УЧРЕЖДЕНИЕ ОБРАЗОВАНИЯ

«БЕЛОРУССКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Кафедра бухгалтерского учета, анализа и аудита в торговле

Олефиренко Т.А., Вялых Д.С.

**ОПОРНЫЙ КОНСПЕКТ ЛЕКЦИЙ**

**ПО УЧЕБНОЙ ПРОГРАММЕ ДИСЦИПЛИНЫ**

По дисциплине **Особенности анализа хозяйственной деятельности**

**в других отраслях народного хозяйства**

Для студентов специальности 1-25 01 08 «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»

специализации 1-25 01 08 – 03 12 «Бухгалтерский учет, анализ и аудит

во внешнеэкономической деятельности»

Минск 2015

# ТЕМА 1 – ОСОБЕННОСТИ АНАЛИЗА ПРИБЫЛИ И РЕНТАБЕЛЬНОСТИ НА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

**Вопросы:**

*1.1 Значение, задачи и источники информации для анализа финансового результата.*

*1.2 Анализ состава, структуры и динамики прибыли предприятия.*

*1.3 Факторный анализ прибыли от реализации продукции.*

*1.4 Анализ доходов и расходов от разных видов деятельности.*

*1.5 Анализ показателей рентабельности и факторов, определяющих их величину.*

**1.1 Значение, задачи и источники информации для анализа финансового результата**

Объем реализации, величина прибыли зависят от производственной, снабженческой, маркетинговой и финансовой деятельности предприятия. Т.е. они характеризуют все стороны хозяйственной деятельности.

Основные задачи анализа финансовых результатов деятельности промышленных предприятий:

* оценка степени выполнения плана и динамики прибыли;
* изучение влияния факторов на размер прибыли от реализации продукции;
* анализ доходов и расходов от других видов деятельности;
* выявление резервов роста прибыли и рентабельности;
* разработка мероприятий о использованию выявленных резервов.

Источники информации:

* Бухгалтерский баланс;
* Отчет о прибылях и убытках;
* формы статистической отчетности:

- 12-ф (прибыль) «Отчет о финансовых результатах» (месячная форма);

- 4-ф (затраты) «Отчет о затратах на производство продукции (работ, услуг)» (квартальная);

* данные текущего бухгалтерского учета.

## 1.2 Анализ состава, структуры и динамики прибыли предприятия

Анализ состава прибыли проводится в разрезе прибыли, принимающей участие в формировании прибыли до налогообложения (прибыль от реализации, прибыль от текущей деятельности, прибыль от инвестиционной и финансовой деятельности).

Структуру прибыли формируют удельные веса каждого вида прибыли в общей сумме прибыли до налогообложения.

Анализ финансовых результатов включает в качестве обязательных элементов:

* оценку изменений по каждому показателю прибыли отчетного периода по сравнению с показателями соответствующего периода прошлого года (горизонтальный анализ);
* оценку структуры прибыли отчетного периода с её изменениями по сравнению с соответствующим периодом прошлого года (вертикальный анализ);
* изучение динамики изменения показателей прибыли за ряд отчетных периодов (трендовый анализ).

## 1. 3 Факторный анализ прибыли от реализации продукции

Основную часть прибыли промышленных предприятий составляет прибыль от реализации. На изменение её величины оказывают влияние факторы:

* изменение объема реализованной продукции (VРП общий);
* изменение структуры реализованной продукции (Удi);
* изменение цен на продукцию (Цi);
* изменение себестоимости реализованной продукции (Сi).

****

При этом объем реализованной продукции может оказывать как положительное, так и отрицательное влияние на сумму прибыли.

Структура реализованной продукции также может оказывать как положительное, так и отрицательное влияние.

Изменение уровня цен и величина прибыли находятся в прямо пропорциональной зависимости.

Себестоимость и прибыль находятся а обратно пропорциональной зависимости.

Расчет влияния факторов на прибыль рассмотрим на примере, используя прием цепных подстановок.

***Пример:***

**Таблица 1.1 - Исходные данные для проведения факторного анализа прибыли**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатель | Прошлый год | Фактический объем реализации в ценах прошлого года | Отчетный год |
| Выручка от реализации продукции за вычетом налогов (В) | 54 019 | 53 409 | 54 572 |
| Полная себестоимость реализованной продукции (З) | 41 658 | 40 498 | 41 208 |
| Прибыль от реализации (П) | 12 361 | 12 911 | 13 364 |

**Таблица 1.2 - Расчет влияния факторов на прибыль**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | Факторы | | | | Порядок  расчета | Сумма  прибыли |
| VРП общий | УД i | Ц i | C i |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| Базисное | Б | Б | Б | Б | В0 – З0 | 12 361 |
| Условный 1 | Ф | Б | Б | Б | П0\*Крп | 12 361 \* 0,9887 = 12 221 |
| Условный 2 | Ф | Ф | Б | Б | Вусл -Зусл | 53409 - 40498 =  12 911 |
| Условный 3 | Ф | Ф | Ф | Б | В1 – Зусл | 54572 – 407498 =  14 074 |
| Факт | Ф | Ф | Ф | Ф | В1 – З1 | 13 364 |

\*Крп – коэффициент, характеризующий темп роста выручки

Расчет коэффициента (Крп) осуществляется сопоставлением фактического объема реализации с базисным в натуральном (если продукция однородная), условно-натуральном и стоимостном выражении.



Изменение прибыли составит:

- за счет изменения объема реализованной продукции (VРП):

12 221 – 12 361 = -140

- за счет изменения структуры реализованной продукции (УДi):

12 911 – 12 221 = +690

- за счет изменения цен на продукцию (Цi):

14 074 – 12 911 = +1 163

- за счет изменения себестоимости реализованной продукции (Ci)

13 364 – 14 074 = -710

Общее изменение прибыли: -140 + 690 + 1 163 - 710 = +1 003

Для оценки степени влияния факторов на изменение прибыли от реализации можно использовать и способ абсолютных разниц.

## 1. 4 Анализ доходов и расходов от разных видов деятельности

На прибыль до налогообложения оказывают влияние доходы и расходы от разных видов деятельности.

Состав доходов и расходов от разных видов деятельности определен Инструкцией по бухгалтерскому учету доходов и расходов, утвержденной Постановлением Минфина Республики Беларусь от 30.09.2011 г. № 102.

Методика анализа доходов и расходов от разных видов деятельности заключается в сравнении показателей отчетного периода с показателями аналогичного периода прошлого года.

Влияние доходов и расходов от текущей, инвестиционной и финансовой деятельности на прибыль до налогообложения определяется прямым счетом.

## 1.5 Анализ показателей рентабельности и факторов, определяющих их величину

Показатели рентабельности характеризуют эффективность работы предприятия в целом и более, чем прибыль, отражают окончательные результаты хозяйственной деятельности, т.к. их величина показывает соотношение результата с наличными или использованными ресурсами. Их используют для оценки деятельности предприятия и как инструмент в инвестиционной политике и ценообразовании.

Показатели рентабельности можно объединить в несколько групп:

- 1 группа — показатели, характеризующие окупаемость издержек производства и инвестиционных проектов;

- 2 группа — показатели, характеризующие прибыльность продаж;

- 3 группа — показатели, характеризующие доходность капитала и его частей.

Эти показатели рассчитываются на основе прибыли до налогообложения (Пд.н.), прибыли от реализации продукции (ПР) и чистой прибыли (ЧП).

**1) Рентабельность производственной деятельности (окупаемости издержек) рассчитывается:**

****

где Зр – сумма затрат на производство и реализацию продукции.

Данный показатель характеризует, сколько предприятие имеет прибыли с каждого рубля, затраченного на производство и реализацию продукции. Может рассчитываться в целом по предприятию, отдельным подразделениям и видам продукции.

**2) Рентабельность продаж (оборота):**

**** или ****

где В – сумма полученной выручки.

Показатель характеризует эффективность предпринимательской деятельности, т.е. сколько прибыли имеет предприятие с рубля продаж. Рассчитывается в целом по предприятию и по отдельным видам продукции.

**3) Рентабельность или доходность капитала:**

**** или ****

где KL – среднегодовая стоимость всего инвестированного капитала.

В процессе анализа изучают динамику этих показателей рентабельности и определяют влияние основных факторов на их величину.

Уровень рентабельности производственной деятельности зависит от 3 основных факторов:

* изменения структуры реализованной продукции;
* изменения себестоимости реализованной продукции;
* изменения цен на реализованную продукцию.

Рассчитаем влияние факторов на изменение рентабельности производственной деятельности используя результаты вычислений и показателей прибыли из вопроса 1.3.





где 41187 = 41658 \* 0,9887







Изменение рентабельности составит:

- за счет изменения объема реализованной продукции (VРП):

29,67 – 29,67 = 0

- за счет изменения структуры реализованной продукции (УДi):

31,88 – 29,67 = +2,21 %

- за счет изменения цен на продукцию (Цi):

34,75 – 31,88 = +2,87 %

- за счет изменения себестоимости реализованной продукции (Ci)

32,43 – 34,75 = -2,32 %

Общее изменение рентабельности: 0 + 2,21 + 2,87 – 2,32 = +2,76 %

или 32,43 – 29,67 = +2,76 %

Полученные результаты свидетельствуют, что уровень рентабельности повысился в связи с увеличением удельного веса более рентабельных товаров и среднего уровня цен. Рост себестоимости вызвал снижение уровня рентабельности.

Факторный анализ рентабельности проводится по каждому виду продукции. Её величина зависит от изменения среднереализационных цен и себестоимости единицы продукции.



Примерно также проводится факторный анализ рентабельности продаж в целом по предприятию. Кроме указанных показателей рассчитывается рентабельность продаж отдельных видов продукции.



# ТЕМА 2 — АНАЛИЗ ЗАТРАТ НА ПРОИЗВОДСТВО

# И СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ

**Вопросы:**

*2.1 Анализ общей суммы затрат на производство продукции.*

*2.2 Анализ затрат на рубль товарной продукции.*

*2.3 Анализ прямых материальных и трудовых затрат в себестоимости продукции.*

*2.4 Анализ косвенных затрат в себестоимости продукции.*

*2.5 Анализ себестоимости отдельных видов продукции.*

## 1.1 Анализ общей суммы затрат на производство продукции

Важным показателем, характеризующим работу предприятий является себестоимость продукции. От ее уровня зависят финансовые результаты деятельности предприятия, темпы воспроизводства и финансовое состояние.

**Себестоимость продукции** – выраженные в денежной форме текущие затраты предприятия на производство и реализацию продукции, работ, услуг. Качественный показатель, характеризующий уровень использованных всех ресурсов, находящихся в распоряжении предприятия.

Группировка по экономическим элементам включает следующие виды затрат:

* Материальные затраты (за вычетом возвратных отходов);
* Расходы на оплату труда;
* Отчисления на социальные нужды;
* Амортизация основных средств и нематериальных активов;
* Прочие затраты.

Методика анализа затрат в разрезе экономических элементов состоит в сопоставлении удельных весов отдельных элементов затрат в общей их сумме. Анализ затрат в разрезе экономических элементов позволяет выявить направления поиска резервов на основе изучения показателей материалоёмкости, трудоёмкости или фондоёмкости.

Анализ себестоимости продукции позволяет выявить тенденции ее развития, определить влияние основных факторов на ее размер и выявить резервы снижения себестоимости.

**Источники информации для анализа себестоимости:**

* данные Отчета о прибылях и убытках;
* данные Формы 4-ф (затраты) «Отчет о затратах на производство продукции (работ, услуг)».

**Объектами анализа себестоимости продукции являются:**

* полная себестоимость произведенной продукции в целом и по элементам затрат;
* затраты на 1 рубль произведенной продукции;
* себестоимость отдельных изделий;
* отдельные статьи затрат.

Группировка затрат по статьям калькуляции указывает, на какие цели и в каких размерах израсходованы ресурсы. Она необходима для исчисления себестоимости отдельных видов изделий в многономенклатурном производстве.

**Основные статьи затрат:**

* Сырьё и материалы (за вычетом возвратных отходов);
* Покупные изделия и полуфабрикаты;
* Топливо и электроэнергия на технологические цели;
* Основная и дополнительная заработная плата производственных рабочих;
* Отчисления на социальные нужды и медицинское страхование производственных рабочих;
* Расходы на содержание и эксплуатацию машин и оборудования;
* Общепроизводственные расходы;
* Общехозяйственные расходы;
* Потери от брака;
* Прочие производственные расходы;
* Коммерческие расходы.

Общая сумма затрат может изменяться из-за объема выпуска продукции в целом по предприятию (VВПобщ), её структуры (УДi), уровня переменных затрат на единицу продукции (bi) и суммы постоянных затрат на весь выпуск продукции (А).

****

## 2.2 Анализ затрат на рубль товарной продукции

В качестве обобщающего показателя себестоимости продукции анализируют затраты на рубль произведенной продукции. Этот показатель характеризует уровень себестоимости одного рубля обезличенной продукции и определяется делением себестоимости произведенной продукции на стоимость этой же продукции в действующих ценах.

Данный показатель имеет следующие достоинства:

* универсален, т.к. может рассчитываться в любой отрасли производства и при его расчете охватывается вся продукция предприятия;
* позволяет сравнивать уровень себестоимости на различных предприятиях.

Затраты на рубль произведенной продукции зависят от изменения общей суммы затрат на производство и реализацию продукции и стоимости произведенной продукции.

На общую сумму затрат оказывают влияние:

* Объем производства продукции;
* Структура выпускаемой продукции;
* Изменение переменных и постоянных затрат, которые в свою очередь могут изменяться за счет:
  + уровня ресурсоёмкости продукции;
  + цен на потребляемые ресурсы.

В свою очередь, на изменение структуры продукции оказывают влияние:

* удельный вес отдельных видов продукции в общем объеме выпуска ;
* виды продукции, входящие в состав основного вида.

На изменение уровня затрат по отдельным изделиям оказывают влияние

* изменение уровня прямых трудовых затрат;
* изменение уровня прямых материальных затрат;
* изменение комплексных статей себестоимости.

Изменение цен на материалы, тарифы на энергию и перевозки зависят от:

* изменения цен и тарифов в установленном порядке;
* изменение договорных цен;
* изменение уровня транспортно-заготовительных расходов.

На изменение цен на продукцию оказывает влияние:

* изменение оптовых цен в установленном порядке;
* изменение качества продукции;
* изменение договорных цен.

Изменение уровня себестоимости отдельных изделий зависит от изменения затрат по отдельным статьям.

Расчет влияния факторов на изменение суммы затрат на рубль продукции осуществляется методом цепных подстановок.

## 2.3 Анализ прямых материальных и трудовых затрат в себестоимости продукции

Как правило, наибольший удельный вес в себестоимости продукции занимают затраты на сырьё и материалы.

Задачами анализа затрат на материалы являются:

* Контроль за соблюдением установленных норм расхода материала;
* Измерение влияния факторов и установление причин отклонений фактического расхода материалов от планового или нормативного расхода;
* Определение путей экономии материальных ресурсов.

Сумма прямых материальных затрат зависит от объема производства продукции (VВП), её структуры (Удi) и изменения удельных затрат на отдельные изделия (УМЗi).

Удельные затраты, в свою очередь, зависят от количества израсходованных материалов на единицу продукции (УРi) и средней цены единицы материала (Цi).

****

Анализ затрат на материалы осуществляется в размере фактических калькуляций, т.е. изучается расход материалов на определенный вид продукции. Источником данных для анализа является калькуляция себестоимости продукции.

Анализ факторов, определяющих величину материальных затрат, проводится при помощи способа цепных подстановок.

На многих предприятиях могут иметь место сверхплановые возвратные отходы сырья, которые можно реализовать или использовать на другие цели.

***Пример:***

Стоимость возвратных отходов по цене возможного использования составляет (млн р.):

|  |  |
| --- | --- |
| По плановым нормам на фактический выпуск продукции | 320 |
| Фактически | 385 |
| Сверхплановые отходы | 65 |
| Стоимость возвратных отходов по цене исходного сырья | 1 540 |

Стоимость возвратных отходов по цене исходного сырья превышает их стоимость по цене возможного использования в 4 раза (1540 / 385).

Следовательно, стоимость сверхплановых отходов по цене исходного сырья составит 260 (65 \* 4), а по цене возможного использования сверхплановые отходы составляют 65.

Таким образом материальные затраты на выпуск возросли за счет этого фактора на 195 (260 - 65). Это неиспользованный резерв снижения затрат на производство.

Можно также подсчитать, сколько недополучено продукции в связи с сверхплановыми отходами. Для этого стоимость сверхплановых возвратных отходов по цене исходного сырья следует разделить на норму их расхода на единицу продукции.

На производство изделия А по норме требуется сырья на сумму 1 440 тыс. р. Таким образом из-за сверхплановых отходов недополучено 180 изделий (260 млн / 1,44 млн).

Наличие сверхплановых безвозвратных отходов уменьшает выпуск, приводит к прямому удорожанию продукции. Для определения влияния этого фактора на сумму материальных затрат необходимо сверхплановое количество безвозвратных отходов умножить на плановую цену исходного материала.

Расход сырья и материалов на единицу продукции зависит от замены одного вида сырья на другое. В результате замены одного материала другим изменяется не только количество потребленных материалов на единицу продукции, но и их стоимость. Чтобы установить, как изменились в связи с этим материальные затраты на единицу продукции необходимо разность между нормой расхода заменяющего материала (УР1) и нормой расхода заменяемого материала (УР0) умножить на цену заменяемого материала.

****

Разность между ценой заменяющего материала (Цi1) и ценой заменяемого материала (Цi0) умножить на норму расхода заменяющего материала:

****

Такие расчеты делаются по каждому виду продукции на основе плановых и отчетных калькуляций с последующим обобщением полученных результатов в целом по предприятию.

**Прямые трудовые затраты** занимают значительный удельный вес в себестоимости продукции и оказывают влияние на формирование её уровня.

Анализ динамики заработной платы на рубль продукции, её доли в себестоимости продукции, изучение факторов, определяющих её величину, позволяет определить эффективность использования этого вида ресурсов.

Общая сумма прямой заработной платы зависит от:

* объема производства продукции (VВП);
* ее структуры (Удi);
* удельной зарплаты на единицу продукции (УЗП).

Сумма заработной платы на производство продукции с учетом указанных факторов рассчитывается:

****

где УЗП – удельная заработная плата на единицу продукции, которая зависит от трудоемкости продукции (УТЕ) и уровня оплаты труда за час (ОТ).

****

Тогда: ****

Для расчета влияния структуры выпущенной продукции сумма прямой заработной платы в базисном периоде корректируется на процент перевыполнения плана по выпуску продукции в условно-натуральном выражении.

Заработная плата на выпуск отдельных изделий зависит от тех же факторов кроме структуры производства продукции.

****

Трудоёмкость продукции и уровень оплаты труда зависят от внедрения новой техники и технологии, автоматизации производства, организации труда и квалификации работников.

## 2.4 Анализ косвенных затрат в себестоимости продукции

Косвенные затраты в себестоимости продукции представлены следующими комплексными статьями:

* Расходы на содержание и эксплуатацию оборудования;
* Общепроизводственные расходы;
* Общехозяйственные расходы;
* Коммерческие расходы.

Расходы по содержанию и эксплуатации машин и оборудования включают:

* Амортизацию оборудования;
* Затраты на его ремонт, эксплуатацию;
* Расходы по внутризаводскому перемещению грузов.

Некоторые виды затрат (например, амортизация) не зависят от объема производства и являются условно-постоянными. Остальные – условно-переменные.

На величину эксплуатационных расходов влияют количество эксплуатируемых объектов, время их работы и удельные расходы на один машино-час работы.

Затраты на капремонт, текущий ремонт могут изменяться из-за объема ремонтных работ, их сложности, степени изношенности оборудования, стоимости запчастей и т.д.

На сумму расходов по внутреннему перемещению оказывают влияние вид транспортных средств, полнота их использования, степень выполнения производственной программы.

Общая сумма амортизации зависит от количества машин и оборудования, их структуры, стоимости, норм амортизации.

В состав цеховых и общехозяйственных расходов включается:

* заработная плата аппарата управления,
* содержание основных средств,
* затраты на текущий ремонт, испытания, опыты,
* содержание легкового транспорта,
* расходы по командировкам,
* оплата простоев,
* потери по нормам и недостачам материалов и продукции,
* расходы на охрану труда.

Анализ цеховых и общезаводских расходов в себестоимости единицы продукции производится с учетом результатов, полученных при анализе себестоимости в целом по предприятию.

Данные расходы распределяются между отдельными видами изготовленной продукции пропорционально всем прямым затратам за исключением покупных материалов.

## 2.5 Анализ себестоимости отдельных видов продукции

Анализ себестоимости отдельных видов продукции проводится на основании использования следующей формулы и применения приёма цепных подстановок.



где Аi – сумма постоянных затрат по i-му виду продукции;

VВПi – объем производства i-го вида продукции;

Bi – переменные затраты на единицу i-го вида продукции.

Кроме указанных расчетов изучают себестоимости продукции по каждой статье затрат:

* Сырьё и материалы;
* Топливо и энергия;
* Заработная плата производственных рабочих;
* Отчисления на социальные нужды и медицинское страхование;
* Расходы на содержание и эксплуатацию оборудования;
* Общепроизводственные расходы;
* Общехозяйственные расходы;
* Потери от брака;
* Прочие производственные расходы;
* Коммерческие расходы.

Данные статьи затрат анализируются с учетом их изменения и влияния на величину единицы продукции.

# ТЕМА 3 — АНАЛИЗ ПРОИЗВОДСТВА И РЕАЛИЗАЦИИ ПРОДУКЦИИ

**Вопросы:**

*3.1 Анализ динамики и выполнения плана производства и реализации продукции.*

*3.2 Анализ ассортимента и структуры продукции.*

*3.3 Анализ качества продукции.*

*3.4 Анализ факторов и резервов увеличения объема выпуска и реализации продукции.*

## 3. 1 Анализ динамики и выполнения плана производства и реализации продукции

Объем производства и реализации продукции – взаимосвязанные показатели, т.к. темпы их роста, повышение качества продукции влияют на величину себестоимости, прибыль, рентабельность.

**Основные задачи** анализа производства и реализации продукции:

* Оценка степени выполнения плана и динамики производства и реализации продукции.
* Определение влияния факторов на изменение величины этих показателей.
* Выявление внутренних резервов увеличения выпуска и реализации продукции.
* Разработка мероприятий по освоению выявленных резервов.

Объем производства и реализации продукции может выражаться в натуральных, условно-натуральных, трудовых и стоимостных измерителях. Обобщающие показатели объема производства продукции получают с помощью стоимостной оценки.

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

Условно-натуральные показатели, как и стоимостные, применяются для обобщённой характеристики объемов производства продукции (на консервных заводах используются тысячи условных банок, в обувной промышленности – условные пары обуви и т.д.).

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

Анализ объема производства и реализации начинается с расчета базисных и цепных темпов роста и прироста этих показателей.

Оперативный анализ производства и отгрузки продукции осуществляется на основе расчета, в котором отражаются плановые и фактические сведения о выпуске и отгрузке продукции по объему, ассортименту, качеству за день и нарастающим итогом с начала месяца.

Анализ реализации продукции тесно связан с анализом выполнения договорных обязательств по поставкам продукции. Недовыполнение плана по договорам ведёт к уменьшению выручки, прибыли и выплате штрафных санкций.

В процессе анализа определяется выполнение плана поставок за месяц и в целом по предприятию с нарастающим итогом в разрезе отдельных потребителей и видов продукции. При этом учитываются причины недовыполнения плана и даётся оценка деятельности предприятия по выполнению договорных обязательств.

***Пример:***

**Таблица 3.1 - Анализ выполнения договорных обязательств по отгрузке продукции**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Изделия | Покупатели | План поставки по договору | Фактически отгружено | Недопоставка продукции | Зачетный объем в пределах  плана |
| А | 1 | 800 | 850 |  | 800 |
| 2 | 800 | 750 | -50 | 750 |
| 3 | 600 | 700 |  | 600 |
| Б | 1 | 500 | 500 |  | 500 |
| 2 | 1 200 | 1 050 | -150 | 1 050 |
| и т.д. | … | … | … | … | … |
| **Итого** |  | **8 000** | **8 500** | **-800** | **7 200** |

По данным таблицы рассчитывается процент выполнения договорных обязательств.



где ОПо – плановый объем отгрузки по договорам;

ОПн – недовыполнение плана отгрузки.



Т.е. за отчетный месяц недопоставлено продукции по договорам на сумму 800 миллионов рублей или на 10 %.

Данные таблиц за месяц – основания для формирования таблицы «Анализ выполнения договорных обязательств за год».

## 3.2 Анализ ассортимента и структуры продукции

На результаты хозяйственной деятельности оказывают влияние ассортимент и структура производства и реализации продукции.

Ассортимент – перечень выпускаемой (реализуемой) продукции.

При формировании ассортимента и структуры выпуска продукции предприятие должно учитывать, с одной стороны, спрос на данные виды продукции, а с другой – наиболее эффективное использование трудовых, сырьевых, технических, финансовых и других ресурсов, имеющихся в распоряжении предприятия.

Система формирования ассортимента включает в себя следующие основные моменты:

* определение текущих и перспективных потребностей покупателей;
* оценку уровня конкурентоспособности выпускаемой и планируемой к выпуску продукции;
* изучение жизненного цикла изделий и принятие своевременных мер по внедрению более совершенных видов продукции и изъятию из производства устаревших и экономически неэффективных изделий;
* оценку экономической эффективности и степени риска изменения в ассортименте продукции.

Оценка выполнения плана по ассортименту продукции обычно проводится с помощью коэффициента выполнения плана.



где ВПзп – фактический выпуск продукции, зачтенный в выполнение плана по ассортименту;

ВПп – общий плановый выпуск продукции.

***Пример:***

**Таблица 3.2 - Выполнение плана по ассортименту продукции**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Изделие | Объем производства продукции  в плановых ценах, млн.р. | | Процент  выполнения плана | Объем продукции, зачтенный в выполнение плана по ассортименту |
| план | факт |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| А | 28 800 | 25 200 | 87,5 | 25 200 |
| В | 33 600 | 33 264 | 99,0 | 33 264 |
| С | 19 200 | 22 176 | 115,5 | 19 200 |
| D | 14 400 | 20 160 | 140,0 | 14 400 |
| **Итого:** | **96 000** | **100 800** | **105,0** | **92 064** |

В отчетном периоде коэффициент выполнения плана составил 95,9 % (92064/96000\*100).

