

**МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ АЗЕРБАЙДЖАНСКОЙ
РЕСПУБЛИКИ
АЗЕРБАЙДЖАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ
«ЦЕНТР МАГИСТРАТУРЫ»**

На правах рукописи

МАМЕДЗАДЕ ЛЕЙЛА ВАГИФ кызы

МАГИСТЕРСКАЯ ДИССЕРТАЦИЯ

на тему

**«СТРАТЕГИЧЕСКИЙ УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ АНАЛИЗ
ФОРМИРОВАНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ РЕСУРСНОГО
ПОТЕНЦИАЛА »**

Шифр и наименование специальности 060402 «Бухгалтерский учет и аудит»

Специализация: Бухгалтерский учет в производственной сфере

Научный руководитель: к. э. н., доц. Юзбашев Ч.Р.

Руководитель магистерской программы: проф. Дашдамиров А.И.

Заведующий кафедрой: д.э.н., проф. Сабзалиев С

БАКУ- 2016

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	3
ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА В СИСТЕМЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦИАЛА.....	8
1.1. Основы системы внутрипроизводственного управленческого анализа производственных ресурсов.....	8
1.2. Формирование основных показателей производственного потенциала.....	10
1.3. Стратегический управленческий анализ в использовании производственного потенциала.....	17
ГЛАВА 2. МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА В СИСТЕМЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦИАЛА.....	21
2.1. Методика анализа трудовых ресурсов.....	21
2.2. Методика анализа эффективности использования основных производственных средств.....	30
2.3. Методика анализа в управлении материальными ресурсами.....	48
2.4. Методика анализа производства и реализации продукции.....	60
ГЛАВА 3. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ В СИСТЕМЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦИАЛА.....	74
3.1. Маркетинговый анализ и прогнозирование выручки от продаж.....	74
3.2. Основы анализа операционной деятельности и равенства суммарного объема выручки суммарным затратам.....	80
3.3. Факторный анализ результативности деятельности предприятия.....	88
ВЫВОДЫ И ПРЕДЛОЖЕНИЯ.....	92
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ.....	96

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы. В условиях рыночных отношений, проблема стратегического анализа формирования ресурсного потенциала - это наиболее сложная проблема и требует фундаментальные исследования в управлении экономикой. Для управления предприятием требуется огромное количество информации: экономической, политической, правовой, социальной и др. Управление хозяйственной деятельностью в условиях рыночных отношений все больше превращается в сферу применения достижений науки и техники. Поэтому принятие управленческих решений - сложный и динамичный процесс, требующий экономического анализа.

Принятие оптимальных управленческих решений, требует новых методик расчетов. Конкурентная борьба обуславливает необходимость принятия более детальных точных управленческих решений, основанных на точной оценке экономической ситуации. Эффективное управление требует обеспечения функционирования предприятия, требует оперативную, комплексную и достоверную информацию для принятия управленческих решений. В этом деле современные методы управления предприятиями тесно связаны с множественными информационными потоками. Применение различных методов прогнозирования перспективного состояния предприятия способствует его развитию. В сложившихся условиях современный руководитель предприятия обязан иметь квалификацию, навыки не только управления коллективом, не только управления производством, но и уметь пользоваться количественными методами экономического анализа и на основе проведения различных видов анализа применять обоснованные управленческие решения.

Исследовательский процесс проблемы стратегического управленческого анализа в области знаний носит чаще всего обобщающий и эпизодический

характер, не учитывая ряд решающих факторов, играющих решающую роль для принятия управленческого решения.

В этой связи отметим, что в проблеме стратегического управленческого анализа недостаточная изученность многих вопросов делают необходимым и целесообразным дальнейшее исследование в этой области. Поэтому работа на указанную выше тему является актуальной.

Цель и задачи исследования. Целью исследования является выработка научно–обоснованных рекомендаций, предложений и направлений по активному повсеместному внедрению и адаптации количественных методов экономического анализа их финансово-хозяйственной деятельности на основе изучения условий, при которых осуществляется обоснование и принятие решений в бизнесе.

Достижение поставленной цели предполагает решение следующих задач:

- дать трактовку понятия стратегического управленческого анализа и теоретических основ управления предприятием в его современном понимании; показать процесс управления производственной деятельностью и принятие управленческих решений при ее осуществлении;
- раскрыть роль, цели и задачи стратегического управленческого анализа ; показать оптимизацию управленческих решений на основе аналитических процедур;
- представить классификацию используемых в управленческом анализе количественных методов и дать обзор базовых методов прогнозирования и моделирования, используемых в управленческом анализе;
- уточнить цели, методы и способы управления производственным потенциалом предприятия;
- обосновать процедуры формирования методики управления хозяйственной деятельностью по результатам производимого анализа трудовых, материальных ресурсов, а также анализа эффективности использования ОС и анализа производства и реализации продукции.

- провести маркетинговый анализ и осуществить прогнозирование выручки от продаж;
- раскрыть основные направления анализа операционной деятельности; дать аналитическую оценку равенства суммарного объема выручки суммарным затратам ;
- рассмотреть факторный анализ деятельности предприятия, определить влияние факторов на объем выпуска и реализации продукции др.

Научная новизна работы. Научная новизна работы заключается в том, что в ней на основе изучения теории и действующей практики освещены важнейшие проблемы обоснования управленческих решений на научно – обоснованной основе управленческого и финансового анализа, и эффективной и рациональной организации процесса управления на исследуемых предприятиях.

В этой связи нами предложена исследования исследуемой темы с учетом современных условий рыночных отношений и современных технологий.

Объектом исследования являются предприятия, входящие в ОАО «ML».

Предметом диссертационного исследования является комплекс вопросов, связанных с использованием методов и методик для обоснования и принятия управленческих решений.

Методология и методика исследования. Методологической и теоретической основой диссертации явились законы и нормативные акты Азербайджанской республики, Международные стандарты финансовой отчетности, а также научная обоснованная литература по проблемам управления, аналитическим процедурам финансово-хозяйственной деятельности. Теоретико-методологической основой диссертационной работы является также системный подход к анализу и обобщению теоретических положений экономической науки, а также опыту систематизации при принятии управленческих решений.

Практическая значимость диссертации заключается в разработке комплекса предложений и рекомендаций по улучшению и совершенствованию организации внедрения экономического анализа для обоснования и принятия управленческих решений проблем стратегического управленческого анализа. Основные научно-практические рекомендации, изложенные в диссертации, базируются на результатах изучения нормативно-правовых документов органов управления применительно к исследуемым проблемам в области развития экономики исследуемого предприятия.

Информационную базу исследования составили отчетные финансовые и статистические документы, отражающие деятельность ОАО «МЛ».

Объем и структура работы. Диссертация состоит из введения, трёх глав, заключения и списка использованной литературы. Во введении обоснована актуальность темы, сформулированы цель и задачи работы, определены её научная новизна и практическая значимость, указаны методология и методика исследования.

