$$

$$СЗ = Р_{\text{сут}} * 0,5 * I_{\text{страх}}$$

$$\text{ТранспЗ} = Р_{\text{сут}} * 0,5 * I_{\text{трансп}}$$

$$\text{ТехЗ} = (ТЗ + СЗ + \text{ТранспЗ}) * К$$

$$З = ТЗ + СЗ + \text{ТранспЗ} + \text{ТехЗ} - (\text{в натуральном выражении})$$

$$З = (ТЗ + СЗ + \text{ТранспЗ} + \text{ТехЗ}) * \text{цена} - (\text{в стоимостном выражении})$$

Коэффициент оборачиваемости оборотных средств (K_0) показывает количество оборотов, совершаемых оборотными средствами за соответствующий период (год, квартал):

$$K_0 = P_n / \text{Обс}_{\text{ср}},$$

где P_n - сумма реализованной продукции, руб.;

Обс_{ср} — средняя сумма оборотных средств, руб. Чем выше коэффициент оборачиваемости, тем эффективнее отдача оборотных средств. Коэффициент загрузки оборотных средств (K_3) — показатель, обратный коэффициенту оборачиваемости. Он характеризует величину оборотных средств, приходящихся на 1 руб. реализованной продукции:

$$K_3 = \text{Обс}_{\text{ср}} / P_n \text{ или } K_3 = 1 / K_0.$$

Пример

Стоимость реализованной за год продукции равна 5 млн руб., средний остаток оборотных средств составляет 0,5 млн руб. Определите показатели эффективности оборотных средств. Рассчитайте высвобождение оборотных средств, если длительность их оборота сократится на 5 дней.

Решение. 1) $K_0 = 5 / 0,5 = 10$ оборотов;

2) $K_3 = 0,5 / 5 = 0,1$ руб.;

3) $T_0 = 360 / 10 = 36$ дней;

4) $\pm \Delta \text{Обс}^{\text{отн}} = 5\,000 / 360 \cdot (-5) = 69,4$ тыс. руб.

Эффективное использование оборотных средств во многом зависит от правильного определения потребности в них. Занижение величины оборотных средств влечет за собой неустойчивость финансового положения, перебои в производственном процессе и

снижение объемов производства и прибыли. Завышение размера оборотных средств снижает возможности организации производить капитальные затраты для расширения производства. Потребность в оборотных средствах зависит от множества факторов:

- объемов производства и реализации;
- характера деятельности организации;
- длительности производственного цикла;
- видов и структуры потребляемого сырья;
- темпов роста объемов производства.

Точный расчет потребности организации в оборотных средствах следует вести из расчета времени пребывания оборотных средств в сфере производства и сфере обращения. Время пребывания оборотных средств в сфере производства охватывает период, в течение которого оборотные средства пребывают в состоянии запасов и в виде незавершенного производства. Время пребывания оборотных средств в сфере обращения охватывает период пребывания их в форме остатков нереализованной продукции, в виде отгруженной, но еще не оплаченной продукции, дебиторской задолженности, в виде денежных средств, находящихся в кассе организации, на счетах в банках.

Чем выше скорость оборота (суммарное время пребывания в сфере производства и обращения), тем меньше потребность в оборотных средствах.

Организация заинтересована в сокращении величины оборотных средств. Но это сокращение должно иметь разумные пределы, так как оборотные средства должны обеспечивать бесперебойный режим работы. Многие организации испытывают дефицит денежных средств, связанный с необоснованным увеличением производственных запасов и готовой продукции. Чтобы избежать такого рода проблем, необходимо правильно нормировать оборотные средства

Тема 3.3. Финансовые ресурсы организации

Практическое занятие № 15 Финансовые ресурсы: какие бывают и как формируются

Финансовые ресурсы – это доходы и поступления субъектов хозяйствования и государства, которые используются на цели расширенного воспроизводства и на удовлетворение других потребностей. Финансовые ресурсы являются материальными носителями финансовых отношений. Формирование и использование финансовых ресурсов осуществляется на двух уровнях:

- централизованные финансовые ресурсы (публичные) – на уровне государства;- децентрализованные финансовые ресурсы (корпоративные) – на уровне хозяйствующего субъекта.

К **общегосударственным финансовым ресурсам** относится государственный бюджет, общегосударственные целевые фонды и фонды социального страхования, другие внебюджетные фонды специального назначения. К элементам общегосударственных финансовых ресурсов следует относить также наличную и безналичную (кредитную) эмиссию денег, которую проводит государство через центральный банк для финансирования дефицита государственного бюджета и открытие кредитных линий для развития народного хозяйства страны.

К общегосударственным финансовым ресурсам также относятся иностранные кредиты и займы.

Основными элементами **финансовых ресурсов предприятия** являются: уставный фонд, амортизационный фонд, специальные фонды целевого назначения неиспользованная прибыль, кредиторская задолженность всех видов, ресурсы, полученные из централизованных и децентрализованных фондов и другие.

Основным источником формирования финансовых ресурсов на общегосударственном уровне является национальный доход, а на уровне субъекта хозяйствования – валовой доход и амортизация как часть национального богатства, используемая на инвестиции. В зависимости от источников формирования финансовые ресурсы делятся на:- собственные;- заемные;- привлеченные. Структура финансовых ресурсов определяется источниками их поступления. На общегосударственном уровне основными источниками поступления, определяющими структуру финансовых ресурсов, являются налоги, сборы и другие обязательные платежи, доходы государственных предприятий и объединений, а также доходы государства от внешнеэкономической деятельности при условии достаточно эффективной ее организации.

Частично финансовые ресурсы могут формироваться за счет национального богатства, вовлекаемого в хозяйственный оборот. Возможно также формирование финансовых ресурсов за счет заемных и привлеченных средств как из внутренних источников, так и из внешних источников (других государств).

На уровне предприятия структура финансовых ресурсов в основном определяется собственными источниками, прибылью и амортизацией, также могут привлекаться заемные средства.

Большое значение имеет структура источников формирования финансовых ресурсов, и, в первую очередь, удельный вес собственных. Большой удельный вес привлеченных средств утяжеляет финансовую деятельность предприятия дополнительными затратами на уплату процентов по кредитам коммерческих банков, дивидендов по акциям и облигациям и осложняет ликвидность баланса предприятия.

Формирование и использование финансовых ресурсов осущ. **в двух формах:**

- фондовая;
- нефондовая.

На централизованном уровне финансовые ресурсы формируются в фондовой форме. Финансовые ресурсы формируются и используются преимущественно посредством бюджетных и внебюджетных денежных фондов целевого назначения (бюджеты, фонд социального страхования, Пенсионный фонд, в бюджете: резервные фонды, фонды компенсаций и т.д.). На децентрализованном уровне финансовые ресурсы формируются и используются как в фондовой и нефондовой формах. Часть финансовых ресурсов предприятие использует на образование денежных фондов целевого назначения (фонд оплаты труда, фонд развития производства, фонд материального поощрения и т.д.). Использование финансовых ресурсов на выполнение платежных обязательств перед бюджетом и банками осуществляется в нефондовой форме.

1. Категория «финансовые ресурсы» является самостоятельной экономической категорией, тесно связанной с другими экономическими категориями финансов предприятия, но не дублирующая их содержание.

2. Финансовые ресурсы являются неотъемлемой составной частью совокупных экономических ресурсов предприятия (наряду с материальными, нематериальными, трудовыми и другими видами ресурсов), формируемых им для использования в хозяйственной деятельности.

3. Основное предназначение формируемых предприятием финансовых ресурсов заключается в обеспечении финансирования его предстоящего развития. В этом заключается основное отличие финансовых ресурсов от общей суммы капитала, используемого предприятием, который уже инвестирован в разнообразные виды необоротных и оборотных активов на предшествующих стадиях его хозяйственного развития.

4. В процессе управления формирование и использование финансовых ресурсов предприятия имеет четко выраженную временную детерминацию рассматриваемого периода (отчетного или планового). В статике возможно отражение состояния имеющихся

финансовых ресурсов предприятия на определенную дату, но не процесса их формирования и использования.

5. Финансовые ресурсы предприятия функционируют в денежной форме.

Тема 4.1. Персонал организации. Нормирование и производительность труда

Практическое занятие № 16 Показатели производительности труда

Цель занятия: научиться рассчитывать показатели производительности труда

Знания:

- состав трудовых ресурсов организации, показатели их эффективного использования;

Умения:

- рассчитывать показатели производительности труда;
- анализировать и сопоставлять полученные показатели.

Теоретический материал.

Производительность труда характеризует эффективность, результативность затрат труда и определяется количеством продукции, произведенной в единицу рабочего времени, либо затратами труда на единицу произведенной продукции или выполненных работ. Показатели производительности труда Выработка - это количество или стоимость продукции, произведенной в единицу рабочего времени либо приходящейся на одного среднесписочного работника. Она рассчитывается как отношение объема / стоимости произведенной продукции ($V_{смп}$) к затратам рабочего времени на производство этой продукции (T) или к среднесписочной численности работников ($Ч$):

$$B = \frac{V_{смп}}{T} \quad B = \frac{V_{смп}}{Ч}$$

В зависимости от единицы измерения рабочего времени различают показатели выработки на один отработанный человеко-час (часовая выработка), один отработанный человеко-день (дневная выработка), на одного среднесписочного рабочего в год, квартал или месяц (годовая, квартальная или месячная выработка) или на одного работающего за те же периоды времени.

Трудоёмкость продукции представляет собой затраты живого труда на производство единицы продукции. Показатель трудоемкости (Тр) имеет ряд преимуществ перед показателем выработки. Он устанавливает прямую зависимость между объемом производства и трудовыми затратами и определяется по формуле

$$T_p = \frac{T}{V_{смп}}$$

где Т — время, затраченное на производство всей продукции, нормо-ч, человеко-ч;
V_{смп} — объем выполненных работ в натуральном выражении.

Пример решения задачи № 1:

Определить показатели производительности труда если за год продукции выработано на сумму 10000 тыс.руб., среднесписочная численность рабочих – 380 человек.

Решение:

Среднегодовая выработка на одного рабочего может быть найдена по формуле:

$$B = \frac{V_{смп}}{Ч}$$

$$B = 10000 / 380 = 26,3 \text{ тыс.руб.}$$

Пример решения задачи № 2:

Имеются следующие данные о работе предприятия за 2 года:

Показатели	1-й год	2-й год	Отклонения
1. Выпуск продукции, тыс. руб.	2100	2272	
2. Численность персонала, чел.	700		
3. Среднегодовая выработка на 1 работника, тыс. руб.		3,2	

Определить недостающие показатели и их динамику, а также прирост продукции в результате увеличения количества работников и за счет повышения производительности труда.

Решение:

$$1. \text{ Выр } 1 = 2100 / 700 = 3 \text{ тыс. руб.}$$

$$2. \text{ Ч } 2 = 2272 / 3,2 = 710 \text{ чел.}$$

3. Отклонения рассчитываются как разность показателей 2-го и 1-го года работы предприятия

4. Прирост продукции в результате увеличения численности работников

$$= (\text{Ч } 2 - \text{Ч } 1) * \text{Выр } 1 = (710 - 700) * 3 = 30 \text{ тыс. руб.}$$

5. Прирост продукции за счет повышения производительности труда

$$= (\text{В } 2 - \text{В } 1) * \text{Ч } 2 = (3,2 - 3) * 710 = 142 \text{ тыс. руб.}$$

6. Общий прирост продукции (в стоимостном выражении) в результате повышения двух факторов составит $30 + 142 = 172 \text{ тыс. руб.}$

Практическое занятие № 17 Нормирование труда: понятие, методы

Нормирование труда – работа по установлению необходимых затрат и результатов труда, а так же соотношений между численностью работников и количеством единиц оборудования.

Необходимость нормирования

Задачи, которые решает нормирование:

- Выявляются резервы снижения производственных затрат
- совершенствуются методы работы и, соответственно, снижается брак, сокращается себестоимость.
- Нормирование труда является основой для оценки результатов труда и его оплаты.
- Нормативы труда являются основанием для расчета численности, позволяет решать вопросы комплектования участков людьми и техникой, их расстановки в пространстве и времени.
- Нормативные затраты труда на единицу продукции является основой расчета калькуляций, смет расходов и, соответственно, определения стоимости тех или иных работ.
- Выявляются реальные возможности каждого работника и это является основанием для: составление программы повышения квалификации и перераспределения служащих для использования в соответствии со способностями.

Проблемы нормирования труда в России

- Предприятиям, независимо от форм собственности, предоставлены права самостоятельного решения вопросов по нормированию труда. От централизованного пересмотра норм отказались, при этом многие руководители предприятий стали отвергать целесообразность нормирования труда в условиях рынка.
- На многих предприятиях происходит старение нормативной базы, так как фактически прекращена работа по пересмотру норм и предприятия имеют неудовлетворительный уровень обеспечения методическими пособиями, нормативными материалами.
- Слабо используются современные методы нормирования, например микроэлементный метод.

Виды норм труда

Основные виды норм труда: норма времени, норма численности, норма выработки, норма обслуживания.

Норма времени - время, установленное на изготовление единицы продукции или для выполнения определенной технологической операции при наиболее рациональном использовании оборудования и применение прогрессивных методов труда.

Норма выработки - количество продукции, которое должен сделать рабочий в единицу времени (час, смена) при наиболее рациональном использовании оборудования и применении прогрессивных норм труда.

Норма времени, и норма выработки связаны между собой: норма времени является исходной величиной, а норма выработки - производной от нормы времени.

Норма обслуживания оборудования - определенное число аппаратов или рабочих мест, которое должен обслуживать один рабочий (вспомогательный) в течение смены.

Норма численности - это численность рабочих определенного профессионально - квалификационного состава, установленная по нормативам для выполнения конкретных работ или обслуживания оборудования.

Любую норму считают научно обоснованной, если она имеет обоснование: техническое (учет используемой техники, технологии), экономическое (выбор наиболее рационального варианта использования рабочей силы), физиологическое (влияние на трудоспособность освещенности, шума, температуры, монотонности).

Методы нормирования труда

В практике нормирования труда применяются чаще всего 2 метода нормирования затрат рабочего времени: аналитический и опытно-статистический.

Опытно-статистический метод – нормы устанавливаются без анализа конкретного трудового процесса: на основе опыта нормировщика с учетом статистических данных о выполнении аналогичных работ и фактических затрат на выполнение работ. Используются для новых методов обработки, при выполнении научных работ, дипломных проектов, в период освоения производства и когда часто меняющаяся номенклатура требует простых способов нормирования.

Аналитический метод – основной, позволяет устанавливать обоснованные нормы на основе анализа производственных возможностей, анализа конкретного трудового процесса, с использованием нормативных материалов. Используется в крупносерийном или в массовом производстве, а также для проверки отдельных норм. Нормы устанавливаются путем проведения хронометража, фотографии рабочего времени (ФРВ) и на основе справочников норм. Нормативные материалы бывают общероссийские, отраслевые, заводские.

Хронометраж – измерение длительности циклически повторяющихся действий рабочего. Объектом хронометража является оперативное время. Метод заключается в последовательной записи всех затрат времени в течение всей смены или ее части на специальных бланках с последующей обработкой результатов наблюдения.

Непрерывный хронометраж - предполагает пуск хронометра в момент начала операции и остановку в конце. При этом отдельные элементы операции фиксируются без остановки хронометра в журнале. Получаем текущее время.

Выборочный хронометраж – применяется для изучения отдельных элементов операции, независимо от их последовательности и проведения дополнительных наблюдений взамен забракованных (вычеркнутых).

Кусочный хронометраж – хронометр останавливают после каждого элемента операции.

Фотография рабочего времени — фиксация только числа моментов повторения категорий или групп затрат времени (наблюдаемых при обходах участков, цехов) на протяжении рабочего дня или его части. Цель фотографии – вскрыть потери времени и наметить меры по их сокращению или устранению. Например, рабочий за смену 3 раза простаивал: 2 раза по организационно-техническим причинам, 1 раз – нарушение трудовой дисциплины.

Тема 4.2. Организация оплаты труда

Практическое занятие № 18 Системы и формы оплаты труда. Материальное стимулирование эффективности труда

Цель занятия: научиться рассчитывать заработную плату работников организации.
Знания: - формы оплаты труда; Умения: - рассчитывать по принятой методике основные технико-экономические показатели деятельности организации. **Теоретический материал**. Основные формы оплаты труда:

Сдельная форма оплаты труда - заработок работника находится в прямой зависимости от количества и качества изготовленной продукции или объема выполненных работ. Основой сдельной оплаты труда является сдельная расценка за единицу продукции, работ, услугу.

При прямой сдельной системе оплаты труда работа оплачивается по сдельным расценкам непосредственно за количество произведенной продукции по следующей формуле

$$З_{сд} = P_{сд} * V,$$

где Зсд - сдельный заработок, руб.; $З_{сд} = P_{сд} * V$, Рсд - сдельная расценка единицы продукции; V - количество (объем) произведенной продукции (работ). Сдельная форма оплаты труда применяется как индивидуально для каждого работника, так и для коллектива.

Сдельно-премиальная форма оплата труда - работающему сверх заработка по прямым сдельным расценкам выплачивается премия за выполнение и перевыполнение заранее установленных количественных и качественных показателей работы:

$$З_{сд.пр} = З_{сд} + П$$

где Зсд.пр - сдельный заработок при сдельно-премиальной оплате труда, руб.; П – премия работника

Сдельно-прогрессивная форма оплата труда - при перевыполнении заранее установленных количественных и качественных показателей работы выработка в пределах нормы оплачивается по основным расценкам, а выработка сверх нормы – по повышенным.