Причины недовыполнения плана по ассортименту могут быть:

1. Внешние:
   * конъюнктура рынка;
   * изменение спроса на отдельные виды продукции;
   * состояние материально-технического обеспечения;
   * несвоевременный ввод в действие производственных мощностей предприятия по независящим от него причинам;
2. Внутренние:
   * недостатки в организации производства;
   * плохое техническое состояние оборудования;
   * простои оборудования;
   * низкая культура производства;
   * недостатки в системе управления и мат стимулирования.

Увеличение объема производства (реализации) по одним видам продукции и сокращение по другим видам продукции приводят к изменению её структуры.

Выполнить план по структуре – значит, сохранить в фактическом выпуске продукции запланированные соотношения отдельных её видов, т.к. изменения структуры производства оказывает влияние на объем выпуска в стоимостном выражении, материалоёмкость, себестоимости продукции, прибыль и рентабельность.

Расчет влияния структуры производства на объем выпуска продукции производится способом цепной подстановки, который позволяет абстрагироваться от всех факторов, кроме структуры продукции.

***Пример:***

**Таблица 3.3 - Анализ структуры товарной продукции**

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Изделие | Оптовая цена за единицу, тыс.р. | Объем производства в натуральных единицах | | Товарная продукция в ценах плана,  млн р. | | | Изменение товарной продукции за счет структуры (7-6) |
| план | факт | план | фактически при плановой структуре (5\*Квн) | факт |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 |
| А | 5 000 | 5 760 | 5 040 | 28 800 | 29 550 | 25 200 | -4 350 |
| В | 6 000 | 5 600 | 5 544 | 33 600 | 34 475 | 33 264 | -1 211 |
| С | 7 000 | 2 743 | 3 168 | 19 200 | 19 700 | 22 176 | +2 476 |
| D | 7 500 | 1 920 | 2 688 | 14 400 | 14 755 | 20 160 | +5 385 |
| **Итого:** | **–** | **16 023** | **16 440** | **96 000** | **98 500** | **100 800** | **+2 300** |

\* Квн – коэффициент выполнения плана товарной продукции в целом по предприятию в натуральных единицах







Путем умножения объема выпуска продукции в базисном периоде на коэффициент выполнения по объему выпуска в натуральных единицах рассчитываются значния показателей в графе 6.

Расчет влияния структуры:



Этот способ можно использовать в другом варианте и получить аналогичный результат. Его разновидностью является способ процентных разностей.

Измерить влияние изменения структуры на объем выпуска продукции с помощью способа процентных разниц можно следующим образом:



где Квп – процент выполнения плана по производству в стоимостном выражении.



Для расчета влияние структурного фактора на объем производства продукции в стоимостном выражении можно использовать способ абсолютных разниц. Однако, в начале необходимо определить, как изменится средний уровень цены за единицу продукции за счет структуры. Расчет представлен в графе 6 таблицы 3.4.

***Пример:***

**Таблица 3.4 - Расчет изменения средней цены за счет структурного фактора**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Изделие | Оптовая цена за единицу, тыс.р. | Структура продукции | | | Изменение средней цены за счет структуры (5\*2) |
| план | факт | отклонение |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| А | 5 000 | 35,95 | 30,66 | -5,28 | -264,0 |
| В | 6 000 | 34,95 | 33,72 | -1,23 | -73,8 |
| С | 7 000 | 17,12 | 19,27 | +2,15 | 150,5 |
| D | 7 500 | 11,98 | 16,35 | +4,36 | +327,3 |
| **Итого:** | **–** | **100,00** | **100,00** | **-** | **+140,0** |

Расчет влияния структурного фактора на объем выпуска продукции определяется:



Аналогично можно рассчитать влияние структуры на объем реализованной продукции.

## 3.3 Анализ качества продукции

Важным показателем деятельности промышленных предприятий является качество продукции, т.к. его повышение – одна из форм конкурентной борьбы и фактор, определяющий увеличение спроса на продукцию и увеличение суммы прибыли не только за счет объема продаж, но и за счет более высоких цен.

Качество продукции – понятие, которое характеризует параметрические, эксплуатационные, потребительские, технологические, дизайнерские свойства изделия, уровень его стандартизации, надёжность и долговечность.

Различают следующие показатели качества продукции:

1. Обобщающие показатели - характеризуют качество всей продукции независимо от её вида и назначения:
   * удельный вес новой продукции в общем её выпуске;
   * удельный вес продукции высшей категории качества;
   * средний коэффициент сортности;
   * удельный вес аттестованной и неаттестованной продукции;
   * удельный вес сертифицированной продукции;
   * удельный вес продукции, соответствующей мировым стандартам;
   * удельный вес экспортируемой продукции, в т.ч. в высокоразвитые промышленные страны.
2. Индивидуальные показатели качества продукции характеризуют:
   * полезность (например, жирность молока, содержание белка в продуктах и т.д.);
   * надежность (долговечность, безотказность в работе);
   * технологичность (эффективность конструкторских и технологических решений);
   * эстетичность изделий.
3. Косвенные показатели качества:
   * штрафы за некачественную продукцию;
   * объем и удельный вес забракованной продукции;
   * потери от брака.

Первая задача анализа – изучить динамику указанных показателей, выполнение плана по их уровню, причины изменения и оценка выполнения плана по уровню качества продукции.

По продукции, качество которой характеризуется сортом (кондицией), рассчитываются:

* доля продукции каждого сорта в общем объеме производства;
* средний коэффициент сортности.

Средний коэффициент сортности можно определить 2 способами:

1) отношение количества продукции первого сорта к общему количеству:



1. отношением стоимости продукции всех сортов к возможной стоимости продукции 1 сорта:

 .

Вторая задача анализа – определение влияния качества продукции на стоимостные показатели работы:

- на выпуск продукции (∆ВП):



где к1 – количество произведенной продукции повышенного качества.

- на выручку от реализации (∆В):



- на прибыль (∆П):



где Ц0 и Ц1 – цена изделия до и после изменения качества;

С0 и С1 – себестоимости изделия до и после изменения качества.

Косвенным показателем качества продукции является брак, который делится на:

* исправимый и неисправимый;
* внутренний (выявленный на предприятии) и внешний (выявленный потребителями).

Выпуск брака ведёт к повышению себестоимости продукции, уменьшению объема выпущенной и реализованной продукции, снижению прибыли и рентабельности. В процессе анализа изучают динамику брака по абсолютной сумме и по удельному весу в общем объеме выпуска продукции.

## 3.4 Анализ факторов и резервов увеличения объема выпуска и реализации продукции

Основными факторами, определяющими объем производства и реализации продукции, являются:

1. Обеспеченность предприятия трудовыми ресурсами и эффективность их использования:



где ВП – выпуск продукции;

ЧР – численность работников;

ГВ – производительность труда работников.



где РП – реализованная продукция;

Дв – удельный вес реализованной продукции в общем объеме выпущенной продукции.

1. Обеспеченность основными производственными фондами и эффективность их использования:



где f – фондоотдача.



1. Обеспеченность производства сырьем и материалами и эффективность их использования:



где Мо – материалоотдача.



Расчет влияния данных факторов на объем выпущенной и реализованной продукции можно осуществить при помощи приемов детерминированного факторного анализа.

# ТЕМА 4 —АНАЛИЗ ОБЕСПЕЧЕННОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ТРУДОВЫМИ

# РЕСУРСАМИ И ЭФФЕКТИВНОСТИ ИХ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

**Вопросы:**

*4.1 Анализ обеспеченности трудовыми ресурсами, их состава, структуры и движения.*

*4.2 Анализ использования фонда рабочего времени.*

*4.3 Анализ производительности труда и методика её факторного анализа.*

*4.4 Анализ трудоемкости продукции.*

*4.5 Анализ фонда заработной платы и эффективности его использования.*

## 4.1 Анализ обеспеченности трудовыми ресурсами, их состава, структуры и движения

Анализ обеспеченности предприятия трудовыми ресурсами начинается с изучения состава и структуры персонала и их изменения по сравнению с прошлым периодом.

Весь персонал промышленного предприятия подразделяется на:

1. Промышленно-производственный персонал, в который включается:
   * Рабочие;
   * служащие:
     + руководители;
     + специалисты.
2. Непромышленный персонал.

При анализе обеспеченности предприятия работниками рассчитываются абсолютные и относительные отклонения. При расчете относительных отклонений фактическая численность рабочих сравнивается с плановой, скорректированной на изменения объема производства продукции. Затем изучают соотношение между основными и вспомогательными рабочими, промышленно-производственным и непромышленным персоналом, отдельными категориями внутри промышленно-производственного персонала. Изучают обеспеченность предприятия работающими по отдельным профессиям, должностям и квалификационному составу.

Для оценки соответствия квалификации рабочих сложности выполняемых работ сравнивают средние тарифные разряды работ (ТРработ) и рабочих (ТРрабочих), которые рассчитываются:





где ТР – тарифный разряд i-го вида работ;

VРi – объем работ каждого вида.

Если фактически средний тарифный разряд рабочих ниже планового и ниже среднего тарифного разряда работ, то это может привести к выпуску менее качественной продукции.

Если средний разряд рабочих выше среднего тарифного разряда работ, то рабочим необходимо производить доплату за использование на менее квалифицированных работах.

Административно-управленческий персонал следует проверять на соответствие фактического уровня образования каждого работника занимаемой должности и изучить вопросы подбора кадров, их подготовки и повышения квалификации.

Квалификационный уровень работников во многом зависит от их возраста, стажа, образования и др. факторов. Поэтому при анализе изучают изменение состава по этим показателям.

Для характеристики движения рабочей силы рассчитываются и анализируются следующие показатели:

* коэффициент оборота по приёму рабочих:

,

где ЧП – число принятых за данный период;

 – среднесписочная численность работников.

* коэффициент оборота по выбытию:

,

где ЧВ – число выбывших по всем причинам.

* коэффициент текучести кадров:

,

где Чу.с.ж. – число работников, уволенных по собственному желанию;

Чу.н.т. – число работников, уволенных за прогулы и нарушение трудовой дисциплины.

* коэффициент постоянства персонала:

,

где Ч больше года – численность работников, проработавших год и более.

## 4.2 Анализ использования фонда рабочего времени

Рациональное использование рабочего времени – важный резерв повышения производительности труда. Резерв улучшения использования рабочего времени определяется возможностями сокращения их потерь. При анализе использования рабочего времени рассчитываются общие, целодневные и внутрисменные потери рабочего времени.

Общие потери включают в себя целодневные и внутрисменные потери. Они могут быть вызваны объективными и субъективными обстоятельствами, не предусмотренными планом:

* дополнительные отпуска с разрешения администрации;
* заболевания рабочих с временной потерей трудоспособности;
* прогулы;
* простои из-за неисправности оборудования, отсутствия работы, сырья, материалов и т.д.

Уменьшение потерь рабочего времени по причинам, зависящим от трудового коллектива, являются резервом увеличения производства продукции, которое не требует дополнительных капитальных вложений и позволяет быстро получить отдачу.

Целодневные потери определяются:



где Д1, Д0 – фактическое и плановое количество дней, отработанных одним работником (рабочим);

Ч1 – фактическая численность работников (рабочих);

П0 – плановая продолжительность рабочего дня.

Внутрисменные потери:



где П0, П1 – плановая и фактическая продолжительность рабочего дня;

(Ч1\*Д1) – общее фактическое количество дней, отработанное всеми работниками;

tc – сверхурочно отработанное время.

Включение сверхурочно отработанного времени в потери обусловлено тем, что оно засчитывается как фактически отработанное и вследствие этого потери времени занижаются.

Общие потери рабочего времени могут рассчитываться по формуле:



где t0, t1 – плановое и фактическое количество часов, отработанных одним работником (рабочим).

Стоимость продукции, непроизведенной вследствие потерь рабочего времени, можно определить путем умножения потерь рабочего времени в человеко-часах на плановую внутричасовую выработку.

В каждом отдельном случае выявляют причины указанных видов потерь.

## 4.3 Анализ производительности труда и методика её факторного анализа

Для оценки уровня производительности труда применяются обобщающие, частные и вспомогательные показатели.

К обобщающим показателям относятся:

* среднегодовая выработка одного работающего;
* среднедневная выработка одного работающего;
* среднечасовая выработка одного работающего

Частные показатели – затраты времени на производство продукции определенного вида (трудоёмкость).

Взаимосвязь между производительностью труда и факторами, определяющими её величину может быть выражена следующими формулами:

,

где Чр – численность рабочих;

Ч – общая численность.

,

где Д – количество дней, отработанных работниками;

- среднедневная выработка.

,

где П – продолжительность рабочего дня;

- среднечасовая выработка.

Измерить влияние факторов, определяющих величину производительности труда можно при помощи приёмов элиминирования.

## 4.4 Анализ трудоемкости продукции

**Трудоемкость** – затраты рабочего времени на единицу или весь объем изготовленной продукции. Трудоемкость единицы продукции (ТЕ) рассчитывается отношением фонда рабочего времени на изготовление i-го вида продукции к объему его производства в натуральном или условно-натуральном измерении.



Можно рассчитать трудоемкость одного рубля продукции (общий фонд рабочего времени на производство всей продукции нужно разделить на стоимость выпущенной продукции):



Полученный показатель – обратный среднечасовой выработке продукции.

Снижение трудоемкости продукции – важнейший фактор повышения производительности труда. Рост производительности труда происходит в первую очередь за счет снижения трудоемкости продукции, а именно за счет выполнения плана оргтехмероприятий (внедрение достижений науки и техники, механизация и автоматизация производственных процессов, совершенствование организации производства и труда) увеличения удельного веса покупных полуфабрикатов и комплектующих изделий, пересмотра норм выработки и т.д.

В процессе анализа изучают динамику трудоемкости, выполнение плана по ее уровню, причины ее изменения и влияние на уровень производительности труда.

Между изменением общей трудоемкости и среднечасовой выработкой существует обратно пропорциональная зависимость. Поэтому, зная, как изменилась трудоемкость продукции, можно определить темпы прироста среднечасовой выработки (∆ЧВ%):



где ∆ТЕ% - темп прироста трудоемкости.

И наоборот, зная темп роста производительности труда можно определить процент снижения трудоемкости продукции:



где ∆ЧВ% - темп прироста среднечасовой выработки.

Снижение или повышение среднего уровня удельной трудоемкости может произойти за счет изменения ее уровня по отдельным видам продукции (ТЕi) и структуры производства (УДi). При увеличении удельного веса более трудоемких изделий средний ее уровень возрастает, и наоборот:



Влияние этих факторов на средний уровень трудоемкости можно определить методом цепной подстановки через средневзвешенные величины:







## 4.5 Анализ фонда заработной платы и эффективности его использования

Анализ использования трудовых ресурсов на предприятии рассматривается с эффективностью их использования и в увязке с оплатой их труда. Средства на оплату труда необходимо использовать таким образом, чтобы темпы роста производительности труда опережали темпы роста его оплаты.

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

Виды оплат, включаемых в:

1. Фонд оплаты труда
   * по сдельным расценкам;
   * по тарифным ставкам и окладам;
   * премии за производственные результаты;
   * доплаты за профессиональное мастерство;
   * доплаты за работу в ночное время, сверхурочные часы, праздничные дни;
   * оплата ежегодных и дополнительных отпусков;
   * оплата льготных часов подростков и перерывов в работе кормящих матерей;
   * доплаты до среднего уровня;
   * оплата простоев;
   * оплата труда совместителей.
2. Выплаты за счет чистой прибыли
   * вознаграждения за результаты работы по итогам года;
   * материальная помощь;
   * оплата отпусков сверх установленных сроков;
   * стипендии студентам и плата за обучение;
   * погашение ссуд работникам за строительство жилья;
   * оплата путевок на отдых и лечение;
   * выплата дивидендов по ценным бумагам.
3. Выплаты социального характера
   * пособия семьям, воспитывающим детей;
   * пособия по временной нетрудоспособности;
   * стоимость профсоюзных путевок.

При проведении анализа рассчитывается доля каждого вида выплат в общем фонде заработной платы. При анализе определяют абсолютные и относительные отклонения по фонду заработной платы. Относительные отклонения рассчитываются как разность между фактически начисленной суммой заработной платы и плановым фондом, скорректированным на процент выполнения плана по выпуску продукции. Однако, необходимо учитывать, что корректируется только переменная часть фонда заработной платы, которая изменяется пропорционально объему производства.



Переменную часть ФЗП составляет заработная плата рабочих по сдельным расценкам, премии рабочим и управляющему персоналу за производственные результаты и сумма отпускных, соответствующая доле переменной заработной платы.

Постоянная часть оплаты труда не изменяется при увеличении или спаде объема производства: заработная плата рабочих по тарифным ставкам, заработная плата служащих по окладам, все виды доплат, оплата труда работников непромышленных производств и соответствующая им сумма отпускных.

Переменная часть фонда заработной платы зависит от объема производства продукции, его структуры, удельной трудоёмкости и уровня среднечасовой оплаты труда.



где УТЕ – удельная трудоёмкость;

ОТ – уровень среднечасовой оплаты руда.

При проведении анализа рассчитывают фонд повременной оплаты и факторы, определяющие его величину. Он зависит от среднесписочной численности работников (ЧР) и их среднегодовой заработной платы ().



Кроме названных факторов на его величину оказывают влияние среднесписочная численность работников (ЧР), количество отработанных дней одним работником в целом за год (Д), среднедневная заработная плата ().



Величина фонда заработной платы зависит от численности работников (ЧР), количества отработанных дней (Д), средней продолжительности рабочего дня (П) и среднечасовой заработной платы ().



При проведении анализа следует установить соответствие между темпами роста средней заработной платы и производительностью труда. Изменение средней заработной платы работающих за тот или иной отрезок времени характеризуется его индексом.



где , – средняя заработная плата соответственно в прошлом и отчетном периодах.

Рассчитывается индекс производительности труда:



где , – производительность труда соответственно в прошлом и отчетном периодах.

По этим индексам рассчитывают коэффициент опережения:



Рассчитывается также сумма экономии или перерасхода фонда заработной платы в связи с изменением соотношений между темпами роста производительности труда и его оплатой:



где ФЗП1 – фонд заработной платы в отчетном периоде.

Таким образом, более высокие темпы роста производительности труда по сравнению с темпами роста заработной платы способствовали экономии фонда заработной платы на сумму 41,4 млн р.

В условиях инфляции при анализе индекса роста средней заработной платы необходимо учитывать индекс роста цен на товары и услуги. Он учитывается при расчете индекса средней заработной платы:



Например, среднегодовая заработная плата работников в отчетном году составила 106,4 млн р. в прошлом году – 76 млн р. индекс инфляции за этот период составил 1,5:



Следовательно, реальная заработная плата работников предприятия за анализируемый период уменьшилась на 6,7 %.

Данные для расчета указанных показателей условные.

# ТЕМА 5 — АНАЛИЗ ТЕХНИЧЕСКОГО СОСТОЯНИЯ

# И ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ

**Вопросы:**

*5.1 Анализ обеспеченности предприятия основными средствами, их состава, структуры, движения и технического состояния.*

*5.2 Анализ показателей эффективности использования основных средств.*

*5.3 Анализ использования производственных мощностей предприятия.*

## 5. 1 Анализ обеспеченности предприятия основными средствами, их состава, структуры, движения и технического состояния

Основные средства, как правило, занимают наибольший удельный вес в общей сумме долгосрочных активов. От их количества, стоимости, технического состояния, эффективности использования зависит объем выпуска продукции, её себестоимость, прибыль, рентабельность и устойчивость финансового состояния.

На первом этапе анализа устанавливают соответствие наличия основных средств планируемой потребности в них. После этого анализируется состав и структура основных средств, их изменение в целом и в разрезе основных классификационных групп.

Так как объем производства зависит от активной части основных средств, то изучается соотношение их активной и пассивной частей.

При анализе движения основных средств рассчитываются следующие коэффициенты:

* коэффициент обновления:



где ОСп – стоимость поступивших основных средств;

ОСк – стоимость основных средств на конец периода.

* коэффициент выбытия:



где ОСв – стоимость выбывших основных средств;

ОСн – стоимость основных средств на начало периода.

Данные показатели определяются по всем основным средствам, а также по активной части основных средств и сравниваются с планом и с показателями предшествующего периода.

Техническое состояние основных средств оценивается по следующим показателям:

* коэффициент износа:



где А – сумма начисленной амортизации;

ОСперв(ост) – первоначальная или остаточная стоимость основных средств.

* коэффициент годности:

,

где ОСОСТ – остаточная стоимость имеющихся в наличии основных средств;

ОСПЕРВ(ВОС) – первоначальная (восстановительная) стоимость основных средств.

или

КГ = 1 – КИЗН,

При анализе технического состояния основных средств изучается возрастная структура оборудования. Рассчитывают удельный вес оборудования, срок службы которого до 5 лет, от 5 до 10, от 10 до 15, свыше 15 лет.

## 5.2 Анализ показателей эффективности использования основных средств

Для оценки эффективности использования основных средств применяются как обобщающие, так и частные показатели.

К обобщающим показателям эффективности использования ОС относятся:

* Фондоотдача:

,

где ВП – выпуск продукции;

- среднегодовая стоимость основных средств.

* Фондоёмкость:



* Фондорентабельность:



где Пдно – прибыль до налогообложения;

ЧП– чистая прибыль.

* Фондовооруженность:

,

где  – среднесписочная численность работников.

При проведении анализа определяется относительная экономия или перерасход основных средств:



где Ivвп – Индекс объема выпуска продукции.

При расчете среднегодовой стоимости ОС учитываются не только собственные, но и арендуемые ОС и не включаются основные средства, находящиеся на консервации, резервные и сданные в аренду.

Частные показатели применяются для характеристики использования отдельных видов оборудования, производственной площади:

* средний выпуск продукции в натуральном выражении на единицу оборудования за смену
* выпуск продукции на 1 м2 производственной площади.

На изменение фондоотдачи ОС основного вида деятельности оказывают влияние следующие факторы:

* изменение удельного веса активной части основных средств;
* изменение фондоотдачи активной части основных средств.



где ОСа – стоимость активной части основных средств.

В свою очередь, на фондоотдачу активной части основных средств оказывают влияние:

* количество единиц оборудования (К);
* количество дней, отработанных единицей оборудования (Д);
* коэффициент сменности оборудования (Ксм);
* продолжительность огромного дня (П);
* среднечасовая производительность оборудования (Вч);
* средняя стоимость единицы оборудования (Ц).



Одним из важных обобщающих показателей является фондорентабельность, величина которой зависит от фондоотдачи и от рентабельности реализованной продукции.



где П – прибыль от реализации продукции;

РП – стоимость реализованной продукции;

 – фондоотдача;

– рентабельность продаж.

## 5.3 Анализ использования производственных мощностей предприятия

Производственная мощность предприятия – максимально возможный выпуск продукции при реально существующем объеме производственных ресурсов и достигнутом уровне техники, технологии и организации производства.

Она может выражаться в человеко-часах, машино-часах или объеме выпуска продукции в натуральном или стоимостном выражении. Производственная мощность изменяется в связи с совершенствованием техники, технологии и организации производства. Степень использования производственных мощностей характеризуется следующими коэффициентами:

* Общий коэффициент:

,

где МП – среднегодовая производственная мощность.

* коэффициент интенсивной загрузки (по среднесуточным показателям):

,

где  – среднесуточная производственная мощность.

* коэффициент экстенсивной загрузки:

,

где ФРВ1(0) – фактический или плановый фонд рабочего времени;

ФРВр – расчетный фонд рабочего времени, принимаемый при определении производственной мощности.

Изучается динамика, выполнение плана по их уровню и причины изменения:

* ввод в действие новых мощностей;
* реконструкция предприятия;
* техническая переоснащенность производства;
* сокращение производственных мощностей.

Факторы изменения величины производственной мощности можно установить на основании отчетного баланса производственной мощности, который составляется в натуральном и стоимостном выражении по видам продукции и в целом по предприятию.



где МПк – произв.мощность на конец года;

МПн – произв.мощность на начало года;

МПс – увеличение мощности за счет строительства и расширения действующих предприятий;

МПр – увеличение мощности за счет реконструкции действующих предприятий;

МПотм – увеличение мощности за счет организационно-технических мероприятий;

∆МПас – изменение мощности в связи с изменением ассортимента продукции с различным уровнем трудоёмкости;

МПв – уменьшение мощности в связи с выбытием машин и оборудования.

Для характеристики степени использования пассивной части основных средств рассчитывают показатель выхода продукции на 1 м2 производственной площади, который дополняет характеристику использования производственных мощностей предприятия. Повышение уровня данного показателя способствует увеличению производства продукции и снижению её себестоимости.



где S – производственная площадь;

Sц – площадь цехов.

Неполное использование производственной мощности приводит не только к снижению объема выпуска продукции, росту её себестоимости, но и увеличению постоянных расходов, приходящихся на единицу продукции.

# ТЕМА 6 — АНАЛИЗ ОБЕСПЕЧЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

# МАТЕРИАЛЬНЫМИ РЕСУРСАМИ

# И ЭФФЕКТИВНОСТИ ИХ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

**Вопросы:**

*6.1 Анализ обеспеченности организации материальными ресурсами.*

*6.2 Анализ эффективности использования материальных ресурсов.*

*6.3 Влияние эффективности использования материальных ресурсов на объем выпуска продукции.*

## 6. 1 Анализ обеспеченности организации материальными ресурсами

Необходимым условием выполнения заданий по производству продукции, росту прибыли является полное и своевременное обеспечение предприятия сырьем и материалами необходимого ассортимента и качества.

Основными задачами анализа обеспеченности и использования мат ресурсов являются:

* оценка реальности планов материально-технического снабжения, степени их выполнения и влияния на объем производства продукции и другие показатели;
* оценка уровня эффективности использования мат ресурсов;
* выявление резервов экономии мат ресурсов и разработка конкретных мероприятий по их использованию.