В первой главе диссертации «Теоретические основы экономического анализа в системе использования ресурсного потенциала» раскрыты основы системы внутрипроизводственного управленческого анализа; показаны формирование и классификация основных показателей производственного потенциала; представлены основные элементы производственного потенциала с позиции стратегического управленческого анализа.

Во второй главе работы «Методические основы экономического анализа в системе использования ресурсного потенциала» представлены основные методические положения анализа трудовых, материальных ресурсов, а также анализа эффективности использования ОС и анализа производства и реализации продукции; обоснование управленческих решений по результатам анализа.

В третьей главе «Экономический анализ в системе использования ресурсного потенциала» раскрыты основы анализа операционной

деятельности предприятия; рассмотрено равенство суммарного объема выручки суммарным затратам; проведен маркетинговый анализ и прогнозирование выручки от продаж; рассмотрен факторный анализ результативности деятельности предприятия.

В конце работы по результатам проведенного исследования сделаны соответствующие выводы и предложения.

Глава 1. Теоретические основы экономического анализа в системе использования ресурсного потенциала

1.1. Основы системы внутрипроизводственного управленческого анализа производственных ресурсов.

Управленческий анализ представляет собой подсистему комплексного экономического анализа, в рамках которой можно выделить следующие наиболее существенные задачи : анализ использования производственных ресурсов; анализ объема, структуры производства и реализации продукции; маркетинговый анализ; операционный анализ (взаимосвязь «затраты – объем продукции – прибыль»); анализ технического и организационного уровней производства; прогнозный анализ (бизнес-планирование); анализ деятельности структурных подразделений организации.

В систему показателей управленческого анализа входят : объем производства; остатки незавершенного производства и готовой продукции; себестоимость и составляющие ее статьи расходов; себестоимость единицы продукции, цены на продукцию, производительность труда и оборудования; эффективность ресурсного потенциала, прибыль и влияющие на нее непроизводственно - сбытовые факторы, рентабельность отдельных видов деятельности, отдельных центров ответственности и др.

Информационная база управленческого анализа охватывает все виды учетных и отчетных данных. Источниками информации для управленческого анализа служат : первичная документация; аналитические данные бухгалтерского и оперативно-технического учета, материалы статистического наблюдения, плановые показатели, внутренние нормативные акты и т.д.

Показатели могут быть как *стоимостными*, так и *натуральными* (количественными). Наличие широкого круга показателей, участвующих в управленческом экономическом анализе, предполагает использование разных видов показателей: *общих* (общее количество проданных изделий) и *специфических* (например, потребительские свойства); *количественных* (объем произведенной продукции, среднесписочная численность работников) и *качественных* (производительность труда, материалоотдача); *факторных* (причины) и *результативных* (изменяющихся под влиянием различных факторов); *абсолютных* (натуральных и стоимостных) и *относительных* (рентабельность продаж, коэффициент оборачиваемости активов); *нормативных, плановых, учетных, отчетных, аналитических* (оценочных);

В систему внутрипроизводственного управленческого анализа входят четыре вспомогательные системы: *система внутренней отчетности; система внешней текущей информации; внутрипроизводственных исследований; анализа внутрипроизводственной информации.*

Систему внутренней отчетности включает в себя следующие показатели: денежной наличности, текущий сбыт, материальные запасы, дебиторскую и кредиторскую задолженность. *Система внешней текущей информации* включает в себя информацию о явлениях, которые происходят в коммерческой среде. *Система внутрипроизводственных исследований* включает в себя данные, направленные на решение определенной проблемы. *Система анализа внутрипроизводственной информации* включает обработку данных, необходимых для принятия оптимального решения.

Следовательно, можно заключить, что проведение внутрипроизводственного анализа разрешает не только хозяйственные проблемы, но и финансовые. Однако для этого необходимо решение значительного количества задач. Оно возможно только с применением системных и комплексных подходов.

1.2. Формирование основных показателей производственного потенциала.

Производственный потенциал (ПП)—взаимосвязанные экономические отношения, которые образуют хозяйственные организации на различных уровнях чтобы добиться наибольшего экономического результата, с помощью эффективного применения экономических ресурсов, продвинутой технологии и достижений НТП, а также новых тенденций в организации производственного процесса.

Анализ формирования производственного потенциала имеет три направления: *анализ использования трудовых ресурсов; анализ использования основных производственных средств; анализ использования производственных ресурсов.*

Изменение объема выпуска и реализации продукции, следовательно, и выручки находится в зависимости от результативности использования ресурсного потенциала. Таким образом, можно сказать что, ПП организации - это допустимый объем производства продукции, ожидаемые возможности от использования ОС, допустимый уровень использования материальных ресурсов, ожидаемый потенциал трудовых ресурсов.

Основные производственные средства организации - инструменты труда выраженные в денежном эквиваленте. Характерной особенностью ОС является постепенное перенесение собственной стоимости на производимый товар. Перенесение стоимости может осуществляться следующими способами: по мере изнашивания, в промежутке нескольких циклов производства; по частям. Для накопления начисленного износа, который образуется после реализации продукции создается специальный фонд - амортизационный фонд. Основное предназначение этого фонда – накопление средств для новых финансовых инвестиций.

Материальные ресурсы организации - это средства труда, предназначенные для участия в процессе производства продукции. Сюда входят :сырьевые материалы, основные и вспомогательные ресурсы, топливо, приобретенные заготовки и комплектующие части, упаковка и упаковочные элементы, запасы, предназначенные для монтажа и т.д.

Трудовые ресурсы – это активная доля населения, обладающая теми физическими нормативами, знаниями и опытом работы, которые необходимы для их деятельности.

В общественном производстве роль и значение ПП организации носят непостоянный характер. ПП организации является основой для ускорения НТП. Связь между ними прослеживается в следующем : 1)чем больше технико-экономический показатель составных частей потенциала и уровень их эксплуатации, тем масштабнее материально – техническая база НТП 2)увеличение возможностей для использования полученных достижений в целях модернизирования и повышение количества, объема ПП организации. Они взаимно совершенствуют и развивают друг друга. В настоящее время основной тенденцией предприятий является анализ ПП, с целью нахождения путей наиболее оптимального его применения.

В таблице 1.1 приведены наиболее часто используемые показатели характеризующие движение и состояние ОС, исследуемые в разрезе ряда лет.

Таблица 1.1 - Показатели состояния и движения ОС.

Показатель	Способ вычисления	Экономическое содержание показателя
Коэффициент обновления ОС	Стоимость поступивших ОС / Стоимость ОС на конец года	Характеризует интенсивность обновления ОС за текущий период.