Может дополняться премированием:

$$З_{сд.прогр} = З_{сд} + З_{пр} (+П)$$

где Зсд.пр - сдельный заработок при сдельно-премиальной оплате труда, руб.;

Зпр - заработок за перевыполнение установленных показателей, руб.

Повременная форма оплаты труда применяется при невозможности или нецелесообразности установления количественных параметров труда; при этой форме оплаты труда работник получает заработную плату в зависимости от количества отработанного времени и уровня его квалификации. Заработная плата при простой повременной системе начисляется по тарифной ставке работника данного разряда за фактически отработанное время. Может устанавливаться часовая, дневная, месячная тарифная ставка. Заработная плата работника за месяц (Зп) при установленной часовой тарифной ставке работника данного разряда (Т ст) определяется по формуле:

$$З_n = T_{ст} * T(час),,$$

где Т (час) – фактически отработанное количество часов в месяце. Заработная плата рабочего за месяц при дневной тарифной ставке определяется аналогично. При ежемесячной оплате расчет заработной платы осуществляется исходя из твердых месячных окладов (ставок), числа рабочих дней, фактически отработанных работником в данном месяце, а также планового количества рабочих дней согласно графику работы на данный месяц:

$$3 \text{ оклад} = 3 \text{ шт. расп.} / \text{Дни мес.} * \text{Дни факт}$$

Где 3 оклад – з/п работника при окладной системе 3 шт. расп. – размер з/п в соответствии со штатным расписанием Дни мес. – количество расчетных дней в расчетном месяце Дни факт – количество фактически отработанных дней в расчетном месяце Повременно-премиальная система оплаты труда представляет собой сочетание простой повременной оплаты труда с премированием за выполнение количественных и качественных показателей по специальным положениям о премировании работников.

Пример решения задачи № 1:

Определим прямой сдельный заработок работника, если сдельная расценка единицы продукции составляет 680 руб., за месяц изготовлено 32 единицы продукции.

Решение:

$$З_{сд} = P_{сд} * V,$$

$$З_{сд} = 680 * 32 = 21760 \text{ руб.}$$

Пример решения задачи № 2:

Определить заработную плату рабочего-повременщика, часовая тарифная ставка которого составляет 106 руб. Рабочий за месяц отработал 168 часов. Премия составляет 25 % тарифного заработка.

Решение:

1. Определим тарифный заработок рабочего-повременщика

$$З_{п.м} = 106 * 168 = 17808 \text{ руб.}$$

2. Рассчитаем размер премии, причитающейся рабочему

$$П = 17808 * 25 / 100 = 4452 \text{ руб.}$$

3. Определим общий заработок рабочего-повременщика

$$З_{сд.пр} = 17808 + 4452 = 22260 \text{ руб.}$$

Пример решения задачи № 3:

Рабочий за месяц изготовил 360 изделий, выполнив норму на 120 %. Сдельная расценка за деталь = 80 руб. Оплата труда за изготовление продукции сверх нормы производится по расценкам, увеличенным в 1,5 раза. Определить заработок работника при сдельно-прогрессивной форме оплаты труда.

Решение:

1. При сдельно-прогрессивной системе оплаты труда выработка в пределах нормы оплачивается по основным расценкам, а выработка сверх нормы – по повышенным. 360 изделий составляет 120 % нормы, следовательно норма выработки за месяц = $360/120 \cdot 100 = 300$ изделий, т.е. рабочий перевыполнил норму на 60 изделий
2. З сд (за норму) = 80 руб. * 300 изд. = 24000 руб.
3. З сд (за сверх нормы) = $80 \cdot 1,5 \cdot 60 = 120 \cdot 60 = 7200$ руб.
4. З/п = 24000+7200=31200 руб.

Контрольные вопросы: 1. В чем сущность сдельной формы оплаты труда? 2. В чем отличие повременной формы оплаты труда?

Тема 5.1. Издержки производства и реализации продукции

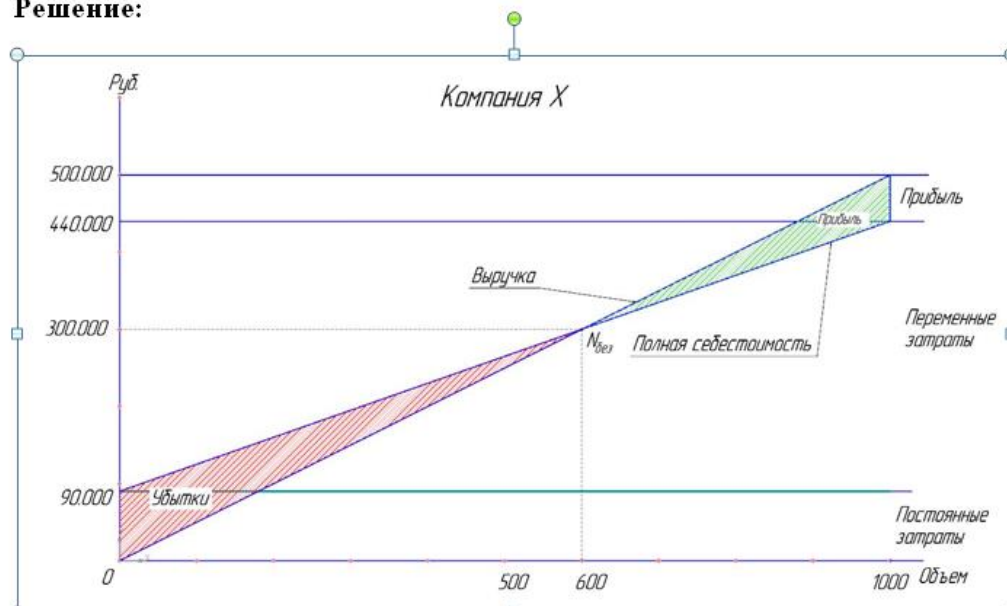
Практическое занятие № 19 Определение безубыточного объема продаж

Задание на определение значения и построение графика безубыточности.

Проведите сравнительный анализ безубыточности двух предприятий с существенно различной структурой издержек. Сделайте выводы.

	Компания Х	Компания Y
Выручка, руб.	500 000	500 000
Переменные издержки, руб.	350 000	100 000
Постоянные издержки, руб.	90 000	340 000
Чистая прибыль (убыток), руб.	60 000	60 000
Объем производства, шт/год	1000	1000
Цена единицы продукции, руб.	500	500

Решение:



$$V_{\text{ед}} = 350000 / 1000 = 350 \text{ руб./шт.}$$

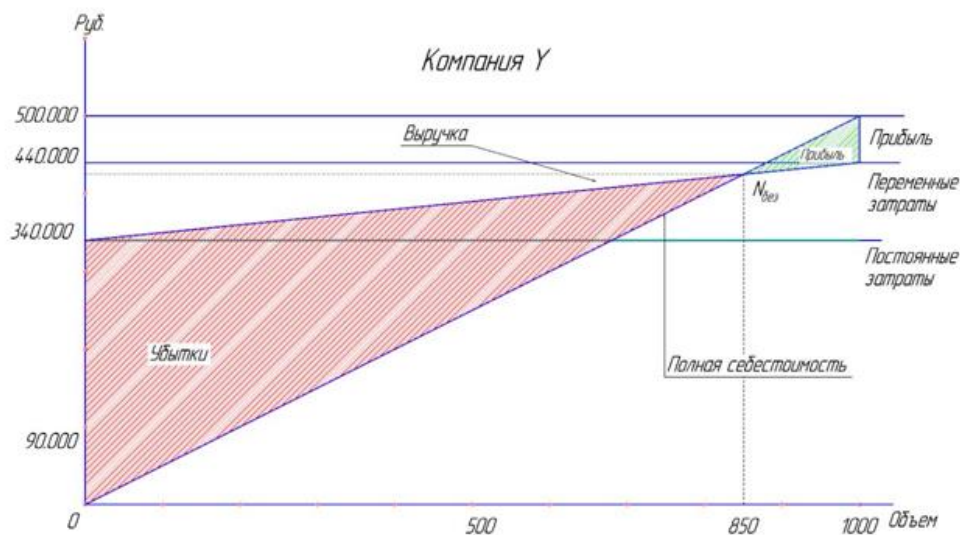
$$N_{\text{без}} = 90000 / (500 - 350) = 600 \text{ шт.}$$

Вывод:

Точка безубыточности равна 600 шт. При данном объеме производства у предприятия нет ни убытков, ни прибыли. Выручка в этой точке в сумме

300000 руб., как раз достаточна для возмещения условно-постоянных затрат (90000 руб.) и условно-переменных затрат (210000 руб.).

Таким образом, при объеме свыше 600 шт компания X получает прибыль, а при меньшем объеме получит убытки.



$$V_{\text{ед}} = 100000 / 1000 = 100 \text{ руб./шт.}$$

$$N_{\text{без}} = 340000 / (500 - 100) = 850 \text{ шт.}$$

Вывод:

Точка безубыточности равна 850 шт. При данном объеме производства у предприятия нет ни убытков, ни прибыли. Выручка в этой точке в сумме 425000 руб., как раз достаточна для возмещения условно-постоянных затрат (340000 руб.) и условно-переменных затрат (85000 руб).

Таким образом, при объеме свыше 850 шт компания X получает прибыль, а при меньшем объеме получит убытки.

Тема 5.2. Ценообразование

Практическое занятие № 20 Факторы, влияющие на ценовую политику предприятия

1. Цель работы:

1.1. Научиться собирать информацию о ценах и анализировать ценовую политику организации.

В представлении маркетинга цена товара – это оценка его потребительной стоимости с точки зрения того, кто производит или обменивает товар.

В этом определении отражены три обстоятельства:

Цена увязывается с потребительной стоимостью товара, т.е. основывается на качественных показателях, а не на количестве затраченного труда.

Цена увязывается с представлениями и оценками того, кто производит или продает товар, а не с оценками потребителя.

Цена зависит от близости к конечному потребителю тех, кто предлагает товар.

Задача установления цены возникает в двух случаях, при выпуске нового товара, и при выходе на новый рынок.

Способы установления цены могут основываться :

На учете затрат производства товара с добавлением желаемой прибыли;

На оценке спроса и предложения;

На учете условий рыночной конкуренции.

Ценовая политика фирмы состоит в установлении на товары и услуги цен в зависимости от складывающейся конъюнктуры на рынке, обеспечивающей намеченный объем прибыли и решение других стратегических и оперативных задач.

Различают несколько этапов разработки ценовой стратегии:

- Ценообразование;
- Политика ценообразования;
- Ценовая стратегия;
- Реализация ценовой стратегии.

Прежде чем вырабатывать ценовую политику, следует проанализировать следующие факторы, влияющие на цены:

- Спрос;
- Государственная политика, связанная с ценообразованием;
- Влияние на ценообразование участников товародвижения;
- Конкуренция;
- Издержки.

Цена товара – это количество денежных единиц определенной валютной системы, которые должен заплатить покупатель продавцу за весь товар или за единицу товара на согласованных базисных условиях.

В торговле используются множество видов цен, что обусловлено различными особенностями организации купли-продажи. Для различия цен применяют специальные прилагательные, употребление которых позволяет различать цены и ценовые показатели. К ним относятся мировые цены, биржевые котировки, справочные и преysкурантные цены, цены заказов и предложений, цены фактических сделок, удельные стоимости, индексы внутренних и внешних торговых цен.

Основными из которых являются:

Мировая цена – это цена объективно отражающая потребительскую стоимость товара. Мировая цена товара отражает средневзвешенный уровень цен, по которым данный товар реализуется на мировом рынке в условиях складывающейся конъюнктуры. По мировым ценам осуществляются экспортные и импортные сделки на национальных и международных рынках.

В практике нынешней торговли при заключении контрактов применяются следующие виды цен:

- *базисные цены*. Это цена, используемая для определенного сорта или качества товара. Ее согласуют на переговорах между продавцом и покупателем. Она может служить исходной для определения цены фактически поставленного товара, когда его свойства отличаются от оговоренных в контракте;

- *фактурная цена или цена купли продажи* - это цена, определяемая условиями поставки, оговоренными в контракте. Фактурные цены для краткости снабжают одним из следующих указаний – «сиф», «фоб», «фор», «франко», которые означают:

- СИФ (стоимость, страховка, фрахт- по английски) – продавец обязан за свой счет зафрахтовать судно, оплатить стоимость перевозки (фрахт), оплатить таможенные расходы, страховку и взять на себя риск гибели или порчи товара до того момента, как груз пересечет линию борта судна при погрузке, а покупатель берет на себя все расходы после пересечения товаром линии борта судна;

- FOB (свободен на борту) означает, что продавец оплачивает все транспортные расходы до момента доставки товара на борт судна, а покупатель фрахтует судно, страхует груз и несет риск его гибели или повреждения;

- FOR (свободен на рельсах) означает, что продавец за свой счет и на свой риск должен отправить груз на железнодорожную станцию и погрузить товар в железнодорожный вагон, а все остальные расходы несет покупатель;

- ФРАНКО – условие продажи, при котором продавец должен доставить товар в определенное место за свой счет и на свой риск, а в цену здесь включаются транспортные, страховые и таможенные расходы. Могут быть оговорены следующие условия «франке-завод поставщика», т.е. в цену входит только стоимость товара на месте производства без учета надбавок, вызванных перевозкой, страховкой и т.п. «Франко-вагон» (судно), станции (порта) отправления: «франке-грузовик», «франко-граница», «франко-вагон» (судно) на станции (в порту) назначения, «франке-склад», «франке-скважина», «франко-стройплощадка» др.

- *удельные цены* – цены средние за единицу мощности, производительности, массы или иного параметра, важного для данного товара.

Цена – это наиболее важный экономический параметр рыночной среды деятельности предприятия. Цена является фактором, представляющим большое значение для производителей и потребителей товаров, поэтому она очень важна для установления отношений между предприятием и товарными рынками

В ходе ценообразования приходится учитывать большое количество факторов:

1. задачи производства (начало производства товара – высокие издержки, хочется поднять цену, но надо определить поможет ли это нам);
2. маркетинговые исследования;
3. результаты финансовой деятельности предприятия;
4. поведение конкурентов на рынке;
5. действующее законодательство.

Цена в самом узком смысле – это количество денег, запрашиваемых за товар или услугу.

Цена в широком смысле – это сумма тех ценностей, которые потребитель отдает за право обладать или использовать соответствующий товар или услугу.

С позиций экономической теории **цена** есть денежное выражение стоимости товара, т.е. количество денежных единиц, характеризующих стоимость. Эту стоимость очень сложно вычислить. С позиций рыночной экономики цена представляет собой сумму денег, за которую покупатель готов купить товар, а производитель – продать товар.

Функции цены – отражают её сущность и роль в экономике, определяют её место среди других экономических категорий, и взаимосвязь с этими категориями. Традиционно выделяют следующие функции цены:

- учетная;
- распределительная;
- сбалансирования спроса и предложения;
- стимулирующая;
- функция цены как средства рационального размещения производства.

Таблица №1 схема формирования розничной цены

Себестоимость продукции	Прибыль предприятия	Акциз (по подакцизным товарам)	НДС	Снабженческо-сбытовая надбавка	Товарная надбавка
оптовая цена предприятия					
отпускная цена предприятия без НДС					
отпускная цена предприятия с НДС (покупная цена оптового посредника)					
продажная цена оптового посредника (покупная цена предприятия торговли)					
розничная цена					

АКЦИЗ - (фр. *accise*, от лат. *accido* — обрезаю) — косвенный общегосударственный налог, устанавливаемый на предметы массового потребления (табак, вино и др.) внутри страны, в отличие от таможенных платежей, несущих ту же функцию, но на товары, доставляемые из-за границы. Включается в цену товаров или тариф за услуги и тем самым фактически уплачивается потребителем. При реализации подакцизных товаров в розницу сумма акциза не выделяется..

НДС - **налог на добавленную стоимость (НДС)** — косвенный налог, форма изъятия в бюджет государства части стоимости товара, работы или услуги, которая создаётся на всех стадиях процесса производства товаров, работ и услуг и вносится в бюджет по мере реализации.

В результате применения НДС, конечный потребитель товара, работы или услуги уплачивает продавцу налог со всей стоимости приобретаемого им блага. Однако в бюджет эта сумма начинает поступать ранее конечной реализации, так как налог со своей части стоимости, «добавленной» к стоимости приобретенных сырья, работ и (или) услуг, необходимых для производства, уплачивает в бюджет каждый, кто участвует в производстве товара, работы или услуги на различных стадиях.

отпускная цена предприятия (без НДС) – цена, с которой продукция выходит с предприятия. она состоит из себестоимости товара и прибыли предприятия.

отпускная цена предприятия с НДС (покупная цена оптового посредника) – цена, которая включает в себя помимо себестоимости и прибыли снабженческо-сбытовую скидку.

снабженческо-сбытовая наценка (наценка посреднических организаций) – цена на услуги по снабжению и сбыту. Как всякая цена, снабженческо-сбытовая (оптовая) скидка должна возместить издержки снабженческо-сбытовых организаций (организаций оптовой торговли) и дать этим предприятиям прибыль.

РОЗНИЧНАЯ ЦЕНА – это цена, по которой товар приходит к конечному потребителю, т.е. цена, завершающая процесс ценообразования. Розничная цена отличается от оптовой цены торговли на величину торговой наценки.

Торговая наценка – цена за услугу по реализации товаров конечному потребителю (населению). Она должна обеспечить возмещение затрат торговли (первая часть торговой скидки) и дать прибыль (вторая часть торговой скидки).