Важным условием бесперебойной работы предприятия является полная обеспеченность потребности в материальных ресурсах источниками покрытия. Они могут быть внешними (мат ресурсы, поступающие от поставщиков в соответствии с заключенными договорами) и внутренними (сокращение отходов сырья; использование вторсырья; собственное изготовление материалов и полуфабрикатов).

Реальная потребность в завозе мат ресурсов со стороны – разность между общей потребностью в определенном виде материала и суммой собственных внутренних источников её покрытия.

В процессе анализа проверяют обеспеченность потребности в завозе материальных ресурсов договорами на их поставку и фактическое выполнение. При этом составляется таблица.

**Таблица 6.1 - Анализ обеспеченности предприятия материальными ресурсами**

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Вид материала | Плановая потребность, (ПП) | Источники покрытия потребности | | Заключено договоров,  (Зд) | Обеспечение потребности договорами, % | Поступило от поставщика, т (П) | Выполнение договоров, % |
| внутренние  (Ив) | внешние |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 |
| А | 4700 | 50 | 4650 | 4420 | 95,0 | 4190 | 94,8 |

По данным таблицы рассчитывают коэффициент обеспечения по плану и фактически:





Таким образом потребность удовлетворена фактически на 90 %.

Большое внимание придаётся выполнению плана по срокам поставки материалов (ритмичность). Нарушение сроков поставки ведёт к невыполнению плана производства и реализации продукции.

Для оценки ритмичности поставок используют коэффициент ритмичности и коэффициент вариации.

**Таблица 6.2 - Анализ ритмичности поставок материалов**

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Декады | Объем поставки, млн р | | Удельный вес, % | | | Выполнение плана, к-т  (3/2) | Доля поставки, зачтенная в выполнение плана по ритмичности |
| план | факт | | план | факт |
| 1 | 2 | 3 | | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 1  2  3 | 32000  32000  32000 | 30240  34272  36288 | | 33,33  33,33  33,34 | 30  34  36 | 0,945  1,071  1,134 | 30  33,33  33,34 |
| Итого | 96000 | 100800 | | 100 | 100 | 1,05 | Σ 96,67 |

Одним из наиболее распространенных показателей является коэффициент ритмичности, который определяется суммированием фактических удельных весов поставки за каждый период, но не более планового их объема.



Коэффициент вариации определяется по формуле:



где  - квадратическое отклонение от среднедекадного объема поставки;

n – число суммируемых плановых заданий;

– плановое среднедекадное задание по группе.



То есть поставка продукции по декадам отклоняется от графика в среднем на 9,4 %.

При проведении анализа уделяется внимание качеству получаемых материалов от поставщиков и их соответствие стандартам, техническим условиям и условиям договора.

Особое внимание уделяется состоянию складских запасов сырья и материалов. Различают запасы текущие, сезонные и страховые.

Величина текущего запаса зависит от интервала поставки в днях и среднесуточного расхода материала.



В процессе анализа проверяется соответствие фактического размера запасов важнейших видов сырья и материалов нормативным.

На изменение обей суммы материальных затрат оказывают влияние:

- изменение норм расхода материалов;

- изменение цен на материалы;

- замена одних материалов другими.

Изменение норм расхода материальных ресурсов связано с техническими факторами:

- внедрением новых технологий;

- механизацией и автоматизацией производственного процесса;

- совершенствованием применяемой техники и другими организационными факторами.

На изменение цен могут влиять:

- изменение конъюнктуры рынка;

- изменение уровня транспортно-заготовительных расходов;

- специфические отраслевые факторы.

При анализе изучают состояние запасов сырья и материалов с целью выявления лишних и ненужных. Их устанавливают по данным складского учета путем сравнения прихода и расхода. Если по отдельным материалам нет расхода на протяжении года и более, то их относят в группу неходовых и подсчитывают общую стоимость. Определяется прирост (уменьшение) объема производства продукции по каждому виду за счет изменения:

* количества заготовленного сырья и материалов (Зi);
* переходящих остатков сырья и материалов (Остi);
* сверхплановых отходов из-за низкого качества сырья, замены материалов и других факторов (Отхi);
* удельного расхода сырья на единицу продукции (УРi).

При этом используют следующую модель выпуска продукции:



**Таблица 6.3 - Анализ использования сырья на выпуск изделия С**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатели | План | Факт | Отклонения |
| 1 Масса заготовленного сырья, т | 4 325 | 4 867 | +542 |
| 2 Изменение переходящих остатков, т | +5 | -2 | -7 |
| 3 Отходы сырья, т | 205,5 | 275,4 | +69,9 |
| 4 Расход сырья на производство продукции, т (1-2-3) | 4 114,5 | 4 593,6 | 479,1 |
| 5 количество выпущенной продукции | 2 743 | 3 168 | +425 |
| 6 Расход сырья на производство единицы продукции | 1,5 | 1,45 | -0,05 |

**Таблица 6.4 - Расчет влияния факторов на выпуск изделия С способом абсолютных разниц**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Факторы | Алгоритм расчета | Расчет влияния | ∆V ВП |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| Масса заготовленного сырья | (З1 - З0) / УР0 | (4867 - 4325) / 1,5 | +361,3 |
| Изменение переходящих остатков | -(Ост1 - Ост0) / УР0 | -(-2 - 5) / 1,5 | +4,7 |
| Изменение массы отходов | -(Отх1 - Отх0) / УР0 | -(275,4 - 205,5) / 1,5 | -46,6 |
| Изменение расходов на единицу продукции | -(УР1 - УР0) \* V ВП1 / УР0 | -(1,45 - 1,5) \* 3168 / 1,5 | +105,6 |
| Итого |  |  | +425 |

Расчет влияния факторов можно выполнить и приемом цепных подстановок. Уменьшить расход сырья на производство единицы продукции можно путем упрощения конструкции изделий, совершенствования техники и технологии производства, заготовления более качественного сырья и уменьшения его потерь во время хранения и перевозки, недопущения брака, сокращения до минимума отходов, повышения квалификации работников и т.д.

## 6.2 Анализ эффективности использования материальных ресурсов

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

К обобщающим показателям относятся:

- материалоотдача – характеризует сколько произведено продукции с каждого рубля потребленных материальных ресурсов (сырья, топлива, электроэнергии и др.), которая определяется по следующей формуле:

,

где VВП – объем произведенной продукции,

МЗ – стоимость потребленных материальных ресурсов;

- материалоемкость – показывает сколько материальных затрат необходимо произвести или фактически приходится на производство единицы продукции и определяется по следующей формуле:

,

- коэффициент соотношения темпов роста объема производства и материальных затрат – характеризует в относительном выражении динамику материалоотдачи и одновременно раскрывает фактор ее роста. Он определяется отношением индекса валовой или товарной продукции к индексу материальных затрат:

,

где IВП – индекс валовой или товарной продукции,

IМЗ – индекс материальных затрат;

- удельный вес материальных затрат в себестоимости продукции – динамика этого показателя характеризует изменение материалоемкости продукции

,

где С – себестоимость произведенной продукции;

- коэффициент использования материальных затрат – определяется делением фактической суммы материальных затрат на плановую, пересчитанную на фактический объем выпущенной продукции. Он показывает насколько экономно используются материалы в процессе производства и нет ли их перерасхода по сравнению с установленными нормами. Если коэффициент больше 1, то это свидетельствует о перерасходе материальных ресурсов на производство продукции и наоборот, если коэффициент меньше 1, то материалы используются экономно;

- прибыль на рубль материальных затрат.

Частные показатели материалоемкости применяются для характеристики эффективности использования отдельных видов материальных ресурсов (сырьеёмкость, металлоемкость, энергоёмкость и др.), а также для характеристики уровня материалоёмкости отдельных изделий.

## 6.3 Влияние эффективности использования материальных ресурсов на объем выпуска продукции

На объем выпуска продукции влияют такие факторы первого порядка как изменение суммы использованных материальных ресурсов и показатели характеризующие эффективность их использования (материалоотдача и материалоёмкость):

VВП = МЗ \* МО = МЗ × 

VВП = МЗ / МЕ = МЗ ÷ 

где МЗ - материальные затраты на производство продукции;

МО – материалоотдача;

МЕ – материалоемкость.

Измерить влияние указанных факторов в первой модели можно приемом цепных подстановок, абсолютных и относительных разниц, индексным и интегральным методом, а во второй только приемом цепных подстановок и интегральным.

**ТЕМА 7 – АНАЛИЗ ПРОИЗВОДСТВА ПРОДУКЦИИ РАСТЕНИЕВОДСТВА**

**Вопросы:**

*7.1 Особенности сельскохозяйственного производства и их влияние на методику анализа.*

*7.2 Анализ выполнения плана и динамики производства продукции растениеводства.*

*7.3 Факторный анализ производства продукции растениеводства.*

*7.4 Анализ состава и структуры посевных площадей.*

*7.5 Анализ урожайности сельскохозяйственных культур и факторов, определяющих ее уровень.*

*7.6 Резервы увеличения производства продукции растениеводства.*

**7.1 Особенности сельскохозяйственного производства и их влияние на методику анализа**

К особенностям сельскохозяйственного производства относятся:

- орудием труда в сельскохозяйственных организациях выступает земля (оценивается интенсивность и эффективность ее использования), а также используются специализированные и узкоспециализированные основные средства (трактора, комбайны и др.);

- объектами анализа выступают живые организмы (оценка и анализ оборота стада крупного рогатого скота, животных на выращивании и откорме, птиц, свиней и т.д.);

- продолжительность производства сельскохозяйственной продукции (вегетационный период возделывания сельскохозяйственных культур);

- зависимость сельскохозяйственного производства от природно-климатических условий;

- внутреннее потребление произведенной сельскохозяйственной продукции (не совпадают объемы производства продукции с объемом реализации) и др.

Основными объектами анализа производства сельскохозяйственной продукции являются:

- производство сельскохозяйственной продукции в разрезе подотраслей и видов сельскохозяйственной продукции;

- использованные ресурсы организации (земельные, трудовые, материальные, основные средства и финансовые);

- себестоимость сельскохозяйственной продукции;

- финансовые результаты;

- финансовое состояние организации.

Методика анализа в сельскохозяйственных организациях включает в себя следующие этапы:

- сравнительный анализ;

- факторный анализ (детерминированный или корреляционный);

- выявленный подсчет и обобщение упущенной выгоды организации и прогнозных резервов увеличения выпуска продукции, эффективного использования ресурсов, снижения себестоимости и роста доходности бизнеса.

Основными источниками информации для анализа в сельскохозяйственных организациях являются:

- форма 1-сх (реализация) «Отчет о реализации сельскохозяйственной продукции);

- данные бизнес-плана;

- данные бухгалтерского учета, бухгалтерской отчетности (включая специализированные формы) и статистической отчетности;

- внеучетные источники информации (договоры закупок, договоры на реализацию, данные личных наблюдений и т.д.).

**7.2 Анализ выполнения плана и динамики производства продукции растениеводства**

Объектами анализа производства продукции растениеводства является:

- валовая продукция растениеводства (рассматривается в целом по организации и в разрезе структурных подразделений):

- валовой сбор (в разрезе отдельных видов сельскохозяйственных культур в целом по организации и по структурным подразделениям);

- структура и размер посевных площадей (в целом по организации, в разрезе структурных подразделений и по отдельным видам сельскохозяйственных структур);

- урожайность сельскохозяйственных культур (по видам сельскохозяйственных культур в целом по организации и по структурным подразделениям).

Валовая продукция растениеводства – стоимость произведенной за отчетный период продукции растениеводства по ценам ее возможной реализации. Этот показатель является обобщающим, его изучают в динамике (в сопоставимых ценах) и дают оценку степени выполнения плана.

При проведении анализа производства продукции растениеводства решаются следующие задачи:

- обосновываются и корректируются планы производства продукции растениеводства;

- осуществляется систематический контроль за выполнением плана производства продукции растениеводства;

- определяется и количественно измеряется влияние факторов на объем производства продукции растениеводства;

- выявляются внутрихозяйственные резервы увеличения производства продукции растениеводства и разрабатываются мероприятия по освоению этих резервов.

Анализ производства продукции растениеводства начинают с изучения динамики как по отдельным видам продукции, так и по растениеводству в целом.

Показатели объема производства продукции растениеводства сравниваются за 3-5 лет, а данные об объеме производства на 100 га сельскохозяйственных угодий сравниваются со средними показателями по району.

При оценке выполнения плана фактический валовой сбор по каждой культуре сопоставляют с запланированным и определяют отклонение от плана и процент его выполнения.

**7.3 Факторный анализ производства продукции растениеводства**

Основными факторами, влияющими на изменение валового сбора продукции растениеводства являются:

- изменение размера и структуры посевных площадей;

- изменение урожайности сельскохозяйственных культур.

Поскольку в сельском хозяйстве может происходить сокращение посевных площадей в связи с гибелью посевов по объективным причинам (вымерзание, вымокание и т.д.) в качестве самостоятельного фактора выделяют и гибель посевов.

Это факторы первого порядка. В свою очередь на указанные факторы влияют:

*1) размер и структура посевных площадей:*

- госзаказ, план покупок;

- внутрихозяйственные нужды;

- конъюнктура рынка;

- экономическая эффективность возделывания культур;

*2) урожайность:*

- качество почвы;

- удобрение полей;

- качество семян;

- норма высева семян;

- сроки и способы посева;

- сроки и способы уборки;

- прочие;

*3) гибель посевов:*

- климатические условия;

- качество семян;

- неубранная площадь.

Гибель посевов определяется:

ГП = ПS1 – УS1

где ПS1 – фактически засеянная площадь;

УS1 – фактически убранная площадь.

Влияние размера посевных площадей, урожайности и гибели посевов рассчитывается по каждой сельскохозяйственной культуре.

Влияние же структуры посевных площадей определяется на валовой сбор продукции растениеводства в целом.

Одним из факторов оказывающих влияние на урожайность является эффективность использования удобрений.

Расход удобрений на 1 га площади () находится по формуле:



где ПS – посевная площадь.

Окупаемость удобрений рассчитывается:



где ВС – валовой сбор продукции растениеводства.

В процессе анализа производства продукции растениеводства определяют взаимосвязь между количеством внесенных удобрений на 1 га и окупаемостью 1 ц удобрений. Данную связь можно представить следующей моделью:



**7.4 Анализ состава и структуры посевных площадей**

Перевыполнение плана сева по одним культурам и недовыполнение по другим вызывает изменение структуры посевных площадей. В процессе анализа необходимо выявить насколько целесообразны те изменения, которые произошли в структуре посевных площадей с точки зрения увеличения продукции растениеводства.

Чтобы определить влияние изменения структуры посевных площадей на валовой сбор продукции растениеводства используя приемом цепных подстановок.

При этом необходимо отметить одну особенность: валовой сбор отдельных культур и в целом по области измеряется в центнерах кормовых единиц (ц.к.ед.).

В расчет при этом принимаются только те сельскохозяйственные культуры, продукция которых имеет коэффициенты перевода в кормовые единицы.

Если в процессе анализа возникает необходимость определить размер влияния структуры однородных групп продукции растениеводства на валовой сбор, то можно использовать центнеры (ц).

Снижение валового производства и урожайности вследствие нарушения плановой структуры площадей следует рассматривать как внутрихозяйственный резерв увеличения объема производства продукции за счет данного источника.

**7.5 Анализ урожайности сельскохозяйственных культур и факторов, определяющих ее уровень**

Урожайность является важнейшим качественным показателем характеризующим уровень и эффективность развития растениеводства.

Анализ урожайности начинают с изучения динамики этого показателя по основным сельскохозяйственным культурам. Фактические показатели урожайности сравнивают с запланированными. Для объективной оценки достигнутого уровня фактические данные анализируемого хозяйства сравнивают с показателями передового хозяйства и со средними показателями по району.

Урожайность формируется под воздействием следующих факторов:

1) до 40 % уровня данного показателя зависит от природно-климатических условий (рельеф местности, температура воздуха, количество осадков, уровень грунтовых вод и т.д.);

2) однако решающее влияние на урожайность оказывают факторы объединенные в понятие культура земледелия:

- внедрение в практику научно-обоснованной системы земледелия;

- достижения селекции и семеноводства;

- строгое соблюдение агротехники и технологии выращивания.

Анализ урожайности сельскохозяйственных культур производится по следующим основным направлениям:

*- анализ использования удобрений;*

При этом необходимо изучить показатели, характеризующие выполнение плана закупок минеральных удобрений, а также наличие местных органических удобрений. Следует проанализировать наличие в хозяйстве складских помещений и условия хранения удобрений. Особое внимание уделяется изучению эффективности использования удобрений, которые измеряются приростом урожайности сельскохозяйственных культур на 1 ц внесенных удобрений.

*- анализ выполнения плана сева сортовыми семенами;*

Важный путь повышения урожайности – широкое внедрение в производство высокоурожайных сортов. Важно чтобы сев производился в лучшие агротехнические сроки семенами отвечающими требованиям посевного стандарта.

*- анализ уборки урожая;*

Как показывает практика некоторые хозяйства допускают потери валового сбора продукции, а следовательно снижение урожайности сельскохозяйственных культур из-за нарушения сроков уборки и низкого качества послеуборочных работ. Поэтому при анализе необходимо установить по каким культурам и на какой площади уборка производилась позже оптимальных сроков и какие потери из-за этого понесло хозяйство.

**7.6 Резервы увеличения производства продукции растениеводства**

В заключении анализа определяют резервы роста валового сбора за счет:

1) увеличения размера посевных площадей:



где У – урожайность той культуры, которую планируют выращивать на посевной площади.

2) недопущения гибели посевов (по вине предприятия);



где У – урожайность той культуры, которая была засеяна.

3) роста урожайности:



где Ок – окупаемость;

 – количество вносимых удобрений на 1 га.



- за счет соблюдения сроков уборки:



где ПS – площадь посева, убранная позже оптимальных сроков.

В конце анализа все выявленные резервы обобщают по источникам их возникновения.

**ТЕМА 8 ̶ АНАЛИЗ ПРОИЗВОДСТВА ПРОДУКЦИИ ЖИВОТНОВОДСТВА**

**Вопросы:**

*8.1 Оценка выполнения плана и динамики производства продукции животноводства.*

*8.2 Анализ продуктивности животных и факторов, определяющих ее уровень.*

*8.3 Анализ движения поголовья животных.*

*8.4 Выявление резервов увеличения производства продукции животноводства.*

**8.1 Оценка выполнения плана и динамики производства продукции животноводства**

**Животноводство** – сложная комплексная отрасль сельского хозяйства, продукция которой неоднородна и укрупненного ее можно разделить на два вида:

- полученную при хозяйственном использовании животных;

- полученную в результате выращивания скота.

**Основными задачами анализа** производства продукции животноводства являются:

- обоснование планов по производству продукции, росту поголовья, продуктивности животных и контроль за их выполнением;

- изучение факторов, оказывающих влияние на объем производства продукции животноводства;

- выявление внутрихозяйственных резервов увеличения производства и повышения качества продукции.

К продукции животноводства в зависимости от вида подотрасли относится основная, сопряженная и побочная продукция.

Крупный рогатый скот может быть молочного направления, сопряженная продукция – молоко и приплод. Объектами анализа являются валовой надой и по приплоду – выход телят от всего поголовья коров.

Вопросы роста поголовья рассматриваются в тесной взаимосвязи с кормовой базой. Увеличивать стадо животных целесообразно только тогда, когда при полноценном кормлении полностью использованы потенциальные возможности роста продуктивности наличного поголовья.

Выполнение плана по поголовью зависит от того, как предприятие организует воспроизводство стада, получит и сохранит предусмотренный планом приплод, своевременно подготовит молодняк к переводу в основное стадо и для реализации.

Животные на выращивании и откорме. Объектами анализа является живая масса животных на выращивании и откорме, прирост живой массы, а также приплод телят.

Птицеводство. Объекты анализа – количество полученных яиц или прирост живой массы, выход суточных птенцов.

В процессе анализа дают оценку степени выполнения плана по выпуску продукции животноводства в целом по организации, в разрезе структурных подразделений, как по стоимости, так и по натуральным показателям.

Основным показателем, характеризующим выпуск продукции крупного рогатого скота в натуральном выражении, является валовой надой (ВН). На его изменение оказывают влияние факторы:

1) среднегодовое поголовье коров (Пог);

2) среднегодовой удой одной головы (продуктивность) (Пр-ть).



На следующем этапе изучают изменение динамики выпуска продукции животноводства в стоимостных показателях по валовому надою и продуктивности.

**8.2 Анализ продуктивности животных и факторов, определяющих ее уровень**

**Продуктивность животных** – определяется количеством продукции полученной от одной головы за соответствующий период времени. Продуктивность характеризует система показателей, связанная с особенностями каждой подотрасли животноводства.

Продуктивность крупного рогатого скота молочного скотоводства характеризует среднегодовой удой на одну корову. По животным на выращивании и откорме – выход телят в расчете на 100 голов коров и нетелей, а по молодняку – среднесуточный прирост живой массы.

В свиноводстве показателями продуктивности служат выход поросят на свиноматку и живая масса 1 поросенка при отъеме, а по молодняку – среднесуточный прирост живой массы.

К факторам первого порядка, оказывающим влияние на изменение продуктивности, относятся:

а) количество и качество кормов (уровень кормления – расход кормов в расчете на одну голову; окупаемость кормов – определяется отношением выхода продукции в ц в расчете на 1 ц кормовых единиц использованного корма)



где УК – уровень кормления;

 - расход кормов в центнерах кормовых единиц;

Пог – количество голов.



где ОК – окупаемость кормов;

ВН – валовой надой, ц.

б) породный состав стада;

в) возрастной состав;

г) условия содержания животных;

д) яловость животных и др.

Рассмотрим методику анализа продуктивности по каждой группе факторов:

а) количество и качество кормов;

Продуктивность (Пр-ть) может быть представлена в виде следующей модели:







Среднегодовое поголовье () можно определить по балансу использования кормов.



Далее изучают взаимосвязь между валовым надоем, кормовой базой и поголовьем.

б-в) породный и возрастной состав.





***Пример:***

**Таблица 8.1 – Анализ породного состава**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Порода | Поголовье | | Продуктивность  t0 | Удельный вес, % | | Отклонение по уд. весу |
| t0 | t1 | t0 | t1 |
| Помеси | 100 | 110 | 32 | 50 | 55 | +5 |
| Чистопородные | 100 | 60 | 38 | 50 | 45 | -5 |
| ИТОГО | 200 | 190 | - | 100 | 100 | - |





г) яловость коров;

Яловая корова дает молоко на 40-60 % меньше чем растелившаяся корова. Для определения влияния яловости на валовой надой используют формулу:



где  – выход телят на 100 голов.

***Пример:***

Среднегодовое поголовье – 1200 голов. Выход телят на 100 голов в отчетном и базисном периодах составил 98 и 96 голов соответственно. Продуктивность в базисном периоде 35 ц.



**8.3 Анализ движения поголовья животных**

Начинают анализ с изучения оборота стада.

Оборот стада:

1) поголовье на начало года;

2) поступило за период (приплод, перевод из группы в группу, закупка со стороны);

3) выбыло за период (реализовано, падеж в хозяйстве, забой или временная прирезка);

4) остаток животных на конец отчетного периода.

Далее изучают изменение в породном и возрастном составе стада.

Анализ породного состава проводят по двум видам: чистопородные и помеси.

Анализ возрастного состава стада проводится в разрезе периодов лактации. Продуктивным считается возраст 10-14 лет.

Для анализа возрастного состава стада используют вертикальные и горизонтальные методы. Для определения изменения продуктивности и валового надоя за счет изменения возрастного состава используют корреляционный анализ (зависимость криволинейная).

**8.4 Выявление резервов увеличения производства продукции животноводства**

Основными источниками резервов роста валового надоя являются:

- увеличение поголовья животных:



Источниками увеличения поголовья являются: закупка со стороны продуктивного скота, воспроизводства скота в организации, сокращение яловости животных. Резерв роста поголовья за счет сокращения яловости животных определяется по формуле:



- рост продуктивности:

1) за счет повышения уровня кормления:





2) за счет повышения окупаемости кормов:





3) за счет улучшения возрастного и породного состава стада.

**ТЕМА 9 ̶ АНАЛИЗ СЕБЕСТОИМОСТИ, РЕАЛИЗАЦИИ ПРОДУКЦИИ**

**И ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ**

**ПРЕДПРИЯТИЙ**

**Вопросы:**

*9.1 Анализ себестоимости продукции растениеводства.*

*9.2 Анализ себестоимости продукции животноводства.*

*9.3 Анализ реализации сельскохозяйственной продукции.*

*9.4 Анализ прибыли от реализации сельскохозяйственной продукции.*

**9.1 Анализ себестоимости продукции растениеводства**

Основными задачами анализа себестоимости продукции растениеводства являются:

- контроль за выполнением плана по снижению себестоимости продукции;

- изучение влияния факторов на изменение уровня себестоимости;

- выявление резервов снижения себестоимости продукции.

Источниками информации для анализа себестоимости продукции растениеводства являются:

- данные бизнес-плана (включает два раздела: 1 раздел «Производство и себестоимость продукции растениеводства»; 2 раздел «Реализация сельскохозяйственной продукции»);

- данные бухгалтерского учета (счета 20 и 43);

- данные бухгалтерской и статистической отчетности (форма 9 – АПК «Производство и себестоимость продукции растениеводства»);

- внеучетные данные (план севооборота, Отчет о ходе уборочной компании, график сева, уборки и др.).

Объектами анализа являются:

1) общая сумма затрат на производство продукции растениеводства, себестоимости единицы произведенной продукции;

Производственная себестоимость продукции растениеводства включает прямые затраты (материальные затраты, затраты на оплату труда и прочие затраты) и переменные косвенные затраты (переменные общепроизводственные затраты). Для исчисления себестоимости единицы продукции в анализе используют следующую расчетную модель:



где  – производственная себестоимость;

ВС – валовой сбор.

Используя деление затрат на прямые и переменные косвенные, построим факторную модель себестоимости единицы произведенной продукции растениеводства:



Данную модель можно увязать с урожайностью сельскохозяйственных культур.

Определим себестоимость одного центнера зерна:



где bпрям – удельный вес прямых затрат;

У – урожайность.