Коэффициент выбытия ОС	Стоимость выбывших ОС / Стоимость ОС на начало года	Отражает отношение выбывших ОС за текущий период.
Коэффициент прироста	Сумма прироста ОС/ Стоимость ОС на начало года	Отражает темп прироста ОС
Коэффициент износа ОС	Сумма износа ОС / Первоначальная стоимость ОС	Данный показатель характеризуется наличием или отсутствием проблем, которые связаны с накопленным износом ОС.
Коэффициент годности	Остаточная стоимость ОС/ Первоначальная стоимость ОС	Характеризует степень годности ОС

Основным элементом бесперебойного производства продукции выступает снабженность предприятия материальными ресурсами: сырьевыми ресурсами, материальными ресурсами, горючим, электроэнергией, заготовками и др. «Материальные затраты» являются одним из элементов себестоимости продукции. В стоимость материальных ресурсов входит цена их покупки, комиссионные вознаграждения, которые выплачиваются посредническим и др. организациям, цена биржевых услуг, таможенных пошлин, стоимость доставки, сохранение и транспортировку, которую осуществляют другие организации.

Для безостановочной работы организации главным критерием является достижение абсолютного удовлетворения нужд производства в М.Р. источниками покрытия.

Внутренние источники покрытия включают в себя безотходное производство, повторное использование сырьевых ресурсов, получение

заготовок и материалов внутрипроизводственным путем, а также снижение материалоемкости в связи с применением новейших разработок.

А внешние источники это получение М.Р. от продавцов согласно заключенным с ними контрактам.

Такие показатели как снабженность по плану и фактическая снабженность отражают в себе уровень обеспеченности нужд производства в М.Р. Эти показатели используются при анализе для каждого вида М.Р.

Нужды в М.Р. при формировании запасов учитываются по трем направлениям: стоимостном выражении, для определения количества требуемых средств обращения с учетом финансового плана; натуральном выражении для определения нужд в складах; во времени поставок для составления плана и сверки с расписанием поставки.

Для определения максимальной отдачи МР применяют **частные и обобщающие показатели**. (таб. 1.2).

Частные показатели отражают в себе степень оптимальности расходования различных компонентов МР (например, горючее, электричество и т.д.), а также помогают уменьшить материальные затраты на единицу отдельных товаров (удельная материалоемкость). **Обобщающие показатели** отражают степень оптимальности употребления М.Р. и альтернативы для роста эффективности.

Таблица 1.2. Показатели эффективности использования производственных ресурсов.

Наименование показателя	Способ вычисления	Экономическое содержание показателя
1. Общие показатели		

Материалоемкость продукции (МЕ)	Сумма производственных затрат / Стоимость продукции	Материальные затраты, приходящиеся на 1 ман. произведенного товара
Материалоотдача продукции (МО)	Стоимость продукции / Сумма производственных затрат	Показывает выпуск товаров каждого маната за действовавших производственных ресурсов
Коэффициент эксплуатации материалов (КМ)	Сумма фактических материальных затрат / Сумма материальных затрат по плану при фактическом выпуске продукции	Характеризует степень эффективности применения материалов, и их соответствие стандартам расходования
2. Специальные показатели		
Металлоемкость продукции (ММЕ)	Стоимость задействованного металла / Стоимость товара	
Топливоемкость продукции (ТМЕ)	Стоимость задействованного топлива / Стоимость товара	
Энергоемкость продукции (ЭМЕ)	Стоимость задействованной энергии / Стоимость товара	

На *материалоотдачу* и *материалоемкость* воздействует объем валовой продукции и все материальные расходы совершенные при

производстве. А на объем товарной продукции в денежном эквиваленте воздействуют объем выпущенных товаров, их состав и цены на реализацию.

Расходы на производство в свою очередь также зависимы от количества выпущенных товаров, их состава, материалоемкости и цен на материалы. Общие затраты материалов на продукцию зависимы от структуры выпущенных товаров, стандартов затрат материалов на единицу товаров, стоимости М.Р., цен на реализацию товаров. При проведении анализа степени удовлетворенности производства в трудовых ресурсах сравнивают фактическое число рабочих прошлого года с плановым числом текущего по всем квалификационным группам в отдельности. В процессе определяется взаимосвязь между группами и динамика перемен этих взаимосвязей.

В данном анализе очень важное место занимает исследование динамики движения рабочей силы, за определенное количество периодов, на основании нижеприведенных показателей. (табл.1.3.)

Таблица 1.3 - Показатели движения рабочей силы.

Показатель	Способ вычисления	Экономическая содержание показателей
Показатель оборота по приёму (Кп)	Количество нанятых работников / Средняя списочная численность работников	Отражает удельный вес нанятых работников за промежуток времени
Показатель оборота по выбытию (Кв)	Количество уволенных работников / Средняя списочная численность работников	Отражает удельный вес уволенных работников за промежуток времени
Показатель текучести	(Количество уволенных по своей воле и из-за	Отражает степень увольнения работников в силу негативных

кадров (Кт)	нарушений трудового кодекса) / Средняя списочная численность работников	явлений
Показатель постоянства кадров (Кпост)	1 – Показатель оборота по выбытию	Отражает уровень постоянно работающих на данном предприятии в исследуемый промежуток времени

Существует так называемая система частных, вспомогательных и обобщающих показателей. Они используются при определении уровня производительности труда.

Обобщающие показатели: среднегодовое, среднедневное и среднечасовое производство продукции 1 работником, среднегодовая выработка на 1 работающего в денежном эквиваленте.

Частные показатели: затраченный труд на выпуск конкретного вида продукции за 1 чел-день (чел-час).

Вспомогательные показатели: затраты времени на выполнение единицы определённого вида работ или объём выполненных работ за единицу времени.

На сегодняшний день одной из приоритетнейших задач каждой хозяйственной организации является экономное использование материалов. Так как значительную долю издержек производства занимают материальные расходы, то от их величины зависит размер ожидаемой прибыли.

1.3. Стратегический управленческий анализ в использовании производственного потенциала.

Производственный потенциал (ПП)– это система, которая состоит из совокупности разных элементов, которые по-своему оказывают воздействие

на процесс производства продукции. В большинстве случаев, имеющийся потенциал полностью не используется. Анализ производственного потенциала должен проводиться в условиях совокупности сочетания всех элементов ПП.

В процессе стратегического управленческого анализа для оценивания ПП анализируются следующие *элементы: основные средства; трудовые ресурсы; энергия; технология; материалы; соответствующая информация; финансовые возможности.*

Для измерения элементов ПП применяется их стоимость и цена. С помощью такого подхода осуществляется сопоставимость показателей потенциала в денежной форме по периодам и эффективность ее использования. Элемент ПП предприятия ОС включает в себя среднегодовую стоимость ОС (C_{cc}), сюда же приплюсовывают затраты на модернизацию машин и оборудования (Z_{mm}), так как при этом повышается их технико-экономическая характеристика выше базового уровня. Таким образом, стоимость одного из элементов ПП, ОС (C_{oc}) будет рассчитываться как:

$$C_{oc} = C_{cc} + Z_{mm}$$

Итоговая сумма ПП предприятия ОАО «ML» по отдельным элементам приводится в таблице 1.3.1.

Таблица. 1.3.1. Итоговая сумма производственного потенциала предприятия.

