

Министерство образования Российской Федерации
Южно-Уральский государственный университет
Филиал в г. Златоусте
Кафедра экономики

Ч48.я7
П 711

О.М. Вишнякова, Т.И. Гусева, О.Н. Кожанова, Н.В. Некрасова

**ПРЕДДИПЛОМНАЯ ПРАКТИКА ДЛЯ
СТУДЕНТОВ ЭКОНОМИЧЕСКИХ
СПЕЦИАЛЬНОСТЕЙ**

Учебное пособие

Челябинск
Издательство ЮУрГУ

2002

Авторы: Вишнякова Ольга Михайловна

Гусева Татьяна Игоревна

Кожанова Оксана Николаевна

Некрасова Наталья Викторовна

«Рукопись и графический материал подготовлены и рекомендуются к печати»

Зав. кафедрой экономики Вишнякова О.М.

«Разрешаю издать тиражом экз.

Ч 481.266.3.я7 + У.я7

Преддипломная практика для студентов экономических специальностей:

Учебное пособие / О.М. Вишнякова, Т.И. Гусева, О.Н. Кожанова, Н.В. Некрасова.— Челябинск: Изд-во ЮУрГУ, 2002. —77 с.

В пособие определены задачи и излагается программа преддипломной практики студентов специальности 0608 «Экономика и управление на предприятии машиностроения». В работе содержатся необходимые сведения и требования к сбору исходной информации по внешнему и внутреннему анализу эффективности финансово-хозяйственной деятельности производственного предприятия. Приведены методические рекомендации по содержанию анализа и форма представления отчета.

Ил. 4, табл. 39, список лит.—16 назв.

Одобрено учебно-методической комиссией ЮУрГУ филиала в г. Златоусте.

Рецензенты: Пушкарева Н.В., Кириллов В.Е.

© Издательство ЮУрГУ, 2002.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ

1. ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРЕДДИПЛОМНОЙ ПРАКТИКИ

2. СОДЕРЖАНИЕ ПРЕДДИПЛОМНОЙ ПРАКТИКИ

2.1. ВНЕШНИЙ ФИНАНСОВЫЙ АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

1.1.1. Источники внешнего финансового анализа

1.1.2. Программа проведения внешнего финансового анализа

1.1.3. Анализ имущественного положения предприятия

1.1.4. Анализ ликвидности и платежеспособности предприятия

1.1.5. Анализ финансовой устойчивости предприятия

1.1.6. Анализ деловой активности предприятия

1.1.7. Анализ прибыли

1.1.8. Анализ рентабельности

2.2. ВНУТРИХОЗЯЙСТВЕННЫЙ ПРОИЗВОДСТВЕННО-ФИНАНСОВЫЙ АНАЛИЗ

2.2.1. Анализ маркетинговой деятельности предприятия

2.2.2. Анализ производства и реализации продукции

2.2.3. Анализ эффективности использования производственных ресурсов

2.2.4. Анализ себестоимости продукции (работ, услуг)

2.2.5. Факторный анализ основных технико-экономических зависимостей

2.3. ОБОБЩАЮЩАЯ ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ РАБОТЫ И РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

2.3.1. Комплексная оценка финансового состояния предприятия

2.3.2. Оценка уровня интенсификации производства

2.3.3. Комплексная оценка финансово-экономической эффективности предприятия

3. ТРЕБОВАНИЯ К СОСТАВЛЕНИЮ ОТЧЕТА ПО ПРЕДДИПЛОМНОЙ ПРАКТИКИ

ЛИТЕРАТУРА

ПРИЛОЖЕНИЯ

ВВЕДЕНИЕ

Учебный план специальности 060800 — «Экономика и управление на предприятии машиностроения» предусматривают три вида практик: учебно-ознакомительную, производственную, преддипломную. Это организационная форма учебных занятий на предприятиях. Преддипломная практика является начальным, подготовительным этапом дипломного проектирования.

Целью преддипломной практики является выбор и изучение объекта исследования, сбор информации, определение темы и разработка задания на дипломное проектирование. Необходимо выделить основные задачи для преддипломной практики:

- приобрести навыки практической работы по экономическому анализу, исследованию и проектированию экономических процессов в условиях данного предприятия;
- определить тему, примерный план и собрать практический материал для дипломного проекта;
- использовать возможность получить постоянную работу на данном предприятии, проявив свои профессиональные качества.

Целью данного учебного пособия является оказание помощи студентам в самостоятельной работе во время прохождения преддипломной практики по сбору материалов, их систематизации и первичному анализу

1. ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРЕДДИПЛОМНОЙ ПРАКТИКИ

Организация и учебно-методическое руководство преддипломной практики студентов осуществляются выпускающей кафедрой. Преддипломная практика проводится в начале десятого семестра после окончания сессии в течение четырех недель. Местом прохождения практики могут быть различные предприятия и учреждения, занимающиеся управленческой, маркетинговой и коммерческой деятельностью, в том числе государственные и общественные организации.

Место практики кафедра устанавливает отдельно каждому студенту. В случае предварительного распределения на работу студенты направляются на соответствующие предприятия. В некоторых случаях студенты могут быть зачислены на вакантные должности на время прохождения и в соответствии с графиком практики.

Руководитель практики от выпускающей кафедры обязан:

- организовать заключение договоров между предприятием и университетом о прохождении практики студентов;
- оформить представление в приказ ректора и согласовать его с отделом практики;
- контролировать прохождение студентами практики;
- контролировать выполнение предприятием договорных обязательств;
- решать организационные вопросы, возникающие в процессе прохождения практики

Руководителями практики от предприятия администрацией назначаются сотрудники из числа опытных специалистов.

На период практики руководитель от предприятия:

- уточняет совместно с руководителем от кафедры программу практики и график ее проведения;
- готовит проект приказа, в котором студенты распределяются по подразделениям и назначаются руководители практики – специалисты структурных подразделений предприятия;
- обеспечивает инструктаж по охране труда и технике безопасности и решает, если необходимо, вопросы, связанные с про-пускным режимом;
- распределяет студентов по рабочим местам;
- оказывает студентам содействие в подборе материалов и литературы для составления отчета по практике;
- контролирует соблюдение практикантами производственной дисциплины сообщает руководителю практики от кафедры о случаях нарушения правил трудового распорядка;

За время прохождения практики на предприятии студент обязан:

- подчиняться правилам внутреннего распорядка предприятия;
- изучать и строго соблюдать правила охраны труда, техники безопасности и производственной санитарии;
- обеспечить необходимое качество и нести равную со

- штатными работниками ответственность за выполняемую работу;
- внешний вид студента должен соответствовать рабочей обстановке предприятия;
 - полностью самостоятельно выполнить задание, предусмотренное программой практики;
 - систематически отчитываться перед руководителем практики от предприятия о проделанной работе за определенный срок;
 - в течение всего периода практики вести дневник практики (см. приложение 1), в котором ежедневно записывается место, время и характер выполненной работы;
 - по окончании срока практики представить письменный отчет (см. приложение 2), дневник практики и отзыв от руководителя практики с предприятия с оценкой.

При прохождении практики студенты имеют право:

- получать необходимую информацию для выполнения задания на практику, а также для выполнения дипломной работы;
- пользоваться библиотекой предприятия и, с разрешения главных специалистов и руководителей подразделений, информационными фондами и техническими архивами предприятия;
- получать компетентную консультацию специалистов предприятия по вопросам, предусмотренным заданием на практику и дипломную работу;

К студенту, не выполнившему программу практики и задание в установленный срок, получившему отрицательный отзыв руководителя или неудовлетворительную оценку при защите, применяются санкции как к неуспевающему студенту, вплоть до отчисления из вуза. При нарушении студентом трудовой дисциплины и правил внутреннего распорядка предприятия по представлению руководителя подразделения и руководителя практики от предприятия он может быть отстранен от прохождения практики, о чем сообщается декану факультета и заведующему выпускающей кафедрой. По их предложению ректор может рассматривать вопрос об отчислении студента из вуза.

2. СОДЕРЖАНИЕ ПРЕДДИПЛОМНОЙ ПРАКТИКИ

За период прохождения практики внимание студентов должно быть обращено на следующие вопросы:

- изучение организационно-правовой формы, структуры предприятия и особенностей организации производства, основных функций структурных подразделений предприятия;
- оценка номенклатуры и качества выпускаемой продукции;
- анализ деятельности маркетинговой службы предприятия;
- изучение материально-технического и кадрового обеспечения производства;
- изучение механизма формирования затрат, их эффективности и ценообразования;
- проведение внешнего финансово-экономического анализа деятельности предприятия;
- проведение внутреннего экономического анализа производственно-хозяйственной деятельности предприятия;
- обобщающая оценка эффективности работы и результативности финансово-хозяйственной деятельности предприятия;
- выявление наиболее актуальных проблем для данного предприятия для их разрешения в рамках дипломного проектирования.

Необходимо изучить инструкции, методические указания, нормативные документы, постановления, действующие в настоящее время и регламентирующие работу фирм, организаций и предприятий.

Сбор необходимых фактических материалов студент осуществляет на конкретном предприятии на основе изучения документов статистического, бухгалтерского и оперативно-технического учета и отчетности, а также на основе непосредственного наблюдения, изучения затрат рабочего времени, проведения необходимых замеров, расчетов, социологических опросов путем анкетирования или интервьюирования работников предприятия. Одним из важных источников информации служит беседа студента с работниками предприятия о проблемах и способах их решения по интересующим дипломника вопросам. При сборе исходных данных необходимо указывать источник информации для последующей ссылки на него в дипломной работе. Значение всех исходных данных в денежном выражении должны быть приведены к единой дате и валюте (рубли). В процессе расчетов будут использованы текущие (реальные) и сопоставимые цены.

На заключительном этапе преддипломной практики студент должен обобщить материал, собранный в период ее прохождения, оценить его достаточность и достоверность для разработки дипломной работы, оформить отчет по практике.

2. 1. ВНЕШНИЙ ФИНАНСОВЫЙ АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

2.1.1. Источники финансового анализа

Для финансово-экономического анализа деятельности предприятия привлекают самые разнообразные источники, которые подразделяются на учетные и внеучетные.

К учетным источникам анализа относятся:

- бухгалтерская отчетность (месячная, квартальная, годовая);
- статистическая отчетность;
- оперативная отчетность;
- выборочные учетные данные, характеризующие конкретный аспект финансово-хозяйственной деятельности;
- бизнес-план предприятия, финансовый и маркетинговый планы и другие документы.

Учетные источники отражают плановые и фактические результаты деятельности предприятия.

Внеучетные источники:

- материалы ревизий, внешнего и внутреннего аудита;
- справки и акты проверок налоговой службы;
- материалы местной и региональной печати;
- протоколы собраний трудовых коллективов, акционеров, пайщиков;
- материалы, получаемые в результате личных контактов с исполнителями и другие.

Исходя из российской практики, можно утверждать, что внеучетные источники информации не всегда отражают реальную действительность. Поэтому сведения, полученные таким путем, следует тщательно проверять и сопоставлять с фактами реальной экономической жизни.

Так как основными вопросами АФС являются вопросы характеристики платежеспособности, ликвидности, состава и размещения имущества, источники формирования, состояния расчетных отношений, то основным источником выступает бухгалтерская отчетность.

Годовой бухгалтерский отчет включает полный комплект форм бухгалтерской отчетности:

Форму №1 «Бухгалтерский баланс»;

Форму №2 «Отчет о прибылях и убытках»;

Форму №3 «Отчет об изменениях капитала»;

Форму №4 «Отчет о движении денежных средств»;

Форму №5 «Приложение к бухгалтерскому балансу»;

Пояснительную записку;

Аудиторское заключение (для предприятий, подлежащих специальному аудиту).

Бухгалтерский баланс представляет собой отчет о финансовом состоянии

предприятия, дает информацию об экономических и финансовых ресурсах предприятия на конкретный момент времени. Он состоит из двух частей: актива и пассива. Актив баланса отражает стоимостную оценку (денежное выражение) остатков имущества, которым владеет предприятие. Он показывает, во что вкладывались денежные средства на предприятии для осуществления им производственных задач с целью получения прибыли. Пассив дает информацию об источниках денежных средств. Баланс предприятия можно рассматривать как отчет о его финансовом состоянии на конкретный момент времени (на момент составления баланса). Показатели приводятся на начало и на конец отчетного периода, что позволяет выявить изменения, произошедшие в стоимости и структуре имущества и финансового капитала предприятия. Таким образом, финансовая сторона баланса позволяет охарактеризовать источники финансовых ресурсов и направления их использования.

Активы традиционно группируются по разделам, исходя из характера участия активов в хозяйственном процессе, скорости их оборота, порядка переноса их стоимости на производимую продукцию выделяют внеоборотные активы (раздел 1) и оборотные активы (раздел 2).

Составляющие пассива баланса разнообразны и неоднородны по своему экономическому содержанию. Классификация отдельных элементов капитала и обязательств может осуществляться, исходя из признаков принадлежности и временного характера.

Временной характер обусловлен сроками использования денежного капитала в хозяйственной деятельности предприятия. Одни средства используются постоянно, например, уставной капитал или добавочный, краткосрочные пассивы, к которым относятся задолженность по заработной плате и некоторым налоговым и другим обязательным выплатам, другие – временно, например, краткосрочные, использующиеся менее года, и долгосрочные займы, использующиеся более года.

По признаку принадлежности различают собственные и заемный капитал. Собственный капитал измеряется величиной чистых активов (разница между суммой активов предприятия и его обязательствами).

Отчет о прибылях и убытках содержит данные о доходах и поступлениях, о понесенных расходах, разницу между доходными и расходными статьями (балансовая прибыль или убытки) предприятия за конкретный период. Показатели отчета представлены за отчетный период и за аналогичный период предыдущего года. На основе представленной информации проводится анализ различных показателей рентабельности.

Отчет об изменениях капитала позволяет проследить изменения собственного капитала (раздел 1) по конкретным его составляющим – это уставный капитал, добавочный капитал, резервный капитал, фонды накопления и социальной сферы, целевое бюджетное и отраслевое финансирование.

Второй раздел этого документа содержит информацию о прочих фондах и резервах. В их состав входят фонда потребления, резервы предстоящих расходов и платежей и оценочные резервы.

Информация о движении капитала представлена в виде остатков на начало и

конец отчетного периода, поступления и расходования в течение отчетного периода.

Отчет о движении денежных средств позволяет проследить их движение в течение анализируемого года. Форма содержит информацию об остатках денежных средств на начало и на конец отчетного года, а также источники поступления денежных средств и направления их расходования. Важным моментом является отражение движения денежных средств по видам деятельности (текущей, инвестиционной и финансовой), что позволяет более качественно оценить производственно-финансовую деятельность предприятия.

Приложение к бухгалтерскому балансу включает разделы: движение заемных средств, дебиторская и кредиторская задолженность, амортизируемое имущество, движение средств финансирования долгосрочных инвестиций и финансовых вложений, финансовые вложения, затраты, произведенные организацией, расшифровка отдельных прибылей и убытков, социальные показатели.

В пояснительной записке излагаются основные факторы, повлиявшие в отчетном году на итоговые результаты деятельности предприятия, с оценкой финансового состояния.

Аудиторское заключение (для предприятий, подлежащих обязательному аудиту) подтверждает степень достоверности сведений, включаемых в бухгалтерскую отчетность предприятия.

Многообразие источников информации и обработка ее различными исполнителями может вызвать ошибку, несоответствие отдельных показателей аналитическим данным. Это вызывает необходимость проверки достоверности источников информации. Проверка достоверности обусловлена также тем, что исполнители преднамеренно или случайно допускают искажение данных. Недостоверность источников может привести к нереальности полученных результатов расчетов. Поэтому анализу должна предшествовать тщательная проверка достоверности отчетных данных.

В условиях инфляции экономические и финансовые показатели предприятий могут быть источником необъективной информации, т.к. различные элементы баланса, форм отчетности теряют свою стоимость с различной скоростью. Это зависит от уровня инфляции. Поэтому для оценки реальной картины финансового положения предприятия необходимо своевременно вносить в отчетность коррективы на инфляцию.

2.1.2. Программа проведения внешнего финансового анализа

В общем виде программа проведения внешнего финансово-экономического анализа деятельности предприятия выглядит следующим образом (рис.1)



Рис. 1. Схема проведения работ по финансовому анализу предприятия

2.1.3. Анализ имущественного положения предприятия

Основная цель этого этапа анализа — оценка производственного потенциала предприятия, в ходе которого решаются следующие задачи:

- анализ состава и структуры имущества;
- анализ состава и структуры источников формирования имущества.

Величина и структура имущества влияет на производственные возможности, на оборачиваемость, платежеспособность, ликвидность, рентабельность предприятия. Анализ имущественного состояния проводится с использованием методов горизонтального и вертикального анализа.

Горизонтальный анализ отчетности заключается в построении одной или нескольких аналитических таблиц, в которых абсолютные показатели дополняются относительными темпами роста (снижения).

Вертикальный анализ баланса показывает структуру средств предприятия и их источников, когда суммы по отдельным статьям или разделам берутся в процентах к валюте баланса. Горизонтальный и вертикальный анализы (приложение 1) взаимодополняют друг друга.