2) себестоимость реализованной продукции растениеводства, себестоимость единицы произведенной продукции:



Как видно из приведенной формулы на себестоимость реализованной продукции растениеводства в целом по организации оказывают влияние следующие факторы:

- изменение объема реализованной продукции растениеводства;

- изменение структуры реализованной продукции;

- изменение себестоимости конкретного вида продукции, выпущенного из производства.

3) затраты в расчете на 1 р. реализованной продукции;

На следующем этапе анализа дают оценку сумме затрат связанных с реализацией продукции растениеводства:





На изменение суммы затрат, связанной с производством и реализацией продукции растениеводства, оказывают влияние следующие факторы:

- объем реализованной продукции;

- структура реализованной продукции;

- удельные переменные затраты на единицу реализованной продукции;

- сумма постоянных затрат.





К факторам первого порядка, оказывающим влияние на изменение себестоимости единицы реализованной продукции конкретного вида, относятся:

- удельные переменные затраты на единицу реализованной продукции i-го вида (bi);

- сумма постоянных затрат, связанных с производством и реализацией продукции (А);

- количество реализованной продукции (VРПобщ).



Далее изучают взаимосвязь между себестоимостью реализованной продукции и урожайностью.

Определим себестоимость 1 ц зерна:



Для изучения изменения затрат в динамике проводится анализ затрат в расчете на 1 р. выпущенной из производства продукции. Данный показатель определяется как по производительной себестоимости, так и в части себестоимости реализованной продукции.



4) статьи и элементы затрат.

На следующем этапе проводится поэлементный и постатейный анализ затрат:



где ОСН – отчисления на социальные нужды;

ЗОТ – затраты на оплату труда;

МЗ – материальные затраты;

- амортизация основных средств и нематериальных активов;

ПЗ – прочие затраты.

5) резервы снижения себестоимости продукции растениеводства.

**9.2 Анализ себестоимости продукции животноводства**

Источниками информации является форма 13 – АПК «Производство и себестоимость продукции животноводства».

Объекты анализа аналогичны объектам анализа продукции растениеводства.

Себестоимость 1 ц произведенного молока:



**9.3 Анализ реализации сельскохозяйственной продукции**

Особенностью сельскохозяйственного производства является то, что часть продукции является товарной, а часть продукции используется на внутрихозяйственные нужды предприятия: в растениеводстве – это использование продукции растениеводства на семена и на фураж; в животноводстве (по молоку) – использование продукции на выпойку телят и отпуск молока в столовую хозяйства.

В процессе анализа изучают взаимосвязь между объемом выпуска продукции (VВП), объемом реализации продукции (VРП) и уровнем товарности (УТ). Уровень товарности характеризует какая часть продукции от общего выпуска реализована.



VРП = VВП\*УТ – факторная модель количества реализованной продукции.

На изменение уровня товарности оказывают влияние специализации организации, объем государственного заказа, структура и размер поголовья, каналы сбыта продукции. В процессе анализа определяются резервы роста объема реализованной продукции за счет:

- повышения уровня товарности продукции;

- увеличения объемов производства сельскохозяйственной продукции.

**9.4 Анализ прибыли от реализации сельскохозяйственной продукции**

Основными источниками информации для анализа финансовых результатов деятельности организации в сельскохозяйственных организациях являются:

- бизнес-план (раздел «Финансовые результаты»);

- данные бухгалтерской отчетности (Отчет о прибылях и убытках, форма 7 – АПК «Реализация продукции»);

- данные бухгалтерского учета по счетам учета финансовых результатов;

- внеучетные данные.

Объектами анализа являются:

- абсолютные показатели (прибыли и убытки);

- относительные показатели (показатели рентабельности).

Начинают анализ финансовых результатов с изучения изменений показателей рентабельности в динамике за ряд лет, определяют среднегодовые темпы роста и прироста, дают оценку степени выполнения плана по относительным и абсолютным показателям. Далее определяют изменение в составе и структуре суммы прибыли до налогообложения (отчетного периода). Далее проводят факторный анализ изменения суммы прибыли (убытка) от реализации сельскохозяйственной продукции в целом по организации, в разрезе отраслей, по группам и видам сельскохозяйственной продукции. К факторам первого порядка, оказывающим влияние на изменение суммы прибыли от реализации продукции в разрезе отраслей, относятся:

1) изменение объемов реализации продукции;



где В – выручка от реализации;

З – затраты на производство и реализацию продукции.

2) изменение структуры реализованной продукции;

3) изменение уровня среднереализационных цен;

4) изменение себестоимости единицы конкретного вида реализованной продукции.





Таким образом, факторная модель имеет вид:





где УТ – уровень товарности.

На следующем этапе проводится факторный анализ суммы прибыли (убытка) от реализации конкретного вида продукции. К факторам первого порядка относятся:

- изменение количества реализованной сельскохозяйственной продукции;

- изменение уровня среднереализационных цен;

- изменение себестоимости единицы реализованной продукции.



Далее проводится факторный анализ относительных показателей:

1) рентабельность продукции







Аналогично проводится анализ рентабельности продаж:







Основными источниками резервов роста прибыли являются:

- увеличение объема продаж (за счет увеличения объема выпуска продукции, за счет увеличения уровня товарности реализации сельскохозяйственной продукции);

- рост уровня среднереализационных цен (за счет повышения качества произведенной и реализационной продукции; определение сроков, выгодных для реализации продукции);

- снижение себестоимости единицы произведенной и реализованной продукции.

**ТЕМА 10 – ОСОБЕННОСТИ АНАЛИЗА ХОЗЯЙСТВЕННОЙ**

**ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АВТОТРАНСПОРТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ**

**Вопросы:**

*10.1 Специфика отрасли, особенности методики анализа и его задачи.*

*10.2 Анализ объемов перевозок грузов и факторов, определяющих их величину.*

*10.3 Технико-эксплуатационные показатели использования подвижного состава и их анализ.*

*10.4 Резервы увеличения объема грузооборота.*

*10.5 Анализ себестоимости грузоперевозок и резервы ее снижения.*

**10.1 Специфика отрасли, особенности методики анализа и его задачи**

**Транспорт (в переводе с латинского transporto - перемещаю) - представляет собой отрасль народного хозяйства, осуществляющую перевозки грузов и лю­дей. Роль транспорта заключается в оказании услуг по перевозке грузов, пасса­жиров, их ручной клади и багажа путем удовлетворения потребности субъектов хозяйствования и физических лиц в перевозках.**

**По среде, используемой для движения, и технической основе различают следующие виды транспорта: автомобильный, наземный городской транспорт, подземный городской электрический транспорт, железнодорожный, морской, внутренний водный, авиационный.**

**Автомобильный транспорт, как один из видов наземного транспорта, полу­чил наибольшее распространение.**

**Различают грузовой автомобильный транс­порт и пассажирский автомобильный транспорт.**

**Грузовой автомобильный транспорт обеспечивает перевозки грузов и платежеспособный спрос транс­портной системы Республики Беларусь.**

**При анализе перевозок грузов на автомобильном транспорте определяют и всесторонне изучают следующие показатели:**

**- перевезено грузов;**

**- объем выпол­ненной транспортной работы (грузооборот).**

**В процессе анализа перевозок грузов решаются следующие задачи:**

**- дается общая оценка степени выполнения плана и динамики перевозок в целом по организации и каждого производственного подразделения в отдельности, определяются изменения объемов выполненной транспортной работы (гру­зооборота);**

**- дается оценка технико-экономических показателей, характеризующих производственно-хозяйственную деятельность автотранспортной организации;**

**- проводится систематический контроль за перевозочным процессом, ана­лизируются показатели равномерности и ритмичности перевозок;**

**- определяется влияние факторов на объем выполненной транспортной работы (грузооборот);**

**- выявляются резервы увеличения объема выполненных транспортных работ, перевозок;**

**- разрабатываются мероприятия по устранению причин невыполнения плановых заданий, повышению конкурентоспособности автотранспортной организации на рынке автотранспортных услуг и определяется эффективность внедрения разработанных мероприятий.**

**Источниками данных для анализа перевозок являются:**

**- данные бизнес-плана и плана перевозок АТО (используют для оценки выполнения плана и технико-эксплуатационных показателей);**

**- данные статистической отчетности: форма № 3-авто «Отчет о перевозках по видам грузов автомобильным транспортом общего назначения», форма № 9-авто «Отчет о финансовых показателях и использовании автомобильного транспорта», форма № 1-тр. (шос.) «Отчет о наличии и использовании автомобильного транспорта» и др. (формы статистической отчетности представляют ин­формацию о количестве перевезенных грузов, выполненных тонно-километрах, общем пробеге автомобильных транспортных средств, пробеге с грузом и др.);**

**- данные бухгалтерского учета (сводные ведомости, первичные докумен­ты). Основными первичными документами является товарно-транспортная накладная, которая содержит показатели о массе груза, расстоянии перевозки, продолжительности простоя под погрузкой-разгрузкой. Документом оператив­ного контроля является путевой лист, где содержится информация об объемах перевезенного груза в тоннах, транспортной работы в тонно-километрах;**

**- внеучетные источники: данные личных наблюдений, данные хрономет­ража и другие.**

**10.2 Анализ объемов перевозок грузов и факторов определяющих их величину**

**Анализ объемов перевозок грузов целесообразно начинать с изучения ди­намики объемов выполненных транспортных работ (грузооборота) и объемов перевозок как по производственным подразделениям, так и в целом по авто­транспортному предприятию с оценкой произошедших изменений. Для этого необходимо собрать информацию об объеме перевозок (тыс. тонн) и грузообо­роте (тыс. т/км) за последние 3-5 лет.**

**На основании этих данных рассчитывают­ся базисные и цепные темпы роста и прироста (таблица 10.1).**

**Таблица 10.1 - Динамика показателей работы грузовых транспортных средств ООО «Авто» за ххх1-ххх5 гг.**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Год ди­намики** | **Объем перевозок** | | | **Грузооборот** | | |
| **тыс. т.** | **темп роста, %** | | **тыс. т/км** | **темп роста, %** | |
| **базисные** | **цепные** | **базисные** | **цепные** |
| **ххх1** | **342,7** | **100,00** | **100,00** | **7912,950** | **100,00** | **100,00** |
| **ххх2** | **363,8** | **106,16** | **106,16** | **8012,226** | **101,25** | **101,25** |
| **ххх3** | **339,2** | **98,98** | **93,24** | **7612,695** | **96,21** | **95,01** |
| **ххх4** | **349,5** | **101,98** | **103,04** | **7826,542** | **98,91** | **102,81** |
| **ххх5** | **380,0** | **110,88** | **108,73** | **8455,457** | **106,86** | **108,04** |

**Среднегодовой темп роста (прироста) по объему грузооборота и пассажирооборота можно рассчитать по среднегеометрической или среднеарифметиче­ской взвешенной:**

****

****

**где X1 и Х0 - значение исследуемого показателя в отчетном и базисном пе­риоде.**

В нашем примере намечается тенденция наращивания производственного потенциала транспортной организации, увеличиваются объемы перевозок и вы­полненной транспортной работы, как по сравнению с базисным, так и с преды­дущим годом.

Далее в процессе анализа определяют степень выполнения плана перевозок за анализируемый период (таблица 10.2).

**Таблица 10.2 - Анализ выполнения плана объема перевозок и грузооборота ООО «Авто» за отчетный год**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | План | Факт | Изменение (+, -) | |
| абсолют­ное | в про­центах |
| Объем перевозок, тыс. т. | 351,6 | 380,0 | +28,4 | +8,08 |
| Грузооборот, тыс. т. км | 7854,725 | 8455,457 | +600,732 | +7,65 |
| Число отработанных авточа­сов, тыс. | 108,040 | 119,301 | +11,261 | +10,42 |

Наряду с изучением выполнения плана объема перевозок за отчетный год целесообразно провести анализ выполнения плана перевозок в течение года (по месяцам и нарастающим итогом с начала года), определить динамику выполне­ния плана перевозок с начала года, рассматривают перспективы выполнения го­дового плана перевозок грузов.

Выполнение плана (невыполнение) по объему грузооборота зависит от двух факторов:

* налаженности транспортного процесса в организации;
* выполнения договорных обязательств клиентами.

Для обеспечения более полного удовлетворения потребностей по объемам перевозок необходимо чтобы автотранспортная организация выполняла план также по номенклатуре перевозимых грузов и обслуживаемой клиентуре. Оцен­ка выполнения плана по номенклатуре грузов, в экономическом анализе, может производиться двумя методами: по наименьшему значению процента выполне­ния плана по номенклатуре грузов и по среднему проценту.

Средний процент определяется делением общего объема перевозок в пре­делах плана на общий плановый объем перевозок (% ВПЗнорм) при этом объем перевозок сверх плана или не предусмотренный планом не засчитывается в вы­полнении плана по номенклатуре.

В нашем примере (таблица 10.3) план по номенклатуре, методом наименьшего значения процента, выполнен на 92,19 %, а по среднему проценту на 99,18 %.

**Таблица 10.3 - Анализ выполнения плана перевозок ООО «Авто» по номенк­латуре за отчетный год**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование грузов | Объем пе­ревозок, тыс. т. | | Выпол­нение плана, (гр.2/гр.1)\* 100, % | Объем пе­ревозок, зачтенный в выполне­ние плана, тыс. т. | Объем перево­зок сверх плана | Объем пе­ревозок, не преду­смотрен­ных пла­ном |
| план | факт |
| Мебель | 136,8 | 158,1 | 115,57 | 136,8 | 21,3 | **-** |
| Строительные материалы | 164,7 | 174,2 | 105,77 | 164,7 | 9,5 | **-** |
| Овощи | 12,8 | 11,8 | 92,19 | 11,8 | - | **-** |
| Хозяйствен­ные товары | 27,5 | 25,6 | 93,09 | 25,6 | - | **-** |
| Прочие грузы | 9,7 | 10,3 | 106,19 | 9,7 | 0,6 | **-** |
| Итого | 351,5 | 380,0 | 108,11 | 348,6 | 31,4 | **-** |

****

Общий процент выполнения планового задания (% ВП3общ) представляет собой сумму процентов выполнения бизнес-плана по номенклатуре (% ВПЗ), объемов перевозок сверх планового задания (% ВП32) и перевозок для клиенту­ры по номенклатуре, не предусмотренных бизнес-планом (% ВП33):

% ВПЗобщ = % ВПЗ1 + % ВП32 + % ВП33

В нашем примере общий процент выполнения плана составил:

% ВПЗобщ = 99,18 + 8,93 = 108,11 %

% ВПЗ2 = 31,4 ÷ 351,5 × 100 = 8,93 %

Причины недовыполнения плана перевозок по номенклатуре могут быть как внешние, так и внутренние. К внешним причинам можно отнести изменение конъюнктуры рынка, изменение спроса на отдельные грузы, несоблюдение ус­ловий договоров перевозки клиентурой и другие. Внутренние причины - это как правило недостатки в организации транспортного процесса, системе управле­ния, плохое техническое состояние грузового автотранспорта, простои авто­транспорта, недостатки в системе материального стимулирования и др.

Неравномерность выполнения плана перевозок по номенклатуре и клиен­туре приводят к изменению структуры перевозок, изменяется соотношение от­дельных перевозимых грузов в общем объеме перевозок. Выполнить план по структуре - это значит, сохранить в фактическом объеме перевозок запланиро­ванное соотношение перевозимых грузов. Структурные сдвиги возникают в свя­зи с различной степенью выполнения плана по отдельным видам перевозимых грузов, следовательно, структурные сдвиги возможны и при соблюдении плановой номенклатуры перевозимых грузов. Изменение структуры объема перевозок оказывает большое влияние на все экономические показатели, характеризую­щие работу автотранспортного предприятия: коэффициент пробега, использо­вание грузоподъемности, среднее расстояние перевозки, объем грузооборота, себестоимость грузоперевозок, финансовые результаты.

Расчет влияния структурных сдвигов на изменение объема грузооборота можно произвести способом цепной подстановки (таблица 10.4).

**Таблица 10.4 - Анализ структуры объема перевозок на изменение грузооборота ООО «Авто» за отчетный год**

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наимено­вание гру­зов | Объем перево­зок, тыс. т. | | Плано­вая струк­тура объема пере­возок, % | Объем перевозок фактиче­ский при плановой структуре, тыс. т. | Изменение объема пе­ревозок за счет изме­нения структуры, тыс. т. (гр.5-гр.3) | Сред­нее рас­стояние пере­возки, км | Изменение объема грузооборота за счет изменения струк­туры, тыс. т. км |
| план | факт |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 |
| Мебель | 136,8 | 158,1 | 38,92 | 147,9 | +10,2 | 250 | (+10,2) × 250 = +2550 |
| Строи­тельные материа­лы | 164,7 | 174,2 | 46,86 | 178,1 | -3,9 | 140 | (-3,9) × 140 = -546 |
| Овощи | 12,8 | 11,8 | 3,64 | 13,8 | -2 | 30 | (-2) × 30 = -60 |
| Хозяйст­венные товары | 27,5 | 25,6 | 7,82 | 29,7 | -4,1 | 103 | (-4,1) × 103 = -422,3 |
| Прочие грузы | 9,7 | 10,3 | 2,76 | 10,5 | -0,2 | 40 | (-0,2) × 40 = -8 |
| Итого | 351,5 | 380,0 | 100 | 380,0 | х | 115 | +1513,7 |

Таким образом видно, что структура объема перевозок в отчетном периоде лучше, чем было запланировано и объем грузооборота за счет данного фактора увеличился на 1513,7 тыс.т/км.

Большое значение при изучении деятельности транспортной организации имеет оценка ритмичности выполнения перевозок. Определяют степень выпол­нения плана перевозок в целом за год, по месяцам, декадам. Для оценки степени выполнения плана по ритмичности используют систему прямых и косвенных показателей.

Прямые показатели ритмичности - коэффициент ритмичности, коэффици­ент вариации и числа аритмичности. Коэффициент ритмичности можно опреде­лить суммированием фактического удельного веса объемов перевозок за каж­дый период, но не более запланированного уровня.

Косвенные показатели - это оплата простоев водителям по вине организа­ции, наличие доплат за сверхурочные работы и др.

**10.3 Технико-эксплуатационные показатели использования подвижного состава и их анализ**

Для оценки работы подвижного состава грузового автотранспорта используется система частных и обоб­щающих показателей, характеризующих качество работы подвижного состава.

**Частные** технико-эксплуатационные показатели позволяют оценить сте­пень использования подвижного состава. Данные показатели являются первич­ными характеристиками транспортного процесса, позволяют оценить отдельные стороны работы подвижного состава с точки зрения времени его работы, пробе­га, грузоподъемности скорости движения, технической готовности и т.д. Это в свою очередь является частью **обобщающих** технико-эксплуатационных пока­зателей, таких как объем перевозок и грузооборот, себестоимость перевозок, по­зволяющих оценить конечные результаты работы подвижного состава.

Частные технико-эксплуатационные показатели работы подвижного соста­ва подразделяются на две группы: экстенсивные и интенсивные.

К **экстенсивным** частным технико-эксплуатационным показателям отно­сятся:

а) *коэффициент выхода на линию* (Квл) или *коэффициент использования подвижного состава в работе:*



Коэффициент рассчитывается для оценки степени использования подвиж­ного состава на протяжении отчетного периода. Чем больше отработано дней подвижного состава на протяжении отчетного периода, тем выше уровень дан­ного показателя, и наоборот.

б) *коэффициент технической готовности подвижного состава* (Ктг):



Данный коэффициент характеризует техническое состояние подвижного состава и возможность его использования для транспортной работы. Как видно из расчета значение коэффициента технической готовности зависит от продол­жительности простоев при ремонте и техническом обслуживании.

в) *среднесуточная продолжительность пребывания подвижного состава в наряде* (Тн).



Данный показатель отражает степень использования времени в течение ра­бочего дня.

Однако, рассмотренные выше показатели не раскрывают сущность резуль­татов использования подвижного состава в процессе рабочего дня. Часть време­ни в течение рабочего дня подвижной состав может простаивать под погрузкой-разгрузкой, могут возникать простои из-за отсутствия работы, неподготовлен­ности грузов к перевозке, неукомплектованности штатов водителями и экспеди­торами, необеспеченности горюче-смазочными материалами, запасными частя­ми и др. Сокращение таких простоев является важным средством повышения уровня использования подвижного состава автотранспортных организаций.

Для характеристики степени использования подвижного состава в течение рабочего дня, полноту их загруженности, скорости движения рассчитываются интенсивные частные технико-эксплуатационные показатели:

а) *среднее расстояние перевозок* () — характеризует среднее перемеще­ние 1 тонны груза:



Т — *1* н -

б) *средний пробег с грузом за 1 ездку* () - характеризует среднее рас­стояние, на которое перемещается подвижный состав с грузом при работе на линии за одну ездку:



Между данными показателями прослеживаются следующие взаимосвязи: при работе на дальних расстояниях наблюдается следующие неравенство  < , и наоборот, при работе на коротких расстояниях  > .

в) *коэффициент использования рабочего времени* (Кр.в.) подвижного со­става:



г) *коэффициент использования пробега подвижного состава* (Кпр). Об­щий пробег автомобиля состоит из трех составных частей: нулевого пробега, производительного (с грузом) пробега и порожнего (без груза) пробега. Коэф­фициент пробега грузовых автомобилей (сдельных) определяется:



Для повременных грузовых автомобилей коэффициент использования про­бега не определяется.

На величину коэффициента использования пробега оказывают влияние территориальное положение (грузоотправитель-грузополучатель), схема и орга­низация маршрутов, структура парка подвижного состава и др. Увеличение ко­эффициента пробега за счет сокращения нулевых и порожних пробегов в значи­тельной степени зависит от качества оперативного планирования и руководства транспортным процессом.

Существенное значение для повышения эффективности работы подвижно­го состава в транспортных организациях имеет полнота их загруженности, в ре­зультате несоответствия загруженности мощности подвижного состава ухудша­ется его использование. Для характеристики данного явления рассчитывают:

д) *коэффициент использования грузоподъемности* (Кгр ):



Для определения средней загруженности единицы подвижного состава не­обходимо общий объем грузооборота, выраженного в тонно-километрах, разде­лить на пробег подвижного состава с грузом.

Грузоподъемность единицы подвижного состава определяется по формуле:



где ГА- грузоподъемность автомобиля (автопоезда);

 - среднесписоч­ное число автомобилей (автопоездов).

Эффективность использования подвижного состава зависит от скорости их движения.

е) *средняя скорость движения автомобиля —* это расстояние в километрах, пройденное автомобилем в среднем в единицу времени (час).

Для сдельных грузовых автомобилей различают техническую и эксплуата­ционную скорость, для повременных - эксплуатационную.

Средняя техническая скорость - это количество километров пробега за 1 час движения автомобиля ():



Средняя эксплуатационная скорость - это количество километров пробега за 1 час нахождения автомобиля в наряде ():



Для обобщающей характеристики работы подвижного состава используют показатели производительности подвижного состава - среднегодовая, средне­дневная и среднечасовая выработки, характеризующие объем грузооборота в тонно-километрах в расчете на единицу подвижного состава за год, день, час.

Однако данные показатели являются несопоставимыми, так как не учиты­вают среднюю грузоподъемность подвижного состава. Более точно уровень производительности грузовых автомобилей (повременных и сдельных) характе­ризуют показатели производительность в тонно-километрах:

- *на один автомобиле-тонно-час наряда:*



Количество автомобиле-тонно-часов наряда определяем как произведение времени нахождения автомобилей в наряде и средней грузоподъемности одно­го автомобиля.

- *на один автомобиле-тонно-денъ работы:*



Количество автомобиле-тонно-дней работы определяем как произведение количества автомобиле-дней работы и средней грузоподъемности одного авто­мобиля.

- *на одну списочную автомобиле-тонну:*



Количество автомобиле-тонн определяют как произведение списочного количества автомобилей и средней грузоподъемности одного автомобиля.

Каждый из этих показателей имеет самостоятельное значение, отражая влияние различных факторов на каждый результата работы автотранспортных предприятий.

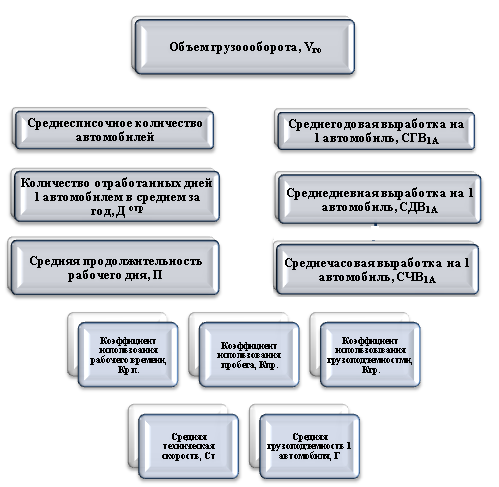
В процессе анализа необходимо изучить динамику технико-эксплуатацион­ных показателей, выполнение плана по их уровню, установить причины изме­нений и резервы увеличения объема перевозок и грузооборота.

**10.4 Резервы увеличения объема грузооборота**

Для определе­ния неиспользованных резервов увеличения объема грузооборота необходимо повести факторный анализ выполнения плана объема грузооборота за исполь­зованный период (отчетный год).

На изменение объема грузооборота оказывают влияние следующие фак­торы:

* изменение среднесписочного количества автомобилей;
* изменение количества дней, отработанных 1 автомобилем в среднем за  
  год;
* изменение средней продолжительности рабочего дня;
* изменение коэффициента использования рабочего времени подвижно­  
  го состава;
* изменение средней технической скорости движения;
* изменение коэффициента использования пробега;
* изменение средней грузоподъемности 1 автомобиля;
* изменение коэффициента грузоподъемности (рисунок 10.1).