Показатели	2014	2015	Отклонения	
			Абсолютное	%
1. Элемент потенциала «Основные средства»	12351,3	12576,4	225	182
2. Элемент потенциала «Трудовые ресурсы»	2261,1	2431,8	170,7	7,54
3. Элемент потенциала «Энергия»	85,0	85,0	-	-

4. Элемент потенциала «Технология»	462,3	506,6	43,7	9,38
5. Элемент потенциала «Материалы»	2487,1	2539,0	51,9	2,08
6. Элемент потенциала «Информация»	215,8	222,5	6,7	3,10
7. Элемент потенциала «Финансы»	10077,1	11041,1	164	1,56
8. Общая стоимость потенциала	27647,9	28314,2	666,3	2,40

Для измерения стоимости элемента «Трудовые ресурсы», второго элемента ПП, необходим особый подход. Здесь основной составляющей оценки стоимости труда выступает зарплата (ЗП). При этом, необходимо учитывать, что зарплата только часть трудовых расходов, к ней приплюсовываются премиальные (ПРМ), расходы на обучение ($Z_{об}$), и увеличение квалификации персонала ($Z_{пкв}$), а также затраты, связанные с переквалификацией кадров ($Z_{пк}$). Таким образом, стоимость элемента «Трудовые ресурсы» ($C_{тр}$) будет выглядеть так : $C_{тр} = ЗП + ПРМ + Z_{об} + Z_{пкв} + Z_{пк}$

Сравнительно, легко вычисляемым элементом ПП является исчисление стоимости энергии ($C_э$). Принимаются во внимание денежные средства, затраченные на приобретение энергии, поступившей из вне. Стоимость элемента потенциала «Энергия» предыдущего года ($C_{эп}$) составила 85,0 тыс. ман., а отчетного года ($C_{эо}$) – 85,0 тыс. ман.

Исчисление стоимости элемента производственного потенциала «Технологии» аналогично процессу измерения стоимости основных фондов. Исчисление стоимости действующих производственных технологий осуществляется прибавлением к стоимости технологий, осуществляемых на предприятии на начало периода ($C_{тнп}$) стоимость вновь освоенных технологий ($C_{от}$) и вычитанием стоимости устаревших технологий, вышедших из производства ($C_{увт}$): $C_т = C_{тнп} + C_{от} - C_{увт}$

Внутрипроизводственные резервы материальных ресурсов являются одним из основных факторов ПП. Элемент ПП «Материалы» исчисляется путем суммирования стоимости оставшихся материалов, учитывая незавершенное производство на начало периода ($C_{\text{МОН}}$), отходов, вторично используемых материалов ($C_{\text{МОВ}}$), материалов собственного производства ($C_{\text{МСП}}$). Таким образом, стоимость элемента «Материалы» ($C_{\text{М}}$) представляется в виде: $C_{\text{М}} = C_{\text{МОН}} + C_{\text{МОВ}} + C_{\text{МСП}}$

Одним из основных элементов ПП является «Информация». В стоимость этого элемента входят затраты материального и финансового характера, направленные на реализацию мероприятий по улучшению организации производства, труда и управления ($C_{\text{ПТУ}}$) и покупке самой информации ($C_{\text{И}}$). Исходя из всего этого, стоимость элемента «Информация» (И) исчисляется так:

$$И = C_{\text{ПТУ}} + C_{\text{И}}$$

Стоимость элемента «Финансы» составляется из долгосрочных финансовых вложений и прочих внеоборотных активов ($\Phi_{\text{да}}$), краткосрочных финансовых вложений, денежных средств, выданных авансов и прочих активов ($\Phi_{\text{оа}}$). Стоимость элемента «Финансы» (Φ) рассчитывается следующим образом: $\Phi = \Phi_{\text{да}} + \Phi_{\text{оа}}$

Используя проведенных расчеты, можно рассчитать итоговую величину ПП: $П = C_{\text{оф}} + C_{\text{тр}} + C_{\text{э}} + C_{\text{т}} + C_{\text{м}} + И + \Phi$

Итоговая стоимость ПП предприятия за предыдущий год ($П_{\text{п}}$):

$$П_{\text{п}} = 12351,3 + 2170,2 + 85,0 + 462,3 + 2487,1 + 215,8 + 10877,1 = 28563,8 \text{ тыс. манат}$$

Итоговая стоимость ПП предприятия за текущий год ($П_{\text{т}}$):

$$П_{\text{т}} = 12576,4 + 2431,8 + 85,0 + 506,6 + 2539,0 + 222,5 + 11041,1 = 29402,4 \text{ тыс. манат}$$

Анализ показателей эффективности использования производственного потенциала осуществляется на основе исходной информации, отражающей

объем производства продукции за предыдущий и текущий год, количественные и качественные показатели – численность производственного персонала, оплата труда с начислениями, материальные затраты, амортизацию, ОС, оборотные средства, производительность труда, материалоотдачу, фондоотдачу и оборачиваемость оборотных средств.

Глава II. Методические основы экономического анализа в системе использования ресурсного потенциала.

2.1. Методика анализа трудовых ресурсов.

Одним из важных составляющих производственного процесса является трудовой потенциал предприятия. Итоговые показатели деятельности предприятия в большой степени зависят от качества и эффективности использования трудового потенциала. Работники предприятия составляют его трудовой потенциал. Для успешной деятельности организации необходимы следующие предпосылки: обеспечение трудовыми ресурсами, их рациональное использование, хороший уровень производительности труда.

К основным задачам анализа трудовых ресурсов можно отнести: обеспеченность в целом предприятия и ее структурных подразделений трудовыми ресурсами, их изучение и оценка; оценка показателей текучести кадров и их исчисление; обнаружение резервов трудовых ресурсов для более рационального и оптимального их использования.

При анализе обеспеченности предприятия трудовыми ресурсами необходимо изучить качество и структуру кадрового потенциала. Кадровый потенциал характеризуется наличием следующих признаков: участие в производстве, характер участия в технологических процессах,

функциональное разделение, интеллектуальное содержание трудовых операций, характер и сложность осуществляемых работ.

Самым главным условием обеспечения бесперебойного производственного процесса и достижения намеченных планов является обеспеченность организации нужным персоналом с соответствующими специальностями и квалификациями. Исходя из вышесказанного, анализ использования трудовых ресурсов начинается изучением обеспеченности предприятия трудовыми ресурсами (таблица 2.1.1.)

Таблица.2.1.1. Анализ обеспеченности организации ТР

Разряд персонала	Количество трудовых ресурсов			Текущий год	
	2014	По плану	2015	К предыдущему году	К плану
Объем товарной продукции, тыс. ман.	1750	1580	1540	109,4	97,5
Среднегодовая численность трудовых ресурсов	173	171	175	101,2	102,3
В том числе:					
Трудовые ресурсы:	163	161	165	101,2	102,3
а) работники	121	120	121	100,8	100,8
б) служащбный персонал	42	41	44	102,3	107,3
Непромышленный персонал	10	10	10	100,0	100,0

Судя по таблице, среднегодовая численностьувеличилась в сравнении с прошлым годом и планом и стала равна101,2% и 102,3%. Соответственно, численность трудовых ресурсов также возросла и составила 101,2% и 102,5%.Численность рабочих по сравнению с прошлым годомне изменилась , но возрослаотклонившись от плана и стала 100,8% . Также увеличилось

количество служащих по сравнению с прошлым годом и планом и составило 102,4% и 107,3%. Численность непромышленного персонала не изменилась.