По результатам горизонтального и вертикального анализов делается вывод, при этом обращается внимание на изменения по отдельным показателям, которые не соответствуют экономической сущности хозяйственных процессов. Результаты анализа можно оформить в графическом виде. Пример столбиковой диаграммы, характеризующей изменение структуры имущества предприятия, приведен на рис. 2.

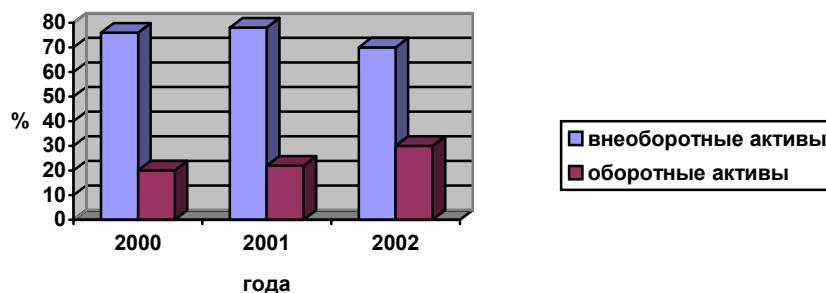


Рис. 2. Структура имущества предприятия в 2000-2002 годах.

2.1.4. Анализ ликвидности и платежеспособности предприятия

Ликвидность означает способность ценностей легко превращаться в деньги, т. е. в абсолютно ликвидные средства. Результаты анализа ликвидности фирмы представляют интерес, прежде всего для коммерческих кредиторов. Так как коммерческие кредиты краткосрочны, то именно анализ ликвидности лучше всего позволяет оценить способность фирмы оплатить эти обязательства. Держатели акций, желая знать об уровне ликвидности фирмы, интересуются преимущественно способностью выплачивать проценты и погашать основную сумму кредита.

Ликвидность можно рассматривать как время, необходимое для продажи актива, и как сумму, вырученную от продажи актива. Эти показатели тесно связаны: зачастую можно продать актив за короткое время, но со значительной скидкой в цене.

Анализ абсолютных показателей ликвидности

Все активы фирмы в зависимости от степени ликвидности, т. е. от скорости превращения в денежные средства, можно условно подразделить на следующие группы.

1. Наиболее ликвидные активы (А1) — суммы по всем статьям денежных средств, которые могут быть использованы для выполнения текущих расчетов немедленно. К этой группе относятся также те краткосрочные финансовые вложения (ценные бумаги), которые можно приравнять к деньгам.

2. Быстрореализуемые активы (А2) — активы, для обращения которых в наличные средства требуется определенное время. В эту группу можно включить дебиторскую задолженность (платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты), прочие оборотные активы.

Ликвидность этих активов различна и зависит от субъективных и объективных факторов: квалификации финансовых работников фирмы, взаимоотношений с плательщиками и их платежеспособности, условий предоставления кредитов покупателям, организации вексельного обращения.

3. Медленнореализуемые активы (А3) — запасы сырья, материалов, МБП, незавершенное производство, дебиторскую задолженность (платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты), прочие запасы и затраты.

Товарные запасы не могут быть проданы до тех пор, пока не найден покупатель. Запасы сырья, материалов и незавершенной продукции иногда требуют предварительной обработки, прежде чем их можно будет продать и преобразовать в наличные средства.

4. Труднореализуемые активы (А4) — активы, которые предназначены для использования в хозяйственной деятельности в течение относительно продолжительного периода. В эту группу можно включить статьи I раздела актива баланса «Внеоборотные активы».

Первые три группы активов (наиболее ликвидные активы, быстрореализуемые и медленнореализуемые активы) в течение текущего хозяйственного периода могут постоянно меняться и относятся к текущим активам фирмы. Текущие активы более ликвидны, чем остальное имущество фирмы.

Пассивы баланса (источники средств предприятия) по степени возрастания сроков погашения обязательств также группируются в четыре группы.

1. Наиболее срочные обязательства (П1) — кредиторская задолженность, расчеты по дивидендам, прочие краткосрочные обязательства, а также ссуды, не погашенные в срок (по данным приложений к бухгалтерскому балансу).

2. Краткосрочные пассивы (П2) — краткосрочные заемные кредиты банков и прочие займы, подлежащие погашению в течение 12 месяцев после отчетной даты.

3. Долгосрочные пассивы (П3) — долгосрочные заемные кредиты и прочие

долгосрочные пассивы (статьи V раздела баланса «Долгосрочные пассивы»).

4. Постоянные пассивы (П4) (статьи IV раздела баланса «Капитал и резервы» и отдельные статьи VI раздела баланса, не вошедшие в предыдущие группы: «Доходы будущих периодов», «Средства потребления» и «Резервы предстоящих расходов и платежей»).

Ликвидность баланса определяется как степень покрытия обязательств фирмы ее активами, срок превращения которых в деньги соответствует сроку погашения обязательств.

Для определения ликвидности баланса следует сопоставить итоги по каждой группе активов и пассивов, выявить отклонения между ними и динамику этих показателей за период с начала года (приложение 2).

Условия абсолютной ликвидности баланса:

$$\left\{ \begin{array}{l} A1 \geq П1; \\ A2 \geq П2; \\ A3 \geq П3; \\ A4 \leq П4. \end{array} \right. \quad (1)$$

Анализ относительных показателей ликвидности и платежеспособности

В практике проведения финансового анализа используются следующие показатели:

коэффициент текущей (общей) ликвидности или коэффициент покрытия;

коэффициент быстрой ликвидности или критической оценки;

коэффициент абсолютной ликвидности и др.

Расчет показателей ликвидности приведен в приложении 3.

Если $L4$ (на конец года) < 2 , или $L5$ (на конец года) $< 0,1$, то вычисляется коэффициент восстановления платежеспособности предприятия ($L6$). Значение этого коэффициента должно быть не менее 1,0.

$$L6 = \frac{L4_k + \frac{6}{t}(L4_k - L4_n)}{2}, \quad (2)$$

где $L4_k$ — коэффициент текущей ликвидности на конец отчетного периода;

6 — период восстановления платежеспособности в месяцах;

t — продолжительность анализируемого периода (в месяцах);

$L4_n$ — коэффициент текущей ликвидности на начало отчетного периода;

2 — нормативное значение коэффициента текущей ликвидности.

Если $L4_k \geq 2,0$ и $L5_k \geq 0,1$, то вычисляется коэффициент утраты платежеспособности предприятия ($L7$). Нормативное значение коэффициента должно быть не менее 1,0.

$$L7 = \frac{L4_k + \frac{3}{t}(L4_k - L4_n)}{2}, \quad (3)$$

где 3 — период утраты платежеспособности в месяцах.

2.1.5. Анализ финансовой устойчивости

Под устойчивостью финансового положения понимают способность

предприятия своевременно осуществлять расчетные отношения и формировать необходимые ресурсы за счет собственных и долгосрочных привлекаемых источников. Совокупность различных показателей дает возможность разносторонне оценить структуру баланса, их цель — выявить степень зависимости предприятия от кредиторов и инвесторов.

Анализ абсолютных показателей финансовой устойчивости

Для определения типа финансовой устойчивости проводят анализ соотношения запасов и затрат (ЗЗ) и источников формирования запасов и затрат (ИФЗ).

Общая величина запасов и затрат:

$$ЗЗ = \text{стр. 210} + \text{стр.220}. \quad (4)$$

Источники формирования запасов и затрат:

$$\text{ИФЗ} = \text{СОС} + \text{ДЗИ} + \text{КЗИ} = \text{стр.490} - \text{стр.190} + \text{стр.590} + \text{стр.610}, \quad (5)$$

где СОС — собственные оборотные средства

$$\text{СОС} = \text{П4} - \text{А4} = \text{стр.490} - \text{стр.190}; \quad (6)$$

ДЗИ — долгосрочные заемные источники

$$\text{ДЗИ} = \text{стр.590}; \quad (7)$$

КЗИ — краткосрочные заемные источники (краткосрочные кредиты и займы)

$$\text{КЗИ} = \text{стр.610}. \quad (8)$$

По степени финансовой устойчивости предприятия возможны четыре типа ситуаций:

- 1) абсолютная финансовая устойчивость ($ЗЗ < \text{СОС}$);
- 2) нормальная финансовая устойчивость ($ЗЗ \leq \text{СОС} + \text{ДЗИ}$);
- 3) неустойчивое финансовое положение ($ЗЗ \leq \text{ИФЗ}$);
- 4) кризисное финансовое положение ($ЗЗ > \text{ИФЗ}$).

Определение типа финансовой устойчивости предприятия проводится в приложении 4.

Анализ относительных показателей финансовой устойчивости

Анализ проводится посредством расчета и сравнения коэффициентов, характеризующих финансовую устойчивость с установленными базисными величинами, а также изучения динамики их изменения за определённый период. Финансовые коэффициенты, применяемые для оценки финансовой устойчивости предприятия, приведены в приложении 5.

2.1.6. Анализ деловой активности предприятия

Анализируя финансовое состояние предприятия, следует не только получать информацию о составе, размещении капитала, о его движении, но и об эффективности использования этого капитала, т.к. капитал предприятия должен иметь тенденцию не к самосохранению, а к самовозрастанию. Это можно сделать как размещением в активы, так и повышением эффективности использования. Для оценки эффективности использования применяют систему показателей деловой активности. Деловую активность можно представить как систему качественных и количественных критериев.

Качественные критерии — это широта рынков сбыта (внутренних и

внешних), репутация предприятия, конкурентоспособность, наличие стабильных поставщиков и потребителей и т.п. Такие неформализованные критерии необходимо сопоставлять с критериями других предприятий, аналогичных по сфере приложения капитала.

Количественные критерии деловой активности определяются абсолютными и относительными показателями.

Абсолютные показатели деловой активности

Среди абсолютных показателей следует выделить объем реализации произведенной продукции (работ, услуг), прибыль, величину авансированного капитала (активы предприятия). Целесообразно учитывать сравнительную динамику этих показателей. Оптимальное соотношение

$$J_n > J_v > J_{ак} > 100\%, \quad (9)$$

где J_n — индекс изменения прибыли;

J_v — индекс изменения выручки от реализации продукции (работ, услуг);

$J_{ак}$ — индекс изменения активов (имущества) предприятия.

Относительные показатели деловой активности характеризуют уровень эффективности использования ресурсов (материальных, трудовых, финансовых).

Эффективность использования ресурсов предприятия во многом определяется продолжительностью производственно-коммерческого цикла, то есть насколько быстро капитал, инвестированный в активы, превращается в реальные деньги. По своему составу активы предприятия весьма разнообразны и скорость их оборота также различна. Размер прибыли, получаемой предприятием, в значительной степени зависит от скорости обращения инвестированного капитала. Необходимо отметить, что на скорость оборота активов влияет множество факторов. К таким факторам можно отнести сферу деятельности предприятия, его отраслевую принадлежность, масштабы производственной деятельности, эффективность управления имуществом (ценовая политика, структура имущества, методы оценки товарно-материальных запасов) и другие. Анализ показателей деловой активности приведен в приложении 6.

2.1.7. Анализ прибыли

Прибыль и рентабельность являются важными показателями эффективности работы предприятия. При анализе важно учитывать не только размеры и прирост прибыли, но и уровень рентабельности, т.е. знать, сколько прибыли получено на каждый рубль производственных средств.

Балансовая прибыль включает в себя финансовые результаты от реализации продукции, работ и услуг, от прочей реализации, доходы и расходы от внереализационных операций.

Чистая прибыль — прибыль, остающаяся у предприятия, исчисляется как разница между балансовой прибылью и величиной уплаченных в бюджет налогов из прибыли.

При анализе прибыли необходимо рассмотреть состав балансовой прибыли, её структуру, динамику (приложение 7). При изучении динамики прибыли следует

учитывать инфляционные факторы изменения её суммы.

На величину прибыли и уровень рентабельности оказывают влияние многие факторы:

- изменения цен на продукцию;
- изменения объема реализованной продукции;
- изменения в структуре реализованной продукции;
- изменения в себестоимости реализованной продукции.

Используя методы факторного анализа и данные табл. 1 можно рассчитать влияние отдельных факторов на величину отклонения от уровня в предыдущем году прибыли от реализации продукции.

Таблица 1

Исходные данные для факторного анализа прибыли

№ п/п	Наименование показателей	Прошлый год	При объеме реализации отчетного года в базисных ценах и при базисной себестоимости	Отчетный год
1	Выручка от реализации продукции	$\sum q_0 p_0$	$\sum q_1 p_0$	$\sum q_1 p_1$
2	Себестоимость реализованной продукции	$\sum q_0 z_0$	$\sum q_1 z_0$	$\sum q_1 z_1$
3	Прибыль от реализации	n_0	$n_{1,0}$	n_1

При этом приняты следующие условные обозначения:

- q_0 и q_1 – количество реализованной продукции;
 p_0 и p_1 – цена реализованной продукции;
 z_0 и z_1 – себестоимость реализованной продукции;
 0 и 1 - прошлый и отчетный год.

Расчет влияния на прибыль от реализации изменения:

- цен на продукцию

$$\sum q_1 p_1 - \sum q_1 p_0; \quad (10)$$

- себестоимости реализованной продукции

$$\sum q_1 z_0 - \sum q_1 z_1; \quad (11)$$

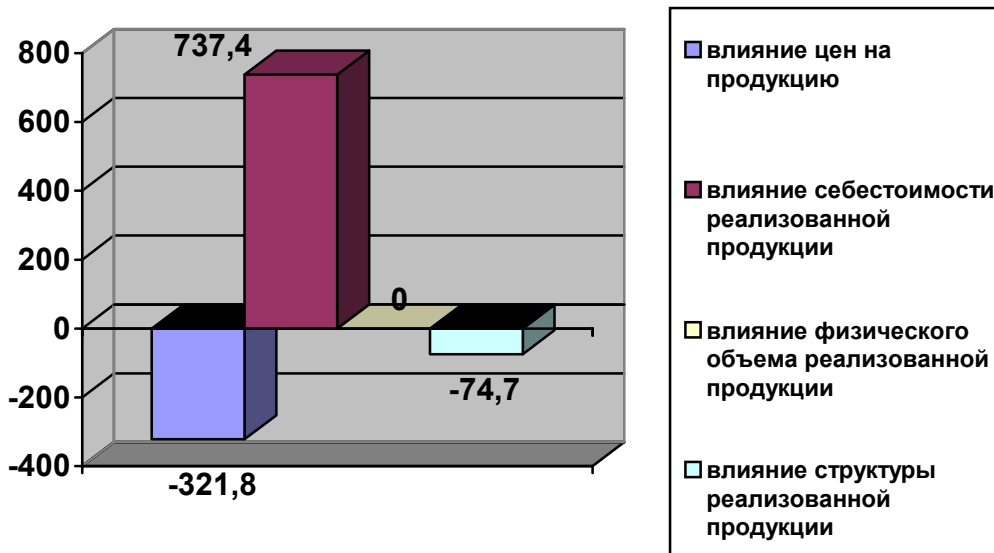
- физического объема реализованной продукции

$$n_0 (\sum q_1 z_0 / \sum q_0 z_0 - 1); \quad (12)$$

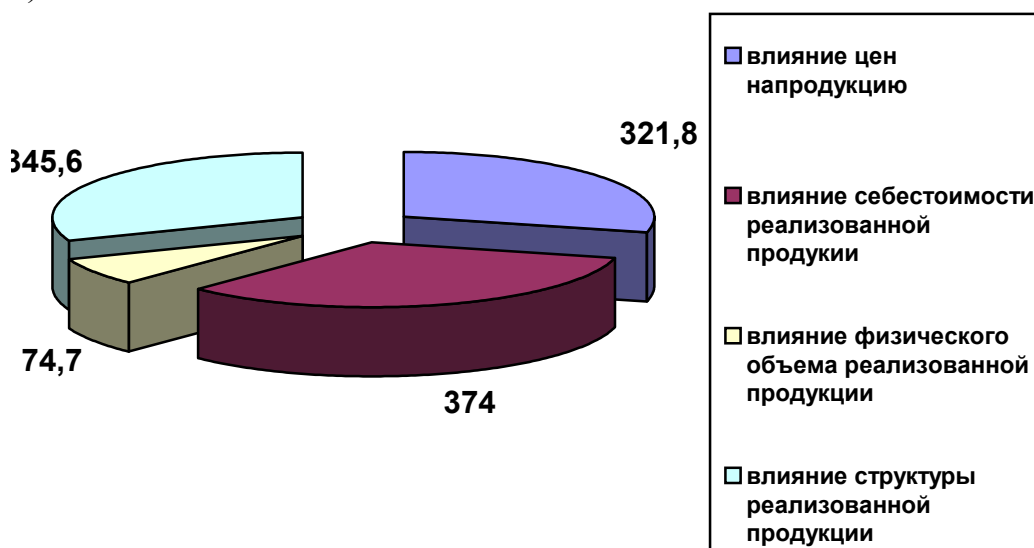
- структуры реализованной продукции

$$n_{1,0} - n_0 \sum q_1 z_0 / \sum q_0 z_0. \quad (13)$$

Результаты факторного анализа можно наглядно показать, используя столбиковые или круговые диаграммы (рис. 3)



а)



б)

Рис. 3. Диаграмма влияния факторов на величину прибыли
а) столбиковая, б) круговая

2.1.8. Анализ рентабельности

В условиях рыночной экономики оценка эффективности использования капитала, вложенного в активы предприятия, предусматривает и оценку доходности этого капитала. Показателем, характеризующим доходность, выступает рентабельность. Рентабельность или доходность предприятия по различным видам деятельности и направлениям вложения средств может быть определена совокупностью показателей, которые рассчитываются как отношение полученной прибыли (балансовой, чистой, от реализации и др.) к затраченным средствам или объему реализованной продукции. Для того чтобы оценить финансовое состояние предприятия, необходимо знать величину и динамику показателей рентабельности. Расчет показателей рентабельности приведен в приложении 8.