Тема 5.3. Прибыль и рентабельность

Практическое занятие № 21 Распределение и использование прибыли

1. Прибыль, соотношение «затраты – объем производства – прибыль» Анализ CVP или анализ «затраты – объем производства – прибыль» - это инструмент управленческого планирования и контроля, в основе которого лежит взаимосвязь постоянных и переменных затрат, объема производства, выручки (дохода), и прибыли. Данный анализ позволяет отыскать наиболее выгодное соотношение между переменными затратами, постоянными затратами, ценой и объемом производства продукции и часто используется для краткосрочного планирования и оценки альтернативных решений. Более того, он является ключевым фактором в процессе принятия многих управленческих решений, касающихся вопросов определения ассортимента выпускаемых изделий, объема производства, типа маркетинговой стратегии и т.д. Благодаря тому, что анализ предполагает разделение постоянных и переменных затрат, становится возможным определить нижние границы цены продукции или заказа, сопоставить прибыльности различных видов продукции, выбрать оптимальную с экономической точки зрения технологию производства, определить точку безубыточности, запас прочности предприятия и сделать выводы о некоторых других аспектах деятельности.

Рассматриваемая взаимосвязь может быть выражена формулой:

Выручка от реализации (ВР) = переменные затраты (ПЗ) + постоянные затраты (ФЗ) + прибыль (П).

Рассматриваемая взаимосвязь может также быть выражена формулой:

$$PQ = v \times Q + F + Pr, \text{ где}$$

P – цена продажи;

Q – объем производства;

v – переменные затраты, приходящиеся на единицу продукции;

F – постоянные затраты;

Pr – прибыль.

Цель анализа величин в критической точке (точке безубыточности) состоит в нахождении уровня деятельности (объема производства), когда выручка от реализации становится равной сумме всех переменных и постоянных затрат, причем прибыль организации равна нулю. Величина в критической точке может быть выражена единицей продажи или долларами продажи. Основное уравнение нахождения точки:

$$PQ^* = v \times Q^* + F,$$

где Q^* – критический объем производства.

Пример. Нахождение критической точки. Компания выпускает столы. Переменные затраты составляют 50 ДЕ на единицу, постоянные затраты – 20 000 ДЕ за год. Продажная цена – 90 ДЕ за единицу. Используя эту информацию и обозначив через X объем единиц продаж, мы можем написать уравнение

$$90X = 50X + 20\,000$$

$$40X = 20\,000$$

$$X = 500$$

$$\text{Или в ДЕ: } 90 \times 500 = 45\,000$$

Анализ величин в критической точке с поправкой на фактор прибыли может быть использован для оценки прибыльности деятельности организации. Бухгалтер может для различных альтернативных планов производства рассчитать соответствующую величину возможной прибыли. Пример. Компания желает получить в следующем году прибыль 10 000 ДЕ. Переменные затраты составляют 50 ДЕ за единицу. Каков должен быть объем производства, чтобы получить заданный объем прибыли? Формула для расчета объема производства при определенном уровне прибыли выглядит следующим образом

$$Q = BP = ПЗ + ФЗ + П$$

$$90x = 50X + 20\,000 + 10\,000$$

$$40X = 30\,000$$

$$X = 750 \text{ (ед)}$$

CVP – анализ может применяться и в том случае, если компания выпускает несколько видов продукции. Допущения CVP - анализа Анализ взаимосвязи «затраты – объем - прибыль» и анализ величин в критической точке могут быть полезны и дать точные сведения, если выполняются предположения (допущения), лежащие в их основе:

1. Поведение постоянных и переменных затрат можно измерить точно
2. затраты и выручка от реализации имеют линейную зависимость
3. производительность внутри релевантного уровня активности не меняется
4. Переменные затраты и цены не меняются в течение периода планирования
5. Структура продукции не меняется в течение планового периода
6. Объем продаж и объем производства приблизительно равны. Если одно (или более) из данных допущений отсутствует, применение анализа «затраты – объем - прибыль» может привести к ошибкам.

2. Распределение и использование прибыли Объектом распределения является общая (балансовая) прибыль предприятия. Общая прибыль предприятия синтезирует в себе все многообразные результаты его хозяйственнофинансовой деятельности. Под распределением понимают процесс направления прибыли в бюджет и по статьям использования на предприятии. Законодательно распределение прибыли регулируется только в той части, которая направляется в государственный бюджет в виде налогов и других обязательных платежей. Что касается другой части, то есть чистой прибыли, то её распределение предприятие регулирует самостоятельно.

Существуют принципы распределения прибыли, опираясь на которые необходимо осуществлять данный процесс. Их можно сформулировать следующим образом: – прибыль, полученная предприятием в результате производственно-хозяйственной и финансовой деятельности, распределяется между государством и предприятием как хозяйствующим субъектом;

– прибыль для государства поступает в соответствующие бюджеты в виде налогов и сборов, ставки которых не могут быть произвольно изменены.

Состав и ставки налогов, порядок их исчисления и взносов в бюджет устанавливается законодательно;

– величина прибыли предприятия, оставшейся в его распоряжении после уплаты налогов, не должна снижать его заинтересованности в росте объемов производства и улучшении результатов производственно-хозяйственной и финансовой деятельности;

– прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия, в первую очередь направляется на накопление, обеспечивающее его дальнейшее развитие, и только в остальной части – на потребление.

Тема 5.4. Показатели работы организации

Практическое занятие № 22 .Порядок определения основных экономических показателей (определяются абсолютные показатели, коэффициенты рентабельности, финансовую устойчивость и ликвидность фирмы)

В ходе анализа финансового состояния изучается способность организации финансировать свою деятельность, т.е. обеспеченность финансовыми ресурсами, необходимыми для ее нормального функционирования, целесообразность их размещения и степень использования. В настоящее время существует большое число методик анализа и оценки финансового состояния предприятия. Большинство из них построены на основе анализа финансовых коэффициентов и дают возможность оценки текущего финансового состояния предприятия. Результатами такого анализа, как правило, могут воспользоваться только внутренние службы предприятия для принятия определенных управленческих решений. Но данные финансового анализа важны и необходимы для внешних пользователей информации (банков, потенциальных клиентов, инвесторов и т.д.). В этой связи возникает потребность в создании методики анализа финансового состояния, отражающей не только уровень текущего финансового состояния предприятия, но и кредитоспособность и степень развития организации. А также методика должна дать итоговое заключение о степени устойчивости финансового состояния предприятия [11, с. 25].

По мнению многих авторов, целесообразно выделение в составе анализа финансового состояния следующих основных структурных элементов:

- оценки имущественного положения;
- оценки финансовой устойчивости;
- оценки платежеспособности и ликвидности;
- оценки деловой активности и рентабельности.

Обратимся к их рассмотрению.

В процессе оценки имущественного положения организации изучаются состав, структура и динамика ее активов по данным баланса. Баланс позволяет дать общую оценку изменения всего имущества предприятия, выделить в его составе оборотные (мобильные) и внеоборотные (иммобилизованные) средства, изучить динамику структуры имущества.

Под структурой понимается процентное соотношение отдельных групп имущества внутри этих групп.

Анализ динамики состава и структуры имущества дает возможность установить размер абсолютного и относительного прироста или уменьшения всего имущества предприятия и отдельных его видов. Прирост (уменьшение) актива свидетельствует о расширении (сужении) деятельности предприятия. Относительные показатели баланса дают возможность осуществить горизонтальный и вертикальный анализ. Горизонтальный анализ предполагает изучение абсолютных показателей статей отчетности организации за определенный период, расчет темпов их изменения и оценку. Но в условиях инфляции ценность горизонтального анализа несколько снижается, так как производимые с его помощью расчеты не отражают объективного изменения показателей, связанных с инфляционными процессами. Горизонтальный анализ дополняется вертикальным анализом изучения финансовых показателей.

Под вертикальным анализом понимается представление данных отчетности в виде относительных показателей через удельный вес каждой статьи в общем итоге отчетности и оценка их изменения в динамике. Относительные показатели сглаживают влияние инфляции, что позволяет достаточно объективно оценить происходящие изменения.

После анализа имущественного положения следует рассмотреть и проанализировать коэффициенты финансовой устойчивости, ликвидности и платежеспособности.

Исследование проблемы платежеспособности организаций показывает, что задолженность хозяйствующих субъектов – частое явление, сопровождающее рыночные преобразования. В связи с этим особую актуальность приобретает вопрос анализа платежеспособности, основная цель которого – выявить причины утраты платежеспособности и найти пути ее восстановления. При оценке платежеспособности и ликвидности предприятия анализируется его способность рассчитываться по всем своим обязательствам (платежеспособность), так и ее возможности по погашению краткосрочных обязательств и осуществлению непредвиденных расходов (ликвидность) [12, с. 11].

Потребность в анализе ликвидности баланса возникает в условиях рынка в связи с усилением финансовых ограничений и необходимостью оценки кредитоспособности предприятия. Ликвидность предприятия определяется как степень превращения покрытия обязательств предприятия его активами, срок превращения которых в денежную форму соответствует сроку погашения обязательств. Чем меньше времени требуется, чтобы данный вид активов обрел денежную форму, тем выше его ликвидность. Анализ ликвидности баланса заключается в сравнении средств по активу, сгруппированных по

степени их ликвидности и расположенных в порядке убывания ликвидности, с обязательствами по пассиву, сгруппированными по срокам их погашения и расположенными в порядке их возрастания сроков [13, с. 288].

В зависимости от степени ликвидности, т.е. скорости превращения в денежные средства, активы предприятия разделяются на четыре группы:

- A_1 – денежные средства и краткосрочные финансовые вложения;
- A_2 – быстро реализуемые активы – дебиторская задолженность;
- A_3 – медленно реализуемые активы: запасы, а также долгосрочные финансовые вложения;
- A_4 – труднореализуемые активы: внеоборотные активы и долгосрочная дебиторская задолженность.

Пассивы баланса группируются по степени срочности их оплаты:

- P_1 – кредиторская задолженность
- P_2 – краткосрочные пассивы: краткосрочные кредиты и займы (со сроком погашения до года);
- P_3 – долгосрочные пассивы: долгосрочные кредиты и займы (обязательства со сроком погашения более года);
- P_4 – постоянные пассивы: собственный капитал предприятия (обязательства перед собственниками).

Для определения ликвидности баланса следует сопоставить итоги приведенных групп по активу и пассиву. Баланс считается абсолютно ликвидным, если одновременно имеют место следующие соотношения:

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

Существенным является выполнение первых трех условий, так как четвертое неравенство носит балансирующий характер. Его выполнение свидетельствует о соблюдении минимального условия финансовой устойчивости – наличии у предприятия собственных оборотных средств (собственного оборотного капитала).

Теоретически дефицит средств по одной группе активов компенсируется избытком по другой, однако на практике наиболее ликвидные активы не могут заменить менее ликвидные средства. Поэтому, если любое из неравенств имеет знак противоположный зафиксированному в оптимальном варианте, то ликвидность баланса отличается от абсолютной.

Кроме того, для анализа ликвидности нужно рассчитать несколько финансовых коэффициентов. Цель такого расчета – оценить соотношение имеющихся оборотных активов и краткосрочных обязательств для их возможного последующего погашения:

– коэффициент абсолютной ликвидности показывает, какую часть краткосрочной задолженности предприятие сможет погасить в ближайшее время:

$$K_{\text{а.л.}} = \frac{ДС + КФВ}{КО} \quad (1)$$

где ДС – денежные средства;

КФВ – краткосрочные финансовые вложения;

КО – краткосрочные обязательства.

Рекомендуемое значение 0,2–0,5. Низкое значение указывает на снижение платежеспособности.

– коэффициент срочной ликвидности (промежуточный коэффициент покрытия), характеризующий ожидаемую платежеспособность предприятия на период, равный средней продолжительности одного оборота дебиторской задолженности:

$$K_{\text{сроч.}} = \frac{ДС + КФВ + ДЗ}{КО} \quad (2)$$

где ДЗ – дебиторская задолженность.

Рекомендуемое значение 0,7–0,8. Низкое значение указывает на необходимость систематической работы с дебиторами.

– коэффициент текущей ликвидности (общей ликвидности). Показывает достаточность оборотных средств предприятия для покрытия своих краткосрочных обязательств. Также характеризует запас финансовой прочности вследствие превышения оборотных активов над краткосрочными обязательствами:

$$K_{\text{т.л.}} = \frac{ДС + КФВ + ДЗ + З}{КО} \quad (3)$$

где З – запасы.

Рекомендуемое значение показателя 1–2 указывает на то, что оборотные средства должны превышать краткосрочные обязательства.

Различные показатели ликвидности не только дают разностороннюю характеристику устойчивости финансового состояния, но и отвечают интересам различных внешних пользователей аналитической информации. Например, поставщики предприятия интересуются тем, сможет ли предприятие в ближайшее время рассчитаться с ними, поэтому они обратят внимание, прежде всего, на коэффициент абсолютной ликвидности. А

банк, кредитующий предприятие, или займодавцев большей степени будет заинтересован значением коэффициента критической ликвидности. Собственники предприятия – акционеры, чаще всего оценивают финансовую устойчивость предприятия на долгосрочную перспективу, а потому им важнее коэффициент текущей ликвидности [14, с. 23].

Следует отметить, что уровень коэффициентов ликвидности еще не является признаком хорошей или плохой платежеспособности, в связи с чем анализ целесообразно дополнить расчетом показателей финансовой устойчивости, ее оценка показывает наличие или отсутствие у предприятия «запаса прочности» и возможность привлечения дополнительных заемных средств. Оценка финансовой устойчивости связана с исследованием состава, структуры и динамики пассивов (источников финансирования) организации. Особое внимание при этом обращается на соотношение обязательств и собственного капитала предприятия, их темпов и прироста, что позволяет судить о склонности или несклонности руководства предприятия к риску при принятии финансовых решений. Задачей финансовой устойчивости является оценка степени независимости организации от заемных источников финансирования и оптимальности структуры активов и пассивов организации.

Важной задачей анализа платежеспособности является исследование показателей финансовой устойчивости. Абсолютными показателями финансовой устойчивости являются показатели, характеризующие состояние запасов и обеспеченность их источниками формирования. Для характеристики источников формирования запасов применяют три основных показателя:

– собственный оборотный капитал – увеличение их в динамике рассматривается как положительная тенденция:

$$\text{СОК} = \text{СК} - \text{ВОА} \quad (4)$$

где СК – собственный капитал;

ВОА – внеоборотные активы.

– затем рассчитывается размер функционирующего капитала (достаточность собственных средств и заемных источников, используемых в обороте длительное время, для покрытия внеоборотных активов и формирования части оборотных активов):

$$\text{СДИ} = \text{СОК} + \text{ДКЗ} \quad (5)$$

где СДИ – собственные и долгосрочные источники;

ДКЗ – долгосрочная кредиторская задолженность.

– общая величина основных источников формирования запасов дополнительно включает краткосрочные кредиты и займы:

$$\text{ОИ} = \text{СДИ} + \text{ККЗ} \quad (6)$$

где ККЗ – краткосрочная кредиторская задолженность.

Этим трем показателям соответствуют показатели обеспеченности запасов источниками формирования:

– излишек (+), недостаток (–) собственного оборотного капитала:

$$\Delta \text{СОК} = \text{СОК} - \text{Запасы} \quad (7)$$

– излишек (+), недостаток (–) собственных и долгосрочных источников формирования запасов:

$$\Delta \text{СДИ} = \text{СДИ} - \text{Запасы} \quad (8)$$

– излишек (+), недостаток (–) общей величины источников покрытия запасов:

$$\Delta \text{ОИ} = \text{ОИ} - \text{Запасы} \quad (9)$$

Излишек (+) или недостаток (–) источников средств для формирования запасов является одним из критериев оценки финансовой устойчивости предприятия.

Тема 6.1. Планирование в организации

Практическое занятие № 23 Организация внутрифирменного планирования

Цель работы: Изучить сущность, методы и виды планирования при осуществлении деятельности организации
План семинара: 1. Основные задачи и методы планирования деятельности организации 2. Цели и этапы стратегического планирования деятельности организации 3. Оперативно-производственное планирование в организации 4. Сущность бизнес-планирования 5. Функции и типы бизнес-плана

Вопросы для самоконтроля:

1. Дайте определение понятию «планирование».
2. Назовите основные цели планирования.
3. Назовите основные методы планирования?
4. Назовите этапы стратегического планирования организации.
5. Что представляет собой оперативное планирование?
6. Какие типы бизнес-планов вы знаете?

Планирование - это процесс подготовки управленческого решения, основанный на обработке исходной информации и включающий в себя выбор целей, определение средств и путей их достижения посредством сравнительной оценки альтернативных вариантов и принятия наиболее реального из них в ожидаемых условиях развития.

В теории планирования выделяют три стороны:

- социально-экономическую, которая выражает экономические и социальные процессы расширенного воспроизводства, то есть объект планирования;
- методологическую, отражающую совокупность принципов и методов планирования, то есть инструментарий познания и активного воздействия на социально - экономические процессы;
- организационную, которая отражает структуру плановых органов и технологии разработки планов, то есть субъект планирования.

Слово «методология» образовано от сочетаний двух слов: метод и логика.

Метод - путь исследования или познания. Логика - наука о законах мышления. Методология - учение о структуре, логической организации, методах и средствах деятельности и характеризует внутреннюю организацию и регулирование процесса познания или фактического преобразования какого - либо объекта.