В текущем периоде в сравнении с уровнем прошлого года среднегодовая численность промышленно-производственного персонала возросла на 2 человека или на 101,6 % . Одновременно произошло увеличение объема товарной продукции текущего периода в сравнении с уровнем прошлого и составило 210 тыс. ман. или 109,3% . Исходя из этих показателей, рассчитываются как абсолютные, так и относительные отклонения численности работников. Чтобы определить относительную экономию или превышение численности ППП необходимо умножить базисную численность на темпы роста объема товарной продукции . Далее из фактической численности текущего года вычтется полученный результат :

$$163 \cdot 1,09 = 178 \text{ чел.}$$

$$175 - 178 = -3 \text{ чел.}$$

Следовательно, можно сказать, что относительная экономия численности ППП составила 3 человека. Предприятие рассчитывает оптимальную численность работников основываясь на нормы трудоемкости работ планируемого периода, результативного годового фонда времени работающего и планируемого коэффициента выполнения норм по формуле:

$$Ч_p = \frac{T}{T_{эф} \cdot K_n},$$

где T – объем работ в нормах трудоемкости, норма – часы; $T_{эф}$ – результативный фонд времени за планируемый период, принимаемый за один год; K_n – планируемый коэффициент выполнения норм выработки.

Опираясь на организационную структуру предприятия и рациональную численность, необходимую для осуществления функций управления определяют численность служащих. Анализ количественной обеспеченности персонала осуществляется путем установления соотношения численности работников к числу рабочих мест. Таким образом, определяется степень

действительной обеспеченности рабочей силы рабочими местами (таблица 2.1.2.)

Как видно из таблицы, коэффициент использования рабочих мест снизился на 0,0018, а рабочих – на 0,0083. Одновременно, коэффициент использования рабочих мест служащих увеличился на 0,00416 . Отсюда следует, что проблема использования рабочих мест на исследуемом предприятии не нашла своего оптимального решения.

Таблица. 2.1.2. Соответствие численности рабочих мест численности трудовых ресурсов.

Наименование показателя	2014 год	2015 год	Разница
1. Среднегодовая численность ППП, чел. Включительно: а) рабочий персонал б) служебный персонал	163 121 42	165 121 44	+2 - +2
2. Среднегодовое кол-во рабочих мест, всего Включительно: р) для рабочего персонала с) для служебного перс.	321 267	320 272	+5 +5
3. Показатель использования рабочих мест, итого (стрк.1 :стрк. 2) Включительно: а) по рабочим (стрк. 1 ^р : стрк. 2 ^р) б) по служащим (стрк.1 ^с :стрк. 2 ^с)	0,5174 0,4531 0,8750	0,5156 0,4448 0,9166	- 0,0018 - 0,0083 +0,0416

Определение обеспеченности предприятия ТР дополняется изучением структуры трудовых ресурсов. Это необходимо для изучения происходящих изменений в ПП организации и характеризует оптимально-расположение рабочей силы (табл.2.3.)

Таблица.2.3. Изменение структуры трудовых ресурсов

Персонал	Структура трудовых ресурсов						Изменение удельного веса	
	2014 год		По плану		2015		В сравнении с предыдущим годом	В сравнении с планом
	чел	%	чел	%	чел	%		
Трудовые ресурсы								
Включительно:	16	100	161	100	165	100		
а) рабочий персонал	121	74,2	120	74,5	121	73,3	- 0,9	- 1,2
б) служебный персонал	42	25,8	41	25,5	44	26,7	+ 0,9	- 1,2

На основании вышеприведенных данных, можно заключить, что количество рабочих в текущем году уменьшилось по сравнению с прошлым годом и планом на 0,9 % и 0,3 %, а число служащих соответственно увеличилось. Увеличение численности и удельного веса служащих в составе ППП может быть вызвана необходимостью внесения изменений структуру управления.

При анализе использования трудовых ресурсов рассчитывается не только ее численность, параллельно осуществляется изучение движения рабочей силы, которая вносит конкретные изменения в производственный процесс. Основными приоритетами являются : определение текучести ТР, выявление нехватки работников или их избытка. На уровень текучести ТР влияет большое количество факторов. К ним можно отнести – упадок или подъем экономики, способность к конкуренции, сфера деятельности

организации, время существования на рынке, возраст, специализация, уровень квалифицированности. Большой ущерб на деятельность предприятия наносит текучесть рабочей силы, которая может быть вызвана режимом, неблагоприятными условиями работы и недостаточностью оплаты труда.

Одним из основных моментов анализа обеспеченности предприятия рабочей силой является изучение ее движения. С этой целью рассчитываются коэффициенты оборота персонала по приему, по выбытию и текучести (таблица 2.1.4).

Таблица.2.1.4. Данные о движении ТР

Наименование показателя	2014	2015
1.Принято на работу	26	27
2.Выбыли	25	26
Включительно: а) по своей воле и за нарушение трудового кодекса.	21	23
3.Среднее списочное количество ТР.	268	269
Коэффициенты:		
Оборот по приему (строка.1 : строку. 3)	0,096	0,101
Оборот по выбытию (строка.2 : строку.3)	0,090	0,095
Текучесть кадров (строка.2 ^{тк} : строку.3)	0,068	0,079

Судя по вышеприведенным показателям, на рассматриваемом предприятии, как в 2014, так и в 2015 годах, количество принятых и выбывших работников достаточно высокое, хотя при этом изменения в среднесписочной численности трудовых ресурсов невелики. Из этого можно заключить, что в результате такого движения рабочей силы коэффициенты оборота по принятию, по выбыванию и текучести кадров возросли, и это плохо сказалось на производственной деятельности организации.

Одним из основных факторов, которые оказывают влияние на эффективность использования ТР, является фактор использования **фонда рабочего времени (ФРВ)**

Производительность труда на предприятии в большей степени зависит от полного и эффективного использования рабочего времени. От него также зависит эффективность всего производства в целом и по отдельности рассматриваемые технические и экономические показатели. Следовательно, анализ использования ФРВ имеет большое значение и является основным компонентом для аналитических разработок связанных с увеличением эффективности производственного процесса.

Информация о степени использования ФРВ приведена в следующей таблице (2.1.5.).