2.2. ВНУТРИХОЗЯЙСТВЕННЫЙ ПРОИЗВОДСТВЕННО-ФИНАНСОВЫЙ АНАЛИЗ

2.2.1. Анализ маркетинговой деятельности предприятия

Значение и задачи анализа маркетинговой деятельности

Необходимыми условиями достижения самокупаемости и самофинансирования предприятия в условиях рынка являются ориентация производства на потребителей и конкурентов, гибкое приспособление к изменяющейся рыночной конъюнктуре.

Основные задачи маркетингового анализа:

- изучение платежеспособного спроса на продукцию, рынков ее сбыта и обоснование плана производства и реализации продукции соответствующего объема и ассортимента;

- анализ факторов, формирующих эластичность спроса на продукцию, и оценка степени риска невостребованной продукции;

- оценка конкурентоспособности продукции и изыскание резервов повышения ее уровня;

- формирование спроса и стимулирование сбыта продукции.

С помощью маркетинга ведется постоянный поиск новых рынков, новых потребителей, новых видов продукции, способных обеспечить предприятию наибольший уровень прибыли.

Анализ спроса на продукцию и формирование портфеля заказов

Основная цель маркетингового анализа — изучение спроса на продукцию и формирование портфеля заказов.

Спрос как экономическая категория характеризует объем товаров, которые потребитель желает и в состоянии приобрести по определенной цене на протяжении определенного периода времени на определенном рынке.

На уровень спроса влияют многие факторы: цены на предлагаемый товар, его качество, доходы покупателей, потребительские предпочтения, цены на сопряженные (взаимозаменяемые) товары, ожидание потребителями изменения их доходов и цен на товары, насыщенность рынка, процентные ставки по вкладам и т.д.

Степень чувствительности спроса к изменению цены измеряется при помощи коэффициента ценовой эластичности (E_p):

$$E_p = \frac{\text{Темп_прироста_объема_спроса_}i\text{-го_товара}}{\text{Темп_прироста_цены_на_}i\text{-ый_товар}} \cdot \quad (14)$$

Спрос эластичный, если величина этого коэффициента больше единицы, и неэластичный — если меньше единицы. При значении коэффициента эластичности равном нулю, спрос абсолютно неэластичен: никакое изменение цены не влечет за собой изменение спроса на продукцию. Если коэффициент эластичности равен единице (единичная эластичность), то это значит, что темп роста спроса равен темпу снижения цены.

Пример оценки коэффициента ценовой эластичности

По данным таблицы 2 определим коэффициент ценовой эластичности по изделию Д.

Таблица 2

Эластичность спроса на изделие Д

Цена, руб.	Объем спроса, шт.	Темп прироста, %		Коэффициент эластичности спроса	Величина, руб.		
		цены	объема спроса		выручки	затрат	прибыли
6,00	3 000	—	—	—	18 000	13 250	4 750
6,25	2 850	+4,16	-5,00	1,2	17 812	12 837	4 975
6,50	2 700	+4,00	-7,00	1,75	17 550	12 425	5 125
7,00	2 400	+7,70	-11,10	1,42	16 800	11 600	5 100
7,50	2 150	+7,14	-10,40	1,45	16 125	10 912	5 123
7,80	2 050	+4,00	-4,65	1,16	15 990	10 638	5 325
8,00	1 950	+2,56	-4,87	1,90	15 600	10 360	5 240
8,20	1 870	+2,50	-4,10	1,64	15 334	10 142	5 192

Сравнив полученные результаты, нетрудно заметить, что темп снижения спроса значительно опережает темп прироста цен. Поэтому можно сделать вывод об относительной эластичности спроса на данную продукцию. Предприятие выбрало вариант цены 7,80 руб., хотя спрос при такой цене и выручка ниже, чем при цене 6,00 руб. Но поскольку целью данного предприятия является не завоевание рынков сбыта, а получение максимума прибыли, то этот вариант цены более выгодный, чем по другим вариантам.

Большое значение в изучении факторов формирования спроса имеет корреляционный анализ. С его помощью оценивается и прогнозируется степень зависимости спроса от исследуемых факторов.

Оценка риска невостребованности продукции

Изучение спроса тесно связано с оценкой риска невостребованности продукции, который возникает вследствие отказа потребителей покупать ее. Каждое предприятие должно знать величину потерь, если какая-то часть продукции окажется нереализованной. Чтобы избежать последствий риска

невостребованности продукции, необходимо изучить факторы его возникновения с целью поиска путей минимизации потерь.

Внутренние факторы:

- неправильно составленный прогноз спроса на продукцию служащими предприятия;
- неправильная ценовая политика на рынках сбыта;
- снижение конкурентоспособности продукции в результате низкого качества сырья, оборудования, отсталой технологии, низкой квалификации персонала;
- неэффективная организация процесса сбыта и рекламы продукции.

Внешние факторы:

- неплатежеспособность покупателей;
- повышение процентных ставок по вкладам;
- демографические;
- социально-экономические;
- политические и др.

Риск невостребованности продукции можно подразделить на преодолимый и непреодолимый. Риск невостребованности продукции может быть обнаружен на предпроизводственной, производственной и послепроизводственной стадиях. Большой эффект достигается, если риск будет обнаружен на предпроизводственной стадии. Тогда экономический ущерб будет включать в себя только расходы на исследование рынка, разработку изделия и др. Если же риск невостребованной продукции обнаружен на производственной или послепроизводственной стадии, то это может серьезно пошатнуть финансовое состояние предприятия. В сумму ущерба, кроме перечисленных выше издержек, войдут издержки на подготовку, освоение, производство и частично сбыт продукции.

В зависимости от времени обнаружения риска невостребованной продукции управленческие решения могут быть разными. В первом периоде можно не приступать к производству данного вида продукции, заменив его другим. Во втором периоде еще можно внести существенные изменения в дизайн, конструкцию, цену изделия и за счет этого продвинуть его на рынок. Если риск обнаружен после изготовления продукции, то нужно думать как избежать банкротства, потому что невостребованная продукция — это прямой убыток для предприятия.

Пример оценки риска не востребоваемости продукции

Таблица 3

Анализ обеспеченности плана производства продукции договорами (заявками) на поставку

Вид продукции	Объем поставки по заключенным договорам, руб.	Остаток готовой продукции на начало года, руб.	План производства продукции на год, руб.	Обеспеченность выпуска продукции договорами, %
A	4800	150	5760	81,2
B	5300	110	5600	92,8
C	3200	60	2743	114,0
D	2600	40	1920	132,6

Как видно из табл. 3, план выпуска продукции С и D был полностью обеспечен договорами на поставку продукции. По изделиям А и В запланированный выпуск продукции был обеспечен договорами на поставку соответственно на 81,2% и 92,8%. В результате предприятию пришлось пересмотреть структуру производства, сократив удельный вес первых двух видов продукции и увеличив долю продукции С и D.

Чтобы оценить риск не востребоваемости продукции, проанализируем динамику остатков готовой продукции (табл. 4).

Таблица 4

Анализ динамики остатков готовой продукции

Вид продукции	Остаток на начало года, руб.	Фактический выпуск продукции, руб.	Объем реализации продукции, руб.	Остаток готовой продукции на конец года, руб.	Изменение	
					руб.	%
A	150	5040	4850	340	+190	126
B	110	5544	5300	354	+244	222
C	60	3168	3050	178	+118	197
D	40	2688	2560	168	+128	320

Из табл. 4 видно, что за отчетный год значительно возросли остатки нереализованной продукции, особенно по изделиям А и В, спрос на которые снизился, что требует от предприятия принятия определенных мер по недопущению убытков от не востребовавшейся продукции. Например, снижение цен на данные виды продукции или дополнительные затраты на более привлекательную упаковку, рекламу и т.д. В противном случае, если эта продукция будет не востребована покупателями, предприятие получит убытки в размере фактических затрат на ее производство и хранение.

Анализ рынков сбыта продукции

От рынков сбыта зависят объем продаж, средний уровень цен, выручка от реализации продукции, сумма полученной прибыли и т.д. В первую очередь нужно изучить положение каждого вида продукции на рынке сбыта в динамике (за последние 3...5 лет).

Таблица 5

Анализ динамики рынков сбыта продукции

Показатель	Внутренний рынок			Экспорт		
	1 год	2 год	3 год	1 год	2 год	3 год
Изделие А						
Объем реализации продукции, шт.	5000	5000	4500	1000	500	350
Цена единицы продукции, руб.	4,6	4,8	5,0	8,0	8,0	7,77
Себестоимость единицы продукции, руб.	4,0	4,2	4,4	5,2	5,4	5,78
Прибыль от реализации продукции, руб.	3000	3000	2700	2800	1300	695
Рентабельность продукции, %	13	12,5	12	35	32,5	25,6
Изделие В						
Объем реализации продукции, шт.	5200	5250	5300	—	—	—
Цена единицы продукции, руб.	5,5	5,8	6,1	—	—	—
Себестоимость единицы продукции, руб.	4,7	4,9	5,12	—	—	—
Прибыль от реализации продукции, руб.	4160	4725	5194	—	—	—
Рентабельность продукции, %	14,5	15,5	16	—	—	—

Изделие С						
Объем реализации продукции, шт.	2000	2050	2300	—	500	750
Цена единицы продукции, руб.						
Себестоимость единицы продукции, руб.	6,5	6,7	7,0	—	8,0	8,4
Прибыль от реализации продукции, руб.	5,0	5,2	5,4	—	6,0	6,0
Рентабельность продукции, %	3000	3075	3680	—	1000	1800
	23	22,4	23	—	25	28,5
Изделие D						
Объем реализации продукции, шт.	1000	950	1160	500	850	1400
Цена единицы продукции, руб.	6,0	6,5	7,2	8,0	8,1	8,3
Себестоимость единицы продукции, руб.	4,7	5,0	5,5	5,2	5,6	6,0
Прибыль от реализации продукции, руб.	1300	1425	1972	1400	2125	3220
Рентабельность продукции, %	28,3	30,0	30,9	53,8	44,6	38,3

Из табл. 4 видно, что за последние два года спрос на продукцию А начал падать, особенно на внешних рынках. Дополнительные затраты на повышение конкурентоспособности данного вида продукции на внешнем рынке не принесли успеха: объем продаж и уровень рентабельности значительно снизились. По изделию В наблюдаются стабильный объем продаж и стабильный доход, а по изделиям С и D — рост объема продаж и рост доходности.

По данным, приведенным в табл. 6, можно изучить структуру рынков сбыта и уровень доходности.

Таблица 6

Анализ структуры рынков сбыта и их доходности

Вид продукции	Структура рынков сбыта, %			Рентабельность продукции на рынке сбыта, %	
	внутреннего	внешнего	итого	внутреннем	внешнем
А	92,8	7,2	100	12,0	25,6
В	100,0	—	100	16,0	—
С	75,4	24,6	100	23,0	28,5
Д	43,5	54,7	100	30,9	38,3

По результатам анализа выделяют четыре категории товаров:

«звезды», которые приносят основную прибыль предприятия и способствуют экономическому росту;

«дойные коровы» — переживают период зрелости, в незначительной степени способствуют экономическому росту, не нуждаются в инвестициях, приносят прибыль, которая используется на финансирование «трудных детей»;

«трудные дети» — это, как правило, новые товары, нуждающиеся в рекламе, в продвижении на рынок, не приносят пока прибыли, но могут стать «звездами»;

«мертвый груз» или «неудачники» — нежизнеспособны, не способствуют экономическому росту, не приносят прибыли.

Такая группировка продукции предприятия позволит выбрать правильную стратегию, направленную на финансирование «трудных детей», которые в ближайшее время могут стать «звездами», на поддержку достаточного количества «звезд», которые призваны обеспечить долгую жизнь предприятия, и «дойных коров», способствующих финансированию «трудных детей».

При этом нужно учитывать, на какой стадии жизненного цикла находится каждый товар на отдельных сегментах рынка:

а) нулевая стадия характеризуется изучением и апробацией идеи разработки нового товара, а потом и самого товара;

б) первая стадия (выпуск товара на рынок и внедрение), на которой выясняется, будет ли товар иметь успех на рынке. Прибыль на этой стадии невысока, так как значительные средства идут на амортизацию исследований, продвижение товара на рынок;

в) вторая стадия (рост и развитие продаж), на которой товар начинает приносить прибыль, он быстро покрывает все издержки и становится источником прибыли, хотя требует еще больших затрат на рекламную поддержку его продвижения на рынке;

г) третья стадия (зрелость) — товар имеет стабильный рынок, пользуется спросом и приносит регулярный доход, т.е. находится в самом прибыльном периоде, так как не требует затрат на продвижение на рынок, а только на рекламную поддержку его «известности»;

д) четвертая стадия (насыщение и спад), на которой сначала объем продаж существенно не изменяется, а затем резко сокращается по предсказуемым и непредсказуемым причинам: товар, не претерпевший никаких изменений, надоедает потребителям, или же исчезает потребность, которую он призван был удовлетворять.

На анализируемом предприятии «звездами» в настоящий момент являются изделия С и Д, приносящие наибольшую прибыль и имеющие высокий уровень доходности. К «дойным коровам» относятся изделия А и В. Их рентабельность ниже, но они приносят достаточно большой доход и производство их является еще выгодным для предприятия. Но поскольку изделие А находится на четвертой стадии жизненного цикла на рынке, наметился спад производства, то его нужно постепенно заменять новым товаром.

Анализ ценовой политики предприятия

Одним из наиболее существенных направлений маркетингового анализа является анализ ценовой политики предприятия на товарных рынках.

Ценовая политика состоит в том, что предприятие устанавливает цены на таком уровне и так, что изменяет их в зависимости от ситуации на рынке, чтобы обеспечить достижение краткосрочных и долгосрочных целей (овладение определенной долей рынка, завоевание лидерства на рынке, получение запланированной суммы прибыли, максимизация прибыли, выживание предприятия и т.д.).

В изучении ценовой политики и анализе обоснованности цен на продукцию предприятия важными вопросами являются следующие:

- насколько цена отражает уровень издержек;
- используется ли политика стимулирующих цен;
- привлекательны ли цены предприятия в сравнении с ценами конкурентов;
- как действует предприятие при изменении цен конкурирующими предприятиями;
- какова государственная политика в области ценообразования на аналогичные товары?

Ценовая политика предприятия должна корректироваться с учетом стадии жизненного цикла товаров. На стадии проникновения товара на рынок обычно применяют политику «снятия сливок». На стадии роста политика ценообразования должна ориентироваться на долгосрочную перспективу. На стадии зрелости ценовая политика, как правило, нацелена на получение краткосрочной прибыли, а на стадии спада следует применять скидки, пока не появится новый товар.

Анализ конкурентоспособности товара и конкурентоспособности предприятия

Конкурентоспособность товара — это относительная и обобщенная характеристика товара, выражающая его выгодные отличия от товара-конкурента по степени удовлетворения потребности людей и по затратам на ее удовлетворение.

Конкурентоспособность предприятия — это относительная характеристика, которая выражает отличия данного предприятия от конкурентных предприятий по степени удовлетворения своими товарами потребностей людей и по эффективности производственной деятельности. Конкурентоспособность предприятия характеризует возможности и динамику его приспособления к условиям рыночной конкуренции.

Конкурентоспособность товара во многом определяет конкурентоспособность самого предприятия, но между этими понятиями имеются отличия:

1. Конкурентоспособность предприятия, отражающая его отличия от соперничающих предприятий, применима к довольно длительному периоду.

Конкурентоспособность товара определяется в любой, в небольшой с точки зрения экономики промежуток времени (неделя, год, месяц).

2. В отличии от конкурентоспособности товара, оценку работе предприятия дает не только потребитель, но и сам производитель. Именно он определяет, выгодно ли ему при данных условиях создавать товар.

Анализ конкурентоспособности товара

Задачи анализа конкурентоспособности товара:

оценка и прогнозирование конкурентоспособности продукции;
изучение факторов, воздействующих на ее уровень;
разработка мер по обеспечению необходимого уровня конкурентоспособности товара.

Оценка конкурентоспособности товара основывается на исследовании потребностей покупателя и требований рынка. Чтобы товар удовлетворял потребности покупателя, он должен соответствовать определенным параметрам:

- техническим (свойства товара, область его применения и назначения);
- эргономическим (соответствие товара свойствам человеческого организма);
- эстетическим (внешний вид товара);
- нормативным (соответствие товара действующим нормам и стандартам);
- экономическим (уровень цены на товар, его сервисное обслуживание).