Под методологией планирования понимается система подходов, принципов, показателей, методик и методов разработки и обоснования плановых решений, а также логика планирования. Важнейшими элементами методологии являются: принципы, методы, показатели, методика и логика. Методология закреплена в нормативных документах, методических указаниях, положениях, рекомендациях к составлению планов, форм, показателях планов и способах обоснования.

Составной частью методологии является методика, представляющая собой совокупность конкретных способов и приемов экономических, технико-экономических и экономико-математических расчетов для разработки отдельных разделов, показателей плана, их координации и увязки с рынком, анализа выполнения и др. целей. Логика планирования - это система последовательности и этапов проведения плановых расчетов, обоснованность действий, связанных с разработкой планов; служит основой для разработки технологии планирования, представляющей собой совокупность процедур сбора, обработки и использования планово-экономической информации.

Методы планирования – это система правил и процедур выполнения различных задач планирования с целью разработки плановых заданий и выработки соответствующих рациональных решений. Методы планирования соответствуют методологии планирования и используют законы формальной, математической и диалектической логики.

Разнообразие методов планирования усложняет возможности их классификации, можно выделить следующие классификационные признаки методов планирования:

- по подходу;

- по области применения,
- по наглядности представленной информации.

По подходу различают общие методы планирования, широко используемые для разных субъектов и объектов планирования, и функциональные, в основном определяемые областью применения.

К общим методам можно отнести:

- балансовый;
- нормативный;
- программно-целевой; -
- экспериментальный;
- метод планирования по технико-экономическим факторам

Тема 6.2. Товарная политика предприятия

Практическое занятие № 24 Каковы особенности воспроизводственного цикла предприятия с позиций формирования его товарной политики? Каким образом происходит расширение товарного ассортимента предприятия? Привести соответствующие примеры

Товарная политика (ассортиментная политика) — это деятельность компании, направленная на расширение ассортимента, повышение эффективности производства и реализацию продукции.

Прежде всего товарная политика подразумевает производство товаров, которые востребованы на рынке и могут полностью удовлетворить потребности целевой аудитории. Ее основными целями является увеличение товарооборота и доли рынка.

Тщательно проработанная товарная политика помогает формировать ассортимент, своевременно его совершенствовать, устранять неподходящие товары, оптимизировать бюджет и повышать конкурентные преимущества продукции. Планирование позволяет улучшить экономические показатели предприятия и разработать алгоритм действий на случай возможных изменений. Товарная политика решает следующие задачи:

поиск свободных ниш для выпускаемой продукции с помощью маркетинговых исследований;

- формирование оптимального ассортимента;
- адаптирование ассортимента к требованиям рынка;
- разработка и совершенствование упаковки;
- организация постпродажного сервиса;

Товарная политика объединяет в себе ассортиментную и марочную политики компании. Давайте разберем подробнее каждую из них.

Ассортиментная политика. Основывается на рыночных потребностях, долгосрочных целях и финансовом положении компании. Предполагает определение ассортимента, а также возможности его расширения или сужения для повышения эффективности работы.

Марочная политика. Определяет число торговых марок компании, их ассортиментное наполнение, а также позиционирование каждой из них.

Прежде всего компании всегда стремятся увеличить ассортимент. Однако, расширение линейки товаров это не единственное направление работы с продукцией. В следующем разделе вы узнаете, как может развиваться ассортиментная политика.

Ассортиментная политика крайне важна для разработки конкурентной стратегии компании. Она позволяет предусмотреть возможные риски и оптимизировать финансовые результаты. Ознакомьтесь с базовыми направлениями ассортиментной политики.

Расширение ассортимента. Подразумевает добавление видов и групп товаров.

Обновление ассортимента. Предполагает замену некоторых продуктов и групп.

Уменьшение ассортимента. Подразумевает удаление некоторых товарных позиций.

В работе с ассортиментом важно полагаться на желания клиентов и их потребности. Поэтому, добавлять товары, удалять их или обновлять следует осторожно. Далее вы узнаете, какие существуют методы расширения ассортимента.

Основные задачи товарной политики предприятия:

- обеспечение устойчивых темпов развития объемов производства и реализации продукции;
- удовлетворение спроса на продукцию предприятия;
- обеспечение конкурентоспособности продукции;
- регулярное обновление ассортимента изделий, выведение на рынок новых товаров;
- нахождение новых товарных ниш, освоение новых сегментов рынка;
- разработка новых видов упаковки товаров;
- совершенствование послепродажного обслуживания.

Воспроизводственный процесс - это последовательная смена стадий производства, распределения, обмена и потребления, в результате которых непрерывно возобновляется и увеличивается масса общественного продукта, удовлетворяющего разнообразные потребности общества. Это кругооборот хозяйственной жизни, циклически

повторяющийся процесс создания, распределения, обмена и использования жизненных благ.

Воспроизводственный процесс состоит из четырех основных стадий:

- производство продуктов и услуг;
- распределение произведенного продукта;
- обмен части продуктов в процессе купли-продажи;
- потребление продуктов и услуг для удовлетворения общественных и личных потребностей.

Тема 1.1. Предмет, содержание и задачи анализа

Практическое занятие 1 Провести сравнение классификации видов экономического анализа, представленных в экономической литературе

Цель: Изучить Сущность и основные понятия анализа хозяйственной деятельности.

Предмет и место анализа в системе экономических наук.

Студент должен: знать:

- понятие, предмет и объект экономического анализа;
- задачи и принципы экономического анализа;
- предметную взаимосвязь дисциплины «Теория экономического анализа» со смежными науками;
- содержание экономического анализа;
- виды экономического анализа; уметь грамотно определять направления и факторы, необходимые для исследования явлений и процессов.

Анализ хозяйственной деятельности как наука представляет собой систему специальных знаний, связанных с исследованием тенденций хозяйственного развития, научным обоснованием планов, управленческих решений, контролем за их выполнением, оценкой достигнутых результатов, поиском, измерением и обоснованием величины хозяйственных резервов повышения эффективности производства и разработкой рекомендаций по их использованию.

Проводя АХД, необходимо руководствоваться определенными принципами, выработанными наукой и практикой: научность, комплексность, системность, объективность, действенность, регулярность, оперативность, массовость, государственный подход, эффективность.

В экономической литературе АХД классифицируется по различным признакам, что имеет большое значение для правильного понимания его содержания и задач.

Выделяют анализ хозяйственной деятельности отраслевой и межотраслевой, перспективный (предварительный) и ретроспективный (последующий), внутрифирменный и межфирменный, качественный и количественный (факторный) анализ, экспресс-анализ, фундаментальный анализ, маржинальный анализ, экономико-математический анализ, внутренний анализ и внешний анализ, сплошной и выборочный, комплексный и тематический. Каждый вид АХД своеобразен по содержанию, организации и методике проведения.

В учебной литературе представлены следующие классификации видов экономического анализа.

I. Классификация видов экономического анализа (Г.В.Савицкая)

1. По отраслевому признаку выделяют:

- межотраслевой анализ – теоретическая и методологическая основа экономического анализа во всех отраслях экономики (теория экономического анализа);

- отраслевой анализ – учитывает специфику во всех отраслях экономики

2. По временному признаку:

- предварительный (перспективный) – проводится до осуществления хозяйственных операций для обоснования управленческих решений, прогнозирования, оценки ожидаемого результата и предупреждения нежелательных результатов

- последующий (ретроспективный, исторический) – проводится после завершения хозяйственных операций для объективной оценки результатов деятельности, выявления неиспользуемых резервов. Подразделяется на оперативный и итоговый.

3. Пространственный признак:

- внутрихозяйственный – изучает только исследуемое предприятие и его структурные подразделения;

- межхозяйственный – сравниваются результаты деятельности ряда предприятий.

4. По субъектам управления:

- технико-экономический – изучается взаимодействие технических и экономических процессов, устанавливает их влияние на экономические результаты деятельности;

- финансово-экономический – изучаются финансовые результаты и финансовое состояние предприятия;

- аудиторский (бухгалтерский) – экспертная диагностика аудиторами;

- социально-экономический – изучает взаимосвязь социальных и экономических процессов, их влияние друг на друга и на экономические результаты;
- экономико-статистический - изучает массовые общественные явления на разных уровнях управления;
- экономико-экологический - изучает взаимосвязь экологических и экономических процессов, их влияние друг на друга и на экономические результаты;
- маркетинговый – применяется для изучения рынков сырья и сбыта продукции, ее конкурентоспособности, спроса, предложения, коммерческого риска, формирование ценовой политики.



Контрольные вопросы для проверки знаний:

1. Какова основная цель анализа и диагностики финансово-хозяйственной деятельности предприятия?
2. Что является предметом анализа?
3. Перечислите основные задачи анализа и диагностики финансово-хозяйственной деятельности предприятия
4. Экономический анализ как наука
5. Понятие экономического анализа

6. Классификация видов экономического анализа

Практическое занятие 2 Классификация видов экономического анализа

Классификация анализа хозяйственной деятельности имеет важное значение для правильного понимания его содержания и задач. В экономической литературе анализ хозяйственной деятельности классифицируется по разным признакам (рисунок 2).

По **отраслевому признаку**, который основывается на общественном разделении труда, анализ делится на *отраслевой*, методика которого учитывает специфику отдельных отраслей экономики, и *межотраслевой*, который является теоретической и методологической основой АХД во всех отраслях национальной экономики, или, другими словами, теорией анализа хозяйственной деятельности.

По **признаку времени** экономический анализ подразделяется на предварительный (перспективный) и последующий.

Предварительный (прогнозный) анализ проводится до осуществления хозяйственных операций. Он необходим для обоснования управленческих решений и плановых заданий, а также для прогнозирования будущего и оценки ожидаемого выполнения плана, предупреждения нежелательных результатов.

Последующий (ретроспективный) анализ проводится после совершения хозяйственных актов. Он используется для контроля за выполнением плана, выявления неиспользованных резервов, объективной оценки результатов деятельности предприятий.

Ретроспективный анализ в свою очередь делится на оперативный и итоговый (результативный). *Оперативный (ситуационный) анализ* проводится сразу после совершения хозяйственных операций или изменения ситуации за короткие отрезки времени (смену, сутки, декаду и т.д.). Цель его – оперативно выявлять недостатки и воздействовать на хозяйственные процессы.

Итоговый (заключительный) анализ проводится за отчетный период времени (месяц, квартал, год). Его ценность в том, что деятельность предприятия изучается комплексно и всесторонне по отчетным данным за соответствующий период. Этим обеспечивается более полная оценка деятельности предприятия по использованию имеющихся возможностей.

По **пространственному признаку** можно выделить анализ внутривоздейственный и межхозяйственный. *Внутривоздейственный анализ* изучает деятельность только исследуемого предприятия и его структурных подразделений. При межхозяйственном

анализе сравниваются результаты деятельности двух или более предприятий. Это позволяет выявить передовой опыт, резервы, недостатки и на основе этого дать более объективную оценку эффективности деятельности предприятия.

Важное значение имеет **классификация экономического анализа по объектам управления**. Хозяйственная деятельность (управляемая система) состоит из отдельных подсистем: экономики, техники, технологии, организации производства, социальных условий труда, природоохранной деятельности и др. Аспект анализа по желанию управляющего органа может быть смещен в сторону каких-либо подсистем хозяйственной деятельности. В связи с этим выделяют следующие виды.

ВИДЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА

Классификационный признак	Вид анализа
Объекты управления	Технико-экономический, финансово-экономический, социально-экономический, управленческий, маркетинговый, экономико-статистический и т.д.
Субъекты управления и заинтересованные лица в его проведении	Анализ, проводимый руководством, функциональными службами, собственниками, поставщиками, покупателями, кредитными организациями, аудиторскими фирмами и т.п.
Пользователи анализа	Внутренний и внешний анализ
Периодичность проведения	Годовой, квартальный, месячный, ежедневный, сменный, разовый
Пространственный	Внутрихозяйственный и межхозяйственный
Отраслевой	Отраслевой и межотраслевой
Полнота охвата объектов	Сплошной и выборочный, локальный и тематический
Временной признак	Последующий, предварительный, оперативный, экспресс-анализ
Методика исследования	Сопоставительный, детерминированный факторный, стохастический, маржинальный, коммерческих рисков, комплексный, системный
Источники информации	Финансовый, управленческий, инвестиционный, инновационный
Содержание программы	Комплексный, тематический
Методика изучения объектов	Качественный, количественный, фундаментальный, маржинальный

Технико-экономический анализ, которым занимаются технические службы предприятия (главного инженера, главного технолога и др.). Его содержанием является изучение взаимодействия технических и экономических процессов и установление их влияния на экономические результаты деятельности предприятия.

Финансово-экономический анализ (финансовая служба предприятия, финансовые и кредитные органы) основное внимание уделяет финансовым результатам деятельности предприятия: выполнению финансового плана, эффективности использования собственного и заемного капитала, выявлению резервов увеличения суммы прибыли, роста рентабельности улучшения финансового состояния и платежеспособности предприятия.

Аудиторский (бухгалтерский) анализ – это экспертная диагностика финансового состояния предприятия. Проводится аудиторами или аудиторскими фирмами с целью оценки и прогнозирования финансового состояния и финансовой устойчивости субъектов хозяйствования.



Тема 1.2. Система экономической информации. Виды экономического анализа

Практическое занятие 3 классификация источников информации для экономического анализа

Практическое занятие 4 этапы аналитической обработки экономической информации

| Тема 1.3. Методы экономического анализа

Практическое занятие 5 Метод сравнения

Цель: Студент должен знать

- методы и приёмы экономического анализа;

Уметь:

- применять основные приёмы анализа для решения производственных задач;
- анализировать финансово- хозяйственную деятельность организации по принятой методике.

Понятие метода и методики АХД. Технологические этапы экономического анализа, его методический инструментарий.

Способы измерения влияния факторов в детерминированном анализе. Сущность, назначение и сферы применения способов цепной подстановки, абсолютных разниц, пропорционального деления.

Сущность хозяйственных резервов и их классификация. Способы определения величины резервов.

Методические указания

Приступая к изучению темы, студент должен знать предмет, задачи экономического анализа, принципы экономического анализа. Предметом познания в экономическом анализе является причинно-следственные связи экономических явлений и процессов.

Объектами АХД являются экономические результаты хозяйственной деятельности.

Основные принципы АХД: государственный подход. Научность, комплексность, системность, объективность, действенность, плановость, своевременность, достоверность, демократизм, эффективность.

Под методом экономического анализа понимается диалектический способ подхода к изучению хозяйственных процессов в их становлении и развитии.

Метод АХД представляет системное, комплексное изучение, измерение и обобщение влияния факторов на результаты хозяйственной деятельности предприятия путём обработки специальными приёмами показателей плана, отчёта. Отчётности и других источников информации в целях повышения эффективности производства.

Студент должен знать методы и приемы анализа.

Сущность приёма сравнения заключается в сравнении показателей отчетного периода с показателями плана, предшествующих периодов, с данными предприятий. Выпускающих однородную продукцию. При этом изучают степень изменения показателей, темпы роста эффективности производства, выявляют имеющиеся резервы. Нужно обеспечить сопоставимость показателей по календарным срокам, методам оценки, условий работы, исключить влияние инфляционных процессов.

Тема 2.1. Анализ производства и реализации продукции

Практическое занятие 7 показатели объемов производства и реализации, ассортимента и структуры продукции

Цель: Изучить основные направления анализа производства и реализации продукции.

Задание 1. Изучить материал и ответить устно на следующие вопросы:

1. Раскрыть содержание, цель и задачи анализа производства и продаж продукции.
2. Назвать субъекты и пользователей результатов анализа производства и продаж продукции.
3. Перечислить и охарактеризовать методы и приемы анализа производства продукции.
4. Дать определение номенклатуры и ассортимента выпускаемой продукции, охарактеризовать показатели анализа выполнения плана по ассортименту.
5. Раскрыть механизм влияния структуры производства продукции на объем ее выпуска и другие экономические показатели.
6. Назвать основные направления анализа качества продукции.
7. Указать известные способы обобщенной оценки выполнения плана по качеству.
8. Дать определение ритмичности производства и раскрыть систему показателей ее оценки.
9. Назвать факторы, оказывающие влияние на изменение объема продаж.
10. Раскрыть содержание анализа выполнения договорных обязательств по поставкам продукции

Объем производства и объем реализации продукции являются взаимозависимыми показателями. В условиях ограниченных производственных возможностей и неограниченного спроса приоритет отдается объему производства продукции, который определяет объем продаж. Но по мере насыщения рынка и усиления конкуренции не производство определяет объем продаж, а, наоборот, возможный объем продаж является основой разработки производственной программы. Предприятие должно производить только те товары и в таком объеме, которые оно может реализовать. Темпы роста объема производства и реализации продукции, повышение ее качества непосредственно влияют на величину издержек, прибыль и рентабельность предприятия. Поэтому анализ данных показателей имеет большое значение. Основные задачи анализа: 1) оценка степени выполнения плана и динамики производства и реализации продукции; 2) определение влияния факторов на изменение величины этих показателей; 3) выявление внутрихозяйственных резервов увеличения выпуска и реализации продукции; 4) разработка мероприятий по освоению выявленных резервов. Объем производства и реализации

продукции может выражаться в натуральных, условно-натуральных, трудовых и стоимостных измерителях. Обобщающие показатели объема деятельности предприятия получают с помощью стоимостной оценки, для чего используют сопоставимые или текущие цены.

Объем реализации продукции определяется или по отгрузке продукции покупателям, или по оплате (выручке); может выражаться в сопоставимых, плановых и действующих ценах. В условиях рыночной экономики этот показатель приобретает первостепенное значение. От того, как продается продукция, какой спрос на нее на рынке, зависит и объем ее производства.