Таблица. 2.1.5 Анализ использования рабочего времени

Наименование показателя	2014 г.	2015 г.		2015 г. к	
		По плану	Факт	2014 г.	Плану
1.Средняя численность рабочих за год (Чр)	212	215	212	-	+3
2.Отработанные дни за год, 1 раб (Д)	305	306	304	-1	-2
3. Отработанные часы за год, 1 раб (Ч)	1684	1705	1668	-16	-37
4. Рабочий день, средняя продолжительность, час (П)	7,87	7,93	7,83	-0,04	-0,1
5. Общий ФРВ, человеко/час (ФРВ)	301431	302303	397283	-2048	-2940

Судя по данным таблицы, общий ФРВ 2015 г. в сравнении с 2014 г. снизился на 2048, а к плану – на 2940 часов. Численность рабочих ($\Delta\Phi_{чр}$), среднегодовое число дней отработанных 1 рабочим ($\Delta\Phi_{д}$) и продолжительность рабочего дня в среднем ($\Delta\Phi_{п}$), все эти факторы оказывают влияние на общий ФРВ.

Вследствие увеличения числа работников использование рабочего времени повысилось, а сокращение отработанных дней 1 рабочего и

продолжительности рабочего дня в среднем стало причиной потери общего рабочего времени.

Календарный фонд рабочего времени состоит из номинального и явочного ФРВ (рис. 2.1).

Чтобы оценить полноту использования ТР по рабочему времени, которое включает в себя число отработанных дней и часов как по всему предприятию, так и 1 рабочим за исследуемый промежуток времени, для этого необходимо составить баланс рабочего времени. Баланс рабочего времени может быть составлен как по всем подразделениям предприятия, так и по отдельным категориям работников. Ниже приведен рисунок отражающий структуру рабочего времени (табл. 2.1.7).

Рис. 2.1. Структура календарного фонда рабочего времени



Таблица 2.1.7. Состав и структура рабочего времени

Наименование показателя	2015 г., на одного рабочего		Отклонение от плана	
	По плану	По факту	На 1 работающего	На всех рабочих
1. Календарное время, дни	456	456	-	-
Включительно:	205	205	-	-
а) дни праздников и выходных				
2. Номинальный фонд рабочего времени, дни	342	342	-	-
3. Пропущенные дни работы	45	47	+2	+250
Включительно:				
а) ежегодные отпуска;	31	32	+1,0	+125
б) академический отпуск;	3,2	2,8	-0,4	-50
в) декретный отпуск;	1,1	1,3	+0,2	+25
г) дополнительные отпуска согласованные с администрацией;	1,4	1,0	+0,4	+75
д) неявки по болезни;	10,4	9,8	-0,6	-75
е) неявки;	-	1,0	+1,0	+125
ж) простои в производстве.	2,4	2,6	+0,2	+25
4. Явочный ФРВ, дни	306	304	-2	-250
5. Номинальная продолжительность рабочей смены, ч.	9	9	-	-
6. Бюджет рабочего времени, ч.	2630	2613	-17	-2000
7. Предпраздничные сокращенные дни, ч.	10	10	-	-
8. Упрощенный режим для подростков, ч.	7	7	-	-
9. Перерывы в работе кормящих матерей, ч.	-	-	-	-
10. Простои внутри смены, ч.	-	30	+30	+2625
11. Полезный ФРВ в год, ч.	2614	2577	-37	-5534
12. Средняя продолжительность рабочей смены, ч.	8,84	8,74	-0,1	-3772
13. Отработанное время с верх срока, ч.	-	7	+7	+750
14. Непроизводительные затраты работника, ч.	-	10,4	+10,4	+1188

Основываясь на вышеприведенные данные можно рассчитать степень использования календарного и номинального ФРВ. Как видно из таблицы, степень использования календарного фонда времени по плану и по факту

тождественны и равны - 68,8%. Соответственно, норма использования номинального ФРВ по плану - 85,6 %, а по факту - 84,8%. Следовательно, учитывая, все объективные и субъективные обстоятельства, которые повлияли на произошедшие изменения, можно заключить что потери рабочего времени возросли. Исходя из полученных результатов на данном предприятии, заключаем, что для более эффективного использования ФРВ необходим более углубленный анализ. По данным баланса рабочего времени можно заключить следующее: в текущем году неявка на работу одного рабочего превысила плановый показатель на 2 дня; увеличение количества ежегодных, дикретных отпусков, дополнительных отпусков с согласия администрации, неявок и простоев на 2,8 повлияли на увеличение количества неявок (+1,0+0,2+0,4+1,0+0,2); уменьшение количества академических отпусков и неявок по причине болезни способствовало сокращению целодневных потерь на 1 день (-0,4+(-0,6)).

2.2. Методика анализа эффективности использования основных производственных средств.

Для любого предприятия основные средства являются главным потенциалом его существования и развития.

Основные средства – это основные инструменты производства, со сроком эксплуатации свыше 1 года, которые : многократно участвуют в процессе производства, сохраняют свою натуральную форму и со временем изнашиваясь, по частям переносят всю свою стоимость на выпускаемый товар, с определенно установленной за единицу товара ценой.

Анализ основных средств на предприятии складывается: из характеристики объема, состава и динамики основных средств, технического состояния и темпов обновления машин и оборудования; определение снабженности предприятия и его структурных частей ОС-ми; оценивание эффективности применения ОС и установление факторов их

изменения; определения влияния степени применения ОС на объем производства и другие показатели деятельности; изучения применения активной части основных средств (орудий труда), характеристики использования производственной мощности, экстенсивных и интенсивных показателей использования важнейших групп оборудования.

К главным задачам анализа состояния и оптимального использования ОС относятся: установление снабжения предприятия и его структурных частей ОС-ми; определение состава и структуры ОС; определение и оценивание изменений, которые происходят в составе и структуре, техническом состоянии ОС; определение количества оборудования, которое не задействовано в производстве, а также простоев оборудования по дням и внутри смены; вычисление показателей использования ОС по времени, мощности и количеству; определение степени использования ОС и причин, которые на нее повлияли; определение влияния использования ОС на количество произведенной продукции и на соответствующие производственные показатели отражающие деятельность организации; установление факторов, которые влияют на фондоотдачу; выявление резервов роста фондоотдачи; определение потенциала увеличения количества произведенной продукции и выручки путем оптимального применения ОС; обнаружение потенциала эффективности использования ОС с помощью таких факторов как усовершенствование технологического механизма, увеличение степени компьютерного и автоматического оснащения основного и вспомогательного производства, повышение уровня технического состояния, обслуживания и перевооружения определенных отделов предприятия.

В основе анализа снабжения предприятия ОС лежит изучение имеющихся на предприятии ОС, их изменение со временем, состав и структура, а также уровень технического соответствия. Главной задачей здесь является оценка оснащенности предприятия ОС, которые должны соответствовать нынешнему уровню развития науки и технологии,

определение, улучшение формирования и использования потенциальных возможностей предприятия для повышения эффективности его деятельности. Основные средства имеют свою классификацию. Чтобы углубленно проанализировать и изучить основные направления изменения структуры, и обнаружить потенциал для увеличения эффективности использования ОС, они делятся на активные и пассивные. **Активная** – это та часть ОС, участие в производстве которой может измеряться количеством часов работы, объемом работ. **Пассивная** (здания, сооружения) – это часть ОС, которая участвует в производственной деятельности, ее невозможно измерить в каких-либо показателях, ее просто надо учитывать, так как она обеспечивает нормальное функционирование активных элементов ОС.