В зависимости от назначения и области потребления товара оцениваемые параметры могут быть примерно такими:

для товаров технического назначения:

- соотношение цена/качество;
- транспортировка, установка;
- гарантийное обслуживание;
- потреблении энергии, топлива;
- эргономические параметры;
- надежность;

для продуктов питания:

- соотношение цена/качество;
- полезность;
- упаковка;
- срок хранения;
- многовариантность использования;
- диетические характеристики;
- вкусовые качества;

для одежды и обуви:

- соотношение цена/качество;
- эргономические параметры;
- эстетические параметры;
- соответствие моде;

- экологичность;
- надежность.

При изучении конкурентоспособности товара необходимо выбрать параметры, на основе изучения которых проводится сравнение. Понятие «параметр» включает не только характеристики товара и выгоды потребителей, но также и характеристики способа применения товара и его пользователей.

При оценке конкурентоспособности товара и сравнение его с товарами-конкурентами собираемую информацию целесообразно представить в виде таблицы (табл.7).

Таблица 7

Сравнительный анализ конкурентных преимуществ товара

Оцениваемые параметры	Область сравнения				
	наше предприя тие	конкуренты			
		1	2	...	n
1. Функциональные возможности товара					
2. Цена					
3. Экономичное использование материальных, энергетических и людских ресурсов в потреблении					
4. Эргономические характеристики (простота и удобство в эксплуатации)					
5. Эстетические характеристики (дизайн)					
6. Экологические характеристики					
7. Безопасность					
8. Стандартизация и унификация					
9. Технологичность ремонта					
10. Транспортабельность					
11. Послепродажное обслуживание					

При выборе образца-конкурента необходимо, чтобы он и оцениваемый товар были аналогичными по назначению и условиям использования и предназначались для одной группы потребителей.

Данные показатели выражают соответствие качества продукта (товара) уровню качества товара рыночных лидеров.

Для оценки показателей целесообразно использовать качественную шкалу измерений (лучше — хуже, больше — меньше и т.п. с введением промежуточных градаций), т.к. не все показатели могут быть оценены количественно.

Иногда определяется интегральный показатель конкурентоспособности товара (хотя, сравнительный анализ по отдельным показателям является гораздо более полезным). В этом случае может быть использован следующий алгоритм.

1. Определяются отдельные показатели конкурентоспособности, путем сравнения с показателями для товара-конкурента.

$$Q_i = \frac{P_i}{P_{ik}}, \quad (15)$$

где Q_i — показатель конкурентоспособности по i -му параметру; P_i — величина i -го параметра продукта; P_{ik} — величина i -го параметра товара-конкурента.

2. Рассчитывается интегральный показатель конкурентоспособности (сводный индекс конкурентоспособности):

$$K = \sum_{i=1}^n a_i \cdot Q_i, \quad (16)$$

где n — число оцениваемых параметров; a_i — вес i -го параметра.

Если $K > 1$, то анализируемый товар превосходит товар-конкурент, если $K < 1$, то уступает ему. При равной конкурентоспособности $K=1$.

Например: определим интегральный показатель конкурентоспособности СВЧ-печи (исходные данные см. «Маркетинг в России и зарубежом», №6, 2001 год).

Таблица 8

Сравнительный анализ конкурентных преимуществ товара

Оцениваемые параметры	Конкуренты	
	1	2
1. Цена, усл.ед.	200	220
2. Количество режимов, шт.	5	6
3. Срок гарантии, лет	1	2
4. Рабочее пространство, дм. куб.	24	27
5. Диаметр поддона, см	26	33
6. Количество уровней мощности, см	5	9
7. Мощность, Вт.	750	1100

1. Определяем отдельные показатели конкурентоспособности по *i*-тому параметру.

$$Q_{ц} = 200 / 220 = 0,909;$$

$$Q_{к р} = 5 / 6 = 0,833;$$

$$Q_{с. гар} = 1 / 2 = 0,5;$$

$$Q_{р. пр} = 24 / 27 = 0,889;$$

$$Q_{д п} = 26 / 33 = 0,788;$$

$$Q_{к ур. м} = 5 / 9 = 0,556.$$

$$Q_{м} = 750 / 1100 = 0,682.$$

2. Определяем сводный индекс конкурентоспособности, для этого необходимо каждому параметру присвоить вес (по опросу покупателей).

Таблица 9

Оценка значимости параметров

Оцениваемые параметры	Значимость
1. Цена потребления	0,25
2. Количество режимов	0,1
3. Срок гарантии	0,2
4. Рабочее пространство	0,2
5. Диаметр поддона	0,1
6. Количество уровней мощности	0,05
7. Мощность	0,1
	1,0

$$K = 0,25 * 0,909 + 0,1 * 0,833 + 0,2 * 0,5 + 0,2 * 0,889 + 0,1 * 0,788 + 0,05 * 0,556 + 0,1 * 0,682 = 0,227 + 0,083 + 0,1 + 0,178 + 0,079 + 0,0278 + 0,068 = 0,76.$$

Интегральный показатель конкурентоспособности меньше 1, следовательно СВЧ-печь производителя №2 более конкурентоспособна по сравнению с СВЧ-печью производителя №1.

Важное направление повышения конкурентоспособности товара — совершенствование процесса товародвижения, организации торговли, сервисного обслуживания покупателей, рекламы товара, которые являются мощными инструментами стимулирования спроса.

При анализе организации торговли выясняют, имеются ли у предприятия фирменные магазины, какие используются методы торговли (прямая, оптовая, мелкий опт, розничная, дилеры и т.д.), какой удельный вес они занимают в общем объеме продаж и какие из них наиболее доходные, каков уровень издержек обращения, как можно уменьшить уровень издержек обращения, не снижая эффективности?

Сервисные услуги и реклама являются мощными факторами в конкурентной борьбе за покупателя. Они требуют дополнительных затрат, но увеличивают объем продаж и прибыль. Поэтому в процессе анализа необходимо установить, какие виды сервисных услуг оказывает предприятие и как это стимулирует спрос на товар, сколько средств затрачивается на рекламу и какова ее эффективность:

прослеживается ли связь между активностью рекламы и уровнем сбыта, уровнем прибыли, хорошо ли заметен фирменный знак предприятия среди конкурирующих, насколько упаковка товара способствует увеличению объема продаж?

Для изучения влияния данных факторов на объем продаж, сумму прибыли можно использовать приемы сопоставления параллельных рядов чисел, аналитических группировок, корреляционного анализа.

Оценка конкурентоспособности предприятия

Конкурентоспособность предприятия характеризует его способность выживать и успешно развиваться в условиях конкурентной борьбы. Для исследования конкурентоспособности предприятия необходимо проводить анализ сильных и слабых сторон деятельности предприятия. Для этого можно построить матрицу Мак-Кинзи, показывающую соотношение критериев «притягательность рынка» — «преимущество предприятия в конкуренции». Для примера сравним отдельные характеристики конкурирующих предприятий отрасли молочной продукции (см. данные «Маркетинг», №5, 2001 год).

Таблица 10

Характеристики конкурирующих предприятий

Наименование характеристики	Производитель		
	1	2	3
1. Цена продукции	рыночная	ниже рыночной	ниже рыночной
2. Качество продукции	низкое	высокое	высокое
3. Ассортимент	творог, молоко, кефир, мороженое	молоко, кефир, сыр, масло, ряженка, мороженое	мороженое
4. Упаковка	малопривлекат ельная	яркая	красочная
5. Объем упаковки	1 литр, мороженое в стаканчике	1 литр, 0,5 литра	брикет, на палочке, стаканчик
6. Расположение производителя	в черте города	за городом 30 км	за городом 10 км
7. Расположение поставщиков сырья	≈ 30 км	≈ 20 км	≈ 40 км

Используя таблицу сравнительных характеристик, проведем балльную оценку относительных преимуществ в конкуренции (табл. 11).

Таблица 11

Наименование характеристики	Удельный вес фактора	Предприятие №1		Предприятие №2		Предприятие №3	
		Баллы 1...100	Общая оценка	Баллы 1...100	Общая оценка	Баллы 1...100	Общая оценка
1. Цена продукции	0,20	50	10,0	60	12,0	60	12,0
2. Качество продукции	0,20	50	10,0	90	18,0	60	12,0
3. Ассортимент	0,05	60	3,0	70	3,5	30	1,5
4. Упаковка	0,05	40	2,0	60	3,0	50	2,5
5. Объем упаковки	0,05	60	3,0	70	3,5	80	4,0
6. Расположение производителя	0,20	30	6,0	60	12,0	40	8,0
7. Расположение поставщиков сырья	0,15	70	10,5	50	7,5	60	9,0
Итого	1,00		44,5		57,5		49,0

Для построения матрицы Мак-Кинзи, необходимо определить степень привлекательности рынка молочной продукции, применяя балльную оценку.

Таблица 12

Критерий оценки	Удельный вес	Качественная оценка	Оценка в баллах 1...100	Итоговая оценка
Рост рынка	0,15	Возможен при расширении рынка сбыта	40	6
Возможность изменения цен	0,20	При снижении себестоимости или получение налоговых льгот	50	10
Сложность вступительных барьеров	0,20	Средняя сложность для вновь входящих	20	4
Влияние потребителей	0,45	Потребители имеют сложившиеся предпочтения к некоторым видам товара	90	40,5
Итого	1,00			60,5

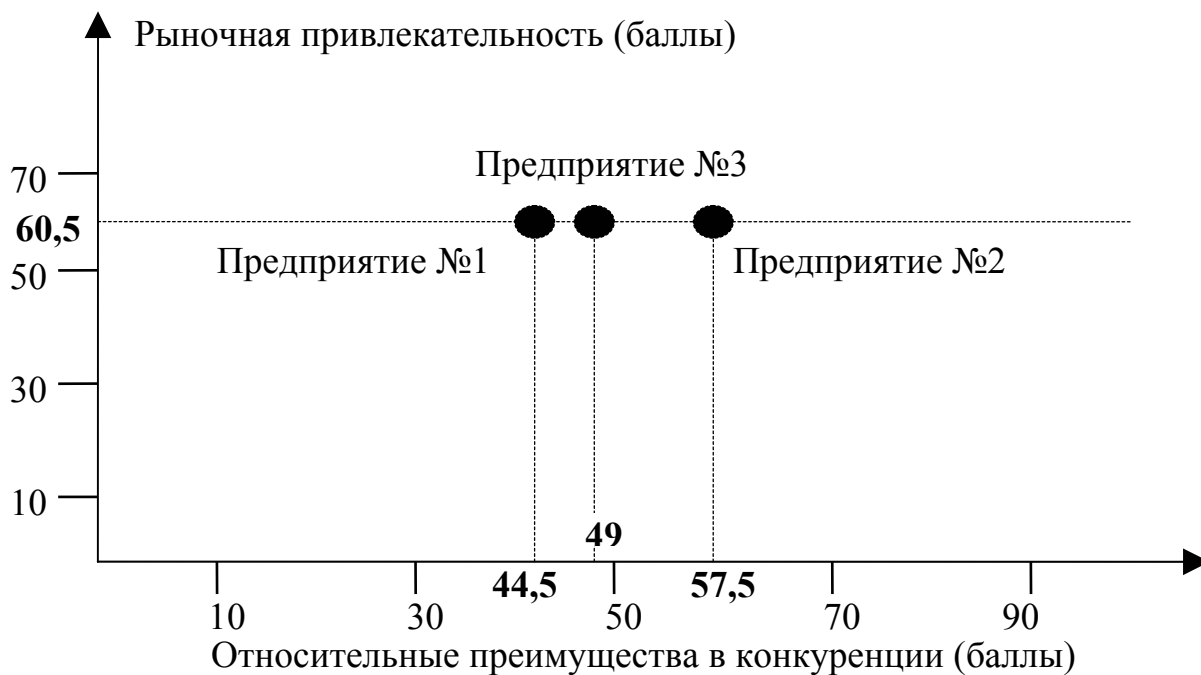


Рис. 4. Матрица Мак-Кинзи

Из построенной матрицы видно, что предприятие №1 имеет наименьшие конкурентные преимущества по сравнению с другими производителями при условии одинаковой привлекательности рынка молочной продукции, а предприятие №2- наиболее конкурентоспособно.

Если возникают сложности с балльной оценкой характеристик конкурирующих предприятий и определения степени привлекательности исследуемого рынка, то можно ограничиться качественной оценкой сильных и слабых сторон деятельности конкурирующих предприятий (табл.13).

Таблица 13

Анализ сильных и слабых сторон основного конкурента и исследуемого предприятия

Оцениваемые параметры	Исследуемое предприятие	Основной конкурент
1. Исключительность предлагаемых товаров (услуг)		
2. Ассортимент		
3. Качество товаров (услуг)		
4. Гарантийное обслуживание товаров		

5. Послепродажное обслуживание товаров		
6. Местоположение предприятия		
7. Режим работы (если это связано с обслуживанием потребителей)		
8. Уровень цены, руб./шт.		
9. Системы скидок		
10. Объем продаж, шт.		
11. Занимаемая доля рынка, %		
12. Уровень расходов на рекламу		
13. Время деятельности предприятия на рынке, лет		

Критерии оценки:

«—» — позиции конкурента слабее; «+» – позиции конкурента сильнее; «0» — позиции конкурента и исследуемого предприятия примерно равны. Показатели 8, 10, 11, 13 оцениваются количественно.

2.2.2. АНАЛИЗ ПРОИЗВОДСТВА И РЕАЛИЗАЦИИ ПРОДУКЦИИ

Источниками информации для анализа производства и реализации продукции являются:

- 1) бизнес-план предприятия;
- 2) оперативные планы-графики;
- 3) отчетность ф. № 1-п (годовая) «Отчет по продукции»;
- 4) ф. № 1-п (квартальная) «Квартальная отчетность промышленного предприятия (объединения) о выпуске отдельных видов продукции в ассортименте»;
- 5) ф. № 1-п (месячная) «Срочная отчетность промышленного предприятия (объединения) по продукции»;
- 6) ф. № 2 «Отчет о прибылях и убытках».

Анализ производства и реализации продукции начинается с изучения динамики выпуска и реализации продукции с помощью индексного анализа. (приложение 9) Индексный анализ проводится с использованием двух систем индексов: базисной и цепной. Система базисных индексов — это ряд последовательно вычисленных индексов одного и того же явления с постоянной базой сравнения, т.е. в знаменателе всех индексов находится индексируемая величина базисного периода. Система цепных индексов — это ряд индексов одного и того же явления, вычисленных с меняющейся от индекса к индексу базой сравнения. Базисные индексы дают более наглядную характеристику общей тенденции развития исследуемого явления, а цепные — четче отражают последовательность изменения уровней во времени.

Таким образом, система индексов товарной продукции имеет следующий вид:

- базисные индексы:

$$J_{ТПn}^{\delta} = \frac{ТП_1}{ТП_0}; \frac{ТП_2}{ТП_0}; \dots; \frac{ТП_n}{ТП_0}, \quad (17)$$

где $J_{ТПn}^{\delta}$ — базисный индекс изменения объема товарной продукции в n -периоде;

$ТП_n$ — товарная продукция n -периода;

$ТП_0$ — товарная продукция в базисном периоде.

- цепные индексы:

$$J_{ТПn}^{\epsilon} = \frac{ТП_1}{ТП_0}; \frac{ТП_2}{ТП_1}; \dots; \frac{ТП_n}{ТП_{n-1}}, \quad (18)$$

где $J_{ТПn}^{\epsilon}$ — цепной индекс изменения объема товарной продукции в n -периоде;

$ТП_n$ — товарная продукция n -периода;

$ТП_{n-1}$ — товарная продукция предыдущего периода.

Для большей наглядности динамику производства и реализации продукции можно изобразить графически. Анализ производства и реализации продукции (приложение 9) необходимо проводить и в действующих ценах и в сопоставимых. Для обеспечения сопоставимости используется индекс-дефлятор продукции промышленности. Дефлятор продукции промышленности — это коэффициент, переводящий значение стоимостного показателя предыдущих периодов в стоимостные измерители начального.

Пересчет стоимостных показателей последующих периодов
в измерители начального

Показатели	Обозначение	Ед. изм.	T_0	T_1	T_2	T_3	T_4
Товарная продукция в действующих ценах	$ТП$	тыс. руб.	$ТП_0$	$ТП_1$	$ТП_2$	$ТП_3$	$ТП_4$
Индекс-дефлятор продукции промышленности n -периода	J_d^n	—	$1,0$	J_d^1	J_d^2	J_d^3	J_d^4
Товарная продукция в сопоставимых ценах	$ТП$	тыс. руб.	$ТП_0$	$\frac{ТП_1}{J_d^1}$	$\frac{ТП_2}{J_d^2 \cdot J_d^1}$	$\frac{ТП_3}{J_d^3 \cdot J_d^2 \cdot J_d^1}$	$\frac{ТП_4}{J_d^4 \cdot J_d^3 \cdot J_d^2 \cdot J_d^1}$

Изучив динамику производства и реализации продукции, необходимо проанализировать изменение стоимости произведенной продукции в текущем периоде по сравнению с предыдущими периодами. Для этого нужна более подробная информация, а именно номенклатура и объем производимой продукции, цена и себестоимость единицы производимой продукции. Вся информация систематизируется в таблицы (приложение 10, 11). Индексный анализ производства (приложение 11) проводится в действующих ценах в условиях малономенклатурного производства и наличия большого удельного веса сравнимой продукции. Если эти условия не соблюдаются, то необходимо провести индексный анализ за два последних периода.