Немаловажное значение для оценки выполнения производственной программы имеют и натуральные показатели объемов производства и реализации продукции (штуки, метры, тонны и т. д.). Их используют при анализе объемов производства и реализации продукции по отдельным видам и группам однородной продукции.

Условно-натуральные показатели, как и стоимостные, применяются для обобщенной характеристики объемов производства продукции, например на консервных заводах используется такой показатель, как тысячи условных банок, на ремонтных предприятиях — количество условных ремонтов, в обувной промышленности — условные пары обуви, исчисленные на основе коэффициентов их трудоемкости, и т. д.

Нормативные трудозатраты также используются для обобщенной оценки объемов выпуска продукции — в тех случаях, когда в условиях многопродуктового производства не представляется возможным использовать натуральные или условно-натуральные измерители. **Пример**

Из таблицы 1.1 видно, что в первые три года происходил спад производства продукции, а за последние три наметился некоторый его рост. В итоге за пять лет объем производства возрос всего на 3,3%, а объем реализации — на 2,8%. Если за предыдущие годы темпы роста производства и реализации приблизительно совпадали, то за последний год темпы роста производства значительно опередили темпы реализации продукции. Это свидетельствует о накоплении остатков нерезализованной продукции на складах предприятия и не оплаченной покупателями. Среднегодовой темп роста (прироста) выпуска и реализации продукции можно рассчитать по среднегеометрической или среднеарифметической взвешенной.

Таблица 1.1 – Динамика производства и реализации продукции

Год	Объем производства продукции в текущих ценах, тыс. руб.	Индекс цен	Объем производства продукции в ценах базисного года, тыс. руб.	Темпы роста, %		Объем реализации, тыс. руб.	Темпы роста, %	
				базис-ные	цеп-ные		базис-ные	цеп-ные
xxx1	18610	1,00	18610	100	100	18500	100	100
xxx2	27357	1,50	18243	98,0	98,0	18144	98,0	98,0
xxx3	38148	1,46	17420	93,6	95,5	17390	94,0	95,8
xxx4	53940	1,40	17610	94,5	101,1	17715	95,7	101,8
xxx5	73940	1,33	18140	97,5	103,0	18145	98,1	102,4
xxx6	100320	1,28	19230	103,3	106,0	19018	102,8	104,8

Исчислим его по среднегеометрической:

$$T_{\text{ВП}} = \sqrt[n]{T_1 \cdot T_2 \cdot T_3 \cdot T_4 \cdot T_5 \cdot T_6} = \sqrt[5]{1,0 \cdot 0,98 \cdot 0,955 \cdot 1,011 \cdot 1,03 \cdot 1,06} = \\ = \sqrt[5]{1,033} = 1,0065 = 100,65\%,$$

$$T_{\text{ПР}} = 100,65 - 100 = 0,65\%.$$

$$T_{\text{РП}} = \sqrt[5]{1,028} = 1,0055, \quad T_{\text{ПР}} = 100,55 - 100 = 0,55\%,$$

где $T_{\text{ВП}}$ — темп выпуска продукции, $T_{\text{РП}}$ — темп реализации продукции, $T_{\text{ПР}}$ — темп прироста.

В приведенном примере среднегодовой темп прироста выпуска продукции составляет 0,65%, а реализации продукции — 0,55%. Оценка выполнения плана по производству и реализации продукции за отчетный период (месяц, квартал, год) производится по методике, приведенной в табл. 1.2. Из таблицы 1.2 видно, что за отчетный год план по выпуску готовой продукции перевыполнен на 4,5%, а по реализации недовыполнен на 2,39%. Это свидетельствует о росте остатков нереализованной продукции. Оперативный анализ производства и отгрузки продукции осуществляется на основе расчета, в котором отражаются плановые и фактические сведения о выпуске и отгрузке продукции по объему и ассортименту за день, нарастающим итогом с начала месяца, а также отклонение от плана (табл. 1.3). Анализ реализации продукции тесно связан с анализом выполнения договорных обязательств по поставкам продукции. Недовыполнение плана по договорам для предприятия оборачивается уменьшением

выручки, прибыли, выплатой штрафных санкций. Кроме того, в условиях конкуренции предприятие может потерять рынки сбыта продукции, что повлечет за собой спад производства.

Таблица 1.2 – Анализ выполнения плана по выпуску и реализации продукции предприятием _____ за 20__ год

Изделие	Объем производства продукции в плановых ценах, тыс. руб.				Реализация продукции в плановых ценах, тыс. руб.			
	план	факт	+, -	% к плану	план	факт	+, -	% к плану
Пальто женские из ч/ш ткани	50000	66500	+16500	+33	52275	62730	+10455	+20,0
Пальто женские из п/ш ткани	30000	17100	-12900	-43	30135	17712	-12423	-41,2
<i>Итого</i>	80000	83600	+3600	+4,5	82410	80442	-1968	-2,39

Таблица 1.3 – Оперативный анализ выполнения плана по выпуску и отгрузке

Вид продукции	План		02.01.20__ г.				03.01 и т.д.
	на сутки	на месяц	План с начала месяца	Фактический объем		Отклонение от плана	
				за сутки	с начала месяца		
Изделие А							
Выпуск	400	2500	400	380	380	-20	
Отгрузка	405	2520	405	410	410	+5	
Изделие Б							
Выпуск	125	1600	125	130	130	+5	
Отгрузка	135	1640	135	138	138	+3	
ИТОГО:							
Выпуск	525	4100	525	510	510	-15	
Отгрузка	540	4160	540	548	548	+8	

Недоставка продукции отрицательно влияет не только на итоги деятельности данного предприятия, но и на работу торговых организаций, предприятий смежников, транспортных организаций и т. д. При анализе реализации продукции

Практическое занятие 8 ритмичность работы предприятия

Ритмичность — это равномерный выпуск и отгрузка продукции в соответствии с графиком в объеме и ассортименте, предусмотренными планом

Ритмичная работа является основным условием своевременного выпуска и реализации продукции. Неритмичность ухудшает все экономические показатели: снижается качество продукции; увеличиваются объем незавершенного производства и сверхплановые остатки готовой продукции на складах и, как следствие, замедляется оборачиваемость капитала, не выполняются поставки по договорам и предприятие платит штрафы за несвоевременную отгрузку продукции; несвоеременно поступает выручка, из-за чего возникает дефицит денежного потока; перерасходуется фонд заработной платы в связи с тем, что в начале месяца рабочим платят за простои, а в конце — за сверхурочные работы. Все это приводит к повышению себестоимости продукции, уменьшению суммы прибыли, ухудшению финансового состояния предприятия. Для оценки ритмичности работы используются прямые и косвенные показатели

Прямые показатели — это коэффициент ритмичности, коэффициент вариации, удельный вес производства продукции за i -й период (декаду, месяц, квартал) в годовом объеме производства.

Косвенные показатели ритмичности — это наличие доплат за сверхурочные работы, оплата простоев по вине предприятия, потери от брака, уплата штрафов за недопоставку и несвоевременную отгрузку продукции и другие.

Один из наиболее распространенных показателей — коэффициент ритмичности — определяется суммированием фактического удельного веса выпуска продукции за каждый период, но не более запланированного уровня.

Вычислим значение коэффициента ритмичности по данным табл. 1.10:

$$K_{\text{ритм}} = 25 + 22 + 21 + 25 = 93\%.$$

Таблица 1.10 – Ритмичность выпуска продукции по кварталам

Квартал	Выпуск продукции, тыс. руб.		Удельный вес продукции, %		Выполнение плана, коэффициент	Доля продукции, зачтенная в выполнение плана по ритмичности, %
	План	Факт	План	Факт		
Первый	20000	24244	25,0	29	1,212	25,0
Второй	20000	18392	25,0	22	0,920	22,0
Третий	20000	17556	25,0	21	0,878	21,0
Четвертый	20000	23408	25,0	28	1,170	25,0
<i>Всего за год</i>	80000	83600	100	100	1,045	93,0

Коэффициент вариации (КВ) определяется как отношение среднеквадратического отклонения от планового задания за сутки (декаду, месяц, квартал) к среднесуточному (среднедекадному, среднемесечному, среднеквартальному) плановому выпуску продукции

Тема 2.2. Анализ использования персонала на предприятии

Практическое занятие 9 Показатели производительности труда, фондоотдачи, фондоемкости

Для оценки уровня интенсивности использования трудовых ресурсов применяется система обобщающих, частных и вспомогательных показателей производительности труда.

Обобщающие показатели — это среднегодовая, среднедневная и среднечасовая выработка продукции одним рабочим, а также среднегодовая выработка продукции на одного работающего в стоимостном выражении.

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

Вспомогательные показатели — затраты времени на выполнение единицы определенного вида работ или объем выполненных работ за единицу времени.

Наиболее обобщающий показатель производительности труда — среднегодовая выработка продукции одним работающим. Его величина зависит не только от выработки рабочих, но и от удельного веса последних в общей численности ППП, а также от количества отработанных ими дней и продолжительности рабочего дня. Среднегодовую выработку продукции одним работником можно представить в виде произведения следующих факторов:

$$ГВ_{ппп} = У_{д} \cdot Д \cdot П \cdot ЧВ.$$

В. Расчет влияния данных факторов производится одним из способов детерминированного факторного анализа. На основании данных табл. 2.7 сделаем этот расчет, используя способ абсолютных разниц. Из данных табл. 2.7 видно, что среднегодовая выработка одного работника, занятого в основном производстве, увеличилась на 18 тыс. руб., или на 4,5%, в том числе за счет изменения

- 1) удельного веса рабочих в общей численности персонала предприятия:

$$\Delta ГВ_{уд} = \Delta У_{д} \cdot Д_{пл} \cdot ЧВ_{пл} = (+0,02) \cdot 225 \cdot 7,8 \cdot 284,9 = +10 \text{ тыс. руб.};$$

- 2) количества отработанных дней одним рабочим за год:

$$\Delta ГВ_{д} = УД_{ф} \cdot \Delta Д \cdot ЧВ_{пл} = 0,82 \cdot (-10) \cdot 7,8 \cdot 284,9 = -18,2 \text{ тыс. руб.};$$

- 3) продолжительности рабочего дня:

$$\Delta ГВ_{п} = УД_{ф} \cdot Д_{ф} \cdot \Delta П \cdot ЧВ_{пл} = 0,82 \cdot 215 \cdot (-0,3) \cdot 284,9 = -15,1 \text{ тыс. руб.};$$

- 4) среднечасовой выработки рабочих:

$$\Delta ГВ_{чв} = УД_{ф} \cdot Д_{ф} \cdot П_{ф} \cdot \Delta ЧВ = 0,82 \cdot 215 \cdot 7,5 \cdot 31,23 = +41,3 \text{ тыс. руб.}$$

Аналогичным образом анализируется изменение среднегодовой выработки рабочего, которая зависит от количества отработанных дней одним рабочим за год, средней продолжительности рабочего дня и среднечасовой выработки.

$$\begin{aligned} ГВ^1 &= Д \cdot П \cdot ЧВ; \\ \Delta ГВ_{д}^1 &= \Delta Д \cdot П_{пл} \cdot ЧВ_{пл} = -10 \cdot 7,8 \cdot 284,9 = -22,2 \text{ тыс. руб.}; \\ \Delta ГВ_{п}^1 &= Д_{ф} \cdot \Delta П \cdot ЧВ_{пл} = 215 \cdot (-0,3) \cdot 284,9 = -18,4 \text{ тыс. руб.}; \\ \Delta ГВ_{чв}^1 &= Д_{ф} \cdot П_{ф} \cdot \Delta ЧВ = 215 \cdot 7,5 \cdot 31,23 = +50,4 \text{ тыс. руб.} \\ &\quad \text{Итого: } +9,8 \text{ тыс. руб.} \end{aligned}$$

Особенно тщательно анализируется изменение среднечасовой выработки как одного из основных показателей производительности труда и фактора, определяющего уровень

среднедневной и среднегодовой выработки рабочих. Величина этого показателя зависит от многих факторов: степени механизации производственных процессов, квалификации рабочих, их трудового стажа и возраста, организации труда и его мотивации, техники и технологии производства, экономических условий хозяйствования и др.

Большое значение для оценки эффективности использования трудовых ресурсов на предприятии в условиях рыночной экономики имеет показатель рентабельности персонала (отношение прибыли к среднесписочной численности ПП).

$$R_{ппп} = \frac{\text{Прибыль от реализации продукции и услуг}}{\text{Среднесписочная численность персонала}} \cdot 100.$$

Факторную модель данного показателя можно представить следующим образом:

$$R_{ппп} = \frac{\Pi}{ППП} = \frac{\Pi}{В} \cdot \frac{В}{ВП} \cdot \frac{ВП}{ППП} = R_{рп} \cdot Д_{рп} \cdot ГВ,$$

Д_{рп} ГВ, где R_{ппп} — рентабельность персонала; Π — прибыль от реализации продукции; ППП — среднесписочная численность промышленно-производственного персонала; В — выручка от реализации продукции; ВП — стоимость выпуска продукции в действующих ценах; R_{рп} — рентабельность продаж; Д_{рп} — доля реализованной продукции в общем объеме ее выпуска; ГВ — среднегодовая выработка продукции одним работником в действующих ценах.

Таблица 2.10 – Данные для факторного анализа рентабельности персонала

Показатель	План	Факт	Отклонение
Прибыль от реализации продукции, тыс. руб.	15 477	17 417	+1940
Валовой объем производства продукции в текущих ценах отчетного года, тыс. руб.	80000	100320	+20 320
Выручка от реализации продукции, тыс. руб.	82410	96530	+14120
Среднесписочная численность работников, чел.	200	200	—
Рентабельность продаж, %	18,78	18,04	–0,74
Удельный вес продаж в стоимости произведенной продукции	1,0301	0,9622	–0,0679
Среднегодовая выработка продукции одним работником (в текущих ценах), тыс. руб.	400	501,6	+101,6
Прибыль на одного работника, тыс. руб.	77,385	87,085	+9,7

Основным показателем эффективности функционирования предприятия применительно к трудовым ресурсам является производительность труда. Под производительностью труда понимают степень эффективности живого конкретного

полезного труда, его способность производить в единицу времени определенное количество потребительных стоимостей или затрачивать определенное количество времени на производство единицы продукции. Из этого определения следует, во-первых, производительным может быть лишь живой труд; овеществленный труд, только способствует постоянному повышению производительности живого труда. Во-вторых, производительность труда связана с трудом конкретным, и поэтому измерение ее уровня, прежде всего, основано на натуральном учете продукции или на трудозатратах, измеряемых на рабочем месте, в бригадах, цехах.

На уровне предприятия, отрасли, сектора или экономики в целом производительность труда становится все более и более связанной с трудом абстрактным и соответственно со стоимостным учетом продукции. Уровень производительности труда есть соотношение объема произведенной продукции (Q) и затрат времени на ее изготовление (T). Это соотношение может быть выражено в виде прямых ($Q:T$) и обратных ($T:Q$) величин, т.е. показателями выработки и трудоемкости. Таким образом, существует система показателей для измерения производительности труда:

- выработка продукции в единицу времени (прямой показатель производительности

труда)
$$W = \frac{Q}{T} \quad (3) \text{ и,}$$

- трудоемкость изготовления единицы продукции (обратный показатель

производительности труда)
$$t = \frac{T}{Q} \quad (4)$$

Индекс производительности труда постоянного состава (I_w) определяется по формуле

$$I_w = \frac{\sum w_1 d_1}{\sum w_0 d_1} \quad (17)$$

Показывает он изменение среднего уровня производительности труда под влиянием только первого фактора, т.е. изменения уровня производительности труда на предприятиях.

Индекс влияния структурных сдвигов, показывающий изменение средней выработки под влиянием фактора структурных сдвигов, т.е. изменения доли затрат труда предприятий с разным уровнем производительности труда в общих затратах труда, рассчитывается по формуле:

$$I_{\text{стр.сд}} = \frac{\sum w_0 d_1}{\sum w_0 d_0} \quad (18)$$

Между этими индексами существует следующая зависимость

$$I_{\bar{w}} = I_w \cdot I_{\text{стр.сд.}}. \quad (19)$$

Улучшение использования основных средств решает широкий круг экономических проблем, направленных на повышение эффективности производства:

увеличение объема выпуска продукции, рост производительности труда, снижение себестоимости, экономию, капитальных вложений, увеличение прибыли рентабельности капитала и, в конечном счете, повышение уровня жизни общества.

Для обобщающей характеристики эффективности использования основных средств служат следующие показатели:

- коэффициент эффективности ($P_{\text{опф}}$) или фондорентабельность – отношение прибыли (Π) к среднегодовой стоимости основных производственных фондов (Φ)

$$P_{\text{опф}} = \frac{\Pi}{\Phi}; \quad (20)$$

- фондоотдача (ΦO) – отношение стоимости произведенной (ВВ, ВДС, ЧДС) или реализованной продукции после вычета НДС, акцизов к среднегодовой стоимости основных фондов

$$\Phi O = \frac{Q}{\Phi}; \quad (21)$$

- фондоемкость (ΦE) – обратный показатель фондоотдачи

$$\Phi E = \frac{\Phi}{Q}; \quad (22)$$

- фондовооруженность (ΦB) – отношение среднегодовой стоимости основных фондов к среднесписочной численности работников

$$\Phi B = \frac{\Phi}{T}. \quad (23)$$

Наиболее обобщающим показателем эффективности использования основных фондов является фондорентабельность. Ее уровень зависит не только от фондоотдачи, но и от рентабельности продаж. Взаимосвязь этих показателей можно представить следующим образом:

$$P_{\text{опф}} = \frac{\Pi}{\Phi} = \frac{Q}{\Phi} \cdot \frac{\Pi}{Q} = \Phi O \cdot P_{\text{пр}}, \quad (24)$$

где $P_{\text{опф}}$ – рентабельность основных производственных фондов;

Π – прибыль от реализации продукции;

Φ – среднегодовая стоимость основных производственных фондов;

Q - произведенная или реализованная продукция;

ΦO – фондоотдача;

$R_{\text{пр}}$ - рентабельность продаж.