Анализирование состояния ОС осуществляется путем определения соответствия имеющихся ОС и их движения на начало и конец текущего периода (табл. 2.2.1).

Таблица 2.2.1 .Наличие, движение и динамика ОС

ОС	Наличие на начало периода	Принято за год	Отпущено за год	Наличие на конец года (граф.1 + граф.2 – граф.3)	Превышение или недостача (граф.4 / граф.1 – граф.3)	Темп роста, % (граф.4 / граф.1 * 100)
	I	II	III	IV	V	VI
1.Производственные ОС	11028	951	824	11155	127	101,6
Включительно:						
Активная часть ОС	7814	940	818	7936	122	101,6
2.Производственные ОС других отраслей	-	-	-	-	-	-
3.Непроизводственные ОС	55	5	4	56	1	101,8
	11083	956	828	11211	128	101,1

Всего						
-------	--	--	--	--	--	--

Судя по данным таблицы, 99,5% (11115 : 11211) ОС на конец текущего периода составляют производственные ОС.

Также величина ОС увеличилась на 128 тыс. манат (112111 - 11083), а производственных ОС на 127 тыс.манат (11115 - 11028). Увеличение произошло вследствие того, что принятие ОС (956 тыс. манат) превысило отпуск ОС (828 тыс. манат), при этом активная часть производственных средств оказалась доминирующей (95,3.). Она составила 71,1 % производственных и 70,8 % всех ОС на конец периода, однако на начало года общий вес их составил- 70,8% и 70,5%.

Изменения, произошедшие в составе ОС, связаны особенностями производства и самой организации, вызывающие тем самым движение ОС. Вследствие изменения состава ОС под влияние попадает объем и качество выпускаемой продукции. В результате появляется необходимость проведения более углубленного анализа структуры ОС. В ходе анализа определяются показатели, которые характеризуют интенсивность обновления и выбытия всех ОС и их составных частей, увеличение материально – технической оснащенности производства, замена выбывших частей на поступившие ОС (табл.2.2.2.).

Судя по таблице 2.2.2., 29,5% ОС составляет пассивная часть, 70,0% ОС - активная часть, включительно 68,2% рабочих машин и механизмов. Необходимо учитывать, что полностью отсутствуют производственные ОС других отраслей, а на непроизводственные ОС составляют 0,5%. Заметим, что количественное значение активной части ОС повысилось, в то время как состав ОС за анализируемый период не изменился.

Таблица. 2.2.2. Состав и структура ОС

--	--	--	--

Виды ОС	На начало периода		На конец периода		Разница
	Сумма	Удельный вес, %	Сумма	Удельный вес, %	Сумма
1. ОС, В том числе:	11028	95,5	11155	99,5	127
1.1. Здание и сооружения	3269	29,5	3305	29,5	36
1.2. Передаточные устройства	22	0,2	23	0,2	1
1.3. Машины и оборудования	7625	68,8	7712	68,8	87
1.3.1. Силовые машины и оборудование	32	0,3	33	0,3	1
1.3.2. Рабочие машины и оборудование	7558	68,2	7640	68,2	82
1.3.3. Измерительные и регулирующие приборы	23	0,2	26	0,2	3
1.3.4. Вычислительная техника	10	0,1	11	0,1	1
1.4. Транспортные средства	69	0,6	71	0,6	2
1.5. Инструменты, хозяйственный и производственный инвентарь	42	0,4	43	0,4	1
2. Производственные ОС других отраслей	-	-	-	-	-
3. Непроизводственные ОС	66	1,4	67	1,4	2
Всего	20274	217	32894	217	27580

Следующим этапом в проведении анализа является определение показателей, которые характеризуют движение ОС.

Таблица. 2.2.3. Анализ движения ОС.

Наименование показателя	На начало периода, тыс.	Принятых текущем периоде, тыс. ман	Отпущенов текущем периоде, тыс. ман	На конец периода, тыс. ман	Коэффициенты		
					Обновления(грф. 2 : грф.4)	Выбытия (грф.3 : грф.1я)	Прироста ((грф.2 - грф.3) :)

	ман						грф.1)
	I	II	III	IV	V	VI	VII
Всего ОС	2017	1045	919	2030	0,0918	0,083	0,011
Включительно:	2			2		8	5
Производственн ые ОС		1042	915		0,0942		
Активная часть производственны х ОС	2011 9			2024 6		0,083 8	0,020 5
		1031	909		0,2093		
Машины и оборудования	8723	988	903	8845	0,2057	0,295 6	0,024 7
	8534			7712		0,294 7	0,020 3

В ходе анализа движения ОС коэффициент выбытия можно дополнить с помощью коэффициента ликвидности. Это коэффициент вычисляется как отношение стоимости ликвидированных ОС к стоимости ОС на начало года.

Во взаимосвязи рассчитываются коэффициенты *обновления, выбытия* и *прироста*. Данный метод, связанный с привлечением других показателей позволяет выявить в каком из двух направлений и за счет чего происходит обновление, замена физически изношенных машин и оборудования на новые, прогрессивные, высокопроизводительные, позволяющие выпускать более высококачественную продукцию, с одновременным снижением затрат на каждую ее единицу, повышением производительности труда и полностью отвечающей требованиям потребителя.

Определение технического уровня ОС дополняется исчислением следующих 3-х коэффициентов: коэффициентов обновления, выбытия и прироста. Данный метод направлен не только на обеспечение функционирования технических инструментов, но и на решение задач по содержанию их в соответствующем виде и при необходимости - замене. Коэффициенты износа и годности, исчисляются как на начало, так и на

конец текущего периода и являются показателями, которые характеризуют технический уровень ОС (табл. 2.2.4.).

Таблица. 2.2.4. Анализ изношенности ОС

Наименование показателя	На начало периода	На конец периода	Несоответствие
Первоначальная стоимость ОС, тыс. манат	20173	20302	169
Износ ОС за время их эксплуатации	9313	9347	24
Показатель износа ($K_{из}$)(стр. 2 : стр. 1)	0,8566	0,8402	-0,0059
Показатель технической годности(K_r) ($1 - K_{из}$)	0,3267	0,3976	0,0098

Судя по данным таблицы, коэффициент годности (0,2475) намного ниже коэффициента износа (0,7525). Это свидетельствует о значительной степени изношенности ОС. С другой стороны, за исследуемый период износ повысился только на 14 тыс.манат, при том, что первоначальная стоимость ОС увеличилась на 128 тыс. манат,. Таким образом, можно заключить, что за анализируемый период произошли такие положительные тенденции, как увеличение срока годности и уменьшение степени изношенности.

Фондовооруженность труда характеризует степень обеспеченности работников предприятия ОС-ми. Анализ фондовооруженности способствует получению ответа не только на вопрос о стоимости ОС приходящих на каждого работника, но и оценке технической вооруженности труда. Вместе с этим с этим необходимо проанализировать и соотнести темпы повышения фондовооруженности и производительности труда. Если темпы увеличения фондовооруженности труда превышают темпы

увеличения производительности труда, то при этом необходимы дополнительные вложения.