Анализ выполнения плана по реализации продукции и установление факторов изменения ее объема проводится за два последних года (приложение 12).

Реализованная продукция зависит от выпуска продукции и изменения остатков нереализованной продукции и остатков отгруженной продукции. Она может быть измерена через баланс товарной продукции.

Баланс товарной продукции:

$$ГП_n + ТП + ТО_n = РП + ГП_k + ТО_k, \quad (19)$$

$$\text{Отсюда } РП = ГП_n + ТП + ТО_n - ГП_k - ТО_k, \quad (20)$$

$$РП = ОП + ТО_n - ТО_k, \quad (21)$$

где $ГП_n$, $ГП_k$ — соответственно остатки готовой продукции на складах на начало и конец периода;

$ТП$ — стоимость выпуска товарной продукции;

$ТО_n$, $ТО_k$ — остатки отгруженной, но не оплаченной продукции на начало и конец периода;

$ОП$ — оплаченная продукция.

Расчет влияния этих факторов проводится сравнением фактических уровней показателей с плановыми и вычислением абсолютных отклонений каждого из них.

2.2.3. АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ РЕСУРСОВ

Общие положения анализа эффективности использования производственных ресурсов

Методика анализа эффективности использования производственных ресурсов предусматривает систематизацию всех расчетных показателей и увязывает между собой данные о влиянии эффективности использования производственных ресурсов на конечные результаты деятельности предприятия.

Система анализа эффективности использования производственных ресурсов состоит из следующих отдельных аналитических блоков:

1. Анализ эффективности использования основных средств предприятия.
2. Анализ эффективности использования материальных ресурсов предприятия.
3. Анализ эффективности использования трудовых ресурсов предприятия.

Анализ эффективности использования основных средств предприятия позволяет получить информацию об обеспеченности предприятия основными средствами, об их состоянии и эффективности их использования. Основными показателями использования средств производства являются фондоотдача, фондоемкость. Наряду с этими показателями большое значение имеют и другие, например, среднечасовая выработка продукции на единицу оборудования, коэффициент использования наличного оборудования и т.д. От них зависит уровень фондоотдачи.

Анализ эффективности использования материальных ресурсов предприятия позволяет получить информацию о полноте обеспечения предприятия материальными ресурсами и эффективности их использования. Основными выходными данными этого блока являются: материалоемкость, материалоотдача, стоимость использованных предметов труда за анализируемый отрезок времени. От экономного использования материалов зависит выход продукции, себестоимость, а значит и сумма прибыли, уровень рентабельности, финансовое состояние предприятия.

Анализ эффективности использования трудовых ресурсов предприятия позволяет получить информацию о полноте обеспечения предприятия трудовыми ресурсами (персоналом), об эффективности использования рабочего времени трудовым коллективом. Основными выходными данными этого блока являются: средняя производительность труда одного работающего, средняя численность

работающих, общий фонд заработной платы, средняя заработная плата одного работающего.

Анализ эффективности использования основных средств

Источниками информации для проведения анализа эффективности использования основных средств является:

- 1) планы экономического, социального и технического развития предприятия;
- 2) форма № 1 «Баланс предприятия»;
- 3) форма № 3 «Отчет об изменении капитала»;
- 4) форма № 11 «Отчет о наличии и движении основных средств»;
- 5) форма № БМ «Баланс производственной мощности»
- 6) данные учёта, использования и переоценок основных фондов предприятия.

Анализ обычно начинается с изучения объема основных средств с выделением производственных основных средств и их активной части, оценки годности основных средств, их динамики и расчета основных показателей эффективности использования основных средств.

Для более наглядной характеристики общей тенденции изменения основных средств и эффективности их использования применяется индексный анализ.

Таблицы для аналитических расчетов систематизированы в приложениях 13,14.

Индексный анализ эффективности использования основных средств (приложение 14) следует проводить и в действующих и в сопоставимых ценах. Товарную продукцию в сопоставимый вид приводят с помощью индекса-дефлятора продукции промышленности, а основные средства — с помощью индекса инфляции, применяемого для оценки стоимости основных фондов и иного имущества организации.

Анализ эффективности использования материальных ресурсов

Важнейшим инструментом поиска внутрипроизводственных резервов экономии и рационального использования ресурсов является анализ материальных ресурсов предприятия. Задачами анализа материальных ресурсов является:

- оценка потребности предприятия в материальных ресурсах;
- характеристика динамики и выполнения плана по показателям использования материалов от плановых или от соответствующих показателей за предыдущий год;
- определение системы факторов, обуславливающих отклонение фактических показателей использования материалов от плановых или от соответствующих показателей за предыдущий период;
- количественное измерение влияния факторов на выявленные отклонения показателей;

Источниками информации для проведения анализа являются:

- 1) план материально-технического обеспечения;

- 2) оперативные данные отдела материально-технического обеспечения;
- 3) сведения аналитического учета о поступлении, расходе и остатках сырья и материалов;
- 4) данные соответствующих служб о нормативах и нормах расхода материальных ресурсов и их изменении и другие источники.

Таблицы для аналитических расчетов систематизированы в приложении 15,16. Индексный анализ эффективности использования материальных ресурсов (приложение 16) следует проводить в действующих ценах.

Анализ эффективности использования трудовых ресурсов

Анализ использования трудовых ресурсов предприятия позволяет выявить:

- обеспеченность предприятия персоналом в требуемом для производства профессиональном и квалификационном составе;
- качественное использование трудовых ресурсов (рабочего времени) в процессе производства;
- эффективность использования трудовых ресурсов (изменение выработки продукции на одного работающего и на этой основе изменение производительности труда).

Источниками информации для проведения анализа трудовых ресурсов предприятия являются:

- 1) план предприятия по труду;
- 2) форма № 1-Т «Отчет по труду»;
- 3) форма № 5-З «Отчет о затратах на производство и реализацию продукции предприятия»;
- 4) статистическая отчетность отдела кадров по движению рабочей силы;
- 5) оперативная отчетность структурных подразделений предприятия по трудовыми ресурсами.

Таблицы для аналитических расчетов систематизированы в приложениях 17,18. Индексный анализ эффективности использования трудовых ресурсов (приложение 18) следует проводить в действующих ценах.

2.2.4. АНАЛИЗ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ (РАБОТ, УСЛУГ)

Источниками информации для анализа себестоимости продукции (работ, услуг) являются:

- 1) ф. № 5-з «отчет о затратах на производство и реализацию продукции (работ, услуг) предприятия (организации);
- 2) плановые и отчетные калькуляции себестоимости продукции;
- 3) данные аналитического учета затрат по основным и вспомогательным производствам.

Анализ себестоимости продукции обычно начинают с оценки величины затрат и тенденций их развития за два последних года. Сравнение затрат в базовом и прошлом годах можно вести как в абсолютных величинах, так и в относительных, — через показатель затрат на 1 рубль товарной продукции, определяемый как

отношение себестоимости товарной продукции к стоимости товарной продукции, исчисленной в оптовых ценах. Индексный анализ затрат на 1 рубль товарной продукции проводится в действующих ценах. (приложение 19) Для этого используется следующая документация: сводка затрат по элементам и калькуляция себестоимости продукции. Анализ себестоимости продукции по элементам затрат приведен в приложении 20.

Также предлагается студентам дать оценку величины инфляционного дохода (приложение 21). Для этого необходимо знание индексов роста цен на ресурсы и готовую продукцию.

Инфляционный доход — дополнительный доход, обусловленный ростом цен. Для рыночной экономики характерен постоянный рост цен. В зависимости от условий деятельности инфляция может иметь различные темпы. Ее влияние на коммерческую деятельность заключается в росте доходов хозяйствующих субъектов, что обусловлено двумя факторами: во-первых, опережающим ростом цен на продукцию, во-вторых, временным лагом в росте цен на готовую продукцию и на ресурсы производства, который означает, что ресурсы производства закупаются раньше, чем продается готовая продукция. Этот временной разрыв дает возможность предприятию использовать ресурсы производства по ценам более низким по сравнению с ценами, установившимися на момент продажи готовой продукции, произведенной предприятием из этих ресурсов.

2.2.5. ФАКТОРНЫЙ АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ ТЕХНИКО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗАВИСИМОСТЕЙ

Под факторным анализом понимается методика комплексного и системного изучения и измерения воздействия факторов на величину результативных показателей. Основными задачами факторного анализа являются:

1. Определение формы зависимости и моделирование взаимосвязей между факторными и результативными показателями.
2. Расчет влияния факторов и оценка роли каждого из них в изменении величины результативного показателя.
3. Работа с факторной моделью (практическое ее использование для управления экономическими процессами).

По материалам преддипломной практики студенты должны провести факторный анализ изменения объемов производства и эффективности хозяйственной деятельности за последние два периода, используя двухфакторную математическую модель.

Прирост объема производства обеспечивается изменением факторов как экстенсивных (ресурсы), так и интенсивных (эффективность их использования). Оценка степени влияния этих факторов на изменение объема производства за два последних отчетных периода приведена в табл. 15.

Таблица 15

Факторный анализ изменения объемов производства

№ п.п.	Факторы экономического роста (экстенсивные и интенсивные)		Анализируемый показатель	Расчетные формулы	Влияние экстенсивных и интенсивных факторов (\pm)		Баланс факторов ($\pm\Delta\Pi$)	
					T_0	T_1	T_0	T_1
1	Экстенсивные	Среднегодовая стоимость основных производственных средств ($ОПФ_0$)	$\pm\Delta\Pi$	$\pm\Delta\Pi_{ОПФ_0} = (\overline{ОПФ_1} - \overline{ОПФ_0}) \cdot \Phi O_0$				
	Интенсивные	Фондоотдача основных производственных средств (ΦO)		$\pm\Delta\Pi_{\Phi O} = \overline{ОПФ_1} \cdot (\Phi O_1 - \Phi O_0)$				
2	Экстенсивные	Материальные затраты ($M_{ТП}$)	$\pm\Delta\Pi$	$\pm\Delta\Pi_{M_{mn}} = (M_{ТП1} - M_{ТП0}) \cdot MO_0$				
	Интенсивные	Материалоотдача (MO)		$\pm\Delta\Pi_{MO} = M_{ТП1} \cdot (MO_1 - MO_0)$				
3	Экстенсивные	Среднесписочная численность промышленно-производственного персонала ($ППП$)	$\pm\Delta\Pi$	$\pm\Delta\Pi_{ППП} = (ППП_1 - ППП_0) \cdot ПТ1_0$				
	Интенсивные	Производительность труда ($ПТ_1$)		$\pm\Delta\Pi_{ПТ1} = ППП_1 \cdot (ПТ1_1 - ПТ1_0)$				

Таблица 16

Факторный анализ эффективности хозяйственной деятельности

№ п.п.	Факторы экономического роста (экстенсивные и интенсивные)		Анализируемый показатель	Расчетные формулы	Влияние экстенсивных и интенсивных факторов (\pm)		Баланс факторов ($\pm\Delta\Pi$)	
					T_0	T_1	T_0	T_1
1	Экстенсивные	Среднегодовая стоимость основных производственных средств (ОПФ _о)	$\pm\Delta\Phi O$	$\pm \Delta\Phi O_{\text{ОПФ}_o} = \frac{\Pi\Pi_1}{\text{ОПФ}_{o_1}} - \frac{\Pi\Pi_1}{\text{ОПФ}_{o_0}}$				
	Интенсивные	Объем производства продукции (ТП)		$\pm \Delta\Phi O_{\text{ТП}} = \frac{\Delta\Pi\Pi}{\text{ОПФ}_{o_0}}$				
2	Экстенсивные	Материальные затраты (М _{ТП})	$\pm\Delta M O$	$\pm \Delta M O_{\text{Мmn}} = \frac{\Pi\Pi_1}{\text{Мmn}_1} - \frac{\Pi\Pi_1}{\text{Мmn}_0}$				
	Интенсивные	Объем производства продукции (ТП)		$\pm \Delta M O_{\text{ТП}} = \frac{\Delta\Pi\Pi}{\text{Мmn}_0}$				
3	Экстенсивные	Среднесписочная численность промышленно-производственного персонала (ППП)	$\pm\Delta\Pi T_1$	$\pm \Delta\Pi T_1_{\text{ППП}} = \frac{\Pi\Pi_1}{\text{ППП}_1} - \frac{\Pi\Pi_1}{\text{ППП}_0}$				
	Интенсивные	Объем производства продукции (ТП)		$\pm \Delta\Pi T_1_{\text{ТП}} = \frac{\Delta\Pi\Pi}{\text{ППП}_0}$				

2.3. ОБОБЩАЮЩАЯ ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ РАБОТЫ И РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

2.3.1. Комплексная оценка финансового состояния предприятия

Комплексную оценку финансового состояния можно провести с помощью балльной оценки (табл.10).

Таблица 10

Группировка по классам финансовой устойчивости по сумме баллов

Показатель финансового состояния	Границы классов согласно критериям					
	1 класс	2 класс	3 класс	4 класс	5 класс	Не подлежит классификации
1. Коэффициент абсолютной ликвидности (Л2)	0,5 и выше = 20 баллов	0,4 и выше = 16 баллов	0,3 = 12 баллов	0,2 = 8 баллов	0,1 = 4 балла	Менее 0,1 = 0 баллов
2. Коэффициент критической оценки (Л3)	1,5 и выше = 18 баллов	1,4 = 15 баллов	1,3 = 12 баллов	1,2...1,1 = 9...6 баллов	1,0 = 3 балла	Менее 1,0 = 0 баллов
3. Коэффициент текущей ликвидности (Л4)	2,0 и выше = 16,5 балла	1,9...1,7 = 15...12 баллов	1,6...1,4 = 10,5...7,5 балла	1,3...1,1 = 6...3 балла	1,0 = 1,5 балла	Менее 1,0 = 0 баллов
4. Коэффициент финансовой независимости (У2)	0,6 и выше = 17 баллов	0,59...0,54 = 16,2...12,2 балла	0,53...0,48 = 11,4...7,4 балла	0,47...0,41 = 6,6...1,8 балла	0,4 = 1 балл	Менее 0,4 = 0 баллов
5. Коэффициент обеспеченности собственными источниками (У4)	0,5 и выше = 15 баллов	0,4 = 12 баллов	0,3 = 9 баллов	0,2 = 6 баллов	0,1 = 3 балла	Менее 0,1 = 0 баллов
6. Коэффициент финансовой независимости в части формирования запасов и затрат (У6)	1,0 и выше = 13,5 балла	0,9 = 11 баллов	0,8 = 8,5 балла	0,7...0,6 = 6,0...3,5 балла	0,5 = 1 балл	Менее 0,5 = 0 баллов
7. Минимальное граничное значение	100...94 баллов	93...65 баллов	64...52 балла	51...21 балла	20...0 баллов	0

1 класс — предприятие имеет отличное финансовое состояние. Практически отсутствует риск взаимоотношений партнеров с данным предприятием.

2 класс — предприятие имеет хорошее финансовое состояние. Существует незначительный уровень риска взаимоотношений партнеров с данным предприятием.

3 класс — предприятие имеет удовлетворительное финансовое состояние. Риск взаимоотношений партнеров с данным предприятием значителен.

4 класс — предприятие имеет финансовое состояние близкое к банкротству. Риск предприятие имеет удовлетворительное финансовое состояние. Риск взаимоотношений партнеров с данным предприятием значителен.

5 класс — предприятие имеет неудовлетворительное финансовое состояние, может быть признано банкротом. Предприятие имеет удовлетворительное финансовое состояние. Взаимоотношения партнеров с данным предприятием нецелесообразны.

2.3.2. ОЦЕНКА УРОВНЯ ИНТЕНСИФИКАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА

Обобщение результатов анализа хозяйственной деятельности сводится к определению качества экономического развития предприятия, т.е. к оценке уровня интенсификации производства. Количественное соотношение экстенсивности и интенсивности экономического развития выражается в показателях использования производственных и финансовых ресурсов. Показателями экстенсивности развития являются количественные показатели использования ресурсов: численность работающих, величина израсходованных предметов труда, величина амортизации, объем основных производственных средств и авансированных оборотных средств (активов). Показателями интенсивности развития — качественные показатели использования ресурсов, т.е. производительность труда (или трудоемкость), материалоотдача (или материалоемкость), фондоотдача (или фондоемкость), количество оборотов оборотных средств (или коэффициент закрепления оборотных средств).

Использование производственных и финансовых ресурсов может носить как экстенсивный, так и интенсивный характер. Возможность обеспечить высокие темпы роста экономической эффективности производства дает только переход к преимущественно интенсивному типу развития.

Соотношение экстенсивности и интенсивности производства анализируется сравнением качественных и количественных показателей использования ресурсов.

Если физические объемы растут быстрее, чем стоимость основного имущества и оборотных средств, количества работающих и материальных ресурсов, то интенсификация работы предприятия приводит к относительной экономии соответствующих ресурсов. Для ее определения ресурс в последующем периоде сравнивается с ресурсом в предыдущем периоде, скорректированным на индекс изменения объема товарной продукции.