Фондорентабельность характеризует размер прибыли (убытка) приходящейся на 1 рубль стоимости производственных основных фондов.

Фондоотдача отвечает на вопрос, сколько продукции выпускается (реализуется) на единицу стоимости основных фондов. Отдельные виды основных фондов играют неодинаковую роль в производственном процессе, поэтому нужны показатели, характеризующие использование активной и пассивной частей основных фондов.

Фондоотдача всех основных фондов зависит от отдачи активной части (ΦO^a) и ее доли в

общей стоимости основных фондов ($d_a = \frac{\Phi^a}{\sum \Phi}$)

$$\Phi O = \Phi O^a d_a \quad (25)$$

Фондоотдача характеризует использование основных фондов как материальных ресурсов производства. Уровень фондоотдачи находится в зависимости не только от степени использования основных фондов в час или в смену, но также от числа смен работы в день и от продолжительности периода. При трехсменной работе объем продукции за день на единицу стоимости фондов будет больше, чем при односменной работе. Фондоотдача за год с одних и тех же основных фондов при прочих равных условиях будет в четыре раза больше, чем за квартал, и в двенадцать раз больше, чем за месяц. Поэтому при вычислении показателей динамики необходимо, чтобы сравниваемые уровни фондоотдачи относились к одинаковым промежуткам.

Практическое занятие 10 влияние среднесписочной численности работников и производительности труда на объем произведенной продукции способом абсолютных разниц.

Производительность труда — это оценка его эффективности. Она помогает понять, хорошо ли мы работаем. Это можно измерить, если посчитать объем выполненной работы и время, которое было потрачено. Если один рабочий за смену делает 10 деталей, а другой — 15, то производительность труда второго выше в полтора раза.

Объективная и всесторонняя оценка эффективности труда, которая применяется в экономике, сложнее и включает множество факторов: от затрат на автоматизацию производства, например на покупку станка, до учета рабочего времени всех причастных

к производству, будь то директор завода или уборщица в цеху. А при более комплексном подходе учитывают еще и труд, который использовался при производстве оборудования, разработке методик, добыче сырья и так далее.

Производительность труда может динамично меняться. Полезнее всего рассчитывать этот показатель за разные периоды — для сравнения. Так можно оценить эффективность управления производством в динамике, выявить огрехи в использовании ресурсов и спланировать дальнейшую работу, опираясь на конкретные экономические данные. Если увеличивается объем выпускаемой продукции, производительность труда растет: при неизменных усилиях получается больший результат. Также повышает продуктивность экономия трудовых затрат — когда при неизменном результате нужно меньше усилий.

Данные:

Объем СМР, тыс. руб.:

по плану – 1887 тыс. руб.

по отчету – 2010 тыс. руб.

Среднесписочная численность рабочих:

по плану – 54 чел.

по отчету – 50 чел.

Решение:

Показатели	по плану (0)	по отчету (1)	Отклонение
Объем СМР, тыс. руб. (DR)	1887	2010	+ 123
Среднесписочная численность рабочих, чел (R)	54	50	- 4
Среднегодовая выработка СМР на одного рабочего, тыс. руб./чел. (D)	34,944	40,200	+ 5,256

Изучая зависимость объема выпуска продукции на предприятии от изменения численности работающих и производительности их труда, можно воспользоваться следующей системой взаимосвязанных индексов:

$$I^N = \frac{\sum D_1 R_1}{\sum D_0 R_0} \quad (1)$$

$$I^N = \frac{\sum D_0 R_1}{\sum D_0 R_0} \cdot \frac{\sum D_1 R_1}{\sum D_0 R_1} \quad (2)$$

$$I^N = I^R \cdot I^D \quad (3)$$

I^N –общий выпуск изменения выпуска объема продукции;

I^R –индивидуальный (факторный) индекс изменения численности работающих;

I^D –факторный индекс изменения производительности труда работающих;

D_0, D_1 –среднегодовая выработка товарной (валовой) продукции на одного работающего соответственно в базисном и отчетном периодах;

R_0, R_1 –среднегодовая численность промышленно-производственного персонала соответственно в базисном и отчетном периодах;

В нашем примере формула (1) позволяет вычислить величину абсолютного отклонения (прироста) обобщающего показателя – объема выпуска товарной продукции предприятия.

$$\Delta N^T = \sum D_1 R_1 - \sum D_0 R_0$$

где ΔN^T – абсолютный прирост объема выпуска товарной продукции в анализируемом периоде.

Это отклонение образовалось под влиянием численности работающих и производительности их труда. Чтобы определить, какая часть общего изменения объема выпуска продукции достигнута за счет изменения каждого из факторов в отдельности, необходимо при расчете влияния одного из них элиминировать влияние другого фактора.

Формула (2) соответствует данному условию. В первом сомножителе элиминировано влияние производительности труда, во втором – численности работающих, следовательно, прирост объема выпуска продукции за счет изменения численности работающих определяется как разность между числителем и знаменателем первого сомножителя:

$$\Delta N_R^T = \sum D_0 R_1 - \sum D_0 R_0$$

Прирост объема выпуска продукции за счет изменения производительности труда работающих определяется аналогично по второму сомножителю:

$$\Delta N_D^T = \sum D_1 R_1 - \sum D_0 R_1$$

1) Величина абсолютного отклонения (прироста) обобщающего показателя – объема выпуска СМР предприятия:

$$\Delta N^T = \sum D_1 R_1 - \sum D_0 R_0 = 2010 - 1887 = + 123 \text{ тыс. руб.}$$

2) прирост объема выпуска продукции за счет изменения численности работающих определяется как разность между числителем и знаменателем первого сомножителя:

$$\Delta N_R^T = \sum D_0 R_1 - \sum D_0 R_0 = 34,9444 * 50 - 1887 = 1887: 54 * 50 - 1887 = 1747,222 - 1887 = - 139,778 \text{ тыс. руб.}$$

3) Прирост объема выпуска продукции за счет изменения производительности труда работающих определяется по формуле:

$$\Delta N_D^T = \sum D_1 R_1 - \sum D_0 R_1 = 2010 - 34,9444 * 50 = 2010 - 1747,222 = + 262,778 \text{ тыс. руб.}$$

$$\text{Проверка: } \Delta N_{\text{общ}} = 262,778 - 139,778 = + 123,0 \text{ тыс. руб.}$$

Выводы:

1. фактически объем СМР выше запланированного на 123 тыс. руб., это произошло за счет фактического уменьшения среднесписочной численности рабочих на 4 человека и повышения производительности труда (среднегодовой выработки СМР на одного рабочего) на + 5,256 тыс. руб./чел. причем:

2. за счет уменьшения среднесписочной численности рабочих произошло снижение объема СМР на 139,778 тыс.руб.

3. за счет изменения производительности труда работающих произошло увеличение объема СМР на + 262,778 тыс. руб.

Тема 2.3. Анализ состояния имущества организации

Практическое занятие 11 Оценка показателей движения и эффективности использования основных средств

Для обобщающей характеристики эффективности и интенсивности использования основных производственных фондов (ОПФ) используются следующие показатели: ☐ фондорентабельность — отношение прибыли к среднегодовой стоимости основных средств; ☐ фондоотдача ОПФ — отношение стоимости произведенной продукции к среднегодовой стоимости ОПФ; ☐ фондоотдача активной части ОПФ — отношение стоимости произведенной продукции к среднегодовой стоимости активной части основных средств; ☐ фондоемкость — отношение среднегодовой стоимости ОПФ к стоимости произведенной продукции за отчетный период; ☐ относительная экономия ОПФ:

$$\Xi_{\text{опф}} = \text{ОПФ}_1 - \text{ОПФ}_0 \cdot I \text{ ВП},$$

где ОПФ₀, ОПФ₁ — соответственно среднегодовая стоимость основных производственных фондов в базисном и отчетном годах; I ВП — индекс объема производства продукции. В процессе анализа изучаются динамика перечисленных показателей, выполнение плана по их уровню, проводятся межхозяйственные сравнения. После этого изучают факторы изменения величины фондорентабельности и фондоотдачи. Наиболее обобщающим показателем эффективности использования основных фондов является фондорентабельность. Ее уровень зависит не только от фондоотдачи, но и от рентабельности продукции. Взаимосвязь этих показателей можно представить следующим образом

$$R_{\text{опф}} = \Phi O_{\text{опф}} \cdot R_{\text{вп}}.$$

Данные табл. 3.3 показывают, что фактический уровень рентабельности основных производственных фондов ниже планового пункта на 3,77 процентов. Чтобы определить, как он изменился за счет фондоотдачи и рентабельности продукции, можно воспользоваться приемом абсолютных разниц

Таблица 3.3 – Исходная информация для анализа фондорентабельности и фондоотдачи

Показатель	План	Факт	Отклонение
Прибыль от реализации продукции, тыс. руб.	15477	17417	+1940
Объем выпуска продукции, тыс. руб.	80000	100320	+ 20320
Среднегодовая стоимость, тыс. руб.:			
основных производственных фондов (ОПФ)	20000	23660	+3660
активной части (ОПФ ^а)	13600	16562	+2962
действующего оборудования (ОПФ ^д)	12500	14,906	+2406
единицы оборудования, тыс. руб.	250	276	+26
Удельный вес активной части ОПФ (Уд ^а)	0,68	0,7	+0,02
Удельный вес действующего оборудования в активной части ОПФ (Уд ^д)	0,919	0,9	–0,019
Удельный вес действующего оборудования в общей сумме ОПФ (Уд)	0,625	0,63	+0,005

Рентабельность продукции ($R_{\text{вп}}$), %	19,346	17,361	-1,985
Фондоотдача ОПФ ($\Phi O_{\text{опф}}$), руб.	4,0	4,24	+0,24
Фондоотдача активной части фондов (ΦO^a)	5,88	6,057	+0,177
Фондоотдача действующего оборудования (ΦO^d)	6,4	6,73	+0,33
Среднегодовое количество действующего оборудования (К), шт.	50	54	+4
Отработано за год всем оборудованием (Т), машино-часов	175500	165240	-10260
В том числе единицей оборудования:			
часов (Тед)	3510	3060	-450
смен (См)	450	408	-42
дней (Д)	250	240	-10
Коэффициент сменности работы оборудования (Ксм)	1,8	1,7	-0,1
Средняя продолжительность смены (П), ч	7,8	7,5	-0,3
Выработка продукции за 1 машино-час (ЧВ), руб.	455,84	607,12	+151,28

Изменение фондорентабельности за счет: Δ фондоотдачи основных производственных фондов:

$$\Delta R_{\text{опф}} = \Delta \Phi O \cdot R_{\text{вп. пл}} = (4,24 - 4,00) \cdot 19,346 = +4,64\%;$$

Практическое занятие 12 Оценка показателей эффективности использования материальных ресурсов

Цель: показатели эффективности использования материальных ресурсов и методику анализа использования ресурсов

Необходимым условием выполнения планов по производству продукции, снижению ее себестоимости, росту прибыли, рентабельности является полное и своевременное обеспечение предприятия сырьем и материалами необходимого ассортимента и качества. Источники информации: план материально-технического снабжения, заявки, контракты на поставку сырья и материалов, формы статистической отчетности о наличии и использовании материальных ресурсов и форма №5-з о затратах на производство, оперативные данные отдела материально-технического снабжения, сведения

аналитического бухгалтерского учета о поступлении, расходе и остатках материальных ресурсов и др.

Уровень обеспеченности предприятия сырьем и материалами определяется сравнением фактического количества закупленного сырья с их плановой потребностью. Проверяется также выполнение договоров поставки, качество полученных материалов от поставщиков, соответствие их стандартам, техническим условиям и условиям договора, и в случаях их нарушения предъявляются претензии поставщикам. Особое внимание уделяется проверке выполнения поставок материалов, выделенных предприятию по госзаказу, и кооперированных поставок. Большое значение придается выполнению плана по срокам поставки материалов (ритмичности). Нарушение сроков поставки ведет к невыполнению плана производства и реализации продукции. Для оценки ритмичности поставок используют коэффициент ритмичности, коэффициент вариации.

Величина текущего запаса сырья и материалов ($Z_{см}$) зависит от интервала поставки (в днях) и среднесуточного расхода i -го материала ($P_{сут}$):

$$Z_{см} = I_{п} \cdot P_{сут}.$$

В процессе анализа проверяется соответствие фактического размера запасов важнейших видов сырья и материалов нормативным. С этой целью на основании данных о фактическом наличии материалов в натуре и среднесуточном их расходе рассчитывают фактическую обеспеченность материалами в днях и сравнивают ее с нормативной

Таблица 4.1 – Сравнение фактического и нормативного запаса материалов

Материал	Среднесуточный расход, м	Фактический запас		Норма запаса, дни	Отклонение от нормы запаса	
		м	дни		дни	м
Ткань пальтовая	250	1250	5	7	–2	–500
Ткань подкладочная	200	2400	12	10	+2	+480
И т. д.						

Проверку производят также для выявления излишних и ненужных запасов сырья и материалов — их можно установить по данным складского учета путем сравнения прихода и расхода. Если какие-либо материалы не расходуются на протяжении года и более, то их относят в группу неходовых и подсчитывают общую стоимость. Управление запасами — очень важный и ответственный участок работы. От оптимальности запасов зависят все

конечные результаты деятельности предприятия. Эффективное управление запасами позволяет ускорить оборачиваемость капитала и повысить его доходность, уменьшить текущие затраты на их хранение, высвободить из текущего хозяйственного оборота часть капитала, reinvestируя его в другие активы.

Тема 3.1. Анализ финансовых результатов деятельности организации

Практическое занятие 13 анализ структуры и динамики финансовых результатов

Основную часть прибыли предприятия получают от реализации продукции и услуг. В процессе анализа изучаются динамика, выполнение плана прибыли от реализации продукции и определяются факторы изменения ее суммы. Прибыль от реализации продукции в целом по предприятию зависит от четырех факторов первого уровня соподчиненности: объема реализации продукции ($V_{РП}$); ее структуры ($У_{дi}$); себестоимости (C_i) и уровня среднереализационных цен ($Ц_i$):

$$\Pi = \sum [V_{РП_{общ}} \cdot У_{дi} (Ц_i - C_i)].$$

Объем реализации продукции может оказывать положительное и отрицательное влияние на сумму прибыли. Увеличение объема продаж рентабельной продукции приводит к увеличению прибыли. Если же продукция является убыточной, то при увеличении объема реализации происходит уменьшение суммы прибыли. Структура товарной продукции может оказывать как положительное, так и отрицательное влияние на сумму прибыли. Если увеличится доля более рентабельных видов продукции в общем объеме ее реализации, то сумма прибыли возрастет. Напротив, при увеличении удельного веса низкорентабельной или убыточной продукции общая сумма прибыли уменьшится.

Себестоимость продукции обратно пропорциональна прибыли: снижение себестоимости приводит к соответствующему росту суммы прибыли и наоборот. Изменение уровня среднереализационных цен прямо пропорционально прибыли: при увеличении уровня цен сумма прибыли возрастает и наоборот. Расчет влияния этих факторов на сумму прибыли можно выполнить способом цепной подстановки, используя данные, приведенные в табл. 6

Таблица 6.2 – Исходные данные для факторного анализа прибыли от реализации продукции, тыс. руб.