**Рисунок 10.1 - Блок-схема объема грузооборота**

Детерминированная факторная модель объема грузооборота имеет сле­дующий вид:

Vго = ЧА × Дотр × П × КР.В. × СТ × КПР × Г × КГР

Факторную модель объема грузооборота, исходя из поставленных целей и запросов пользователей, можно представить в следующих интерпретациях:

1) Vго = ЧА × Дотр × П × СЭ × КПР × Г × КГР

2) Vго = ЧА × Днах × КВЛ × П × КР.В × СТ × КПР × Г × КГР

где Днах – количество дней нахождения 1 автомобиля в организации в среднем за год

3) Vго = ЧА × Днах × КВЛ × П × СЭ × КПР × Г × КГР

Расчет влияния факторов на объем грузооборота можно произвести с по­мощью приемов детерминированного факторного анализа (цепной подстанов­ки, абсолютных и относительных разниц).

По данной модели можно подсчитать перспективные резервы увеличения объема грузооборота транспортной организации. Основными источниками бу­дут являться:

- расширение автопарка,

- увеличение грузоподъемности подвижного состава,

- увеличение скорости движения,

- сокращение целодневных и внутрисменных потерь рабочего времени,

- сокращение холостых пробегов,

- повышение коэффициента использова­ния грузоподъемности и др.

Определив резервы увеличения объема грузооборота необходимо проана­лизировать себестоимость автоперевозок и определить резервы снижения себе­стоимости 10 т/км.

**10.5 Анализ себестоимости грузоперевозок и резервы ее снижения**

Проведя анализ грузооборота, проводят факторный анализ себестоимости грузоперевозок и определяют резервы ее снижения.





где Д – целодневные потери рабочего времени.



Далее дают оценку эффективности работы автотранспортной организации по направлениям:

- проводят анализ затрат и себестоимости транспортных услуг (в процессе анализа изучают изменение уровня себестоимости 10 т/км и изучают влияние факторов на изменение уровня данного показателя).



Используя прием пропорционального деления, определяют изменение себестоимости 10 т/км за счет каждого фактора, формирующего объем грузооборота.

- проводят анализ финансовых результатов (изменение доходов и расходов организации, прибылей и убытков, проводят анализ показателей рентабельности).

**ТЕМА 11 - ОСОБЕННОСТИ АНАЛИЗА ХОЗЯЙСТВЕННОЙ**

**ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СТРОИТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ**

**Вопросы:**

*11.1 Особенности анализа хозяйственной деятельности строительных организаций, его задачи и источники информации.*

*11.2 Анализ выполнения плана по вводу в действие объектов строительства и источники их финансирования.*

*11.3 Анализ незавершенного строительства.*

*11.4 Анализ качества строительно-монтажных работ.*

*11.5 Анализ финансирования строительно-монтажных работ.*

**11.1 Особенности анализа хозяйственной деятельности строительных организаций, его задачи и источники информации**

Основными показателями, характеризующими производственную программу строительных организаций, являются:

- объекты, законченные строительством;

- объекты, сданные заказчику.

Отсюда объектами анализа хозяйственной деятельности являются:

1) ввод в действие объектов строительства;

2) выполнение объема строительно-монтажных работ по вводимым сдельным объектам.

Источниками информации для анализа являются:

- предварительные плановые данные (бизнес-план, договоры подряда, расчет проектной (договорной) стоимости по объектам строительства, проектно-сметная документация (сводная и объектная));

- данные бухгалтерского учета и отчетности;

- прочие источники информации.

В процессе анализа объема строительно-монтажных работ он оценивается по трем группам измерителей:

1) натуральные;

2) трудовые (нормированная заработная плата и нормо-часы на производство конкретного вида работ);

3) стоимостные.

Начинают анализ с изучения изменения объема строительно-монтажных работ в динамике. Далее дается оценка степени выполнения плана по следующим направлениям:

- в целом по организации;

- по видам строительно-монтажных работ (новому строительству, реконструкции и модернизации объектов);

- по отдельным объектам строительства;

- по отдельным этапам строительства;

- по заказчикам.

В процессе анализа дают оценку степени технической готовности каждого объекта строительства:



Сравнение фактического показателя с плановым характеризует соблюдение сроков продолжительности строительства и позволяет определить риски несвоевременной сдачи объекта.

Для более полной характеристики выполнения плана объема строительно-монтажных работ определяют поквартальное, месячное, декадное выполнение плана строительно-монтажных работ нарастающим итогом, а также определяют темпы роста и прироста строительно-монтажных работ.

**11.2 Анализ выполнения плана по вводу в действие объектов строительства и источники их финансирования**

Далее необходимо определить изменение объема строительно-монтажных работ за счет изменения структуры строительно-монтажных работ. Выполнить план по структуре – сохранить в фактическом объеме строительно-монтажных работ запланированное соотношение между отдельными объектами строительно-монтажных работ и отдельными видами работ.

Для оценки внимания структуры на выполнение строительно-монтажных работ в анализе используется метод в том, что дают оценку степени выполнения плана отдельно по стоимости и отдельно по времени, затраченному на производство строительно-монтажных работ. Методика расчета выглядит следующим образом:

1) определяем коэффициент выполнения плана по стоимости:

****

2) определяем коэффициент выполнения плана в часах:

****

3) определяем влияние изменения структуры на изменение объема строительно-монтажных работ:

****

Далее дают оценку степени выполнения плана по стоимости строительно-монтажных работ с учетом изменений их структуры за отчетный период:

****

На следующем этапе анализа проводят анализ выполнения плана ввода в действие объектов строительства. Для целей экономического анализа различают:

- законченные строительством объекты (по которым выполнены все работы, предусмотренные сметными проектами и договорами с заказчиками);

- объекты, введенные в действие (законченные строительством объекты, сданные заказчику в установленном порядке с подписанием акта приемочной комиссии).

Анализ ввода в действие объектов осуществляется:

1) по вводимому количеству объектов;

2) по мощности вводимых объектов (к показателям мощности относят: вместимость объекта, производительность, пропускная способность, площадь, протяженность и др.);

3) по стоимости (по данным застройщика определяют выполнение плана по вводу объектов (мощностей) строительства в натуральном и стоимостном выражении);

4) по срокам ввода (по нормам продолжительности строительства и задела).

Под **ритмичностью**строительного производства понимают выполнение конкретных видов работ, комплексов работ, этапов работ в объемах и по срокам в соответствии с планом выполнения работ ипланами-графиками выполнения работ.

Таким образом, ритмичное выполнение плана предполагает строгую организацию работы по заранее разработанному графику СМР.

При анализе ритмичности необходимо проводить анализ в сопоставимых ценах (ценах, принятых в плане) без учета налогов, вычитаемых из выручки.

Основными показателями, характеризующими выполнение плана работ в соответствии с заданной ритмичностью, являются коэффициент ритмичности и коэффициент аритмичности.

- Коэффициент ритмичности:

****

Рассмотрим на примере.

**Таблица 11.1 - Анализ ритмичности СМР по кварталам**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Квартал | План | Факт | В пределах плана |
| I | 10,02 | 9,92 | 9,92 |
| II | 9,86 | 9,88 | 9,86 |
| III | 9,54 | 10,18 | 9,54 |
| IV | 9,3 | 9,99 | 9,3 |
| Итого: | 38,72 | 39,97 | 38,62 |

****

- Коэффициент аритмичности.Для расчета данного коэффициента план принимается за 100 % и по каждому кварталу исчисляется отклонение от плана в процентах. Далее эти отклонения в процентах суммируются по модулю (без учета знака), полученный результат делится на 100 и определяется коэффициент аритмичности. Чем выше данный коэффициент, тем неритмичнее работает строительная организация.

**Таблица 11.2 - Расчет коэффициента аритмичности**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Квартал | Структура, % | | |
| план | факт | отклонение |
| I | 25,88 | 24,82 | -1,06 |
| II | 25,46 | 24,72 | -0,75 |
| III | 24,64 | 25,47 | 0,83 |
| IV | 24,02 | 24,99 | 0,98 |
| Итого: | 100,00 | 100,00 | х |

Карит *=* (1,06 + 0,75 + 0,83 + 0,98) / 100 = 0,0362

Неритмичное выполнение объема CMP свидетельствует о недостаточно эффективной организации производства и имеет негативное влияние на показатели деятельности организации.

К показателям, характеризующим неритмичную работу строительной организации, относятся: потери от брака, наличие доплат за сверхурочные работы, оплата простоев по вине строительной организации, наличие сверхплановых остатков НЗСП и др.

В процессе анализа ритмичности работы строительной организации необходимо определить упущенные возможности организации по увеличению объема СМР в связи с неритмичной работой.

****

****

VCMP B = 10,18 × 4 = 40,72 млрд р.

P ↑VCMPрит = 40,72 - 39,97 = + 0,75 млрд р.

И в заключении анализа ритмичности необходимо разработать конкретные мероприятия по устранению причин неритмичной работы организации.

**11.3 Анализ незавершенного строительства**

**Нормы продолжительности строительства** - это время от начала работы (подготовительного периода) до ввода вдействие объектов строительства, при полном выполнении работ, предусмотренных сметными проектами.

**Таблица 11.3 – Анализ сроков строительства**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Объект | Срок строительства, мес. | | Отклонение (+/-), в | |
|  | план | факт | месяцах | **%** |
| Жилой дом на 126 квартир | 7 | 9 | +2 | 28,57 |
| Реконструкция офисного здания | 9 | 9 | - | - |
| Среднее отклонение, (%) | х | х | *+*2 | 28,57 |

****

На следующем этапе анализа дается оценка остаткам незавершенного строительного производства. Незавершенное строительное производство на конец отчетного периода возникает, когда отдельные этапы выполненных работ или объекты строительства не принимаются заказчиком (не подписан акт по этапу или объекту). Незавершенное строительное производство оценивается по фактической себестоимости выполненных работ. В состав незавершенного строительного производства включат строящиеся объекты в пределах нормативных сроков и с их превышениями, а также временно приостановленные, законсервированные и окончательно приостановленные и законсервированные.

Состав незавершенного производства в строительстве зависит от принятого порядка расчетов между застройщиком и подрядчиком:

- при расчетах по полной готовности строящихся объектов:

*НЗСП - это выполненные и сданные работы заказчикам (застройщикам) до момента их ввода в эксплуатацию и подписания акта приемки эксплуатационной комиссией;*

- при расчетах по мере выполнения отдельных этапов строительства:

*НЗСП - это работы по этапам до полного их завершения и сдачи заказчику.*

- при расчетах за законченные конструктивные элементы зданий и виды работ:

*НЗСП - это оставшиеся незаконченными конструктивные элементы или виды работ.*

Незавершенное строительное производство оценивается в натуральных и стоимостных измерителях.

В натуральном выражении незавершенное строительное производство характеризуется количеством строек и объектов по состоянию на отчетную дату.

По стоимости – фактически освоенные инвестиции по начаты и в любой степени не оконченным и не введенным в действие строительным объектам на отчетную дату.

На изменение незавершенного строительного производства оказывают влияние следующие факторы:

- незавершенное строительное производство на начало периода;

- объем выполненных строительно-монтажных работ (освоенные за период инвестиции);

- строительно-монтажные работы, сданные заказчику по установленной форме.

Факторная модель объема незавершенного строительного производства на конец года имеет следующий вид:

V НЗСП к.г. = V НЗСП н.г. + VСМР вып – VСМР сдан.заказч.

**Таблица 11.4 – Анализ незавершенного строительного производства, млрд р.**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатель | План | Факт | Отклонения (+,-) |
| Объем НЗСП на начало года | 27,5 | 27,5 | - |
| Объем выполненных СМР (инвестиций) | 47,2 | 46,9 | -0,3 |
| Объем СМР, сданных заказчикам | 32,6 | 36,7 | +4,1 |
| Объем НЗСП на конец года | 42,1 | 37,7 | -4,4 |
| Объем НЗСП на конец года в % к объему инвестиций | 89,19 | 80,38 | -8,81 |

**Расчет влияния факторов:**

∆Vнзсп к.г. (Vнзсп н.г.) = 0 млрд р.

∆Vнзсп к.г. (VCMP вып) = + (-0,3) = - 0,3 млрд р.

∆Vнзсп к.г. (VCMP сдан.заказч.) = -(+4,1) = -4,1 млрд р.

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

- 4,4 млрд р.

И в заключение анализа устанавливаются причины, повлекшие за собой увеличение сроков строительства, определяется доля ответственности субподрядчиков и дается оценка своевременности финансирования строительства.

**11.4 Анализ качества строительно-монтажных работ**

Качество строительной продукции оказывает влияние на конкурентоспособность строительной организации, влияет на спрос на продукцию конкретного застройщика и на доходность бизнеса.

*Качество* определяется как совокупность свойств и характеристик продукции или услуги, которые придают им способность удовлетворять обусловленные или предполагаемые потребности. Критерием оценки качества СМР является соответствие их строительства установленным нормам и правилам.

При выявлении отклонений фактически выполненных СМР от установленных норм и правил строительства, данные СМР не засчитываются в объем подрядных работ до устранения допущенных отклонений, другими словами считаются бракомв производстве.

В процессе анализа, по данным первичных документов (актов приема-передачи ОС, нарядов на устранение недоделок и брака, рекламаций заказчика и др.) определяется коэффициент брака:

****

Рассмотрим на примере расчет коэффициентов брака в отчетном и прошлом периодах.

**Таблица 11.5 – Коэффициент брака СМР**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| № п./п. | Показатель | Прошлый  год | Отчетный  год |
| 1 | Сметная стоимость всего объекта строительства, млрд p. | 37,32 | 39,97 |
| 2 | Брак по ряду конструктивных элементов и работ, млрд р. | 0,42 | 0,16 |
| 3 | Брак, выявленный в процессе сдачи объекта, млрд р. | 0,22 | 0,28 |
| 4 | Общий коэффициент брака ((п.2 + п.3) ÷ п.1) | 0,017 | 0,011 |
| 5 | Коэффициент брака по конструктивным элементам (п2÷п.1) | 0,011 | 0,004 |
| 6 | Коэффициент брака, выявленного при сдаче объекта (п3÷п.1) | 0,006 | 0,007 |

Одним из показателей, обобщенно характеризующим результативность работы по обеспечению качества строительной продукции, является **коэффициент результативности затрат** на обеспечение качества:

****

Суммарные потери от бракаопределяются как сумма затрат на производство брака (исправимого и нет) и затрат по исправлению брака.

К затратам на обеспечение качества (Зокп) относят:

- затраты на контроль качества строительной продукции (ЗКК),

- затраты на устранение дефектов, выявленных в процессе строительства (ЗВД),

- затраты на устранение дефектов готовой строительной продукции (ЗДП),

- затраты на мероприятия по предупреждению дефектов (ЗМК).

**11.5 Анализ финансирования строительно-монтажных работ**

Часто невыполнение плана по отдельным объектам (этапам) строительства связано с отсутствием финансирования. Поэтому в процессе анализа необходимо провести анализ источников финансирования у застройщика.

Источниками финансирования (инвестиции) являются:

* республиканский бюджет;
* местный бюджет;
* собственные средства застройщика;
* кредиты банков;
* иностранные инвестиции (кроме кредитов);
* средства населения;
* прочие источники.

В процессе анализа дают оценку выполнению плана за отчетный период, определяют изменение в составе и структуре источников финансирования. На следующем этапе дают оценку и проводят анализ инвестиций по каждому объекту строительства. В процессе анализа сопоставляют договорную стоимость объекта с предполагаемым размером инвестиций.

Далее определяют размер инвестиций на начало года, размер освоенных в отчетном периоде инвестиций и определяют процент готовности.

****

***Пример.***

**Таблица 11.6 – Анализ источников финансирования (инвестиций) у застройщика**

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Источник  финансирования | План | | Факт | | Отклонения  (+/-) | | Процент выполнения  плана |
| млрд р. | уд. вес, % | млрд р. | уд. вес, % | млрд р. | уд. вес, % |
| 1 Республиканский бюджет | 6,8 | 14,41 | 7,0 | 14,93 | +0,2 | +0,52 | 102,94 |
| 2 Средства организации | 23,6 | 50,0 | 21,8 | 46,48 | -1,8 | -3,52 | 92.37 |
| 3 Средства населения | 16,8 | 35,59 | 18,1 | 38.59 | +1,3 | +3,0 | 107,74 |
| Итого: | 47,2 | 100 | 46,9 | 100 | -0,3 | х | 99,36 |

План по финансированию строительства недовыполнен на 0,64 %, и как следствие нарушение сроков строительства, несвоевременное получение доходов, штрафные санкции и организация несет убытки.

И в заключении данного этапа проводят анализ инвестиций по каждому объекту.

**ТЕМА 12 – АНАЛИЗ РОЗНИЧНОГО ТОВАРООБОРОТА**

**Вопросы:**

*12.1 Значение и задачи анализа розничного товарооборота.*

*12.2 Анализ розничного товарооборота по общему объему, по составу и структуре.*

* 1. *Факторный анализ розничного товарооборота.*

*12.4 Сравнительный и оперативный анализ розничного товарооборота.*

*12.5 Основные направления роста розничного товарооборота.*

**12.1 Значение и задачи анализа розничного товарооборота**

Одной из главных целей торговых организаций является получение прибыли, а розничный товарооборот выступает как важнейшее условие его достижения.

Розничный товарооборот – количественный показатель, характеризующий объем продаж и выражает экономические отношения, возникающие на заключительной стадии движения товаров из сферы обращения в личное потребление, путем их обмена на денежные доходы.

Розничный товарооборот представляет собой продажу продовольственных и непродовольственных товаров населению за наличный расчет, а также оплаченных по банковским платежным карточкам, чекам, электронным картам перечислением денежных средств со счетов вкладчиков банка, кредитов банка за товары через розничную торговую сеть, аптеки, АЗС, интернет-магазины.

В состав розничного товарооборота не включаются стоимость:

- товаров, проданных за пределами Республики Беларусь (на выездных ярмарках, выставках);

- товаров (включая новогодние подарки), отпущенных юридическим лицам, обособленным подразделением юридических лиц, ИП за наличный и безналичный расчет;

- товаров, отпущенных рабочим и служащим в счет заработной платы и в погашение задолженности по заработной плате;

- товаров, отпущенных по товарообменным операциям или в порядке взаиморасчетов между юридическими лицами, между юридическими лицами и населением при закупке у населения сельскохозяйственных продуктов;

- реализованных проездных билетов, талонов на все виды транспорта, лотерейных билетов, телефонных карт и т.п.;

- ритуальных принадлежностей;

Стоимость товаров, возвращенных покупателями, из розничного товарооборота исключается.

Розничный товарооборот отражается в розничных ценах.

Значение розничного товарооборота определяется тем, что во-первых он характеризует изменения в уровне жизни населения, во-вторых развитие розничного товарооборота оказывает определенное влияние на денежное обращение, т.к. в нем участвует значительная часть обращающихся денег и поэтому увеличение или снижение объема реализованных товаров вызывает соответственное изменение в поступлении денег в банк. В-третьих его развитие отражает народно-хозяйственные пропорции между производством и потреблением, спросом населения и предложением товаров, розничной продажей и денежным обращением. Он оказывает постоянное воздействие на развитие объема и структуры производства товаров, т.к. увеличение их недостаточности свидетельствует о сокращении производства товаров пользующихся спросом. В-четвертых розничный товарооборот является одним из основных показателей отражающих конечный результат деятельности торговых организаций и определяет все остальные показатели: состояние МТБ, потребность в персонале, в финансовых ресурсах, и т.д.

Розничный товарооборот используется также для:

* определения мощности торговой организации, т.к. по его величине можно судить об объеме его хозяйственной деятельности;
* характеристики эффективности использования ресурсов организации и общей суммы расходов на реализацию товаров, т.к. в обобщенном виде показатель эффективности отражает соотношение результата и затрат;
* расчета отдельных качественных показателей (затратоемкость, фондоемкость и т.д.), что позволяет определить потребность организации в дополнительных ресурсах для обеспечения прироста товарооборота.

Т.к. розничный товарооборот является важным показателем, характеризующим торговую деятельность – большое значение в работе организации занимает его анализ.

Основные задачи розничного товарооборота:

* проверка степени выполнения плана продаж по объему и структуре и удовлетворения спроса покупателей на отдельные товары;
* выявление тенденций и закономерностей развития товарооборота в динамике и причин происходящих изменений;
* изучение и количественное измерение факторов, влияющих на изменение объема товарооборота по сравнению с планом и в динамике;
* выявление резервов и возможностей роста объема товарооборота и улучшения обслуживания покупателей;
* разработка мероприятий по развитию розничного товарооборота и оптимизации товарных запасов и других ресурсов.

Основными источниками информации для проведения анализа розничного товарооборота является формы бухгалтерской и статистической отчетности.

В числе форм отчетности, в которых содержится информация об объеме реализованных товаров являются данные бухгалтерской отчетности «Отчет о прибылях и убытках» и статистической отчетности: форма 1-торг (розница) – «Отчет о розничной торговле», форма 6-торг (товарооборот) – «Отчет о розничном товарообороте и запасах товаров», форма 4-торг (продажа) – «Отчет о продаже и запасах товаров».

Помимо названных форм отчетности при проведении анализа в качестве источников информации могут использоваться:

* плановые нормативные данные;
* данные текущего учета и первичные документы по товарным операциям;
* другие источники.

**12.2 Анализ розничного товарооборота по общему объему, по составу и структуре**

При анализе общего объема розничного товарооборота выявляют:

* выполнение плана розничного товарооборота в целом по организации и по отдельным структурным подразделениям;
* динамику розничного товарооборота за ряд лет, при этом определяет абсолютный прирост товарооборота и темпы его роста и прироста;
* изменение объема розничного товарооборота по сравнению с планом и прошлым периодом и причины этих изменений.

При проведения анализа розничного товарооборота в динамике необходимо изучить влияние инфляционных процессов на его развитие.

Расчет объема розничного товарооборота отчетного года в сопоставимые цены прошлого года производится по формуле (12.1):

, (12.1)

где Тс.ц. – товарооборот отчетного года в сопоставимых ценах;

Тд.ц. – товарооборот в действующих ценах;

ip – индекс цен в отчетном году по отношению к прошлому году.

***Пример:*** Розничный товарооборот отчетного года – 10800 млн р. Индекс цен в отчетном году – 1,071. Товарооборот отчетного года в сопоставимых ценах составит: 10800 / 1,071 = 10,084 млн р.

При проведении анализа товарооборота за ряд лет рассчитывается объема товарооборота отчетного года в сопоставимые цены предыдущих лет производится по формуле (12.2):

, (12.2)

где ip ′ – индекс цен прошлого года к предыдущему;

ip " – индекс цен отчетного года к прошлому.

***Пример:*** Розничный товарооборот в отчетном году составил 10800 млн.р. Индекс цен в отчетном году составил 1,071, в прошлом году – 1,086. Тогда товарооборот отчетного года в сопоставимых ценах составит: 10800 / 1,086 \* 1,071 = 9285,5 млн р.

Анализ розничного товарооборота проводится за год, а также в разрезе кварталов и месяцев, и при этом рассчитываются коэффициенты ритмичности и равномерности.

Коэффициент ритмичности (Критм) рассчитывается (12.3):

, (12.3)

где nв – число периодов, в которых план товарооборота выполнен;

n – общее число периодов в году.

Коэффициент равномерности (Кравн) определяется (12.4):

Кравн = 100 – ν (12.4)

где ν – коэффициент вариации или неравномерности, который рассчитывается по

формуле (12.5):

, (12.5)

где  - средний процент выполнения плана товарооборота;

σ – среднее квадратическое отклонение, расчет которого производится по формуле (12.6):

, (12.6)

где xi – процент выполненного плана товарооборота в i-ом периоде.

**Таблица 12.1 – Выполнение плана товарооборота в разрезе кварталов**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Кварталы | % выполненного плана |  |  |
| 1 | 109,2 | 1,1 | 1,21 |
| 2 | 109,2 | 1,1 | 1,21 |
| 3 | 105,2 | -2,9 | 8,41 |
| 4 | 109,3 | 1,2 | 1,44 |
| Итого | 108,1 | - | ∑ 12,27 |

σ = 1,75

ν = 1,62 %

Кравн = 100 - 1,62 = 98,38 %.

Таким образом, выполнение плана товарооборота за отчетный год было равномерным на 98,38 %.

После изучения объема товарооборота переходят к анализу его состава.

По составу розничный товарооборот подразделяют на продажу товаров населению за наличный расчет, по банковским платежным карточкам, а также мелкооптовый отпуск продовольственных товаров социальным учреждениям. То есть состав товарооборота – это виды продаж.

Анализ состава товарооборота проводится в абсолютных, стоимостных и относительных показателях. Изменение состава товарооборота оказывает определенное влияние на расходы торговых организаций и ее финансовые результаты, что учитывается при анализе этих показателей. Анализ состава товарооборота проводится в сравнении с плановыми данными и в динамике. Если плановые данные отсутствуют, то анализ проводится в динамике.

Анализ состава товарооборота дополняется анализом его ассортиментной структуры за год и в разрезе кварталов. Анализ структуры розничного товарооборота – это анализ товарооборота в разрезе товарных групп.

Анализ ассортимента и структуры проводится как за год, так и в разрезе кварталов, месяцев, что позволяет изучить сезонные колебания в торговле и удовлетворение спроса покупателей на отдельные товары в различные периоды года.

Изменение структуры товарооборота оказывает влияние на расходы торговой организации и прибыль.

Анализ ассортимента – это товарные группы реализуемых товаров.

Структура товарооборота – удельный вес (доля) в товарообороте каждой товарной группы.

Анализ товарооборота по организации в целом дополняется анализом выполнения плана и динамики розничного товарооборота в разрезе структурных подразделений (магазин, отдел, секция). Анализ проводится в разрезе структурных подразделений и при этом особое внимание уделяют тем подразделениям, которые не выполнили план товарооборота и имеют низкие темпы роста. Это может быть результатом недостачи в обеспечении необходимых товаров, в планировании товарооборота, в сверхурочном закрытии для проведении проверок, инвентаризации и ремонта.

При проведении анализа составляются необходимые аналитические таблицы, в которых проводится оценка выполнения плана отдельными подразделениями и составляется группированная таблица структурных подразделений по степени выполнения плана товарооборота с определенным интервалом.

**12.3 Факторный анализ розничного товарооборота**

На объем розничного товарооборота, его состав и структуру, а также на равномерность продаж оказывают влияние многие факторы. При проведении анализа необходимо измерять их влияние и на этой основе выявить резервы увеличения товарооборота, улучшение его структуры и увеличение качества торгового обслуживания.