Аналитическая таблица приведена в приложении 22.

3. ТРЕБОВАНИЯ К СОСТАВЛЕНИЮ ОТЧЕТА ПО ПРЕДДИПЛОМНОЙ ПРАКТИКИ

Отчет о практике составляется индивидуально каждым студентом и должен отражать его деятельность в период практики и подготовленность к разработке дипломной работы.

Отчет состоит из нескольких разделов: введения, основной части, заключения, списка литературы, использованной при составлении отчета.

Введение должно дать характеристику социально-экономической значимости данного предприятия и раскрыть основные вопросы и направления, которыми занимался студент на практике.

Основная часть включает в себя аналитическую записку по разделам содержания преддипломной практики.

В **заключении** приводятся о краткое описание проделанной работы, общие выводы и предложения.

К отчету должен быть приложен отзыв, подписанный руководителем практики от предприятия и заверенный печатью, а также дневник практики. Прилагаются таблицы, схемы, графики, копии основных документов.

Примерный объем отчета **30 страниц** (без приложений) **машинописного текста**, шрифтом Times New Roman 14 пунктов, через 1,5 интервала. Отчет оформляется в **сброшюрованном** виде на листах **формата А4**, при этом поля страниц должны составлять: верхнее и нижнее поля - 20 мм; левое - 25 мм; правое - 10 мм.

Отчет о прохождении практики на предприятии составляется студентом в течение всего срока практики, проверяется руководителем практики от предприятия, который дает краткий отзыв. За два дня до назначенного срока защиты отчет вместе с дневником и отзывом представляется студентом на выпускающую кафедру.

Отчет, допущенный к защите руководителями практики, защищается в комиссии, состоящей из двух преподавателей, которая помимо личной беседы со студентами принимает во внимание отзывы руководителей практики от предприятия. По результатам защиты выставляется дифференцированный зачет.

Получение неудовлетворительной оценки или не представление отчета влечет за собой повторное прохождение практики, а в случае проявления студентом недобросовестного отношения к практике или выявления полной неподготовленности по программе практики - представление к отчислению из университета.

На зачете по преддипломной практике решается главный вопрос: есть ли в представленных студентом материалах полные данные для дипломной работы, либо они отсутствуют.

После прохождения преддипломной практики студент должен:

- уметь обосновать актуальность темы дипломного проектирования;
- определить примерный план (содержание) дипломной работы.

ЛИТЕРАТУРА

1. Порядок проведения мониторинга финансового состояния организаций и учета их платежеспособности. Федеральная служба России по делам о несостоятельности и финансовому оздоровлению. Распоряжение от 31.03.99 № 13-р // Экономика и жизнь. 1999. № 22.
2. Методические положения по оценке финансового состояния предприятий и установлению неудовлетворительной структуры баланса. Утверждены Распоряжением Федерального управления по делам о несостоятельности (банкротстве) от 12.08.94 №31-р // Экономика и жизнь. 1994. № 44.
3. Баканов М.И., Шеремет А.Д. Теория экономического анализа: Учебник. – 4-е изд., перераб. и доп. — М.: Финансы и статистика, 2001.
4. Донцова Л.В., Никифорова Н.А. Анализ бухгалтерской отчетности. — М.: Дело и сервис, 1998.
5. Донцова Л.В. Никифорова Н.А. Комплексный анализ бухгалтерской отчетности. 3-е изд., перераб. и доп. — М.: Дело и сервис, 1999.
6. Ковалев В.В., Волкова О.Н. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. — М.: ПБОЮЛ Гриженко Е.М., 2000.
7. Методика экономического анализа деятельности промышленного предприятия (объединения) / Под ред. А.И. Бужинского, А.Д. Шеремета. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Финансы и статистика, 1988.
8. Нитецкий В.В., Гаврилов А.А. Финансовый анализ в аудите: Теория и практика: Учеб. пособие. — М.: Дело, 2001.
9. Нитецкий В.В., Зайнетдинов Ф.В. Практикум общего аудита. — М.: Дело, 2000.
10. Нитецкий В.В. Кудрявцев Н.Н. Аудит предприятия: Методология аудиторской проверки хозяйственно-финансовой деятельности предприятия. — М.: Дело, 1996.
11. Русак Н.А., Стражев В.И., Мигун О.Ф. и др. Анализ хозяйственной деятельности в промышленности: Учебник под общ. ред. В.И. Стражева. — Минск: Высшая школа, 1998.
12. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: 5-е изд., перераб. и доп. — Минск: ООО «Новое знание», 2001.
13. Сухова Л.Ф. Чернова Н.А. Практикум по разработке бизнес-плана и финансовому анализу предприятия: Учеб. пособие. — М.: Финансы и статистика, 2001.
14. Финансовый анализ субъекта хозяйствования: Справ. пособие/ Под ред. М.А. Руссак, В.А. Руссак. — Минск: Высшая школа, 1997.
15. Шеремет А.Д. Сайфулин Р.С. Методика финансового анализа. — М.: ИНФРА-М., 1995.
16. Экономический анализ: ситуации, тесты, примеры, задачи, выбор оптимальных решений, финансовое прогнозирование: Учеб. пособие / Под ред. М.И. Баканова, А.Д. Шеремета — М.: Финансы и статистика, 2000.

ПРИЛОЖЕНИЯ

Приложение 1

Укрупненный аналитический баланс

Наименование статей	Коды строк	Номер периода												
		На конец 2000 года (начало 2001)		На конец 2001 года (начало 2002)		Отклонение за 2001 год		Индексы изменения за 2001 год	На конец 2002 года		Отклонение за 2002 год		Индексы изменения за 2002 год	Базисные индексы изменения
		Тыс. руб.	Уд.вес, в %	Тыс. руб.	Уд.вес, в %	в тыс. руб.	уд. веса, %		Тыс. руб.	Уд.вес, в %	в тыс. руб.	уд. веса, %		
1	2	3	4	5	6	7=5-3	8=6-4	9=5/3	10	11	12=10-5	13=11-6	14=10/5	15=10/3
1. Внеоборотные активы														
1.1. Основные средства	120													
1.2. Нематериальные активы	110													
1.3. Прочие внеоборотные активы	130+135+ +140+150													
ИТОГО по разделу 1	190													
2. Оборотные активы														
2.1. Запасы и затраты	210+220													
2.2. Дебиторская задолженность (платежи после 12 месяцев)	230													
2.3. Медленнореализуемые активы	210+220+ +230+270													
2.4. Дебиторская задолженность (платежи до 12 месяцев)	240													

Наименование статей	Коды строк	Номер периода												
		На конец 2000 года (начало 2001)		На конец 2001 года (начало 2002)		Отклонение за 2001 год		Индексы изменения за 2001 год	На конец 2002 года		Отклонение за 2002 год		Индексы изменения за 2002 год	Базисные индексы изменения
		Тыс. руб.	Уд.вес, в %	Тыс. руб.	Уд.вес, в %	в тыс. руб.	уд веса, %		Тыс. руб.	Уд.вес, в %	в тыс. руб.	уд веса, %		
1	2	3	4	5	6	7=5-3	8=6-4	9=5/3	10	11	12=10-5	13=11-6	14=10/5	15=10/3
2.5. Краткосрочные финансовые вложения	250													
2.6. Денежные средства	260													
2.7. Наиболее ликвидные активы	250+260													
ИТОГО по разделу 2	290													
<i>Стоимость имущества (Итог баланса)</i>	190+290 300													
3. Капитал и резервы														
3.1. Уставный капитал	410													
3.2. Добавочный и резервный капитал	420+430													
3.3. Специальные средства и целевые финансирование и поступления	440+450													
3.4. Нераспределенная прибыль	460+470													
3.5. Непокрытый убыток	465+475													
ИТОГО по разделу 3	490													

4. Долгосрочные пассивы	590													
5. Краткосрочные пассивы														
5.1. Заемные средства	610													
5.2. Кредиторская задолженность	620													
5.3. Прочие пассивы	630+640 +650													
5.4. Прочие краткосрочные обязательства	660													
ИТОГО по разделу 5	690													
Всего заемных средств	590+690													
	700													
Величина собственных средств в обороте	490 –190													

Приложение 2

Группировка активов и пассивов по степени ликвидности

Группировка активов	Сумма, тыс. руб.			Группировка пассивов	Сумма, тыс. руб.			Недостаток (-), излишек (+) платежных средств		
	Номер периода				Номер периода			Номер периода		
	2000	2001	2002		2000	2001	2002	2000	2001	2002
1. Первокласные ликвидные активы				1. Наиболее срочные обязательства						
2. Быстрореализуемые активы				2. Срочные пассивы						
3. Среднереализуемые активы				3. Долгосрочные пассивы						
4. Труднореализуемые активы				4. Постоянные пассивы						

Показатели ликвидности и платежеспособности предприятия

Показатели платежеспособности	Нормативное значение	Номер периода					
		2000	2001	Индексы изменения	2002	Индексы изменения	Базисные индексы изменения
<p>1. Общий коэффициент ликвидности баланса</p> $Л1 = \frac{А1 + 0,5А2 + 0,3А3}{П1 + 0,5П2 + 0,3П3}$ <p><i>Л1</i> показывает отношение суммы всех ликвидных средств предприятия к сумме всех платежных обязательств (как краткосрочных, так и долгосрочных)</p>	2,0...2,5						
<p>2. Коэффициент абсолютной ликвидности (срочности)</p> $Л2 = \frac{А1}{П1 + П2}$ <p><i>Л2</i> показывает, какая часть текущих обязательств может быть погашена средствами, имеющими абсолютную ликвидность, т.е. деньгами и ценными бумагами со сроком погашения до одного года. Данный коэффициент имеет особое значение для поставщиков ресурсов и банка, кредитующего предприятие</p>	≥0,05... ...0,1						

<p>3. Коэффициент «критической оценки»</p> $Л3 = \frac{А1 + А2}{П1 + П2}.$ <p>Л3 показывает, какая часть краткосрочных обязательств предприятия может быть немедленно погашена за счет денежных средств на различных счетах, в краткосрочных ценных бумагах, а также поступлений по расчетам (дебиторской задолженности). Этот показатель важен для организаций, кредитующих предприятие</p>	<p>0,7...0,8; ≥1,0</p>					
<p>4. Коэффициент текущей ликвидности</p> $Л4 = \frac{А1 + А2 + А3}{П1 + П2}.$ <p>Л4 показывает, какую часть текущих обязательств можно погасить, мобилизовав все оборотные средства. Он имеет значение для оценки финансовой устойчивости предприятия покупателями и держателями ценных бумаг предприятия и кредитующими организациями</p>	<p>≥2,0; 2,0...2,5</p> <p>доп. значение 1,0</p>					
<p>5. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами.</p> $Л5 = \frac{П4 - А4}{А1 + А2 + А3}.$ <p>Л5 характеризует долю собственных оборотных средств во всех оборотных средствах предприятия</p>	<p>Не менее 0,10</p>					

Тип финансовой устойчивости предприятия

Финансовые показатели	Коды строк	Номер периода					
		2000	2001	Индексы изменения	2002	Индексы изменения	Базисные индексы изменения
1. Капитал и резервы	490						
2. Внеоборотные активы	190						
4. Собственные оборотные средства (СОС) (п.1– п.2)	490 – 190						
4. Долгосрочные обязательства (ДЗИ)	590						
5. Краткосрочные обязательства (КЗИ)	610						
6. Общая величина основных источников формирования запасов и затрат (ИФЗ) (п.3 + п.4 + п.5)	490–190+ +590+610						
7. Общая величина запасов и затрат (ЗЗ)	210+220						
8. Излишек (+), или недостаток (–) собственных оборотных средств (СОС) (п.3 – п.7)	—						
9. Излишек (+), или недостаток (–) собственных оборотных средств и долгосрочных заемных источников (СОС+ДЗИ) (п.3 + п.4 – п.7)	—						
10. Излишек (+), или недостаток (–) общей величины основных источников запасов и затрат (ИФЗ) (п.6 – п.7)	—						
11. Тип финансовой устойчивости	—						

Расчет и анализ коэффициентов финансовой устойчивости

Показатели финансовой устойчивости	Нормативное значение	Номер периода					
		2000	2001	Индексы изменения	2002	Индексы изменения	Базисные индексы изменения
Показатели, характеризующие соотношение собственных и заемных средств							
<p>1. Коэффициент соотношения заемных и собственных средств</p> $y_1 = \frac{\text{стр.590} + \text{стр.690}}{\text{стр.490}}$ <p>У1 показывает, сколько заемных средств предприятие привлекло на один рубль собственных средств, вложенных в активы. В мировой практике считается, что если значение этого коэффициента достигает единицы, то соотношение между заемными и собственными средствами приближается к критическому уровню</p>	<1,0						
<p>2. Коэффициент финансовой независимости (автономии)</p> $y_2 = \frac{\text{стр.490}}{\text{стр.700}}$ <p>У2 характеризует удельный вес собственных средств в общей сумме пассивов (активов)</p>	≥0,5						
<p>3. Коэффициент устойчивости финансирования (покрытия инвестиций)</p> $y_3 = \frac{\text{стр.490} + \text{стр.590}}{\text{стр.300}}$ <p>У3 показывает, какая часть имущества предприятия финансируется за счет устойчивых источников</p>	<p>Норм. значение— 0,80...0,90. Крит. значение— ниже 0,75</p>						

Показатели финансовой устойчивости	Нормативное значение	Номер периода					
		2000	2001	Индексы изменения	2002	Индексы изменения	Базисные индексы изменения
Показатели, характеризующие состояние оборотных средств							
4. Коэффициент обеспеченности собственными источниками финансирования $U_4 = \frac{стр.490 - стр.190}{стр.290}$. U4 показывает, какая часть оборотных активов финансируется за счет собственных источников	$\geq 0,6$						
5. Коэффициент маневренности собственных средств $U_5 = \frac{стр.490 + стр.590 - стр.190}{стр.490}$. U5 характеризует степень мобильности (гибкости) собственных средств предприятия	0,5						
6. Коэффициент финансовой независимости в части формирования запасов и затрат $U_6 = \frac{стр.490}{стр.210 + стр.220}$. U6 показывает, какая часть запасов и затрат формируется за счет собственных средств	$1 < U_6 < 2$						
Показатели, характеризующие состояние основных средств							
7. Коэффициент структуры финансирования основных средств и прочих вложений $U_7 = \frac{стр.590}{стр.190}$. U7 показывает, какая часть основных средств и внеоборотных активов профинансирована за счет долгосрочных заемных средств							

Показатели деловой активности предприятия

Показатели деловой активности	Номер периода		
	2001	2002	Индексы изменения
<p>1. Коэффициент общей оборачиваемости имущества (активов, ресурсов)</p> $Д1 = \frac{ф№2, стр.010}{ф№1, (стр.300н + стр.300к) \cdot 0,5}$ <p>Д1 характеризует скорость оборота (количество оборотов за период) всего имущества предприятия</p>			
<p>2. Коэффициент оборачиваемости мобильных средств</p> $Д2 = \frac{ф№2, стр.010}{ф№1, (стр.290н + стр.290к) \cdot 0,5}$ <p>Д2 характеризует скорость оборота всех оборотных средств предприятия (как материальных, так и денежных)</p>			
<p>3. Коэффициент оборачиваемости материальных средств</p> $Д3 = \frac{ф№2, стр.010}{ф№1, [(стр.210н + стр.220н) + (стр.210к + стр.220к)] \cdot 0,5}$ <p>Д3 показывает число оборотов запасов и затрат за анализируемый период</p>			
<p>4. Коэффициент оборачиваемости денежных средств</p> $Д4 = \frac{ф№2, стр.010}{ф№1, (стр.260н + стр.260к) \cdot 0,5}$ <p>Д4 характеризует скорость оборота денежных средств предприятия. В условиях высокой инфляции величина этого коэффициента может быть значительной, так как предприятием нецелесообразно накапливать и длительное время хранить денежные средства. Повышение коэффициента оборачиваемости денежных средств в условиях инфляции является положительной тенденцией</p>			
<p>5. Коэффициент оборачиваемости средств в расчетах (всей дебиторской задолженности)</p> $Д5 = \frac{ф№2, стр.010}{ф№1, [(стр.230н + стр.240н) + (стр.230к + стр.240к)] \cdot 0,5}$ <p>Д5 характеризует расширение или снижение коммерческого кредита, предоставленного предприятием. Значение этого показателя на предприятиях особенно велико в условиях неплатежей</p>			