Показатель	План	План, пересчитанный на фактический объем продаж	Факт
Выручка (нетто) от реализации продукции, товаров, услуг (В)	$\sum (VРП_{i\text{пл}} \cdot Ц_{i\text{пл}}) = 83\,414$	$\sum (VРП_{i\text{ф}} \cdot Ц_{i\text{пл}}) = 81\,032$	$\sum (VРП_{i\text{ф}} \cdot Ц_{i\text{ф}}) = 97\,120$
Полная себестоимость реализованной продукции (З)	$\sum (VРП_{i\text{пл}} \cdot C_{i\text{пл}}) = 67\,937$	$\sum (VРП_{i\text{ф}} \cdot C_{i\text{пл}}) = 65\,534$	$\sum (VРП_{i\text{ф}} \cdot C_{i\text{ф}}) = 78\,523$
Прибыль (П)	15477	15498	18597

Сначала нужно найти сумму прибыли при фактическом объеме продаж и плановой величине остальных факторов. Для этого следует рассчитать процент выполнения плана по реализации продукции, а затем плановую сумму прибыли скорректировать на этот процент. Выполнение плана по реализации исчисляются путем сопоставления фактического объема реализации с плановым в натуральном (если продукция однородная), условно-натуральном или стоимостном выражении (если продукция не однородна по своему составу). На данном предприятии выполнение плана по реализации составляет:

$$K_{\text{рп}} = \frac{VРП_{\text{ф}}}{VРП_{\text{пл}}} = \frac{18\,405}{20\,500} = 0,9.$$

Если бы величина остальных факторов не изменилась, то сумма прибыли должна была бы уменьшиться на 10% и составить 13 930 тыс. руб. (15 477 0,9). Затем следует определить сумму прибыли при фактическом объеме и структуре реализованной продукции, но при плановой себестоимости и плановых ценах. Для этого необходимо из условной выручки вычесть условную сумму затрат:

$$\sum (VРП_{i\text{ф}} \cdot Ц_{i\text{пл}}) - \sum (VРП_{i\text{ф}} \cdot C_{i\text{пл}}) = 81\,032 - 65\,534 = 15\,498 \text{ (тыс. руб.)}.$$

Нужно подсчитать также, сколько прибыли предприятие могло бы получить при фактическом объеме реализации, структуре и ценах, но при плановой себестоимости продукции. Для этого из фактической суммы выручки следует вычесть условную сумму

$$\sum (VРП_{i\text{ф}} \cdot Ц_{i\text{ф}}) - \sum (VРП_{i\text{ф}} \cdot C_{i\text{пл}}) = 97\,120 - 65\,534 = 31\,586 \text{ (тыс. руб.)}.$$

Таблица 6.3 – Расчет влияния факторов первого уровня на изменение суммы прибыли от реализации продукции в целом по предприятию

Показатель прибыли	Факторы				Порядок расчета	Прибыль, тыс. руб.
	Объем продаж	Структура продаж	Цены	Себестоимость		
План	План	План	План	План	$V_{пл} - Z_{пл}$	15 477
Усл. 1	Факт	План	План	План	$P_{пл} \cdot K_{рп}$	13 930
Усл. 2	Факт	Факт	План	План	$V_{усл} - Z_{усл}$	15 498
Усл. 3	Факт	Факт	Факт	План	$V_{ф} - Z_{усл}$	31 586
Фактически	Факт	Факт	Факт	Факт	$V_{ф} - Z_{ф}$	18 597

По данным табл. 6.3 можно установить, как изменилась сумма прибыли за счет каждого фактора. Изменение суммы прибыли за чет

- объема реализации продукции:

$$\Delta P_{урп} = P_{усл1} - P_{пл} = 13\,930 - 15\,477 = -1547 \text{ тыс. руб.};$$

- структуры товарной продукции:

$$\Delta P_{стр} = P_{усл2} - P_{усл1} = 15\,498 - 13\,930 = +1568 \text{ тыс. руб.};$$

- отпускных цен:

$$\Delta P_{ц} = P_{усл3} - P_{усл2} = 31\,586 - 15\,498 = +16\,088 \text{ тыс. руб.};$$

- себестоимости реализованной продукции:

$$\Delta P_{с} = P_{ф} - P_{усл3} = 18\,597 - 31\,586 = -12\,989 \text{ тыс. руб.}$$

Итого +3120 тыс. руб. Результаты расчетов показывают, что план прибыли перевыполнен в основном за счет увеличения среднереализационных цен. Росту суммы прибыли на 1568 тыс. руб. способствовали также изменения в структуре товарной продукции, так как в общем объеме реализации увеличился удельный вес высокорентабельных видов продукции. В связи с повышением себестоимости продукции сумма прибыли уменьшилась на 12 989 тыс.

Практическое занятие 14 показатели рентабельности продаж, рентабельности капитала, рентабельности затрат

Рентабельность — это относительный показатель, определяющий уровень доходности бизнеса.

Показатели рентабельности характеризуют эффективность работы предприятия в целом, доходность различных направлений деятельности (производственной, коммерческой, инвестиционной и т. д.); они более полно, чем прибыль, характеризуют окончательные результаты хозяйствования, потому что их величина показывает соотношение эффекта с наличными или потребленными ресурсами. Эти показатели используют для оценки деятельности предприятия и как инструмент в инвестиционной политике и ценообразовании. Показатели рентабельности можно объединить в несколько групп: 1) показатели, характеризующие окупаемость издержек производства и инвестиционных проектов; 2) показатели, характеризующие рентабельность продаж; 3) показатели, характеризующие доходность капитала и его частей.

Рентабельность производственной деятельности (окупаемость издержек) R_3 исчисляется путем отношения прибыли от реализации (Π_{rp}), или чистой прибыли от основной деятельности (ЧП), или суммы чистого положительного денежного потока (ЧДП), включающего чистую прибыль и амортизацию отчетного периода, к сумме затрат по реализованной продукции ($З$):

$$R_3 = \frac{\Pi_{rp}}{З}, \text{ или } R_3 = \frac{\text{ЧП}_{rp}}{З}, R_3 = \frac{\text{ЧПД}}{З}.$$

Она показывает, сколько предприятие имеет прибыли или самофинансируемого дохода с каждого рубля, затраченного на производство и реализацию продукции, и может рассчитываться в целом по предприятию, отдельным его сегментам и видам продукции. Последний показатель точнее предыдущих отражает результаты деятельности предприятия, поскольку учитывает не только чистую прибыль, но и всю величину собственных заработанных средств, поступающих в свободное распоряжение предприятия из оборота. Сумма прибыли может быть небольшой, если предприятие применяет ускоренный метод начисления амортизации, и наоборот. Однако в совокупности эти две величины довольно реально отражают доход предприятия, который может быть использован в процессе реинвестирования. Аналогичным образом определяется окупаемость инвестиционных проектов: полученная или ожидаемая сумма прибыли или чистого денежного потока от проекта относится к сумме инвестиций в данный проект. Рентабельность продаж (оборота) рассчитывается делением прибыли от реализации продукции, работ и услуг или чистой прибыли, или чистого денежного потока на сумму полученной выручки (B). Характеризует эффективность производственной и коммерческой

деятельности: сколько прибыли имеет предприятие с рубля продаж. Этот показатель широко применяется в рыночной экономике; рассчитывается в целом по предприятию и отдельным видам продукции:

$$R_{об} = \frac{\Pi_{рп}}{B} \text{ или } R_{об} = \frac{\text{ЧП}}{B}, R_{об} = \frac{\text{ЧПД}}{B}.$$

Рентабельность (доходность) капитала исчисляется отношением балансовой или чистой прибыли к среднегодовой стоимости всего инвестированного капитала (KL) или отдельных его слагаемых: собственного (акционерного), заемного, перманентного, основного, оборотного, операционного капитала и т.

$$R_{KL} = \frac{БП}{KL}, \quad R_{KL} = \frac{\text{ЧП}}{KL}, \quad R_{KL} = \frac{\text{ЧДП}}{KL}.$$

В процессе анализа следует изучить динамику перечислений показателей рентабельности, выполнение плана по их уровню и провести межхозяйственные сравнения с предприятиями-конкурентами

Уровень рентабельности производственной деятельности (окупаемость затрат), исчисленный в целом по предприятию, зависит от трех основных факторов первого уровня: изменения структуры реализованной продукции, ее себестоимости и средних цен реализации.

Факторная модель этого показателя имеет следующий вид:

$$R_3 = \frac{\Pi_{рп} = f(VРП_{общ}, У_{дi}, Ц_i, C_i)}{З_{рп} = f(VРП_{общ}, У_{дi}, C_i)}.$$

Таблица 6.9 – Факторный анализ рентабельности отдельных видов продукции

Вид про- дукции	Цена, руб.		Себесто- имость, руб.		Рентабель- ность, %			Изменение рентабель- ности, %		
	План	Факт	План	Факт	План	Усл.	Факт	Общее	В том числе за счет	
									цены	себесто- имости
А	5,0	6,0	4,0	4,8	25	44	25	—	+19	-19
Б	3,1	3,7	2,6	3,1	19,2	42,3	19,4	+0,2	+23,1	-22,9
И т. д.										

Уровень рентабельности продаж отдельных видов продукции зависит от среднего уровня цены и себестоимости изделия:

$$R_{об} = \frac{П_i}{В_i} = \frac{ВРП_i(Ц_i - C_i)}{ВРП_i \cdot C_i} = \frac{Ц_i - C_i}{C_i}.$$

Расчет их влияния производится также с помощью приема цепной подстановки.

Тема 3.2. Анализ деловой активности организации

Практическое занятие 15 Оценка показателей деловой активности

Методические указания. Оценка деловой активности предприятия включает оценку оборачиваемости средств (активов и источников их формирования) и продолжительности производственно-сбытового цикла. Обобщающие показатели оценки эффективности использования ресурсов предприятия и динамичности его развития представлены в табл. 1.13.

Таблица 1.13 - Основные показатели оценки деловой активности и формулы их расчета

Наименование показателя	Методика расчета	Источник информации	Примечания
1	2	3	4
1. Фондоотдача	Выручка от продаж : Средняя за период стоимость основных средств	ф. 1, ф. 2	Расчет средней за период стоимости основных средств: (с.120н.п.+ с.120к.п.):2(ф.1)
2. Оборачиваемость средств в расчетах (в оборотах)	Выручка от продаж : Средняя за период дебиторская задолженность		Расчет средней за период дебиторской задолженности: (с.240н.п.+ с.240к.Г1):2(ф.1)

3. Оборачиваемость средств в расчетах (в днях)	360 дней: Оборачиваемость средств в расчетах (в оборотах)	—	360 : п.3.2.
4. Оборачиваемость запасов (в оборотах)	Себестоимость реализации: Средняя за период величина запасов		Расчет средней за период величины запасов: $(с.210_{н.п.} + с.220_{нп} + с.210_{кп} + с.220_{кп}) : 2$ (ф.1)
5. Оборачиваемость запасов (в днях)	360 дней: Оборачиваемость запасов (в оборотах)	—	360 : п.3.4.
6. Оборачиваемость кредиторской задолженности (в днях)	Средняя за период кредиторская задолженность: (Себестоимость реализации: 360 дней)		Расчет средней за период кредиторской задолженности: $(с.620_{н.,,} + с.620_{к.11}) : 2$ (ф.1)
7. Продолжительность операционного цикла (в днях)	Оборачиваемость запасов (дн.) + Оборачиваемость дебиторской задолженности (дн.) +	—	п.3.3.+ П.3.5.
8. Продолжительность финансового цикла (в днях)	Продолжительность операционного цикла (в днях) - Оборачиваемость кредиторской задолженности (в днях)	—	п.3.7.-п.3.6.
9. Коэффициент оборачиваемости собственного капитала	Выручка от продаж : Средняя за период величина собственного капитала	—	$2 \times с.010(ф.2) : (с.490_{н.п.} + с-490_{к.,,})(ф.1)$
10. Коэффициент оборачиваемости совокупного капитала	Выручка от продаж : Средняя за период величина совокупного капитала	—	$2 \times с.010(ф.2) : (с.300(700)_{н.,,} + с.300(700)_{к.п.})(ф.1)$

Практическое занятие 16 Дать определение деловой активности предприятия. Раскрыть методику расчета показателей деловой активности

Деловая активность отражает результативность работы предприятия относительно величины авансированных ресурсов или величины их потребления в процессе производства.

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. Они очень важны для организации. Во-первых, от скорости оборота средств зависит размер годового оборота. Во-вторых, с размерами оборота, а следовательно, и с оборачиваемостью связана относительная величина условно-постоянных расходов: чем быстрее оборот, тем меньше на каждый оборот приходится этих расходов. В-третьих, ускорение оборота на той или иной стадии кругооборота средств влечет за собой ускорение оборота и на других стадиях. Финансовое положение организации, ее платежеспособность зависят от того, насколько быстро средства, вложенные в активы, превращаются в реальные деньги.

На длительность нахождения средств в обороте оказывают влияние различные внешние и внутренние факторы.

К внешним факторам относятся:

- отраслевая принадлежность организации;
 - сфера ее деятельности;
 - масштаб деятельности организации;
 - влияние инфляционных процессов;
 - система налогообложения;
 - уровень процентных ставок по заемным средствам кредитных организаций;
 - характер хозяйственных связей с партнерами.
- К внутренним факторам относятся:
- эффективность стратегии управления активами;
 - ценовая политика организации;
 - методика оценки товарно-материальных ценностей и запасов.

Оборачиваемость средств, вложенных в имущество организации, может оцениваться:

а) скоростью оборота - количеством оборотов, которое делают за анализируемый период капитал организации или его составляющие;

б) периодом оборота - средним сроком, за который возвращаются в хозяйственную деятельность организации денежные средства, вложенные в производственно-коммерческие операции.

Деловая активность характеризует динамичность развития предприятия, т.е. количество хозяйственных циклов, совершаемом в анализируемом периоде (т.е. периоде от закупки сырья и материалов для производства продукции до получения денежных средств от покупателей от продажи данной продукции).

По оборотным средствам судят о деловой активности предприятия, т.е. о том, как быстро предприятие может превратить, например, материальные оборотные средства в деньги, за какое время и сколько раз. Причём все эти значения сравниваются с нормативными, и на основе этого сравнения делают соответствующие выводы об эффективности работы предприятия, его способности к оборачиваемости оборотных средств.

Информация о величине выручки от продажи содержится в форме № 2 «Отчет о прибылях и убытках» (стр. 010). Средняя величина активов для расчета коэффициентов деловой активности определяется по балансу по формуле средней арифметической.

Показатели деловой активности позволяют проанализировать, насколько активно предприятие использует свои средства.

Коэффициенты оценки оборачиваемости активов - система показателей производственно-коммерческой активности предприятия, характеризующая, насколько быстро сформированные активы оборачиваются в процессе его хозяйственной деятельности.

Коэффициенты оценки оборачиваемости капитала - система показателей финансовой активности предприятия, характеризующая, насколько быстро сформированный капитал оборачивается в процессе его хозяйственной деятельности.

Данные показатели имеют большое значение для оценки финансового положения компании, поскольку скорость превращения их в денежную форму оказывает непосредственное влияние на платежеспособность предприятия. Кроме того, увеличение скорости оборота средств при прочих равных условиях отражает повышение производственно-технического потенциала организации.

Систематическая оценка деловой активности предприятия позволяет определять текущий уровень финансовой устойчивости, выявлять наличие или отсутствие рынка сбыта товаров или услуг. Благодаря показателю выясняется динамика расхода ресурсов (деньги, оборудование, расходные материалы), включая труд сотрудников, возврат инвестиций на сырье, технику, работников. В этой статье будет рассмотрено, зачем надо проводить оценку.

Преимущественно оценку деловой активности организации в количественных значениях проводят по следующим критериям: объем реализации товаров или услуг; валовая, балансовая и чистая прибыль; авансовый капитал; чистые активы; численность работников; производительность труда; затраты на производство товаров (сырье, оборудование, заработные платы). Могут измеряться как абсолютные величины, так и динамика их изменения в течение определенных периодов. Наиболее информативны темповые значения. Ведь, чем выше динамика производства и торговли, тем быстрее возвращаются вложения. Например, многие учитывают одно из «золотых правил» экономики:

$$T_{\text{п}} > T_{\text{в}} > T_{\text{а}} > 100\%,$$

где $T_{\text{п}}$ – рост прибыли, %;

$T_{\text{в}}$ – темп роста выручки от продажи товаров или услуг,

%; $T_{\text{а}}$ – темп роста активов, %.

Показатель может оцениваться в разрезе разных периодов, чтобы определить, когда предприятие вышло на расчетные показатели, сколько понадобится времени, вложений для освоения нового вида деятельности.

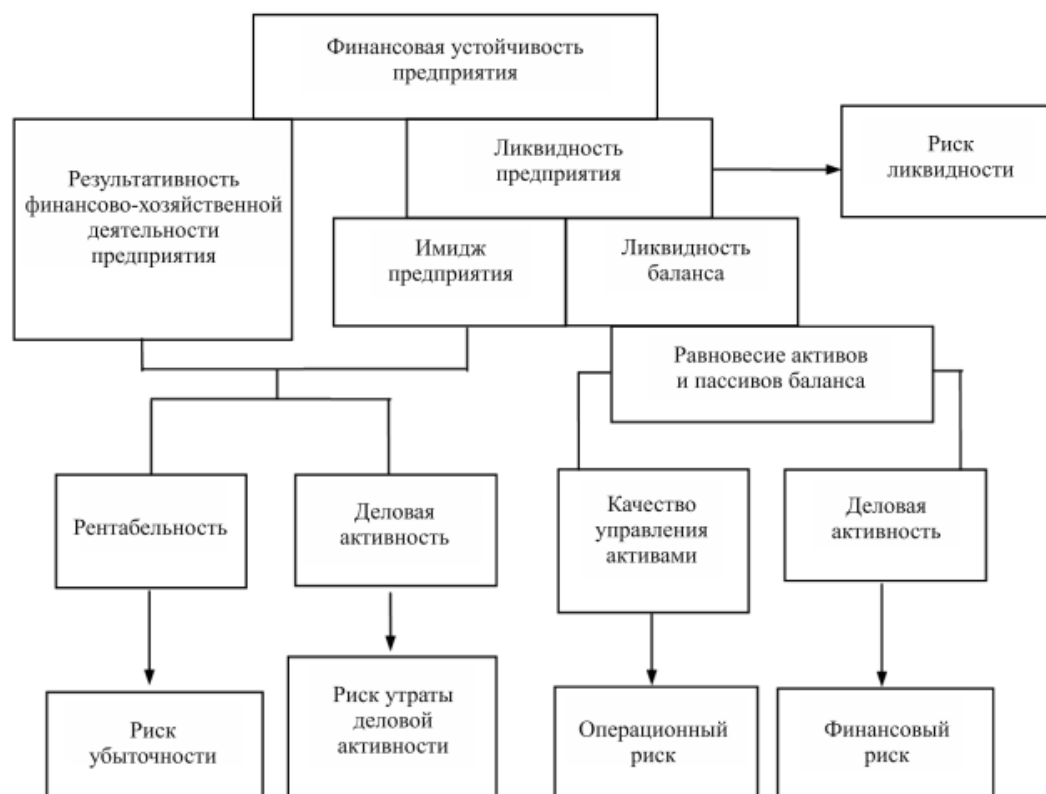
Тема 3.3. Анализ финансовой устойчивости

Практическое занятие 17 Ключевые показатели для анализа финансовой устойчивости. Применение относительных и абсолютных показателей устойчивости

Выдвижение на первый план финансовых аспектов деятельности субъектов хозяйствования, возрастание роли финансов — характерная для всех стран тенденция. Профессиональное управление финансами неизбежно требует глубокого анализа, позволяющего более точно оценить неопределенность ситуации с помощью современных количественных методов исследования. В связи с этим существенно возрастает приоритетность и роль финансового анализа, т. е. комплексного системного изучения финансового состояния предприятия (ФСП) и факторов его формирования с целью оценки степени финансовых рисков и прогнозирования уровня доходности капитала.