Факторы, влияющие на развитие розничного товарооборота можно объединить в 3 группы:

1) факторы, связанные с товарными ресурсами;

2) факторы, связанные с трудовыми ресурсами;

3) факторы, выражающие эффективность использования ОС.

Влияние первой группы факторов проявляется через поступления товаров (П), их выбытие (В), остатки на начало и конец (Он и Ок) анализируемого периода.

Под прочим выбытием понимают выбытие товаров вследствие:

- естественной убыли;

- товарных потерь;

- уценки товаров.

Изменения каждого их этих факторов оказывает влияние на размер товарооборота. Для определения их влияния устанавливают взаимосвязь между товарооборотом и факторами методом балансовой увязки с помощью формулы товарного баланса (12.7 и 12.8).

Он + П = Р + В + Ок (12.7)

Р = Он + П – В – Ок (12.8)

где Он – остаток товаров на начало периода;

П – поступление товаров;

В – прочее выбытие товаров;

Ок – остатки товаров на конец периода.

Измерить влияние указанных факторов можно при помощи способа цепных подстановок.

На объем розничного товарооборота также оказывает влияние время и скорость обращения товаров.

Анализ влияния второй группы факторов на торговую деятельность начинается с изучения обеспеченности предприятий розничной торговли трудовыми ресурсами, укомплектованности штатов (контролеров, кассиров, продавцов) и эффективности использования трудовых ресурсов и рабочего времени.

Взаимосвязь между объемом розничного товарооборота, численностью работников и производительностью их труда, можно выразить формулой (12.9):

, (12.9)

где Т - объем розничного товарооборота;

- среднесписочная численность торговых работников;

Пт – производительность труда торговых работников.

Показатель производительности труда отражает объем реализованных товаров, приходящийся на одного работника в целом (среднесписочного) или по отдельным группам (торгово-оперативного, кассира и т.д.).

Влияние изменения структуры персонала на развитие товарооборота можно представить следующей формулой (12.10):

, (12.10)

где Т - объем розничного товарооборота;

Ч - численность всех работников;

- удельный вес торгово-оперативных работников в общей численности персонала;

 – производительность труда торгово-оперативного персонала.

Измерить влияние указанных факторов можно способом цепных подстановок, абсолютных и относительных разниц, интегральным методом.

Третья группа факторов отражает состояние и использование материально-технической базы торговой организации. Она оказывает влияние на качество обслуживания, на условия хранения товаров, рациональность товародвижения и развитие товарооборота.

Рост товарооборота может произойти как за счет прироста стоимости основных средств, так и за счет более эффективного их использования, что выражается показателем фондоотдачи (12.11).

, (12.11)

где Т - объем розничного товарооборота;

- средняя стоимость основных средств торговой организации;

Фотд – фондоотдача.

Измерить влияние указанных факторов можно, например, способом абсолютных разниц:





На практике организации часто арендуют торговые площади. Увеличение товарооборота может произойти как за счет прироста торговой пощади, так и за счет более рационального ее использования. Для выражения товарооборота через величину торговой площади и эффективности ее использования можно воспользоваться формулой (12.12):

, (12.12)

где Т - объем розничного товарооборота;

S – торговая площадь (м2);

KS – коэффициент эффективности использования торговой площади, который показывает сколько товарооборота приходится на единицу торговой площади или сколько выручки можно получить с каждого метра торговой площади.

**12.4 Сравнительный и оперативный анализ товарооборота**

Кроме динамических и факторных сравнений объём товарооборота сравнивают по отдельным предприятиям и их подразделениям.

Сравнению подвергают общий объём товарооборота, степень выполнения плановых заданий, удельный вес в товарообороте основных товарных групп, оборот, приходящийся на одного продавца, на одного работника, среднюю стоимость покупок и т.д.

Сравнение товарооборота различных хозяйственных структур позволяет выявить положительный опыт и использовать его, определить собственные недостатки и принять эффективные меры по их устранению, выявить передовые, средние и отстающие предприятия, установить закономерности при обобщении сравнений и определить способы, позволяющие повысить конкурентоспособность предприятия на рынке.

Особое значение сравнительного анализа заключается в выявлении и мобилизации резервов повышения эффективности хозяйственной деятельности. Сравнивая результаты торговой и другой деятельности однотипных предприятий с показателями лучших по производительности труда, выработке на 1м2 торговой площади и т.д можно определить, на сколько возрастет товарооборот анализируемых организаций за счет изучения и использования опыта лучших из них.

Сравнительный анализ должен проводиться по магазинам, сопоставимым по специализации, структуре реализуемых товаров, методам торговли, режиму и условиям работы.

Подсчет неиспользованных возможностей увеличения товарооборота за счет повышения использования трудовых ресурсов и материально-технической базы торговых организаций производится путем составления специальных аналитических таблиц.

**Таблица 12.2 – Подсчет возможностей роста розничного товарооборота за счет повышения производительности труда торгово-оперативных работников в однотипных торговых организациях за отчетный год**

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Торговые организации | Среднесписочная численность работников, чел. | | Удельный вес торгово-оперативных работников в общей численности работников, % | Фактический объем розничного товарооборота,  млн р. | Среднегодовая выработка на 1 работника, тыс. р.  ( гр.5 / гр.3 \* 1000) | Отклонение по производительности труда 1 торгово-оперативного работника по сравнению с данными лучшего предприятия, тыс. р. | Рост розничного товарооборота за счет повышения производительности труда торгово-оперативных работников, млн р. (гр.7 \* \* гр.3 / 1000) |
| всего | в том числе торгово-оперативных |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 |
| Универмаг «Беларусь» | 1160 | 720 | 62,1 | 40240 | 55889 | - | - |
| ЦУМ | 1146 | 734 | 64 | 38210 | 52057 | - 3832 | + 2813 |
| ГУМ | 958 | 628 | 65,6 | 31580 | 50287 | - 5602 | + 3518 |

Оперативный анализ выполнения плана и динамики товарооборота проводят по магазинам, а в магазинах по отдельным структурным подразделениям. Он проводится ежедневно и направлен на обеспечение ритмичной торговой деятельности и успешное развитие товарооборота.

При проведении оперативного анализа оставляют специальные таблицы, по данным которых выявляют на любую дату месяца отклонения от плана товарооборота за день и нарастающим итогом.

При расчете среднедневного плана товарооборота следует учитывать колебания в реализации товаров по отдельным дням и неделям.

Данные о фактическом товарообороте за каждый день берут из кассовых и товарных отчетов и других источников информации.

Информация, полученная при проведении оперативного анализа, используется руководителем организации для принятия своевременных мер по устранению выявленных отрицательных отклонений и обеспечению запланированного темпа развития розничного товарооборота.

**Таблица 12.3 – Оперативная информация о выполнении плана товарооборота магазина за месяц**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Дни недели | Розничный товарооборот, млн р. | | | | |
| план нарастающим итогом с начала месяца | фактически | | отклонение | |
| за день | нарастающим итогом с начала месяца | за день | нарастающим итогом с начала месяца |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| 1 | 940 | 682 | 682 | - 258 | - 258 |
| 2 | 1880 | 826 | 1508 | -114 | -372 |
| 3 | - | - | - | - | - |
| 4 | 2820 | 951 | 2459 | + 11 | - 361 |
| 5 | 3760 | 984 | 3443 | + 44 | - 317 |
| Итого за первую пятидневку | 3760 | - | 3443 | - | - 317 |
| и т.д. |  |  |  |  |  |

Вместе с тем, оперативный анализ розничного товарооборота на практике обычно ведут без достаточной увязки с повседневным поступлением товаров и состоянием товарных запасов. Редко проводят оперативный анализ реализации и движения товаров в ассортименте. Все это снижает эффективность оперативного контроля за развитием товарооборота.

В настоящее время эти проблемы в крупных организациях решают с помощью современных технических средств. Обработка информации на ЭВМ позволяет оперативно получать информацию об остатках, поступлении, реализации и прочем выбытии товаров в ассортиментном разрезе, что улучшает управление товарными запасами и предупреждает завоз в розничную сеть товаров, не пользующихся спросом.

**12.5 Основные направления роста розничного товарооборота**

Одной из задач стоящих перед анализом розничного товарооборота является выявление резервов и возможностей роста розничного товарооборота и улучшения обслуживания покупателей.

Основными направлениями роста розничного товарооборота являются:

1. переоснащение торговых организаций современным оборудованием, что позволит ускорить объем продажи быстрооборачиваемых товаров, требующих специальный температурный режим хранения;
2. оптимизация частоты завоза товаров в магазины;
3. усиление контроля за товарными запасами:

* своевременное выявление неходовых и залежалых товаров;
* уценка;
* возврат поставщику и т.д.;

1. рационализация товародвижения:

* ликвидация излишних, неэкономичных перевозок;
* исключение из торговой цепочки посредников;

1. увеличение закупки у поставщиков товаров, которые пользуются повышенным спросом;
2. установление оптимального режима работы магазина;
3. открытие фирменных секций отечественных товаропроизводителей и увеличение предложения товаров ранее не свойственных организации;
4. развитие продажи товаров в кредит;
5. совершенствование организации труда работников, повышение его производительности и стимулирования.

**ТЕМА 13 – АНАЛИЗ ТОВАРНЫХ ЗАПАСОВ И**

**ТОВАРООБОРАЧИВАЕМОСТИ**

**Вопросы:**

*13.1 Анализ поступления товаров и выполнения договоров поставки.*

*13.2 Анализ состояния товарных запасов.*

*13.3 Анализ эффективности товарных запасов.*

*13.4 Определение оптимальных закупок товаров.*

**13.1 Анализ поступления товаров и выполнения договоров поставки**

Товарные запасы – это масса товаров, находящаяся в сфере обращения с момента поступления их в торговлю из производства до момента реализации, и предназначенная для непрерывного удовлетворения потребностей населения.

Необходимость образования товарных запасов объясняется условиями транспортировки и реализации товаров, изменением предложения и спроса, возможностью случайного колебания размеров предложения и спроса, а также интервалом завоза.

Размер товарных запасов должен находится в определенном соответствии с размером товарооборота. Для обеспечения бесперебойного товарооборота в торговле постоянно должен находиться достаточный, оптимальный товарный запас, так как наличие излишних запасов, как и их недостаток, принесут ущерб организации:

1) замораживаются средства, затрачиваемые на хранение излишнего количества товаров: ухудшается финансовое состояние, нарушается процесс воспроизводства, теряется ценность товарных запасов как потребительских стоимостей вследствие их морального и материального старения;

2) недостаток товарных запасов отрицательно сказывается на обслуживании покупателей, так как предложение товаров отстает от их спроса, поэтому одним из основных вопросов анализа является оценка состояния товарных запасов и установление оптимального их уровня для торговой организации.

Анализ товарных запасов позволяет установить их оптимальный уровень для торговой организации.

Оптимальный товарный запас представляет собой такую его величину, которая обеспечит наличие товаров по объему и ассортименту соответствующих спросу покупателей, рост объема продаж и бесперебойную реализацию в заданном объеме, ассортименте и с минимальными затратами.

Важное значение при анализе товарных запасов имеет их правильная классификация по следующим признакам:

1) По товарному составу:

- продовольственные;

- непродовольственные.

2) По месту нахождения (это позволяет установить размеры товарных запасов на каждом этапе товародвижения):

- в рознице;

- в опте;

- в пути;

- на таможне;

- в промышленности, сельском хозяйстве;

- товары отгруженные;

- на ответственном хранении.

1. По назначению:

* товарные запасы текущего хранения – это запасы товаров, которые повседневно расходуются и регулярно возобновляются, то есть предназначены для повседневной торговли;
* сезонного хранения – запасы, которые непрерывно расходуются (картофель, овощи, фрукты), а возобновляются только в определенные периоды времени; либо наоборот, расходуются в определенное время, а потом пополняются регулярно;
* досрочного завоза – запасы, образование которых вызывается сезонностью их транспортировки и они образуются в районах, куда завоз товаров возможен только в определенный период года;
* целевые товарные запасы создаются для организаций встречной торговли, сборе макулатуры и заготовки сельскохозяйственной продукции.

1. По источнику образования:

* собственные;
* заемные: займы, кредиты, кредиторская задолженность.

1. По времени образования:

* плановые;
* фактические;
* начальные;
* конечные.

1. По порядку исчисления

* абсолютные: в стоимостном выражении, в натуральном показателе;
* относительные: в днях и разах оборота.

Управление товарными запасами включает:

* планирование их объема и структуры в соответствии с поставленными предприятием целями;
* контроль с целью обеспечения их постоянного соответствия установленным критериям;
* анализ товарооборачиваемости, обеспеченности товарами, их нормирование. Формирование и размещение.

Перед анализом товарных запасов стоят следующие задачи:

1. установить степень соответствия товарных запасов нормативам по сумме и дням оборота;
2. выявить уменьшения в объеме и структуре товарных запасов и установить их причины;
3. оценить соответствие товарных запасов спросу населения;
4. выявить причины образования сверхнормативных запасов и запасов ниже норматива;
5. определить рациональный порядок распределения товарных запасов между подразделениями.

Источники информации для анализа товарных запасов:

1. Бухгалтерский баланс;
2. Формы статистической отчетности:

* 6-торг (товарооборот) «Отчет о розничном товарообороте и запасах товаров»;
* 4-торг (продажа) «Отчет о продаже и запасах товаров».

Выполнение плана розничного товарооборота и организация бесперебойной продажи товаров зависят от поступления товаров в необходимом количестве и соответствующем ассортименте.

В процессе анализа поступления товаров необходимо установить:

* выполнение плана поступления в целом, по товарным группам и источникам поступления;
* ритмичность поступления товаров по периодам года;
* выполнение договорных обязательств поставщиками;
* организацию доставки товаров, частоту и своевременность завоза.

Для проведения анализа поступления товаров используются:

* данные оперативного учета о поступлении, расходе и остатках товаров;
* инвентаризация оплаты и соблюдение плана поставки товаров;
* статистическая отчетность (4-торг (продажа)).

Анализ проводится за год, по кварталам, а при необходимости по месяцам и декадам.

Анализ поступления товаров проводят в увязке с изучением динамики развития товарооборота.

Взаимосвязь поступления и реализации товара можно установить по балансовой увязке показателей, приведенных в формуле товарного баланса (13.1).

Зн + П = Р + В + Зк. (13.1)

Как видно из формулы товарного баланса:

П = Р + В + Зк – Зн (13.2)

Факторы, связанные с обеспечением товарных запасов влияют на объем розничного товарооборота через изменение величины запасов на начало периода, поступление товаров, прочего выбытия и запасов на конец периода.

Р = Зн + П – В – Зк (13.3)

Как видно из формулы поступление товаров оказывает положительное влияние на развитие товарооборота.

Анализ поступления товаров проводится по общему объему, в разрезе источников поступления, товарных групп, поставщиков.

При проведении анализа составляется специальная таблица и выявляются возможности роста поступления товара в разрезе поставщиков. При анализе выясняют как они выполнены (по общему объему, срокам, ассортименту, количеству, качеству, условиям поставки и другим критериям). Если договора не выполнены, то выясняют причины и виновников.

Виновниками могут быть:

* поставщики (недопоставка товара, нарушение сроков). Следует принять меры в виде экономических санкций, что позволит выполнить договор в полном объеме и качеству поступивших товаров;
* покупатели (отказ от заказанных товаров, отсутствие денежных средств для оплаты заказа). Следует установить виновников и определить возможности взыскания убытков, штрафов и разработать меры по улучшению коммерческих расчетов. Причины нарушения договоров изучают по данным оперативного учета их выполнения, по материалам учета претензий и другим источникам информации.

Завершается анализ выявлением резервов роста товарных запасов, среди которых можно назвать привлечение товаров из местных источников, что способствует экономии расходов на транспортировку и ускорению оборачиваемости товара и закупку товара на льготных условиях.

**13.2 Анализ состояния товарных запасов**

Эффективность использования товарных запасов определяется их оборачиваемостью и рентабельностью. Кроме названных показателей оценка эффективности использования товарных запасов осуществляется по данным следующего показателя (13.4):

, (13.4)

Он характеризует сколько рублей товарооборота приходится на каждый рубль товарных запасов.

При анализе можно определить обратный показатель эффективности использования товарных запасов. Могут рассчитываться и другие показатели эффективности использования товарных запасов: В/П; В/Т и т.д.

Товарооборачиваемость – это один из показателе, отражающий интенсивность работы торговой организации. Ускорение оборачиваемости способствует росту товарооборота, снижению расходов на реализацию и увеличению прибыли. Товарооборачиваемость – время, необходимое для полного обновления товарных запасов.

Время обращения товаров в днях рассчитывается по формуле (13.5; 13.6):

, (13.5; 13.6)

где З – средний товарный запас;

Д – количество дней в периоде;

Тодн – однодневный товарооборот.

Товарооборачиваемость измеряется также скоростью обращения товаров. Этот показатель характеризует сколько раз за период оборачивается (обновляется) товарный запас.

Скорость обращения товаров рассчитывается по формуле (13.7; 13.8):

, (13.7; 13.8)

Ускорение оборачиваемости товаров имеет большое значение, т.к. высвобождаются средства вложенные в товары, снижаются товарные потери, увеличивается товарооборот, укрепляется финансовое положение организации.

Анализ товарооборачиваемости проводится путем сравнения фактических данных с плановыми данными и данными прошлых лет и при этом определяется на сколько ускорилась или замедлилась оборачиваемость товаров и сколько в результате этого высвободилось или привлечено оборотных средств. Сумма высвобождения (привлечения) средств в результате ускорения (замедления) оборачиваемости товаров определяется по следующей формуле (13.9):

, (13.9)

Одним из показателей характеризующим эффективность использования товарных запасов является рентабельность товарных запасов (13.10):

, (13.10)

где RТЗ – рентабельность товарных запасов;

Пр – прибыль от реализации.

Этот показатель характеризует сколько прибыли приходится на единицу стоимости товарных запасов. С ростом этого показателя эффективность использования запасов повышается и наоборот.

**14.3 Анализ эффективности товарных запасов**

На товарооборачиваемость оказывают влияние следующие факторы:

* изменение объема товарооборота;
* изменение средних товарных запасов;
* изменение структуры товарооборота.

Увеличение товарооборота ускоряет товарооборачиваемость. Увеличение средних товарных запасов замедляет время нахождения товаров в виде запаса, т.е. снижает оборачиваемость. Чем меньше запас товаров, тем быстрее он будет продан. Однако чрезмерное сокращение запасов (ниже норматива) снизит оборот, уменьшит выручку.

**Таблица 13.1 – Расчет влияния изменений объема ТО и средних ТЗ на изменение времени обращения товаров**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Товарные группы | Время обращения в днях, дн | | | Абсолютное изменение, дн | | |
| базисное | при отчетном товарообороте и базисных товарных запасах | отчетное | общее  (гр.4 – гр.2) | в т.ч. за счет | |
| товарооборота  (гр.3 – гр.2) | средних товарных запасов  (гр.4 – гр.3) |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| Продовольственные товары | 3,1948 | 3,7557 | 3,6183 | 0,4235 | 0,5609 | -0,1374 |
| Непродовольственные товары | 8,5027 | 9,0857 | 8,8629 | 0,3602 | 0,5830 | -0,2228 |
| В целом по  предприятию | 6,1056 | 6,8039 | 6,6176 | 0,512 | 0,6983 | -0,1863 |

В результате снижения товарооборота по продовольственным и непродовольственным товарам время обращения товаром замедлилось на 0,6983 дня. Сокращение товарных запасов по двум товарным группам привело к сокращению времени обращения товаров на 0,1862 дня.

Изменение структуры товарооборота изменяет соотношение товаров, пользующихся спросом с товарами медленной оборачиваемости, поэтому увеличение в структуре быстрореализуемых товаров ускоряет время обращения товаров, а уменьшение – снижает.

**Таблица 13.2 – Влияние структуры товарооборота на время обращения товаров**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Товарные группы | Структура товарооборота, % | | Время обращения товаров | | Процентные числа  (гр.3\*гр.4) | Базисное время обращения при отчетной структуре товарооборота, дн (гр.6/100) |
| базисный | отчетный | базисный | отчетный |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| Продовольственные товары | 45,2 | 42,8 | 2,1948 | 3,6183 | 136,7374 | × |
| Непродовольственные товары | 54,8 | 57,2 | 8,5027 | 8,8629 | 486,3544 | × |
| В целом по предприятию | 100 | 100 | 6,1056 | 6,6176 | 623,0918 | 6,2309 |

По данным таблицы можно рассчитать влияние на изменение времени обращения товаров следующих факторов:

- изменения структуры товарооборота:

6,2309 - 6,1056 = 0,1253 (дня)

В результате снижения удельного веса продовольственных товаров с 45,2 % до 42,8 % и соответственно увеличения удельного веса непродовольственных товаров, время обращения товаров за отчетный период замедлилось на 0,1253 дня, следовательно изменение структуры реализуемых товаров снизило эффективность использования товарных запасов;

- изменения времени обращения каждой товарной группы:

6,6176 - 6,2309 = 0,3867 (дня).

Замедление времени обращения как продовольственных, так и непродовольственных товаров привело к замедлению времени обращения по организации за отчетный период на 0,3867 дня.

Сумма влияния факторов:

0,1253 + 0,3867 = 0,512 (дня) = 6,6176 - 6,1056 = 0,512 (дня).

Кроме названных факторов, определяющих эффективность использования товарных запасов на время и скорость обращения товаров оказывают влияние:

* эффективность работы коммерческих служб по закупке товаров;
* выполнение договоров с поставщиками и ритмичность поставок;
* обоснованность заявок;
* конъюнктура рынка;
* знание объема и спроса потребителей;
* платежеспособность торговой организации и населения.

**13.4 Определение оптимальных закупок товаров**

Торговые организации, используя различные методы анализа запасов, все же сталкиваются с проблемой накапливаю­щихся остатков отдельных моделей товаров или их сортов, форм, расцветок и т.п. Как было отмечено, товары, пребывающие в форме торгового запаса слишком долго, занимают площадь, увеличивают затраты на хранение, утрачивают свой первоначальный вид, теряют качество, требуют дополнительных мер по их реализации или уцен­ке. Часто не решенной в торговой практике остается и проблема кратковременного дефицита товаров из-за неурегулированных поставок.

При построении модели товародвижения потребуются данные о цикле поставок товаров, который равен количеству дней между ближайшими поставками.

Объем продаж в течение цикла рассчитывают с помощью выражения:

 (13.11)

где  ‒ планируемый или среднемесячный объем продаж в натуральном измерении;

T ‒ число дней в рассматриваемом периоде (в месяце 30 дн.);

Тu‒ цикл поставок товаров (дн.).

При определении продаж в течение цикла используют планируемый на данный период натуральный объем продаж. При отсутствии плановых данных можно брать среднемесячный натуральный объем продаж, который рассчитывают как среднее арифметическое от ежемесячных продаж в течение предшествующего год, т.е. натуральный объем продаж за год делят на число месяцев в году (на 12). По товарам сезонного спроса среднемесячный натуральный объем продаж следует рассчитывать по объемам продаж одноименных месяцев за период не менее трех последних лет.

Размер рекомендуемых закупок (поступлений) складывается из продаж в течение цикла плюс страховой (гарантийный) запас и минус оперативный остаток товаров:

 (13.12)

Если размер рекомендуемых, закупок окажется отрицательным значит, остатки товаров превышают оперативные потребности на величину полученного отрицательного значения (на 1 шт.), т.е. происходит затоваривание и в данный момент не следует поставлять этот товар.

Размер оперативного запаса с учетом предстоящих закупок мож­но определить в днях. Для этого оперативный остаток в натуральном измерении без отрицательных вели­чин складывается с рекомендуемым размером закупок товаров в натуральном измерении и полученный результат делится на однодневный объем продаж. Размер мер оперативного запаса с учетом предстоящих закупок определяется по формуле:

 (13.13)

Если поставки осуществляются выборочно по отдельным изделиям, рекомендуемые размеры закупок следует принимать лишь по соответствующим выбранным наименованиям товаров. Тогда раз­мер рекомендуемых закупок в целом по подразделению в штуках будет равен сумме закупок по соответствующим выборочным изде­лиям без отрицательных величин.

**ТЕМА 14 – АНАЛИЗ РАСХОДОВ НА РЕАЛИЗАЦИЮ**

**В ОРГАНИЗАЦИЯХ ТОРГОВЛИ**

**Вопросы:**

*14.1 Сущность, задачи и информационное обеспечение анализа расходов на реализацию торговой организации.*

*14.2 Анализ расходов на реализацию по общему объему, составу и структуре.*

*14.3 Факторный анализ расходов на реализацию.*

*14.4 Анализ отдельных статей расходов на реализацию.*

*14.5 Сравнительный и оперативный анализ расходов на реализацию.*

*14.6 Резервы сокращения расходов на реализацию.*

**14.1 Сущность, задачи и информационное обеспечение анализа расходов на реализацию торговой организации**

Расходы на реализацию торговой организации представляют собой затраты, связанные с доведением товаров от производства до потребителя, включая их реализацию конечным потребителям.

**Затраты, включаемые в состав расходов на реализацию, классифицируются по разным признакам:**

* + 1. По видам затрат:
* по элементам;
* по статьям калькуляции.
  + 1. По участию в образовании стоимости:
* дополнительные расходы, к которым относятся затраты, связанные с продолжительностью процессов производства в сфере обращения (упаковка, фасовка, доработка и т.д.);
* чистые расходы, связанные со сменой форм собственности и включающие расходы по рекламе, ведению кассового хозяйства.
  + 1. По способу отнесения на отдельные товары и товарные группы:
* прямые, т.е. это затраты, которые на основании первичных документов могут быть прямо отнесены на соответствующие товарные группы;
* косвенные расходы, которые распределены пропорционально какому-либо признаку.
  + 1. По составу:
* простые, которые представляют экономически однородные элементы, неразложимые на составные части (расходы на оплату труда работников);
* комплексные, которые состоят из разных элементов затрат (статья «Прочие расходы»).
  + 1. По степени зависимости от объема товарооборота:
* постоянные, величина которых непосредственно не зависит от объема и структуры товарооборота (расходы на аренду, амортизацию основных средств и др.)
* переменные, величина которых зависит от объема и структуры товарооборота (транспортные расходы, расходы на рекламу и т.д.).