<p>6. Срок оборачиваемости средств в расчетах (всей дебиторской задолженности)</p> $Д6 = \frac{\text{период(дней)}}{Д5}$ <p>Д6 характеризует срок погашения всей дебиторской задолженности в днях</p>			
<p>7. Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности</p> $Д7 = \frac{\text{ф.№2, стр.010}}{\text{ф.№1, (стр.620н + стр.620к)} \cdot 0,5}$ <p>Д7 характеризует расширение или снижение коммерческого кредита, предоставленного предприятию. Если коэффициент увеличивается, то можно сделать вывод, что повышается оборачиваемость кредиторской задолженности, снижается величина коммерческого кредита, предоставленного предприятию</p>			
<p>8. Срок оборачиваемости кредиторской задолженности</p> $Д8 = \frac{\text{период(дней)}}{Д7}$ <p>Д8 характеризует срок возврата долгов предприятия по текущим обязательствам в днях</p>			
<p>9. Коэффициент оборачиваемости собственного капитала</p> $Д9 = \frac{\text{ф.№2, стр.010}}{\text{ф.№1, (стр.490н + стр.490к)} \cdot 0,5}$ <p>Д9 характеризует скорость оборота собственного капитала. Если коэффициент увеличивается, то повышается оборачиваемость собственного капитала, растет деловая активность</p>			
<p>10. Коэффициент оборачиваемости нематериальных активов</p> $Д10 = \frac{\text{ф.№2, стр.010}}{\text{ф.№1, (стр.110н + стр.110к)} \cdot 0,5}$ <p>Д10 характеризует скорость оборота нематериальных активов</p>			
<p>11. Коэффициент отдачи основных средств (фондоотдача)</p> $Д11 = \frac{\text{ф.№2, стр.010}}{\text{ф.№1, (стр.120н + стр.120к)} \cdot 0,5}$ <p>Д11 характеризует эффективность использования основных средств предприятия</p>			

Анализ состава, структуры и динамики балансовой прибыли

Показатель	Код стр.	Номер периода												Индексы изменения	Базисные индексы изменения
		2000		2001		Изменение		Индекс ы измене ния	2002		Изменение				
		Тыс. руб.	Уд.вес, %	Тыс. руб.	Уд.вес, %	в тыс. руб.	уд. веса, %		Тыс. руб.	Уд. вес, %	в тыс. руб.	уд. веса, %			
Выручка от реализации продукции, работ, услуг (за минусом НДС, акцизов, и аналогичных платежей)	010														
Себестоимость проданных товаров, работ, услуг	020														
Валовая прибыль	029														
Коммерческие расходы	030														
Управленческие расходы	040														
Прибыль (убыток) от продаж (010–020–030–040)	050														
Проценты к получению	060														
Проценты к уплате	070														
Доходы от участия в других организациях	080														
Прочие операционные доходы	090														
Прочие операционные расходы	100														
Внереализационные доходы	120														

Показатель	Код стр.	Номер периода												Индексы изменения	Базисные индексы изменения
		2000		2001		Изменение		Индекс ы измене ния	2002		Изменение				
		Тыс. руб.	Уд.вес, %	Тыс. руб.	Уд.вес, %	в тыс. руб.	уд. веса, %		Тыс. руб.	Уд. вес, %	в тыс. руб.	уд. веса, %			
Внереализационные расходы	130														
Прибыль (убыток) до налогообложения (050+060—070+080+090—100+120—130)	140														
Налог на прибыль и иные аналогичные обязательные платежи	150														
Прибыль (убыток) от обычной деятельности	160														
Чрезвычайные доходы	170														
Чрезвычайные расходы	180														
Чистая прибыль (нераспределенная прибыль (убыток) отчетного периода) (160+170—180)	190														

Показатели рентабельности

Показатели рентабельности	Номер периода		
	2001	2002	Индексы изменения
Рентабельность активов			
1. Рентабельность собственного капитала $P1 = \frac{\text{ф№2, стр.140}}{\text{ф№1, (стр.490н + стр.490к)} \cdot 0,5} \cdot 100\%$.			
2. Экономическая рентабельность (рентабельность активов) $P2 = \frac{\text{ф№2, стр.140}}{\text{ф№1, (стр.300н + стр.300к)} \cdot 0,5} \cdot 100\%$.			
3. Фондорентабельность (рентабельность основных фондов) $P3 = \frac{\text{ф№2, стр.140}}{\text{ф№1, (стр.190н + стр.190к)} \cdot 0,5} \cdot 100\%$.			
4. Рентабельность перманентного капитала $P4 = \frac{\text{ф№2, стр.140}}{\text{ф№1, [(стр.490н + стр.590н) + (стр.490к + стр.590к)]} \cdot 0,5}$.			
5. Период окупаемости собственного капитала $P5 = \frac{\text{ф№1(стр.490н + стр.490к)} \cdot 0,5}{\text{ф№2, стр.140}}$.			
Рентабельность продаж			
6. Рентабельность продаж $P6 = \frac{\text{ф№2, стр.050}}{\text{ф№2, стр.010}} \cdot 100\%$.			
7. Общая рентабельность продаж $P7 = \frac{\text{ф№2, стр.140}}{\text{ф№2, стр.010}} \cdot 100\%$.			
8. Рентабельность затрат $P8 = \frac{\text{ф№2, стр.140}}{\text{ф№2, стр.020}} \cdot 100\%$.			

Анализ динамики производства и реализации продукции в действующих ценах

№ п.п.	показатели	Обозначение	Коды строк	Ед. изм.	T_0	T_1	T_2	T_3	T_4
1	Объем производства товарной продукции	$ТП$	Ф.№1-п годовая	тыс. руб.					
	<i>Базисный индекс изменения объема производства товарной продукции</i>	$J_{ТПn}^{\bar{o}}$	—	—					
	<i>Цепной индекс изменения объема производства товарной продукции</i>	$J_{ТПn}^{\bar{ч}}$	—	—					
2	Объем реализации продукции	$РП$	Ф.№1-п годовая	тыс. руб.					
	<i>Базисный индекс изменения объема реализации продукции</i>	$J_{РП}$	—	—					
	<i>Цепной индекс изменения объема реализации продукции</i>	$J_{РП}$	—	—					
3	Среднегодовой индекс изменения объема производства	$\bar{J}_{ТП}$	$\bar{J}_{ТП} = \sqrt[n]{J_{ТП1} \times J_{ТП2} \times J_{ТП3} \times J_{ТП4} \times J_{ТП5}}$						
4	Среднегодовой индекс изменения объема реализованной продукции	$\bar{J}_{РП}$	$\bar{J}_{РП} = \sqrt[n]{J_{РП1} \times J_{РП2} \times J_{РП3} \times J_{РП4} \times J_{РП5}}$						

Исходная информация для индексного анализа производства продукции

№	показатель	Обозначение, формула	Ед. изм..	T_0	T_1	T_2	T_3	T_4
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1.	Физический объем производства товарной продукции: продукции А продукции Б продукции В и т. д.	q_i q_A q_B q_V	шт. шт. шт. шт.					
2.	Цена единицы продукции: продукции А продукции Б продукции В и т. д.	p_i p_A p_B p_V	руб. руб. руб. руб.					
3.	Себестоимость единицы продукции: продукции А продукции Б продукции В и т. д.	z_i z_A z_B z_V	руб. руб. руб. руб.					
4.	Стоимость товарной продукции	$\sum q_i p_i$	тыс. руб.					
5.	Себестоимость товарной продукции	$\sum q_i z_i$	тыс. руб.					

Индексный анализ производства продукции в действующих ценах

№	показатель	Обозначение, формула	T_0	T_1	T_2	T_3	T_4
1	<p>• Индекс стоимости товарной продукции (товарооборота) показывает во сколько раз уменьшилась (возросла) стоимость произведенной продукции, или сколько процентов составил рост (снижение) стоимости товарной продукции в текущем периоде по сравнению с базисным. Индекс стоимости продукции зависит от двух величин: объема продукции (q) и цены продукции (p)</p> $J_{pq} = J_p \cdot J_q$ <p>Базисный индекс стоимости товарной продукции</p> <p>Цепной индекс стоимости товарной продукции</p>	$J_{pq} = \frac{\sum p_1 q_1}{\sum p_0 q_0}$ — —	1,0	$J_{pq} = \frac{\sum p_1 q_1}{\sum p_0 q_0}$ $J_{pq} = \frac{\sum p_1 q_1}{\sum p_0 q_0}$	$J_{pq} = \frac{\sum p_2 q_2}{\sum p_0 q_0}$ $J_{pq} = \frac{\sum p_2 q_2}{\sum p_1 q_1}$	$J_{pq} = \frac{\sum p_3 q_3}{\sum p_0 q_0}$ $J_{pq} = \frac{\sum p_3 q_3}{\sum p_2 q_2}$	$J_{pq} = \frac{\sum p_4 q_4}{\sum p_0 q_0}$ $J_{pq} = \frac{\sum p_4 q_4}{\sum p_3 q_3}$

<p>• Индекс физического объема товарной продукции показывает во сколько раз изменилась стоимость продукции в результате изменения объема ее производства по сравнению с базисным.</p>	$J_q = \frac{\sum q_1 p_0}{\sum q_0 p_0}$					
<p><i>Базисный индекс физического объема товарной продукции</i></p>		—	1,0	$J_q = \frac{\sum q_1 p_0}{\sum q_0 p_0}$	$J_q = \frac{\sum q_2 p_0}{\sum q_0 p_0}$	$J_q = \frac{\sum q_3 p_0}{\sum q_0 p_0}$
<p><i>Цепной индекс физического объема товарной продукции</i></p>	—	1,0	$J_q = \frac{\sum q_1 p_0}{\sum q_0 p_0}$	$J_q = \frac{\sum q_2 p_1}{\sum q_1 p_1}$	$J_q = \frac{\sum q_3 p_2}{\sum q_2 p_2}$	$J_q = \frac{\sum q_4 p_3}{\sum q_3 p_3}$
<p>• Индекс цен показывает, во сколько раз изменилась стоимость товарной продукции в результате изменения цен на производимую продукцию.</p>	$J_p = \frac{\sum p_1 q_1}{\sum p_0 q_1}$					
<p><i>Базисный индекс цен</i></p>		—	1,0	$J_p = \frac{\sum p_1 q_1}{\sum p_0 q_1}$	$J_p = \frac{\sum p_2 q_2}{\sum p_0 q_2}$	$J_p = \frac{\sum p_3 q_3}{\sum p_0 q_3}$
<p><i>Цепной индекс цен</i></p>	—	1,0	$J_p = \frac{\sum p_1 q_1}{\sum p_0 q_1}$	$J_p = \frac{\sum p_2 q_2}{\sum p_1 q_2}$	$J_p = \frac{\sum p_3 q_3}{\sum p_2 q_3}$	$J_p = \frac{\sum p_4 q_4}{\sum p_3 q_4}$

№	Показатель	Обозначение, формула	T_0	T_1	T_2	T_3	T_4
2	<p>• Индекс издержек производства показывает во сколько раз возросли (уменьшилась) издержки производства продукции, или сколько процентов составил рост (снижение) издержек производства продукции в текущем периоде по сравнению с базисным. Индекс стоимости продукции зависит от двух величин: объема продукции (q) и себестоимости продукции (z)</p> $J_{zq} = J_z \cdot J_q$	$J_{zq} = \frac{\sum z_1 q_1}{\sum z_0 q_0}$					
	<i>Базисный индекс издержек производства</i>	—	1,0	$J_{zq} = \frac{\sum z_1 q_1}{\sum z_0 q_0}$	$J_{zq} = \frac{\sum z_2 q_2}{\sum z_0 q_0}$	$J_{zq} = \frac{\sum z_3 q_3}{\sum z_0 q_0}$	$J_{zq} = \frac{\sum z_4 q_4}{\sum z_0 q_0}$
	<i>Цепной индекс издержек производства</i>	—	1,0	$J_{zq} = \frac{\sum z_1 q_1}{\sum z_0 q_0}$	$J_{zq} = \frac{\sum z_2 q_2}{\sum z_1 q_1}$	$J_{zq} = \frac{\sum z_3 q_3}{\sum z_2 q_2}$	$J_{zq} = \frac{\sum z_4 q_4}{\sum z_3 q_3}$

<p>• Индекс физического объема товарной продукции показывает во сколько раз изменились издержки производства продукции в результате изменения объема ее производства, или сколько процентов составил рост (снижение) издержек производства из-за изменения физического объема ее производства.</p> <p><i>Базисный индекс физического объема товарной продукции</i></p> <p><i>Цепной индекс физического объема товарной продукции</i></p> <p>• Индекс себестоимости продукции показывает во сколько раз изменились издержки производства продукции в результате изменения себестоимости продукции.</p> <p><i>Базисный индекс себестоимости продукции</i></p> <p><i>Цепной индекс себестоимости продукции</i></p>	$J_q = \frac{\sum q_1 z_0}{\sum q_0 z_0}$					
	—	1,0	$J_q = \frac{\sum q_1 z_0}{\sum q_0 z_0}$	$J_q = \frac{\sum q_2 z_0}{\sum q_0 z_0}$	$J_q = \frac{\sum q_3 z_0}{\sum q_0 z_0}$	$J_q = \frac{\sum q_4 z_0}{\sum q_0 z_0}$
	—	1,0	$J_q = \frac{\sum q_1 z_0}{\sum q_0 z_0}$	$J_q = \frac{\sum q_2 z_1}{\sum q_1 z_1}$	$J_q = \frac{\sum q_3 z_2}{\sum q_2 z_2}$	$J_q = \frac{\sum q_4 z_3}{\sum q_3 z_3}$
	$J_z = \frac{\sum z_1 q_1}{\sum z_0 q_1}$					
	—	1,0	$J_z = \frac{\sum z_1 q_1}{\sum z_0 q_1}$	$J_z = \frac{\sum z_2 q_2}{\sum z_0 q_2}$	$J_z = \frac{\sum z_3 q_3}{\sum z_0 q_3}$	$J_z = \frac{\sum z_4 q_4}{\sum z_0 q_4}$
	—	1,0	$J_z = \frac{\sum z_1 q_1}{\sum z_0 q_1}$	$J_z = \frac{\sum z_2 q_2}{\sum z_1 q_2}$	$J_z = \frac{\sum z_3 q_3}{\sum z_2 q_3}$	$J_z = \frac{\sum z_4 q_4}{\sum z_3 q_4}$

Анализ факторов изменения объема реализации продукции в действующих ценах

Показатели	Обозначение	T_3			T_4		
		План	Факт	Отклонение (+;-)	План	Факт	Отклонение (+;-)
1. Остаток готовой продукции на начало года, тыс. руб.	$ГПн$						
2. Выпуск товарной продукции, тыс. руб.	$ТП$						
3. Остаток готовой продукции на конец года *, тыс. руб.	$ГПк$						
Отгрузка продукции за год, тыс. руб. (п.1 + п.2 – п.3)	—						
5. Остаток товаров отгруженных покупателям на начало года, тыс. руб.	$ТОн$						
6. Остаток товаров отгруженных покупателям на конец года *, тыс. руб.	$ТОк$						
7. Реализация продукции, тыс. руб. (п.4 + п.5 – п.6)	$РП$						

* При вычислении абсолютных отклонений нужно помнить, что факторы изменения остатка готовой продукции на конец периода ($ГПк$), и остатка товаров отгруженных на конец периода ($ТОк$) оказывают влияние, обратное знаку изменения этих показателей.

Показатели эффективности использования основных средств предприятия в действующих ценах

№ п.п.	Показатели	Обозначение	Формула	Коды строк	Ед. изм.	T_0	T_1	T_2	T_3	T_4
1.	Основные средства (по остаточной стоимости)	Φ_0	—	Ф№1, стр.190	тыс. руб.					
	В т.ч. производственные основные средства (по остаточной стоимости)	$ОП\Phi_0$	—	Ф№1	тыс. руб.					
	В т.ч. активная часть основных производственных средств (по остаточной стоимости)	$ОП\Phi_0^{АКТ}$	—	Ф№1	тыс. руб.					
2.	Первоначальная стоимость основных средств	Φ	—	Ф№5, стр.370	тыс. руб.					
	В т.ч. первоначальная стоимость производственных основных средств	$ОП\Phi$	—	Ф№5, стр 371	тыс. руб.					
	В т.ч. первоначальная стоимость активной части основных производственных средств	$ОП\Phi^{АКТ}$	—	Ф№5, стр. 363, 364, 365.	тыс. руб.					
	Среднегодовая стоимость основных производственных средств	$\overline{ОП\Phi}$	$\overline{ОП\Phi} = \frac{ОП\Phi^H + ОП\Phi^K}{2}$	Ф№1	тыс. руб.					
3.	Коэффициент годности основных средств	$K_{годн}$	$K_{годн} = \frac{\Phi_0}{\Phi} \cdot 100\%$	—	%					
4.	Товарная продукция	$ТП$	—	Ф-п1, годовая	тыс. руб.					

5	Фондоотдача основных средств	ΦO	$\Phi O = \frac{ТП}{ОПФ}$	—	руб. руб.					
6	Фондоотдача активной части основных производственных средств	ΦO^{AKT}	$\Phi O^{AKT} = \frac{ТП}{ОПФ^{AKT}}$	—	руб. руб.					
7	Фондоёмкость продукции	ΦE	$\Phi E = \frac{ОПФ}{ТП}$	—	руб. руб.					