В процессе снабженческой, производственной, сбытовой и финансовой деятельности происходит непрерывный кругооборот капитала, изменяются структура средств и источников их формирования, наличие и потребность в финансовых ресурсах и, как следствие, финансовое состояние предприятия, внешним проявлением которого является платежеспособность.

Финансовое состояние может быть устойчивым, неустойчивым (предкризисным) и кризисным. Способность предприятия успешно функционировать и развиваться, сохранять равновесие своих активов и пассивов в изменяющейся внутренней и внешней среде, постоянно поддерживать свою платежеспособность и инвестиционную привлекательность в границах допустимого уровня риска свидетельствует о его устойчивом финансовом состоянии, и наоборот. Если платежеспособность — это внешнее проявление финансового состояния предприятия, то финансовая устойчивость — внутренняя его сторона, отражающая сбалансированность денежных и товарных потоков, доходов и расходов, средств и источников их формирования. Для обеспечения финансовой устойчивости предприятие должно обладать гибкой структурой капитала и уметь организовать его движение таким образом, чтобы обеспечить постоянное превышение доходов над расходами с целью сохранения платежеспособности и создания условий для нормального функционирования. ФСП, его устойчивость и стабильность зависят от результатов производственной, коммерческой и финансовой деятельности предприятия. Если производственный и финансовый планы успешно выполняются, то это положительно влияет на финансовое положение предприятия. Напротив, в результате спада производства и реализации продукции происходит повышение ее себестоимости, уменьшение выручки и суммы прибыли и, как следствие, ухудшение финансового состояния предприятия и его платежеспособности. Следовательно, устойчивое финансовое состояние является не игрой случая, а итогом умелого управления всем комплексом факторов, определяющих результаты финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Устойчивое финансовое состояние, в свою очередь, положительно влияет на объемы основной деятельности, обеспечение нужд производства необходимыми ресурсами. Поэтому финансовая деятельность как составная часть хозяйственной деятельности должна быть направлена на обеспечение планомерного поступления и расходования денежных ресурсов, выполнение расчетной дисциплины, достижение рациональных пропорций собственного и заемного капитала и наиболее эффективное его использование.



Анализ ФСП основывается главным образом на относительных показателях, так как абсолютные показатели баланса в условиях инфляции очень трудно привести в сопоставимый вид. Относительные показатели анализируемого предприятия можно сравнивать: ☐

- с общепринятыми «нормами» для оценки степени риска и прогнозирования возможности банкротства;

☐- с аналогичными данными других предприятий, что позволяет выявить сильные и слабые стороны предприятия и его возможности; ☐ с аналогичными данными за предыдущие годы для изучения тенденций улучшения или ухудшения ФСП. Результативность финансового анализа во многом зависит от организации и совершенства его информационной базы. Основные источники информации: отчетный бухгалтерский баланс (форма №1), отчеты о прибылях и убытках (форма №2), о движении капитала (форма №3), о движении денежных средств (форма №4), приложение к балансу (форма №5) и другие формы отчетности, данные первичного и аналитического бухгалтерского учета, которые расшифровывают и детализируют отдельные статьи баланса.

Практическое занятие 18 Анализ коэффициентов финансовой устойчивости. Показатели структуры капитала

Финансовое состояние предприятий (ФСП), его устойчивость во многом зависят от оптимальности структуры источников капитала (соотношения собственных и заемных средств) и от оптимальности структуры активов предприятия.

и в первую очередь — от соотношения основных и оборотных средств, а также от уравновешенности активов и пассивов предприятия.

Поэтому вначале необходимо проанализировать структуру источников капитала предприятия и оценить степень финансовой устойчивости и финансового риска.

С этой целью рассчитывают следующие показатели: 1) коэффициент финансовой автономии (или независимости) — удельный вес собственного капитала в общей валюте баланса; 2)

- коэффициент финансовой зависимости — доля заемного капитала в общей валюте баланса; 3) коэффициент текущей задолженности — отношение краткосрочных финансовых обязательств к общей валюте баланса; 4)

- коэффициент долгосрочной финансовой независимости (коэффициент финансовой устойчивости) — отношение собственного и долгосрочного заемного капитала к общей валюте баланса; 5) коэффициент покрытия долгов собственным капиталом (коэффициент платежеспособности) — отношение собственного капитала к заемному; 6)

- коэффициент финансового левериджа, или коэффициент финансового риска, — отношение заемного капитала к собственному.

Чем выше уровень первого, четвертого и пятого показателей и чем ниже уровень второго, третьего и шестого показателей, тем устойчивее ФСП. В нашем примере (табл. 10.2) доля собственного капитала имеет тенденцию к понижению. За отчетный год она снизилась на 6%, так как темпы прироста собственного капитала ниже темпов прироста заемного капитала. Плечо финансового рычага увеличилось на 13 процентных пунктов. Это свидетельствует о том, что финансовая зависимость предприятия от внешних инвесторов значительно повысилась.

Изменения, которые произошли в структуре капитала, с позиций инвесторов и предприятия могут быть оценены по-разному. Для банков и прочих кредиторов предпочтительной является ситуация, когда доля собственного капитала у клиентов более высокая, — это исключает финансовый риск. Предприятия же, как правило, заинтересованы в привлечении заемных средств по двум причинам: 1) проценты по

обслуживанию заемного капитала рассматриваются как расходы и не включаются в налогооблагаемую прибыль;

□ - расходы на выплату процентов обычно ниже прибыли, полученной от использования заемных средств в обороте предприятия, в результате чего повышается рентабельность собственного капитала.

Таблица 10.2 – Структура пассивов (обязательств) предприятия

Показатель	Уровень показателя		
	на начало года	на конец года	изменение
Удельный вес собственного капитала в общей валюте баланса (коэффициент финансовой автономии предприятия)	0,70	0,64	–0,06
Удельный вес заемного капитала (коэффициент финансовой зависимости)	0,30	0,36	+0,06
Коэффициент текущей задолженности	0,19	0,27	+0,08
Коэффициент долгосрочной финансовой независимости	0,11	0,09	–0,02
Коэффициент покрытия долгов собственным капиталом	2,33	1,78	–0,55
Коэффициент финансового лавариджа (плечо финансового рычага)	0,43	0,56	+0,13

В рыночной экономике большая и все увеличивающаяся доля собственного капитала вовсе не означает улучшения положения предприятия, возможности быстрого реагирования на изменение делового климата. Напротив, использование заемных средств свидетельствует о гибкости предприятия, его способности находить кредиты и возвращать их, т. е. о доверии к нему в деловом мире. Наиболее обобщающим из рассмотренных показателей является коэффициент финансового левариджа; все остальные показатели в той или иной мере определяют его величину.

Тема 3.4. Оценка вероятности банкротства

Практическое занятие 19 Вероятность банкротства предприятия по Z-счету, факторной модели Альтмана

Банкротство (финансовый крах, разорение) — это подтвержденная документально неспособность субъекта хозяйствования платить по своим долговым обязательствам и финансировать текущую основную деятельность из-за отсутствия средств.

Основной признак банкротства — неспособность предприятия обеспечить выполнение требований кредиторов в течение трех месяцев со дня наступления сроков платежей. По истечении этого срока кредиторы получают право на обращение в арбитражный суд о признании предприятия-должника банкротом. Банкротство предопределено самой сущностью рыночных отношений, которые сопряжены с неопределенностью достижения конечных результатов и риском потерь. Несостоятельность субъекта хозяйствования может быть: [1]

«несчастной» — возникает не по собственной вине, а вследствие непредвиденных обстоятельств (стихийные бедствия, военные действия, политическая нестабильность общества, кризис в стране, общий спад производства, банкротство должников и другие внешние факторы);

«ложной» (корыстной) в результате умышленного сокрытия собственного имущества с целью избежания уплаты долгов кредиторам; [2] «неосторожной» вследствие неэффективной работы, осуществления рискованных операций. В первом случае государство должно оказывать помощь предприятиям по выходу из кризисной ситуации. Во втором случае злоумышленное банкротство уголовно наказуемо. Наиболее распространенным является третий вид банкротства. «Неосторожное» банкротство наступает, как правило, постепенно. Для того чтобы вовремя предугадать и предотвратить его, необходимо систематически анализировать финансовое состояние, что позволит обнаружить его «болевые» точки и принять конкретные меры по финансовому оздоровлению экономики предприятия.

Для диагностики вероятности банкротства используется несколько методов, основанных на применении: 1) анализа обширной системы критериев и признаков; 2) ограниченного круга показателей; 3) интегральных показателей, рассчитанных с помощью: [3] скоринговых моделей; [4] многомерного рейтингового анализа; [5] мультипликативного дискриминантного анализа

Деятельность любой компании связана с рисками, которые могут повлечь за собой неплатежеспособность предприятия, и, как следствие, его банкротство. Модель Альтмана оценки вероятности банкротства (Z -счет, Z -score) является одним из методов оценки вероятности банкротства. Для предотвращения возникновения подобных ситуаций проводится диагностика текущего финансового состояния предприятия на основе данной модели.

В экономической науке существует большое количество методик, служащих для оценки риска потери платежеспособности предприятия. Одной из таких методик является модель вероятности банкротства Альтмана. Методика была опубликована автором, Эдвардом Альтманом, в 1968 году. Модель основана на использовании формул, характеризующих финансовое положение предприятия за прошедший период. Для ее разработки были использованы данные о финансовом положении 66 предприятий, часть которых с течением времени обанкротилась, остальные продолжили свою работу. Автор изначально рассматривал 22 аналитических коэффициента, затем были отобраны пять наиболее значимых показателей и построено многофакторное регрессионное уравнение.

Каждая из представленных выше моделей включает в себя соответственно два, четыре, пять или семь факторов. Корреляция этих факторов и вероятности банкротства и была установлена Э. Альтманом.

Наиболее простой для расчета является двухфакторная формула Альтмана. Она подходит для быстрого анализа финансового состояния предприятия с учетом невысокой точности получаемого результата. Модель прогнозирования позволяет примерно оценить вероятность банкротства с учетом двух показателей – коэффициентов текущей ликвидности и финансового рычага.

Формула будет иметь следующий вид:

$$Z = -0,3877 - 1,0736 * K_1 + 0,0579 * K_2$$

где:

K_1 – [коэффициент текущей ликвидности](#);

K_2 – коэффициент финансового рычага.

Практическое занятие 20 коэффициент восстановления (утраты) платежеспособности

Коэффициент восстановления (УТРАТЫ) ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ - коэффициент, характеризующий наличие реальной возможности у предприятия восстановить либо утратить свою платежеспособность в течение определенного периода.

К.в. (у.)п. определяется как отношение расчетного коэффициента текущей ликвидности к его установленному значению.

Платежеспособность характеризует готовность предприятия своевременно и полно рассчитываться по обязательствам. При снижении показателя возрастет риск банкротства,

а утрата платежеспособности означает несостоятельность компании. В таком случае требуется понимать, каким потенциалом обладает компания по исправлению ликвидности в определенный период. Для этого в финансово-экономическом анализе применяют прогнозный показатель – коэффициент восстановления платежеспособности (КВП).

Уровень ликвидности баланса, способность компании рассчитываться с контрагентами определяют, по сути, дальнейшее существование бизнеса. Индикатором того, сможет ли бизнес вернуться к нормальному состоянию текущей ликвидности, служит коэффициент восстановления (утраты) платежеспособности. Показатели ликвидности баланса не только сигнализируют о необходимости расчета этого коэффициента, но и используются как исходные данные для его исчисления. При этом различают два самостоятельных параметра – по восстановлению и по утрате ликвидности: Параметр восстановления платежеспособности КВП считают, когда показатель текущей ликвидности опускается ниже нормативного значения 2. Параметр утраты платежеспособности КУП считают, когда показатель текущей ликвидности больше или равен 2, а коэффициент обеспеченности собственными средствами больше или равен 0,1. Если один из указанных показателей – текущая ликвидность или обеспеченность собственными средствами – снижается ниже нормы, то компанию можно уже оценить как неплатежеспособную и положение компании необходимо протестировать по КВП.

Расчет показателя восстановления платежеспособности В финансово-экономическом анализе принимается, что для возврата к нормальной деятельности достаточно шести месяцев, поэтому в качестве нормативного периода установлено полугодие. Расчет производится за фактические периоды – 3, 6, 9 месяцев или за год. Формула коэффициента восстановления платежеспособности: где: $K_{л1}$ – показатель текущей ликвидности на начало расчетного периода; $K_{л2}$ – показатель текущей ликвидности на конец расчетного периода; 6 – нормативное время в месяцах для восстановления деятельности; Т – период расчета в месяцах; K_n – норма показателя текущей ликвидности, принимается в усредненном значении 2, но может составлять от 1 до 2,5, в зависимости от сферы деятельности. Итоги расчета сравнивают с нормативным значением КВП: Нормой считается 1 и выше – компания способна восстановить платежеспособность в ближайшие полгода. Значение меньше 1 – отсутствуют резервы для улучшения платежеспособности в ближайшие полгода. Расчет показателя утраты платежеспособности Эта характеристика необходима для прогноза, ухудшится ли состояние текущей ликвидности бизнеса в течение 3-х месяцев. Так оценивается риск

снижения платежеспособности. В расчете участвуют аналогичные исходные данные, что и для КВП с той разницей, что нормативный период утраты меньше – три месяца .

Формула параметра:

$$K_{уп} = \frac{K_{л2} + 3/T * (K_{л2} - K_{л1})}{K_n}$$

где: $K_{л1}$ – показатель текущей ликвидности на начало расчетного периода;

$K_{л2}$ – показатель текущей ликвидности на конец расчетного периода;

3 – нормативное время утраты платежеспособности в месяцах;

T – период расчета в месяцах;

K_n – норма показателя текущей ликвидности.

Составляет от 1 до 2,5, зависит от сферы деятельности, принимается в основном равное 2. Нормативные значения КУП: Нормальным считается 1 и выше – компании не грозит утрата платежеспособности в ближайшие 3 месяца. Значение меньше 1 –

УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Рекомендуемая литература

3.2.1. Основные печатные издания

1. Барышникова, Н. А. Экономика организации: учебное пособие для среднего профессионального образования / Н. А. Барышникова, Т. А. Матеуш, М. Г. Миронов. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2022. — 184 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-12885-7. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/488560>;
2. Грибов В.Д. Экономика организации (предприятия): учебник / Грибов В.Д., Грузинов В.П., Кузьменко В.А. — Москва: КноРус, 2023. — 407 с. — ISBN 978-5-406-10330-2. — URL: <https://book.ru/book/944957>. — Текст: электронный;
3. Грибов В.Д. Экономика организации (предприятия). Практикум: учебно-практическое пособие / Грибов В.Д. — Москва: КноРус, 2022. — 196 с. — ISBN 978-5-406-09561-4. — URL: <https://book.ru/book/943199>. — Текст: электронный;
4. Кулагина, Н. А. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Практикум: учебное пособие для среднего профессионального образования / Н. А. Кулагина. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2022. — 135 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-07836-7. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/492666>;
5. Лазарева Н.В. Исследование экономики предпринимательства в торговле: монография / Лазарева Н.В., Гуцев М.Е., Изосимов В.С., Новичкова А.А., Голованова А.В., Захожая А.А., Сухарев Ю.В. — Москва: Русайнс, 2021. — 99 с. — ISBN 978-5-4365-6601-6. — URL: <https://book.ru/book/939375>. — Текст: электронный;
6. Левкин, Г. Г. Коммерческая деятельность: учебное пособие для среднего профессионального образования / Г. Г. Левкин, О. А. Никифоров. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2022. — 247 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-15369-9. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/497818>;

3.2.2. Основные электронные издания

1. www.nalog.gov.ru – Официальный сайт Федеральной налоговой службы;
2. www.rosstat.gov.ru – официальный сайт Федеральной службы государственной статистики;
3. <https://urait.ru/> - Образовательная платформа «Юрайт».

3.2.3. Дополнительные источники

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 N 146-ФЗ;
2. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 N 117-ФЗ;
3. ГОСТ Р 51303–2013. Национальный стандарт Российской Федерации. Торговля. Термины и определения (утв. Приказом Росстандарта от 28.08.2013 N 582-ст);
4. Магомедов, А. М. Экономика организации: учебник для среднего профессионального образования / А. М. Магомедов. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2022. — 323 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-07155-9. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/493526>;
5. Наумов В.П. Экономика организации: учебное пособие / Наумов В.П. — Москва: Русайнс, 2022. — 101 с. — ISBN 978-5-4365-0212-0. — URL: <https://book.ru/book/942868> — Текст: электронный;

6. Фридман, А. М. Анализ финансово-хозяйственной деятельности: учебник / А. М. Фридман. — Москва: РИОР: ИНФРА-М, 2021. — 264 с. — (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-369-01791-3. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1209236> (дата обращения: 28.07.2022);