Т.к. расходы на реализацию являются одним из основных факторов, определяющих размер приобретения товаров торговой организацией, важное значение имеет их анализ и выявление резервов их снижения. Поэтому **основными задачами анализа** расходов на реализацию являются:

* объективная оценка соблюдения смены расходов;
* изучение динамики расходов на реализацию, выявление тенденций их развития и измерение влияния основных факторов на их величину;
* выявление резервов сокращения расходов и разработка мероприятий по устранению непроизводительных затрат, бесхозяйственности и эффективности использования ресурсов.

**Источники информации:**

* «Отчет о прибылях и убытках»;
* «Отчет о затратах на производство продукции, работ, услуг» - 4-ф (затраты) (квартальная).

Кроме названных форм отчетности могут использоваться формы статистической отчетности, которые характеризуют эффективность использования трудовых ресурсов, материально-технической базы и др.

* данные текущего учета;
* первичные документы;
* планово-нормативная информация;
* личные наблюдения и др.

**14.2 Анализ расходов на реализацию по общему объему, составу и структуре**

Анализ расходов на реализацию начинается с изучения их общих данных по сумме и по уровню, который определяется по формуле (14.1):

УРРР = (РР : Т) × 100, (14.1)

где УРРР – уровень расходов на реализацию;

РР – сумма расходов на реализацию;

Т – товарооборот.

Сравниваются фактические данные с плановыми и с данными прошлых лет и определяется отклонение.

Отклонение по сумме расходов на реализацию называют «абсолютный перерасход (экономия)».

Но давать оценку расходам на реализацию следует по отклонениям их уровней (в процентах к обороту). При этом определяют:

* размер снижения (повышения) общего уровня расходов на реализацию по формуле (14.2):

, (14.2)

где  – уровень расходов на реализацию соответственно в базисном и отчетном периодах.

* темп изменения уровня показывает, насколько повысился (снизился) уровень расходов на реализацию, если базисный уровень принять за 100 и определяется по формуле (14.3):

, (14.3)

* сумма относительной экономии (перерасхода) расходов на реализацию рассчитывается по формуле (14.4):

, (14.4)

где Т1 – уровень расходов на реализацию соответственно в базисном и отчет

Для оценки расходов на реализацию принимают показатель затратоотдача, который показывает сколько рублей товарооборота получит с каждого рубля расходов на реализацию (14.5):

, (14.5)

Большое влияние на затратоотдачу оказывает изменение розничных цен на товары. Влияние этого фактора на показатель затратоотдачи измеряется следующим образом (14.6):

, (14.6)

где – затратоотдача в действующих ценах;

 − затратоотдача в сопоставимых ценах.

Анализ расходов на реализацию проводится за год, а также в разрезе кварталов и месяцев. При этом составляются аналитические таблицы, в которых дается оценка выполнения плана (динамики) по сумме, по уровню и показателю «затратоотдача». После этого переходят к анализу состава и структуры расходов на реализацию.

В настоящее время расходы торговых организаций учитываются и анализируются в разрезе 19-ти статей учетной номенклатуры.

Под составом расходов на реализацию понимаются все виды расходов (в разрезе статей), которые несут торговые организации.

Анализ структуры расходов на реализацию подразумевается определение доли каждого из видов расходов в общей их сумме и при проведении анализа особое внимание уделяется тем статьям расходов, которые занимают наибольший удельный вес в общей сумме расходов.

**14.3 Факторный анализ расходов на реализацию**

Для объективной и полной оценки расходов на реализацию необходимо изучить влияние факторов на их размер.

**Факторы, влияющие на расходы на реализацию можно объединить в группы:**

I) общехозяйственные, действие которых связано с решением основных социально-экономических проблем в рамках народного хозяйства, т.е. независимые от деятельности торговой организации (изменение цен на товары, тарифов и ставок за услуги);

II) внутрихозяйственные факторы, действующие в рамках отрасли или конкретной организации (изменение объема и структуры товарооборота, скорость обращения товаров и т.д.).

**На расходы торговой организации оказывают влияние факторы:**

1) Изменение объёма товарооборота. По степени зависимости от объёма товарооборота, расходы торговой организации подразделяются:

- условно-переменные, сумма которых изменяется при увеличении или уменьшении объема товарооборота (14.7):

, (14.7)

- условно-постоянные. Влияние объёма товарооборота на уровень постоянных расходов определяется (14.8):

, (14.8)

где – уровень условно-переменных расходов в базисном периоде;

 − сумма условно-постоянных расходов базисном периоде.

*Т1* – товарооборот в отчетном периоде.

- в учётной номенклатуре статей расходов имеется статья «прочие расходы», на которой отражаются расходы как постоянные, так и переменные (14.9):

, (14.9)

где Т% - процент выполнения плана (темп роста) объёма товарооборота.

2) Изменение состава товарооборота. Влияние этого фактора на общий уровень расходов можно измерить способом процентных чисел с применением приёма абсолютных разниц.

**Таблица 14.1 - Влияние состава товарооборота на общий уровень расходов на реализацию**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Состав товарооборота | Фактический удельный вес в товарообороте, % | | | Фактический уровень расходов на реализацию в прошлом году, % | Процентные числа, | Влияние изменения состава товарооборота на общий уровень расходов на реализацию |
| прошлый год | отчетный год | отклонение |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| Продажа за наличные | 99,5 | 99,0 | -0,5 | 13,00 | -6,5 | - |
| Продажа в кредит | 0,4 | 0,9 | +0,5 | 8,5 | +4,25 | - |
| Другие виды | 0,1 | 0,1 | - | 9,10 | - | - |
| Итого | 100 | 100 | - | 12,95 | -2,25 | -0,023 |

Таким образом, уменьшение удельного веса продажи товаров населению за наличный расчёт на 0,5 % и соответствующее увеличение удельного веса продажи товаров в кредит на 0,5 %, способствовало снижению общего уровня расходов на реализацию на 0,023 %, что составляет 11,5 млн р. (0,023\*50,000/100), где 50000 млн р. – фактический объём товарооборота.

3) Изменение структуры товарооборота на изменение общего уровня расходов на реализацию определяется также при помощи способа %-ных чисел с применением приёма абсолютных разниц.

4) Влияние продажных цен на уровень расходов торговой организации. Влияние этого фактора определяется не по всем расходам на реализацию, а только по тем, сумма которых не зависит от изменения цен на товары (расходы на аренду, содержание, амортизацию, ремонт основных средств) (РРнезавис)(14.10):

, (14.10)

5) Изменение тарифов и ставок на отдельные виды расходов (транспортные расходы, арендная плата). Для этого сопоставляют сумму расходов по указанным статьям, в действующих и сопоставимых тарифах, ставках.

6) Влияние на расходы торговой организации изменения в организационной структуре, т.е. принятие или передача торговой организации в составе вышестоящей организации. При проведении анализа сравнивают товарооборот и расходы на реализацию до приема (передачи) и после приёма (передачи) торговой сети.

Заканчивается факторный анализ обобщением данных по проведенному анализу и составляется таблица, в которой систематизируются факторы, оказывающие влияние на сумму и уровень торговых расходов.

**14.4 Анализ отдельных статей расходов на реализацию**

Для выявления резервов снижения расходов торговой организации проводится анализ в разрезе статей учётной номенклатуры.

Анализ проводится по сумме и по уровню.

При проведении анализа особое внимание уделяется тем статьям учётной номенклатуры, которые занимают наибольший удельный вес в общей сумме расходов.

***Расходы на оплату труда.*** Анализ начинается с оценки выполнения плана и динамики труда и заработной платы. Составляются специальные таблицы, в который приводятся следующие показатели:

- товарооборот в действующих и сопоставимых ценах;

- среднее число торговых работников;

- производительность труда торговых работников в действующих и сопоставимых ценах;

- расходы на оплату труда по сумме и уровню;

- среднегодовая заработная плата одного торгового работника.

По данным таблицы приводится анализ темпов роста товарооборота и суммы расходов на оплату труда.

Если товарооборот растёт быстрее суммы расходов на оплату труда, то уровень расходов на оплату труда будет снижаться и наоборот.

При анализе рассчитывают отклонение по сумме и по уровню приведенных показателей в таблице и определяют сумму относительной экономии или перерасхода по статье «расходы на оплату труда» (14.11):

 (14.11)

Для оценки эффективности использования средств на оплату труда, изучаются темпы рост (снижения) производительности труда на каждый процент изменения средней заработной платы, а также определяют размер товарооборота, прибыли на 1 рубль израсходованных средств на содержание трудовых ресурсов.

Влияние соотношения темпов роста производительности труда торговых работников и их средней заработной платы на уровень расходов по данной статье определяется по формуле (14.12):

, (14.12)

где ∆УРРОТ – снижение (повышение) уровня расходов на оплату труда (в процентах к обороту);

∆ТПТ – темп прироста производительности труда, %;

∆ТЗП – темп прироста средней заработной платы одного работника, %.

На расходы по оплате труда оказывают влияние следующие факторы, которые представлены в следующих моделях (14.13, 14.14):

, (14.13)

, (14.14)

где РОТ– расходы на оплату труда;

 − среднегодовая заработная плата одного работника.

ПТ – производительность труда.

При проведении анализа расходов по данной статье, особое внимание уделяют резервам снижения данного вида расходов.

Этими резервами могут быть:

- оптимизация численности работников. В результате этого резерв снижения расходов по данной статье (↓РОТ) будет рассчитан (14.15):

, (14.15)

где ЧВ – число высвобожденных работников;

 − среднегодовая заработная плата одного работника в отчетном периоде.

- за счёт резерва роста производительности труда, при этом предварительно определяется относительное высвобождение численности работников:

а) за счёт увеличения производительности труда в будущем периоде относительное (в процентах) высвобождение работников составит (14.16):

, (14.16)

б) определить относительное высвобождение численности работников (14.17):

, (14.17)

где Ч1 – численность работников в отчетном периоде.

в) резерв снижения расходов на оплату труда в предстоящем периоде может быть рассчитан по формуле (14.15):

,

Кроме анализа расходов на оплату труда, проводится анализ фонда оплаты труда и обоснованности его использования.

В состав фонда оплаты труда входят:

- расходы на оплату труда;

- расходы на учёбу, приезд, питание;

- проведение режима экономии расходов на оплату труда: сокращение доплат за сверхурочную работу.

Методика анализа фонда оплаты труда аналогична анализу расходов на оплату труда.

***Анализ транспортных расходов.*** На изменение расходов по этой статье оказывают влияние:

- объём товарооборота

- структура товарооборота

- среднее расстояние перевозок

- изменение тарифов на транспортные услуги

- организация доставки товаров

Влияние изменения товарооборота на сумму транспортных расходов (14.18):

, (14.18)

где Р0ТР – уровень транспортных расходов в абазином периоде.

Характерным для этой статьи является расчёт влияния транспортных тарифов (т.е. стоимости перевозки данного класса груза за 1 тонно-километр) (14.19):

, (14.19)

где Vпер – объем перевозимых грузов;

S – расстояние;

- стоимость (тариф) за 1 тонно-киллометр.

При анализе расходов по этой статье обращается внимание на способы доставки товара, что способствует улучшению процесса товародвижения и сокращению транспортных расходов.

По подсчётам экономистов в торговой организации можно наполовину сократить самостоятельный завоз товара за счет развития централизованной доставки товаров.

При централизованной доставке расходы примерно в 4 раза меньше, чем при самостоятельном завозе товаров.

При использовании собственного автотранспорта необходимо сопоставить стоимость оказанных услуг по действующим тарифам с фактическими затратами на его содержание.

**14.5 Сравнительный и оперативный анализ расходов на реализацию**

С помощью группировок можно изучить опыт работы лучших торговых организаций и выявить возможности относительного сокращения расходов за счет повышения производительности труда, внедрения достижений научно-технического прогресса и др.

Такой анализ расходов на реализацию проводится по однотипным предприятиям, то есть одинаковой специализации и имеющие приблизительно одинаковые условия работы.

Такой анализ позволяет выявить показатели лучшего предприятия и определить относительную экономию расходов по анализируемой организации.

При проведении анализа сравнивают уровни расходов лучшей организации с данными однотипных организаций и определяют возможности относительной экономии расходов исследуемой организации.

Результаты такого сравнительного анализа могут быть оформлены таблицей.

**Таблица 14.2 – Расчет возможностей относительного сокращения расходов однотипных организаций за счет изучения опыта работы лучшей организации**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Торговые  организации | Фактический товарооборот | Фактический расход | | | Относительная  экономия  (гр. 5 \* гр. 2) / 100 |
| сумма | уровень | отклонение по уровню |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| Беларусь | 50000 | 5600 | 11,2 | - | - |
| ЦУМ | 42500 | 5100 | 12,0 | +0,8 | -340 |
| ГУМ | 48300 | 5540 | 11,47 | +0,27 | -130 |

Заканчивается анализ обобщением выявленных возможностей и резервов относительного сокращения расходов торговой организации. Для обобщения неиспользованных возможностей сокращения расходов торговой организации составляется таблица следующего содержания.

**Таблица 14.3 – Обобщение выявленных возможностей сокращения расходов на реализацию за отчетный год**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Номер страницы, таблицы где взяты данные | Наименование неиспользованных  возможностей снижения расходов | Размер неиспользованных возможностей | |
| сумма | уровень, % |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| …. |  |  |  |

Оперативный анализ расходов на реализацию обычно проводят по пятидневкам (неделям или декадам) при использовании простейшей вычислительной тех­ники. Для этого на каждую пятидневку определяют плановую сум­му расходов делением месячной их суммы по плану на число рабочих дней месяца и умножением полученного итога на количество рабочих дней пятидневки. Такой расчет делают по всем расходам на реализацию и раздельно по условно-переменным и условно-постоянным расходам. Для определения ожидаемой суммы расходов на реализацию в каждой пятидневке необходимо плановую сумму условно-переменных расходов умножить на процент выполнений плана розничного товарооборота в пятидневке разделить на 100 и к полученному итогу добавить условно-постоянные расходы по плану. Результаты оперативного анализа расходов на реализацию могут быть оформлены сле­дующим образом (таблица 14.4).

**Таблица 14.4 – Оперативная информация о расходах на реализацию по\_\_\_\_\_\_\_ за\_\_\_\_\_\_\_, млн р.**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Пятидневки | Розничный товарооборот | | | Расходы на реализацию | | | | | | |
| план | факт | % выполнения плана | план | | | ожидаемое выполнение | | | отклонение от  плана (гр.10 – ‒ гр.7) |
| условно-переменные расходы | условно-постоянные расходы | итого (гр.5 + гр. 6) /  / 100) | условно переменные  расходы  (гр.5\*гр.4) | условно-постоянные расходы | итого (гр.8 + гр.9) |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 |
| I |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| II |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| III |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Итого за первую половину месяца |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| IV |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| V |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| VI |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Итого за вторую половину месяца |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Всего за месяц |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

Если в процессе оперативного анализа будут выявлены значительные изменения в составе и структуре товарооборота, в численности торговых работников и условиях работы, то это следует учесть при оперативном анализе расходов на реализацию.

При выполнении оперативного анализа на ЭВМ с использованием других современных технических средств представляется возможность проводить его ежедневно. В машинограмме будут содержаться не только плановые и ожидаемые показатели, но и фактические расходы за соответствующий период прошлого года. Следовательно, оперативный анализ расходов на реализацию осуществляется и в динамике.

**14.6 Резервы сокращения расходов на реализацию**

В условиях рыночной экономики особое внимание уделяется режиму экономии и оптимизации уровня расходов на реализацию.

Под режимом экономии расходов на реализацию понимают систему планомерно осуществляемых мер направленных на повышение эффективности использования всех видов ресурсов.

Оптимизация расходов – широкое понятие, которое помимо экономного расходования ресурсов предполагает формирование рациональных расходов потребления и повышения качества обслуживания.

Оптимизация текущих затрат может сопровождаться ростом отдельных статей расходов (расходы на рекламу, содержание материально-технической базы). Причем рост расходов можно признать рациональным, когда он подтверждается соответствующим увеличением товарооборота и прибыли торговой организации.

Основными направлениями оптимизации расходов на реализацию являются:

* усиление контроля за эффективностью использования транспортных средств и выбором наиболее экономически выгодных видов;
* укрепление финансового состояния торговой организации и увеличение доли собственных средств в оплате товаров;
* ускорение товарооборачиваемости и нормализации товарных запасов в различных торговых звеньях;
* повышение производительности труда работников и обеспечение опережающих темпов ее роста по сравнению с темпами роста средней заработной платы.

Предлагаемый перечень мероприятий обеспечит экономию как общего уровня, так и отдельных статей расходов на реализацию, а в конечном итоге – повышение конкурентоспособности торговых организаций на рынке товаров и услуг.

**ТЕМА 15 − ОСОБЕННОСТИ АНАЛИЗА ФИНАНСОВЫХ**

**РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТОРГОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ**

**Вопросы:**

*15.1 Значение и задачи анализа финансовых результатов торговой организации.*

*15.2 Анализ валовой прибыли торговой организации.*

*15.3 Анализ прибыли торговой организации и факторов, определяющих ее величину.*

*15.4 Анализ рентабельности торговой организации и факторов, определяющих ее величину.*

*15.5 Сравнительный анализ финансовых результатов деятельности торговых организаций.*

*15.6 Особенности анализа финансовых результатов деятельности оптовых организаций и организаций общественного питания.*

**15.1 Значение и задачи анализа финансовых результатов торговой организации**

Одним из требований функционирования любого субъекта хозяйствования в условиях рыночных отношений является безубыточная деятельность, возмещение расходов собственными доходами. Основным показателем оценки функционирования организаций всех отраслей экономики являются доходы, прибыль и рентабельность.

Прибыль определяется как экономическая категория, основной (обобщающий) показатель хозяйственной деятельности организаций, так и показатель эффективности деятельности, и цель предпринимателя, и условие развития организации.

Прибыль в торговле является денежным выражением стоимости прибавочного продукта, созданного производительным трудом работников торговли, которые заняты продолжением процесса производства в сфере товарного обращения (дополнительная прибыль), а также части стоимости прибавочного продукта, созданного трудом работников других отраслей экономики и направляется в торговлю через механизм цен на товары, тарифов, торговых надбавок, скидок, как платы за реализацию товаров (продукции, работ, услуг) (торговая прибыль).

Таким образом, прибыль организации сферы обращения подразделяется на 2 вида:

* торговая прибыль, возникающая из операций реализованной стоимости;
* дополнительная производственная прибыль, создаваемая в процессе производства, продолжающаяся в сфере обращения.

Источником формирования прибыли в организациях торговли являются реализованные торговые надбавки или скидки, а в общественном питании еще и наценки. В рыночной экономике появились новые источники получения прибыли:

* акции;
* облигации;
* арендная плата за сданное в аренду имущество и т.д.

**Основными задачами анализа финансового результата являются:**

* оценка уровня выполнения плана и динамики прибыли;
* изучение влияния фактора на размер прибыли от реализации товаров;
* анализ доходов и расходов от других видов деятельности;
* выявление резервов роста прибыли;
* разработка мероприятий по использованию выявленных резервов.

**Источники информации:**

* Бухгалтерский баланс
* Отчет о прибылях и убытках
* Форма – 12 Ф (прибыль) Отчет о финансовом результате (месячная)
* Форма – 4 Ф (затраты) Отчет о затратах на производство продукции (работ, услуг).

**15.2 Анализ валовой прибыли торговой организации**

На величину валовой прибыли оказывают влияния факторы внутреннего и внешнего характера:

− объем товарооборота (15.1):

, (15.1)

− влияние (изменение) цен (15.2):

, (15.2)

− влияние уровня валовой прибыли (15.3):

, (15.3)

− изменение структуры товарооборота.

Если в товарообороте увеличивается доля товаров с высоким размером торговой надбавки, то и общий уровень валовой прибыли за счет данного фактора тоже увеличивается и наоборот.

Измерить влияние данного фактора на изменение суммы и уровень валовой прибыли можно при помощи способа процентных чисел с применением приема абсолютных разниц.

**Таблица 15.1 ‒ Расчет влияния (изменение) структуры товарооборота на средний уровень валовой прибыли**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Товарные группы | Структура товарооборота | | | Уровень валовой прибыли в прошлом периоде, % | Процентные числа  (гр. 4 × гр.5) | Влияние изменения структуры товарооборота на средний уровень валовой прибыли |
| прошлый период | отчетный период | отклонение |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| А | 38,5 | 38,1 | -0,4 | 9,7 | -3,88 | - |
| В | 51,4 | 51,5 | +0,1 | 10,065 | +1,007 | - |
| С | 6,0 | 5,8 | -0,2 | 12,247 | -2,449 | - |
| D | 4,1 | 4,6 | +0,5 | 9,209 | +4,605 | - |
| Итого | 100 | 100 | - | 10,028 | -0,717 | -0,007 |

Изменение структуры товарооборота в конечном итоге привело к уменьшению среднего уровня валовой прибыли на 0,007 % или что составляет 0,698 млн р.



где 9976 млн р. - фактический товарооборот в отчетном периоде.

− изменение состава товарооборота;

Измерить влияние состава товарооборота на изменение среднего уровня валовой прибыли можно также с помощью процентных чисел с применением приема абсолютных разниц.

− изменение звенности товародвижения;

Улучшить звенность товародвижения можно за счет сокращения поступления товаров от оптовых посредников, что позволит торговым организациям полностью получать торговую надбавку.

**Пример.** Организация может расширить закупку товара непосредственно у производителей на 87,92 млн.руб. и сократить на 1/3 их поставку от оптовых организаций и других посредников. В результате этого валовая прибыль увеличится на 29,31 млн р.

,

что составляет 0,294 % к товарообороту (29,31/9976\*100).

− влияние уценки, переоценки и товарных потерь;

Влияние этого фактора определяется прямым счетом на основе актов уценки (переоценки) или списания потерь.

− изучение опыта работы лучших организаций.

Методика изучения опыта работы лучший организаций рассмотрена в вопросе 5.

Анализ валовой прибыли проводится не только за год, но и в разрезе полугодий, кварталов, месяцев.

Анализ валовой прибыли проводится также в разрезе структурных подразделений, при этом составляется группировочная таблица, в которой производится группировка предприятий по степени выполнения плана валовой прибыли.

**15.3 Анализ прибыли торговой организации и факторов, определяющих ее величину**

Анализ прибыли торговой организации проводится по отдельным ее видам. Одним из определяющих показателей прибыли в формировании прибыли до налогообложения является прибыль от реализации.

На прибыль от реализации оказывают влияние следующие факторы:

– изменение объема товарооборота (15.4):

, (15.4)

где ∆ПР – изменение прибыли от реализации;

 – уровень рентабельности продаж в базисном периоде.

– в том числе за счет изменения цен (15.5):

, (15.5)

где Тд.ц. и Тс.ц. – товарооборот в действующих и сопоставимых ценах.

– изменение уровня валовой прибыли (УРВП) (15.6):

, (15.6)

– изменение уровня расходов на реализацию (УРРР) (15.7):

, (15.7)

На прибыль до налогообложения оказывают влияние доходы и расходы от разных видов деятельности:

– доходы и расходы по текущей деятельности;

– доходы и расходы по инвестиционной деятельности;

– доходы и расходы по финансовой деятельности;

– иные доходы и расходы.

Доходами по текущей деятельности является выручка от реализации товаров, а также прочие доходы по текущей деятельности.

Расходы по текущей деятельности включают в себя затраты, формирующие:

– себестоимость реализованных товаров;

– управленческие расходы;

– расходы на реализацию;

– прочие расходы по текущей деятельности.

В состав прочих доходов и расходов по текущей деятельности включаются:

* + - * доходы и расходы, связанные с реализацией и прочим выбытием запасов (за исключение товаров) и денежных средств;
      * суммы излишков запасов, денежных средств, выявленных в результате инвентаризации;
      * стоимость запасов, денежных средств, выполненных работ, оказанных услуг, полученных или переданных безвозмездно;
      * доходы и расходы от уступки права требования;
      * суммы недостач и потерь от порчи запасов, денежных средств;
      * суммы создаваемых резервов под снижение стоимости запасов и восстанавливаемые суммы этих резервов;
      * не компенсируемые виновниками потери от простоев по внешним причинам;
      * штрафы, пени по платежам в бюджет по расчетам по социальному страхованию и социальному обеспечению;
      * неустойки, штрафы, пени, предъявленные или признанные за нарушение условий договоров;
      * расходы, связанные с рассмотрением дел суда
      * прибыль (убыток) прошлых лет по текущей деятельности, выявленная в отчетном году;
      * другие доходы и расходы.

В состав доходов и расходов по инвестиционной деятельности включаются:

* + - * доходы и расходы, связанные с реализацией и прочим выбытием инвестиционных активов;
      * суммы излишков инвестиционных активов, выявленных при инвентаризации;
      * суммы недостач и потерь от порчи инвестиционных активов;
      * доходы и расходы, связанные с участием в уставных фондах других организаций;
      * доходы и расходы по финансовым вложениям в долговые ценные бумаги других организаций;
      * стоимость инвестиционных активов, полученных или переданных безвозмездно;
      * доходы и расходы, связанные с предоставлением во временное пользование инвестиционной недвижимости;
      * проценты, причитающиеся к получению;
      * прибыль (убыток) прошлых лет, выявленная в отчетном году;
      * прочие доходы и расходы по инвестиционной деятельности.

В состав доходов и расходов по финансовой деятельности включаются:

* + - * проценты, подлежащие к уплате за пользование кредитами и займами;
      * расходы, связанные с получением во временное пользование имущества по договору финансовой аренды (лизинга);
      * разницы между фактическими затратами на выкуп акций и их номинальной стоимостью или стоимостью, по которой указанные акции реализованы третьим лицам;
      * курсовые разницы, возникающие от пересчета активов и обязательств, выраженные в иностранной валюте;
      * прибыль прошлых лет, выявленная в отчетном году;
      * прочих доходов и расходов по финансовой деятельности.

В состав иных доходов и расходов включаются:

* + - * доходы и расходы, связанные с чрезвычайными ситуациями;
      * прочие доходы и расходы, не связанные с текущей, инвестиционной и финансовой деятельностью.