Индексный анализ эффективности использования основных средств в действующих ценах

№ п.п.	Показатели	Обозначение	Формула	T ₀	T ₁	T ₂	T ₃	T ₄
1	Товарная продукция, тыс. руб.	ТП	—					
	Базисный индекс изменения товарной продукции	$J_{ТПn}^{\delta}$	$J_{ТПn}^{\delta} = \frac{ТП_n}{ТП_0}$	1,0				
	Цепной индекс изменения товарной продукции	$J_{ТПn}^{\zeta}$	$J_{ТПn}^{\zeta} = \frac{ТП_n}{ТП_{n-1}}$	1,0				
2	Основные средства (по остаточной стоимости), тыс. руб.	ФО	—					
	Базисный индекс изменения основных средств	$J_{Фон}^{\delta}$	$J_{Фон}^{\delta} = \frac{ФО_n}{ФО_0}$	1,0				
	Цепной индекс изменения основных средств	$J_{Фон}^{\zeta}$	$J_{Фон}^{\zeta} = \frac{ФО_n}{ФО_{n-1}}$	1,0				
3	Активная часть основных производственных средств (по остаточной стоимости), тыс. руб.	$ФО^a$	—					
	Базисный индекс изменения активной части основных производственных средств	$J_{Фон}^a$	$J_{Фон}^a = \frac{Ф_{0n}^a}{Ф_{00}^a}$	1,0				
	Цепной индекс изменения активной части основных производственных средств	$J_{Фон}^a$	$J_{Фон}^a = \frac{Ф_{0n}^a}{Ф_{0n-1}^a}$	1,0				
4	Фондоотдача основных средств, руб./руб.	ФО	$ФО = \frac{ТП}{Ф}$					

	Базисный индекс изменения фондоотдачи	$J_{\Phi O_n}^{\delta}$	$J_{\Phi O_n}^{\delta} = \frac{\Phi O_n}{\Phi O_1}$	1,0				
	Цепной индекс изменения фондоотдачи	$J_{\Phi O_n}^{\eta}$	$J_{\Phi O_n}^{\eta} = \frac{\Phi O_n}{\Phi O_{n-1}}$	1,0				
5	Фондоёмкость продукции, руб./руб.	ΦE	$\Phi E = \frac{\Phi}{\Pi}$					
	Базисный индекс изменения фондоёмкости	$J_{\Phi E_n}^{\delta}$	$J_{\Phi E_n}^{\delta} = \frac{\Phi E_n}{\Phi E_0}$	1,0				
	Цепной индекс изменения фондоёмкости	$J_{\Phi E_n}^{\eta}$	$J_{\Phi E_n}^{\eta} = \frac{\Phi E_n}{\Phi E_{n-1}}$	1,0				

Показатели эффективности использования материальных ресурсов в действующих ценах

№ п.п.	Показатели	Обозначение	Формула	Коды строк	Ед. изм.	T_0	T_1	T_2	T_3	T_4
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
1	Товарная продукция	$ТП$	—	Ф.№1-п годовая	тыс. руб.					
2	Материальные затраты в стоимости товарной продукции	M	—	Ф№5, стр.610	тыс. руб.					
	В том числе: - сырье, материалы, покупные комплектующие, полуфабрикаты	M_M	—	Ф№5, стр. 611	тыс. руб.					
	- топливо	M_T	—	Ф№5, стр.612	тыс. руб.					
	- энергия	$M_Э$	—	Ф№5, стр.613	тыс. руб.					

Окончание прил. 15

3	Общая материалоемкость продукции	ME	$ME = \frac{M}{ТП}$	—	руб. руб.					
	В том числе: - сырьеемкость	ME_M	$ME_M = \frac{M_M}{ТП}$	—	руб. руб.					
	- топливеемкость	ME_T	$ME_T = \frac{M_T}{ТП}$	—	руб. руб.					
	- энергоемкость	$ME_{Э}$	$ME_{Э} = \frac{M_{Э}}{ТП}$	—	руб. руб.					
4	Выход продукции с 1 руб. стоимости предметов труда (материалоотдача продукции)	MO	$MO = \frac{ТП}{M}$	—	руб. руб.					

Приложение 16

Индексный анализ эффективности использования материальных ресурсов в действующих ценах

№ п.п.	Показатели	Обозначение	Формула	T ₀	T ₁	T ₂	T ₃	T ₄
1.	Товарная продукция, тыс. руб.	ТП	—					
	Базисный индекс изменения товарной продукции	$J_{ТПn}^б$	$J_{ТПn}^б = \frac{ТП_n}{ТП_0}$	1,0				
	Цепной индекс изменения товарной продукции	$J_{ТПn}^ц$	$J_{ТПn}^ц = \frac{ТП_n}{ТП_{n-1}}$	1,0				

2.	Материальные затраты в товарной продукции, тыс. руб.	М	—					
	Базисный индекс изменения материальных затрат в стоимости товарной продукции	J_{Mn}^{δ}	$J_{Mn}^{\delta} = \frac{M_n}{M_0}$	1,0				
	Цепной индекс изменения материальных затрат в стоимости товарной продукции	J_{Mn}^{η}	$J_{Mn}^{\eta} = \frac{M_n}{M_{n-1}}$	1,0				
3	Энергетические затраты в стоимости товарной продукции, тыс. руб.	МЭ	—					
	Базисный индекс изменения энергетических затрат в стоимости товарной продукции	$J_{MЭn}^{\delta}$	$J_{MЭn}^{\delta} = \frac{MЭ_n}{MЭ_0}$	1,0				
	Цепной индекс изменения энергетических затрат в стоимости товарной продукции	$J_{MЭn}^{\eta}$	$J_{MЭn}^{\eta} = \frac{MЭ_n}{MЭ_{n-1}}$	1,0				
4	Материалоотдача продукции, руб./руб.	МО	$МО = \frac{ТП}{M}$					
	Базисный индекс изменения материалоотдачи	$J_{MO_n}^{\delta}$	$J_{MO_n}^{\delta} = \frac{MO_n}{MO_0}$	1,0				
	Цепной индекс изменения материалоотдачи	$J_{MO_n}^{\eta}$	$J_{MO_n}^{\eta} = \frac{MO_n}{MO_{n-1}}$	1,0				
5	Энергоемкость продукции, руб./руб.	МЕЭ	$МЕЭ = \frac{MЭ}{ТП}$					

	Базисный индекс изменения энергоемкости	$J_{MEЭn}^б$	$J_{MEЭn}^б = \frac{MEЭ_n}{MEЭ_0}$	1,0					
	Цепной индекс изменения энергоемкости	$J_{MEЭn}^ч$	$J_{MEЭn}^ч = \frac{MEЭ_n}{MEЭ_{n-1}}$	1,0					

Приложение 17

Показатели эффективности использования трудовых ресурсов в действующих ценах

№ п.п.	Показатели	Обозначение	Формула	Коды строк	Ед. изм.	T_0	T_1	T_2	T_3	T_4
1	Товарная продукция	$ТП$	—	Ф.№1-п годовая	тыс. руб.					
2	Среднесписочная численность промышленно-производственного персонала	$ППП$	—	Отчет по труду Ф.№1т	чел.					
	Среднесписочная численность рабочих	P	—	Отчет по труду Ф.№1т	чел.					
	Удельный вес рабочих в общей численности промышленно-производственного персонала	$У$	$У = \frac{P}{ППП} \cdot 100\%$	—	%					
3	Среднегодовая выработка одного работника	$ПТ_1$	$ПТ_1 = \frac{ТП}{ППП}$	—	руб. чел.					
	Среднегодовая выработка одного рабочего	$ПТ_2$	$ПТ_2 = \frac{ТП}{P}$	—	руб. чел.					
4 5	Годовой фонд заработной платы промышленно-производственного персонала	$ФЗП_{год}$	—	Отчет по труду Ф.№1т	тыс. руб.					

	Среднегодовая заработная плата одного работника	$\Phi ЗП^*_{год}$	$\Phi ЗП^*_{год} = \frac{\Phi ЗП_{год}}{ППП}$	—	тыс. руб.					
5	Зарплатоемкость продукции	$ЗЕ$	$ЗЕ = \frac{\Phi ЗП_{год}}{ТП}$	—	руб. руб.					

Приложение 18

Индексный анализ эффективности использования трудовых ресурсов в действующих ценах

№ п.п.	Показатели	Обозначение	Формула	T ₀	T ₁	T ₂	T ₃	T ₄
1.	Товарная продукция, тыс. руб.	ТП	—					
	Базисный индекс изменения товарной продукции	$J^{\delta}_{ТПn}$	$J^{\delta}_{ТПn} = \frac{ТП_n}{ТП_0}$	1,0				
	Цепной индекс изменения товарной продукции	$J^{\chi}_{ТПn}$	$J^{\chi}_{ТПn} = \frac{ТП_n}{ТП_{n-1}}$	1,0				
2.	Среднесписочная численность промышленно-производственного персонала, чел.	ППП	—					
	Базисный индекс изменения среднесписочной численности промышленно-производственного персонала	$J^{\delta}_{ПППn}$	$J^{\delta}_{ПППn} = \frac{ППП_n}{ППП_0}$	1,0				
	Цепной индекс изменения среднесписочной численности промышленно-производственного персонала	$J^{\chi}_{ПППn}$	$J^{\chi}_{ПППn} = \frac{ППП_n}{ППП_{n-1}}$	1,0				
3	Среднегодовая выработка одного работника, руб./чел.	ПТ ₁	$ПТ_1 = \frac{ТП}{ППП}$					
	Базисный индекс изменения среднегодовой выработки одного работника	$J^{\delta}_{ПТ1n}$	$J^{\delta}_{ПТ1n} = \frac{ПТ1_n}{ПТ1_0}$	1,0				

	Цепной индекс изменения среднегодовой выработки одного работника	$J_{ПТ1n}^ч$	$J_{ПТ1n}^ч = \frac{ПТ1_n}{ПТ1_{n-1}}$	1,0				
4	Среднегодовая заработная плата одного работника, руб./чел.	ФЗП*год	$ФЗП^*_{год} = \frac{ФЗП_{год}}{ППП}$					
	Базисный индекс изменения среднегодовой заработной платы одного работника	$J_{ФЗП^*_{годn}}^б$	$J_{ФЗП^*_{годn}}^б = \frac{ФЗП^*_{годn}}{ФЗП^*_{год0}}$	1,0				
	Цепной индекс изменения среднегодовой заработной платы одного работника	$J_{ФЗП^*_{годn}}^ч$	$J_{ФЗП^*_{годn}}^ч = \frac{ФЗП^*_{годn}}{ФЗП^*_{год_{n-1}}}$	1,0				

Окончание прил. 18

№ п.п.	Показатели	Обозначение	Формула	T ₀	T ₁	T ₂	T ₃	T ₄
5	Зарплатоемкость продукции	ЗЕ	$ЗЕ = \frac{ФЗП_{год}}{ТП}$					
	Базисный индекс изменения зарплатоемкости продукции	$J_{ЗЕn}^б$	$J_{ЗЕn}^б = \frac{ЗЕ_n}{ЗЕ_0}$	1,0				
	Цепной индекс изменения зарплатоемкости продукции	$J_{ЗЕn}^ч$	$J_{ЗЕn}^ч = \frac{ЗЕ_n}{ЗЕ_{n-1}}$	1,0				

Индексный анализ затрат на 1 рубль товарной продукции в действующих ценах

№ п.п.	показатели	Обозначение	Коды строк	Ед. изм.	T ₀	T ₁	T ₂	T ₃	T ₄
1	2	3	5	6	7	8	9	10	11
1	Затраты на производство товарной продукции	С	Ф.№5, стр. 660	тыс. руб.					
2	Объем производства товарной продукции	ТП	Ф.№1-п годовая	тыс. руб.					
3	Затраты на 1 рубль товарной продукции	З	—	коп.					
	Базисный индекс изменения затрат на 1 рубль товарной продукции	$J_{ТПn}^б$	—	—					
	Цепной индекс изменения затрат на 1 рубль товарной продукции	$J_{ТПn}^ц$	—	—					

Анализ себестоимости продукции по элементам затрат

№ п.п.	Показатель	Базовый период		Отчетный период		Себестоимость отчетного года по затратам базового года, тыс. руб. (ТП отч.года•гр.4)	Рост (+), снижение (-) затрат		
		Себестоимость, тыс. руб.	Затраты на 1 рубль товарной продукции, руб./руб.	Себестоимость, тыс. руб.	Затраты на 1 рубль товарной продукции		Всего (гр.5-гр.3)	от изменения объема производства (гр.7- гр.3)	по другим причинам (гр.7-гр.5)
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1	Сырье и материалы								
2	Топливо								
3	Энергия								
4	Заработная плата								
5	Отчисления во внебюджетные фонды								
6	Амортизация основных средств								
7	Прочие расходы								
8	Затраты на производство								
	В том числе:								
	– списываемые на себестоимость продукции								
	– списываемые на себестоимость остатков незавершенного производства								
9	Товарная продукция в действующих ценах								

Определение инфляционного дохода предприятия, тыс. руб.

№ п.п.	Показатели	Базовый период	Отчетный период
1	Индекс роста цен на ресурсы производства		
2	Индекс роста цен на готовую продукцию		
3	Себестоимость продукции в ценах базового периода		
4	Себестоимость продукции в действующих ценах (стр.1 • стр.3)		
5	Стоимость продукции в оптовых ценах базового периода		
6	Стоимость продукции в действующих ценах (стр.2 • стр.5)		
7	Прибыль при неизменных ценах (стр.5–стр.3)		
8	Прибыль в условиях инфляции (стр.6–стр.4)		
9	Инфляционный доход (стр.8–стр.7)		
10	Среднегодовой инфляционный доход		

Оценка уровня интенсификации производства

№ п.п	Показатели	Обозначение, формула	T_0	T_1	T_2	T_3	T_4
1	Товарная продукция, тыс. руб.	T_{TP}					
2	Цепной темп прироста товарной продукции, %	t_{TP}					
3	Цепной индекс изменения товарной продукции	J_{TP}					
4	Показатели эффективности использования основных средств:	—					
4.1	Основные производственные средства, тыс. руб.	$\overline{ОПФ}$					
4.2	Фондоотдача, руб./руб.	$ФО$					
4.3	Цепной темп прироста интенсивного фактора — фондоотдачи, %	t_{FO}					
5	Показатели эффективности использования материальных ресурсов:	—					
5.1	Материальные затраты, тыс. руб.	M_{TP}					
5.2	Материалоотдача, руб./руб.	$МО$					
5.3	Цепной темп прироста интенсивного фактора — материалоотдачи, %	t_{MO}					
6	Показатели эффективности использования трудовых ресурсов:	—					
6.1	Промышленно-производственный персонал, чел.	$ППП$					
6.2	Производительность труда, руб./чел.	$ПТ_1$					
6.3	Цепной темп прироста интенсивного фактора — производительности труда, %	t_{PT1}					

7	Показатели эффективности использования оборотных средств:	—					
7.1	Оборотные средства, тыс. руб.	OA					
7.2	Оборачиваемость оборотных средств, количество оборотов	$D2$					
7.3	Цепной темп прироста интенсивного фактора — оборачиваемости оборотных средств, %	t_{D2}					
8	Доля прироста (+), уменьшения (-) годового выпуска в последующем периоде за счет интенсивных факторов:	$\pm \Delta TП_{инт}$	—	—	—	—	—
8.1	Фондоотдачи, %	$\pm \Delta TП_{\Phi O} = (1 - \frac{t_{OP\Phi o}}{t_{TP}}) 100\%$					
8.2	Материалоотдачи, %	$\pm \Delta TП_{MO} = (1 - \frac{t_{M3}}{t_{TP}}) 100\%$					
8.3	Производительности труда, %	$\pm \Delta TП_{ПТ1} = (1 - \frac{t_{ППП1}}{t_{TP}}) 100\%$					
8.4	Оборачиваемости оборотных средств, %	$\pm \Delta TП_{D2} = (1 - \frac{t_{OA}}{t_{TP}}) 100\%$					
9	Доля прироста (+), уменьшения (-) годового выпуска в последующем периоде за счет экстенсивных факторов:	$\pm \Delta TП_{экст}$	—	—	—	—	—
9.1	Основных производственных средств, %	$\pm \Delta TП_{OP\Phi o} = \frac{t_{OP\Phi o}}{t_{TP}} 100\%$					
9.2	Материальных затрат, %	$\pm \Delta TП_{M3} = \frac{t_{M3}}{t_{TP}} 100\%$					

9.3	Промышленно-производственного персонала, %	$\pm \Delta TП_{ППП} = \frac{t_{ППП}}{t_{ТП}} 100\%$					
9.4	Оборотных средств, %	$\pm \Delta TП_{OA} = \frac{t_{OA}}{t_{ТП}} 100\%$					
10	Относительная экономия (-), перерасход (+) ресурсов:	$\pm \Delta \mathcal{E}$	—	—	—	—	—
10.1	Основных производственных средств, тыс. руб.	$\pm \Delta \mathcal{E}_{OP\Phi_0} = \overline{OP\Phi}_1 - J_{ТП} \cdot \overline{OP\Phi}_0$					
10.2	Материальных затрат, тыс. руб.	$\pm \Delta \mathcal{E}_{MЗ} = MЗ_1 - J_{ТП} \cdot MЗ_0$					
10.3	Промышленно-производственного персонала, чел.	$\pm \Delta \mathcal{E}_{ППП} = ППП_1 - J_{ТП} \cdot ППП_0$					
10.4	Оборотных средств, тыс. руб.	$\pm \Delta \mathcal{E}_{OA} = OA_1 - J_{ТП} \cdot OA_0$					