Указанные виды доходов и расходов оказывают влияние на формирование прибыли до налогообложения, и их влияние измеряется прямым счетом.

**15.4 Анализ рентабельности торговой организации и факторов определяющих ее величину**

Прибыль выражается в абсолютной сумме, которая не показывает на сколько эффективна деятельность организации. Для этого используется относительный показатель рентабельности. Его называют синтетическим показателем, отражающим многие стороны деятельности торговой организации за определенный период и характеризующим эффективность и прибыльность использования ресурсов и текущих затрат.

Показатель рентабельности определяется (15.8):

, (15.8)

Он показывает какая прибыль получена в расчете на 1 рубль оборота или сколько процентов занимает прибыль в товарообороте.

Преимущество данного показателя заключается в его простоте, удобстве использования, т.к. уровень валовой прибыли и уровень расходов на реализацию также рассчитываются по отношению к товарообороту, что обеспечивает соразмерность относительных величин прибыли, доходов и расходов.

Значимость показателя рентабельности в условиях рыночных отношений определяется интересом к нему:

- Работников организации. Для коллектива организации повышение рентабельности означает укрепление финансового положения, а следовательно увеличение средств, направляемых на материальное стимулирование труда.

- Собственников данный показатель интересует с точки зрения прибыльности их учредительных и паевых взносов в составе общих вложений. При росте рентабельности возрастает интерес к предприятию у других потенциальных акционеров.

- Кредиторов и заемщиков данный показатель интересует с точки зрения реальности получения процентов по обязательствам, снижению риска не возврата заемных средств, платежеспособности клиента и возможности для дальнейшего развития.

- Государства. Динамика рентабельности торговых организаций изучается налоговыми службами и профессиональными ассоциациями.

В организациях рассчитывается несколько видов показателей рентабельности. Для торговой организации общепринятым показателем является рентабельность продаж, который рассчитывается (15.9):

, (15.9)

где ПР – прибыль от реализации.

На показатель рентабельности продаж влияют следующие факторы:

* + объем товарооборота;
  + валовая прибыль;
  + расходы на реализацию.

Расчет влияния факторов:

– влияние объема товарооборота (15.10):

, (15.10)

где ВП – сумма валовой прибыли;

РР – сумма расходов на реализацию;

Т0 и Т1 – товарооборот в базисном и отчетном периоде.

– влияние валовой прибыли (15.11):

, (15.11)

– влияние расходов на реализацию (15.12):

, (15.12)

Анализ рентабельности продаж проводится в динамике за ряд лет. Кроме того, изучают рентабельность отдельных партий товаров и товарных групп, и при этом учитывают их оборачиваемость.

**Пример.**

**Таблица 15.2 – Анализ рентабельности продаж с учетом времени обращения товарных групп**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Товарные группы | Рентабельность  продаж | Оборачиваемость товаров в днях | Среднедневная рентабельность продаж, в % (гр.2÷гр.3) |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| А | 6 | 25 | 0,24 |
| Б | 3 | 5 | 0,6 |

Уровень рентабельности продаж в 2 раза выше у товара А, чем у товара Б. Однако оборачиваемость товара Б в 5 раз быстрее, чем у товара А. Организации выгоднее закупать и реализовать товар Б, по которому среднедневная рентабельность в 2,5 раза выше, чем по товару А (0,6 ÷ 0,24).

Показатель рентабельности продаж рассчитывается только по прибыли от реализации товаров, так как финансовые результаты от продажи основных средств и прочих активов, а также другие виды доходов и расходов не находятся в прямой зависимости от изменения объема товарооборота. Поэтому наряду с показателем рентабельности продаж рассчитывают такие обобщающие показатели рентабельности, как:

– рентабельность экономических ресурсов (15.13):

, (15.13)

где П – прибыль до налогообложения;

ЧП – чистая прибыль;

РОТ – расходы на оплату труда;

ДА – долгосрочные активы;

КА – краткосрочные активы.

– рентабельность хозяйственных средств (15.13):

, (15.14)

– рентабельность текущих затрат (15.15):

, (15.15)

где РР – расходы на реализацию.

Указанные обобщающие показатели конкретизируются частными показателями:

– рентабельность основных средств;

– рентабельность оборотных средств;

– рентабельность расходов на оплату труда.

**15.5 Сравнительный анализ финансовых результатов деятельности торговых организаций**

Основным источником информации для проведения сравнительного анализа финансовых результатов являются данные сводной отчетности (бухгалтерской и статистической). Сравнительный анализ позволяет выявить и подсчитать резервы роста прибыли и рентабельности. Сравнение уровня рентабельности однотипных предприятий с данными лучшего из них позволяет определить насколько возрастет прибыль если каждое предприятие достигнет уровня рентабельности передового предприятия.

**Таблица 9.3 ‒ Расчет возможного роста прибыли от реализации по однотипным торговым организациям за счет изучения опыта работы лучшего из них**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Однотипные предприятия | Фактический объем товарооборота | Фактическая прибыль от реализации | | | |
| сумма, млн р. | в процентах к товарообороту | отклонение по уровню рентабельности продаж по сравнению с лучшим периодом, % | увеличение прибыли от реализации за счет использования опыта лучшего предприятия (гр.2×гр.5)÷100) |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| 1 | 1137 | 48,3 | 4,25 | - | - |
| 5 | 1033 | 38,7 | 3,75 | -0,50 | 5,2 |
| 2 | 864 | 23,7 | 2,74 | -1,51 | 13,0 |
| 3 | 975 | 26,2 | 2,69 | -1,56 | 15,2 |
| 7 | 1072 | 22,1 | 2,06 | -2,19 | 23,5 |
| ИТОГО | 5081 | 159 | 3,13 | - | 56,9 |

Заканчивается анализ финансовых результатов обобщением выявленных возможностей и резервов роста прибыли, повышения рентабельности.

Основными резервами роста показателей прибыли и рентабельности являются:

* увеличение объема реализации товаров, работ, услуг
* избавление от залежалых и неходовых товаров
* избавление от ненужных основных средств
* экономия и рациональное использование всех видов ресурсов
* сокращение расходов на реализацию товаров, работ, услуг за счет детального анализа каждой статьи учетной номенклатуры
* уменьшение расходов по всем видам деятельности (по текущей, инвестиционной, финансовой и иной деятельности).

**15.6 Особенности анализа финансовых результатов в организациях оптовой торговли и общественного питания**

Анализ финансовых результатов деятельности оптовых организаций начинают с изучения валовой прибыли.

Основным источником формирования валовой прибыли оптовой организации являются оптовые надбавки к отпускным ценам на товары, которые устанавливаются по согласованию с покупателем.

Если оптовая организация осуществляет и розничную продажу товаров, то валовая прибыль изучается по видам деятельности.

Цель анализа финансовых результатов в оптовой торговле, как и в розничной, выявление резервов роста валовой прибыли.

В оптовой торговле основным направлением увеличения валовой прибыли является сокращение звенности товародвижения, поскольку в этом случае оптовая организация получит максимальную надбавку.

Значительный удельный вес в прибыли до налогообложения занимает сумма штрафов, пени, неустоек, полученных (уплаченных) за нарушение договорных поставок. В отдельных случаях оптовая организация получает прибыль за счет сумм штрафов, пени, неустоек, что не свидетельствует об эффективности работы оптовой базы.

Методика анализа прибыли оптовых организаций всех видов деятельности аналогична методике, применяемой при анализе финансовых результатов в организациях розничной торговли.

Заканчивается анализ обобщением и реализацией выявленных возможностей и резервов роста прибыли и рентабельности.

Валовая прибыль организаций общепита зависит от изменения в составе товарооборота, то есть изменения доли в товарообороте продукции собственного производства и покупных товаров. По покупным товарам источником формирования валовой прибыли являются торговые надбавки (скидки), а по продукции собственного производства – наценки общепита.

Влияние изменения состава товарооборота и уровней валовой прибыли от продажи собственной продукции и покупных товаров на выполнение задания (динамику) среднего уровня валовой прибыли в целом по организации определяется при помощи процентных чисел с применением приема цепных подстановок (этот способ применяется, если в организации общепита ведется раздельный учет валовой прибыли (уровня валовой прибыли по продукции собственного производства и покупных товаров)).

Таким образом общий уровень валовой прибыли изменился в отчетном периоде по сравнению с базисным на – 0,488 %, в том числе за счет:

- изменения состава товарооборота, в результате чего средний уровень валовой прибыли увеличится на 0,169 % (61,116-60,947);

- уровня валовой прибыли каждого вида продукции , в результате чего средний уровень валовой прибыли снизился на 0,657% (60,459-61,116).

Общее изменение среднего уровня валовой прибыли составило -0,488 % (0,169-0,657).

**Таблица 15.4 – Расчет влияния состава товарооборота и уровней валовой прибыли от реализации собственной продукции и покупных товаров на средний уровень валовой прибыли**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Состав товарооборота | Общий объем товарооборота в действующих ценах | | | | Валовая прибыль | | | | Процентные числа (5\*7) | Средний уровень валовой прибыли при фактическом составе товарооборота и базисных уровнях валовой прибыли по отдельным видам реализации  (итог гр.11÷100) |
| прошлый год | | отчетный год | | прошлый год | | отчетный год | |
| сумма, млн.р. | уд. вес, % | сумма, млн.р. | уд. вес, % | сумма, млн.р. | уровень, в % | сумма, млн.р. | уровень, в % |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 |
| Продукция собственного производства | 3469 | 78,6 | 3602 | 79,6 | 2243 | 64,658 | 2284 | 63,409 | 5146,8 | - |
| Покупные товары | 943 | 21,4 | 925 | 20,4 | 446 | 47,296 | 453 | 48,973 | 964,8 | - |
| Итого | 4412 | 100 | 4527 | 100 | 2689 | 60,947 | 2737 | 60,459 | 6111,6 | 61,116 |

Если в организации отсутствует информация об уровне валовой прибыли по каждому виду реализации, то общий уровень валовой прибыли по реализации собственной продукции определяется по следующей формуле (15.16):

, (15.16)

где  – средний (общий) уровень валовой прибыли в базисном периоде;

АВП - соотношение уровня валовой прибыли по продукции собственного производства к уровню валовой прибыли по покупным товарам (определяют исходя из данных о фактическом соотношении уровней валовой прибыли по реализации собственной продукции и продаже покупных товаров за прошлый или отчетный периоды);

 - удельный вес собственной продукции в товарообороте в базисном периоде.

Уровень валовой прибыли по покупным товарам определяется (15.17):

, (15.17)

Расчет влияния других факторов и сама методика анализа финансовых результатов организаций общепита аналогична методике, применяемой в организациях розничной торговли.

**ТЕМА 16 – АНАЛИЗ ТОВАРООБОРОТА И ВЫПУСКА СОБСТВЕННОЙ**

**ПРОДУКЦИИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ**

**Вопросы:**

*16.1 Значение, задачи и источники информации для анализа товарооборота и выпуска собственной продукции.*

*16.2 Анализ товарооборота и выпуска собственной продукции по общему объему, составу, ассортименту и структуре.*

*16.3 Анализ влияния основных факторов на развитие товарооборота и выпуск собственной продукции.*

*16.4 Сравнительный и оперативный анализ товарооборота и выпуска собственной продукции.*

*16.5 Выявление резервов роста товарооборота и выпуска собственной продукции.*

**16.1 Значение, задачи и источники информации для анализа товарооборота и выпуска собственной продукции**

Реализация продукции собственного производства покупных товаров осуществляется через открытую и закрытую сеть предприятий питания.

К открытой сети относятся: рестораны, кафе, бары, столовые.

Закрытая сеть представлена в основном социально-ориентированными предприятиями питания в дошкольных, лечебных учреждениях, общеобразовательных школах, при вузах и др. учреждениях образования и на промышленных предприятиях.

Производственно-торговая деятельность предприятия общественного питания характеризуется показателями товарооборота и выпуска собственной продукции.

Товарооборот общепита выражает экономические отношения при реализации собственной продукции, покупных товаров и оказанных услуг по организациям питания.

Основными задачами анализа товарооборота и выпуска собственной продукции в организациях общественного питания являются:

* оценка степени выполнения плана товарооборота и выпуска собственной продукции, а также изучение тенденций их развития в динамике;
* измерение влияния факторов на развитие товарооборота и реализации продукции собственного производства;
* выявление возможностей роста товарооборота, выпуска собственной продукции и более полное удовлетворение спроса потребителей;
* улучшение всей производственно-торговой деятельности и разработка организационно-технических мероприятий.

Источники информации:

- 1-торг (общепит) «Отчет по общественному питанию» - это форма годовая, в ней выделяется два раздела: I Розничный товарооборот общественного питания; II Наличие торговых объектов общепита;

- 4-торг (продажа) «Отчет о продаже и запасах товаров», месячная форма, которая включает также два раздела: I Розничная продажа и запасы товаров по видам, II Розничный товарооборот, с выделением товарооборота общественного питания.

**16.2 Анализ товарооборота и выпуска собственной продукции по общему объему, составу, ассортименту и структуре**

Анализ товарооборота организаций общественного питания проводится по общему объему и составу. Товарооборот общественного питания подразделяется на:

1. *Розничный товарооборот, который включает реализацию продукции собственного производства и покупные товары потребителям через обеденные залы, буфеты и т.д. Состав розничного товарооборота общественного питания включает:*

а) продажа товаров за наличный расчет готовых изделий, полуфабрикатов собственного производства и покупных товаров, включает отпуск обедов на дом,

б) продажа по безналичному расчету готовых изделий и полуфабрикатов собственного производства юридическим лицам социального назначения;

в) продажа готовых изделий и полуфабрикатов собственного производства, покупные товары рабочим и служащим с последующим удержанием их стоимости из заработной платы.

г) продажа горячего питания работникам с последующим удержанием их стоимости из заработной платы.

1. *Оптовый товарооборот в состав которого входят отпуск кулинарной и кондитерской продукции, полуфабрикатов и других изделий предприятиям питания для последующей их доработки и реализации предприятиями розничной торговли*
2. *Общий объем товарооборота составляет сумма оборота (розничного и оптового) от реализации продукции собственного производства и оборота от реализации покупных товаров.*

Общий товарооборот характеризует полный объем производственной и торговой деятельности организаций питания и по отношению к нему планируют и учитывают другие показатели (расходы на реализацию и организацию потребления, прибыль ).

Анализ товарооборота предприятий общественного питания проводится в действующих и сопоставимых ценах по отдельным видам реализации. Важным показателем, характеризующим производственно-торговую деятельность организаций общественного питания является доля в товарообороте собственной продукции. Анализ товарооборота за год дополняется анализом товарооборота за полугодия, квартал, месяц, что позволяет установить тенденции развития товарооборота и изучить степень удовлетворения спроса потребителей.

Для оценки равномерности и ритмичности развития товарооборота рассчитывается коэффициенты ритмичности и равномерности. Методика их расчета рассмотрена в теме 1. Анализ товарооборота организации проводится в разрезе предприятий, а на предприятиях в разрезе структурных подразделений.

Особое внимание уделяется изучению деятельности тех подразделений, которые не выполнили план по реализации собственной продукции и покупных товаров. При анализе изучают степень выполнения плана и динамику развития розничного товарооборота, который является составной частью общего объема товарооборота.

Производство и реализация собственной продукции взаимосвязаны и их анализ проводится комплексно, так как на предприятиях доготовочные обычно не бывает незавершенного производства, и вся произведенная продукция в тот же день реализуется потребителям.

Произведенная предприятиями собственная продукция подразделяется на обеденную (основная) и прочую.

Обеденная продукция – это блюдо (первые, вторые, третьи, холодные и горячие закуски) реализуемые и потребляемые в обеденных залах и отпускаемые на дом.

К прочей – относятся полуфабрикаты, кулинарные и кондитерские горячие напитки и другие продукты подверженные кулинарной обработке.

Основное место в производственной программе предприятия занимает выпуск обеденной продукции. Изучить ассортимент обеденной продукции можно по данным текущего учета и первичных документов. При анализе отдельных видов продукции изучают изменение расхода отдельных видов сырья, их структуру, соотношение отдельных видов продукции. Это позволяет выявить закономерности выпуска собственной продукции. При анализе собственной продукции особое внимание уделяется ее качеству и комплексности.

Качество собственной продукции характеризуется калорийностью (энергетической ценностью), разнообразием ассортимента и комплексностью обеденной продукции. Качество блюда определяется нормами вложения сырья.

***Пример.*** За август столовой реализовано 4000 стаканов (по 200 гр.) компота из яблок. Согласно Сборника рецептур норма закладки яблок составляет 64 гр. На один стакан (порцию). По данным инвентаризационной описи фактические остатки яблок на кухне на 1 августа составили 21,4 кг., на 1 сентября – 12,8 кг. Согласно товарных документов за август в производство отпущено 268 кг. яблок и возвращено 30,5 кг. Таким образом, фактический расход яблок в производстве составил: 246,1 кг. (51,4 + 268 - 12,8 - 30,5), в то время как по норме яблок должно быть списано 256 кг. (64 гр. \* 4000 / 1000). В результате имело место недовложение яблок в количестве 9,9 кг. (246,1 - 256).

По аналогичной методике определяют правильность списания на производство и других видов сырья.

При анализе проверяют не было ли случаев, когда из дешевых видов мяса, рыбы и других продуктов выпускались дорогие блюда. Для этого данные отпуска отдельных видов сырья и полуфабрикатов на кухню сопоставляют с данными выпуска блюд и другой собственной продукции в ассортиментном разрезе. При этом проверяют не было ли случаев списания сырья, которое не отпускалось в производство и не имелось в наличии на кухне.

При проведении анализа особое внимание уделяется выявлению возможностей сокращения потерь сырья при холодной и тепловой обработке за счет внедрения более совершенной технологии выпуска продукции.

При анализе проверяют комплексность обеденной продукции, т.е. на сколько она обеспечивает сбалансированное и комплексное питание.

Комплексность обеденной продукции столовой – характеризует соотношение количества вторых и первых блюд, 3 и 2 . оптимальным считается соотношение 1:1 (один к одному).

**16.3 Анализ влияния основных факторов на развитие товарооборота и выпуск собственной продукции**

На развитие товарооборота и выпуска собственной продукции оказывает влияние 3 группы факторов:

1) обеспеченность товарными ресурсами, правильность их распределения и использования;

2) обеспеченность трудовыми ресурсами и эффективность использования рабочего времени и производительности труда работников;

3) состояние, развитие и использование материально-технической базы предприятия общественного питания.

Анализ товарных ресурсов на предприятиях общественного питания начинается с изучения показателей продуктового баланса (16.1):

Зн + П = Р + В + Зк, (16.1)

Анализ поступления сырья, полуфабрикатов проводят по общему объему, ассортименту, качеству и поставщикам. Исходя из планов товарооборота и выпуска собственной продукции определяется потребность в ресурсах и сравнивается с возможностями их закупки. При поведении анализа изучают частоту и своевременность завоза продуктов. Для оценки равномерности и ритмичности завоза продуктов по каждой поставке изучают соблюдение сроков поступления сырья (в ассортиментном разрезе и в целом) и определяют коэффициент равномерности и вариации (методика их расчета рассмотрена в теме 1). Предприятия доготовочные получают полуфабрикаты высокой степени готовности и быстрозамороженные блюда. При проведении анализа устанавливается как удовлетворяется потребность предприятий доготовочных в полуфабрикатах высокой степени готовности и быстрозамороженных блюдах (в ассортиментном разрезе и в целом), а также как изменилась их доля в общем расходе продуктов. При анализе по отдельным видам продуктов определяют коэффициент индустриализации приготовления пищи (Кинд) по следующей формуле (16.2):

, (16.2)

где Гпр – готовые продукты,

Пф – полуфабрикаты,

Кгот – коэффициент готовности продуктов к потреблению,

Рпр – расход продуктов (общее количество).

Общий коэффициент индустриализации приготовления пищи может рассчитываться при помощи средней арифметической, исходя из коэффициента индустриализации по основным видам продуктов.

При анализе товарных запасов определяют показатели товарооборачиваемости: время обращения сырья и продуктов (в днях) и скорость обращения (в числе оборотов).

Методика расчета и анализа товарооборачиваемости на предприятиях общественного питания такая же, как и в розничной торговле.

Заканчивается анализ разработкой мероприятий по нормализации товарных запасов, обеспечивающих оптимальную производственно-торговую деятельность предприятия питания, ускорение времени обращения сырья и покупных товаров. Снизить товарные запасы до нормальных можно за счет равномерного и частого завоза сырья и покупных товаров, перераспределения товарных ресурсов между подразделениями предприятия питания, реализации излишне завезенных продуктов и т.д.

Анализ трудовых ресурсов начинают с сопоставления фактической численности работников (по отдельным категориям, разрядам и в целом по предприятию) с установленной штатным расписанием и с фактической их численностью за ряд предыдущих периодов.

Численность работников предприятия общепита изучается в разрезе следующих групп:

* работники производства (повара);
* работники обеденного зала (официанты);
* работники торговой группы и складов;
* административно-управленческий персонал.

При проведении анализа учитывается правильность распределения работников кухни по разрядам в соответствии со штатным расписанием. Предприятие не должно допускать превышение по сравнению с потребностью числа работников производства высоких разрядов, что может привести к непроизводительному использованию их труда. При анализе трудовых ресурсов уделяют внимание эффективности их использования, что характеризуется такими показателями как производительность труда, которая рассчитывается исходя из общего объема товарооборота. Производительность труда 1-го работника производства определяется отношением объема реализованной собственной продукции к среднесписочной их численности. Этот показатель может исчисляться не только в стоимостном выражении но и в количестве произведенной продукции (в блюдах, условных блюдах, кг, шт и т.д.).

Измерить влияние трудовых ресурсов на развитие товарооборота можно по следующим формулам (16.3; 16.4):

, (16.3)

, (16.4)

где ЧП – численность работников производства или работников кухни.

При проведении анализа товарооборота и выпуска собственной продукции оценивают эффективность использования основных средств предприятий общепита. Основными показателями, характеризующими эффективность их использования является фондоотдача, фондоемкость, фондорентабельность.

Для оценки эффективности использования производственно-торговых помещений, мощности машин и оборудования и пропускной способности обеденного зала определяют частные показатели:

1. объем товарооборота и выпуска собственной продукции на 1 м2 всей площади предприятия или площади обеденного зала;
2. объем товарооборота и выпуска собственной продукции на 1 место.

В общепите эффективность использования производственных мощностей во многом зависит от пропускной способности обеденного зала. Пропускная способность обеденного зала зависит от количества мест в зале, , времени его работы и средней продолжительности обслуживания 1-го потребителя.

Для оценки эффективности использования обеденного зала определяют:

а) коэффициент пропускной способности (16.5):

, (16.5)

где ЧОП – фактическое число обслуженных потребителей за рабочий день;

ЧОПмакс – возможное число обслуженных потребителей.

б) коэффициент оборачиваемости мест (16.6):

, (16.6)

где МОЗ – количество мест обеденного зала;

в) коэффициент использования мест (16.7):

, (16.7)

где ЧПС – число потребителей находящихся за столом.

Заканчивается анализ разработкой мер по реализации выявленных резервов повышения эффективности использования материально-технической базы предприятий питания за счет внедрения в практику достижений научно-технического прогресса.

**16.4 Сравнительный и оперативный анализ товарооборота и выпуска собственной продукции**

Методика сравнительного анализ аналогична методикам сравнительного анализа в розничной и оптовой торговле.

Оперативный анализ о выполнении плана товарооборота и выпуска собственной продукции проводится на основании данных таблицы, составляемой для оценки степени выполнения плана и отклонения от него за каждый день и нарастающим итогом с начала месяца (методика расчета показателей приведена в теме 1).

Оперативный анализ РТО и выпуска собственной продукции должен осуществляться в увязке с состоянием товарных запасов и товароснабжением за каждый день. Одной из основных целей оперативного анализа является проверка соблюдения ассортимента блюд и качества выпускаемой продукции в течение рабочего дня.

Пути увеличения роста выпуска продукции:

* приобретение современного холодильного оборудования, обеспечение надежной температуры режима хранения продуктов;
* равномерность товародвижения и увеличение закупки продуктов у местных поставщиков;
* установление оптимального режима работы организации;
* расширение продажи собственной кулинарной продукции, кулинарных изделий и полуфабрикатов собственного производства через магазины кулинарии и розничную сеть;
* повышение эффективности использования трудовых ресурсов и материально-технической базы.

**16.5 Выявление резервов роста товарооборота и выпуска собственной продукции**

Становление рыночных отношений стимулировало появление предприятий, не требующих полного технологического цикла и больших трудозатрат. Успешно развивается *сеть коммерческих предприятий быстрого питания:* бистро, закусочных, передвижных трейлеров, сезонных летних кафе, где используют новые виды сырья и полуфабрикаты высокой степени готовности, повышают эффективность трудозатрат.

Один из главных недостатков в работе вновь созданных структур ‒ это то, что организацией бизнеса в этой сфере занималось много лю­дей, не имеющих специального профессионального образования, не знакомых с требованиями действующей нормативной документации по технологии и организации обслуживания, санитарных норм и др. Дя улучшения качества работы такие предприятия подлежат сертификации услуг общепита.

Для увеличения числа посетителей предприятий питания необ­ходимо *снижение цен,* а это возможно при использовании отечест­венного сырья, отечественного оборудования и отечественной тех­нологии производства, в связи с чем в отрасли имеется тенденция создания предприятий быстрого питания с приоритетом блюд рус­ской кухни, возрождающих белорусские национальные традиции пи­ния на базе современных прогрессивных технологий и оборудования, с модернизацией и реконструкцией существующих предприятий, заменой устаревшего торгово-технологического оборудования, сертификацией услуг предприятий общественного питания. Созда­ются совместные предприятия отечественных и зарубежных фирм, обеспечивающих высокое качество блюд и хорошее обслуживание.

Для содействия развитию отрасли, повышению профессиональной подготовки и мастерства специалисты общественного питания объединяются в гильдии, палаты, городские и межрегиональные ассо­циации кулинаров, в учебных заведениях открываются факультеты по подготовке кадров для общественного питания.