Судя по данным таблицы 2.2.5., можно сделать следующие выводы:

1) фондовооруженность труда 1 работающего увеличилась на 319 ман;
 2) фондовооруженность труда одного рабочего повысилась на 2277 ман;

3) техническая вооруженность труда одного рабочего возросла на 1158 ман;

4) Средняя выработка одного рабочего за год повысилась на 29411 ман. Этот показатель намного превышает темп увеличения фондовооруженности труда. Это свидетельствует об оптимальном использовании производственных средств, положительных тенденциях функционирования организации в области увеличения фондовооруженности и технической фондовооруженности.

Таблица 2.2.5. Анализ фондовооруженности и технической вооруженности.

Наименование показателя	2014 г.	2015 г.	Разница	
			Денежное выражение абсолютной величине, тыс. ман.	%
1. Средняя стоимость производственных средств за год, тыс. манат	20117	11131	104	0,94
2. Средняя стоимость рабочих и оборудования за год	8520	8597	88	1,16
3. Средняя численность производственного персонала за год, чел.	259	261	2	0,59
	216	216	-	-

4.Средняя численность рабочих за год, чел.				
5.Средняя численность рабочих в самую большую смену, чел.	87	87	-	-
6. Фондовооруженность труда 1 работающего, ман (стрк.1 : стрк.3)	74357	74567	210	0,35
7.Фондовооруженность труда 1 рабочего, ман (стрк.1 :стрк. 5)	236081	237325	1648	0,94
8.Техническая вооруженность труда одного рабочего, ман (стрк.2 : стрк.5)	205768	293859	1483	1,16
9. Товарная продукция, тыс. манат	26498	28495	1250	8,97
10. Средняя выработка1 рабочего за год,манат (стрк.9 : стрк.4)	27485	27556	2744	10,83

Основная задача показателей эффективности эксплуатации ОС это выявление соотношения между достигнутыми денежными результатами предприятия и основными средствами, которые были задействованы в этом деле.

Соотношение темпов увеличения производства продукции и темпа увеличения стоимости ОС, а также показатели фондоотдачи, фондоемкости, фондовооруженности являются основными показателями, характеризующими эффективность эксплуатации ОС.

Фондоотдача – это обобщающий показатель, который характеризует количество произведенной продукции, за определенный промежуток времени, который приходится на один ман. Стоимости ОС

Фондоотдача характеризуется отношением количества продукции в стоимостном выражении к среднегодовой стоимости ОС. **Анализ фондоотдачи** способствует выявлению и количественной оценке причин, которые влияют на фондоотдачу, степень реализации плана и выявить потенциал для будущего роста.

Фондовооруженность – это обобщающий показатель, который характеризует степень отдачи от использования ОС.

Фондовооруженность вычисляется путем деления среднегодовой стоимости ОС на среднесписочное число работников. Она выражается следующей формулой:

$$\text{ФВ} = \frac{\text{Ф}}{\text{ЧР}}, \text{ где } \text{ФВ} - \text{фондовооруженность, тыс. ман.}; \text{ЧР} -$$

средняя списочная численность работников, чел.

Фондовооруженность характеризует уровень снабженности рабочих инструментами для их деятельности (ОС). Отношение средней стоимости производственных машин и оборудования к числу рабочих, работающих в большую смену отражает техническую вооруженность ОС.

Взаимосвязь показателей фондоотдачи, фондовооруженности и производительности труда характеризует фондоотдачу как результат отношения производительности труда на показатель фондовооруженности. Следовательно, фондоотдача обратно пропорциональна фондовооруженности и прямо пропорциональна производительности труда. Таким образом, чтобы повысить фондоотдачу необходимо, чтобы темпы увеличения производительности труда опережали темпы повышения фондовооруженности труда. В результате, фондоотдача будет равна:

$$\text{Ф}_0 = \text{ОП} : \text{С}_{\text{ос}} = \frac{\text{ОП}}{\text{ЧР}} : \frac{\text{С}_{\text{ос}}}{\text{ЧР}} = \text{ПТ} : \text{ФВ},$$

где ЧР – средняя численность работников за 1 год; ПТ – производительность труда; ФВ – фондовооруженность.

Для того, чтобы определить влияние вышепречисленных показателей на отдачу от использования ОС необходимо найти %-ое соотношение прироста производительности труда к приросту фондовооруженности труда 1-го работающего.

В настоящее время основной задачей предприятий является повышение тенденции использования более активной части ОС - производственного

оборудования. Чтобы оценить степень эксплуатации оборудования вычисляют показатели имеющегося, задействованного и действительно используемого оборудования.

Имеющееся оборудование—включает в себя все оборудование, которое числится на балансе предприятия, вне зависимости от его текущего состояния и месторасположения.

Задействованное оборудование включает в себя: действительно используемое оборудование; оборудование, которое находится на запланированном ремонте и усовершенствовании; запасное оборудование; оборудование, которое находится на монтаже в результате аварии, поломки, порче и т.д.

Неустановленное оборудование подразделяется на: оборудование, которое подлежит установке; избыточное оборудование; оборудование, которое необходимо ликвидировать.

Действительно используемое оборудование— это оборудование, которое фактически используется в процессе создания продукции, без учета срока длительности его использования.

Чтобы определить степень эксплуатации оборудования исчисляются следующие 2 показателя (коэффициента) :

1) ***Показатель эксплуатации парка имеющегося оборудования.*** Он вычисляется путем деления действительно используемого оборудования на имеющееся.

2) ***Показатель эксплуатации задействованного оборудования.*** Он определяется как отношение действительно используемого оборудования к установленному.

Рассмотрим оснащенность предприятия оборудованием и его эксплуатацию на основании данных таблицы (табл.2.2).

Таблица. 2.2. Расчет обеспеченности предприятия оборудованием и его использование

Наименование показателя	2014 г.	2015 г.	Отклоне ние
1. Число имеющегося оборудования, ед. Включительно:	406	410	4
1.а. Число задействованного оборудования, ед.	397	401	4
1.б.Оборудование, действительно используемое в производстве, ед.	273	277	4
2. Показатель эксплуатации парка имеющегося оборудования	0,6724	0,6756	0,0032
3. Показатель эксплуатации парка задействованного оборудования	0,6877	0,6908	0,0031

Судя по данным таблицы, можно сделать следующие выводы: 1) число задействованного оборудования в 2015 году по сравнению с наличным уменьшилось на 9 единиц или на 2,2 %, 2) число оборудования действительно используемого в производстве уменьшилось на 133 ед, или на 32,6 % в сравнении с наличным. Значительное уменьшение показателя эксплуатации парка имеющегося оборудования (0,6756) и показателя эксплуатации парка задействованного оборудования (0,6908) произошло по причине наличия большого количества задействованного в производстве оборудования, или же лишнего оборудования. Результатом стало несоответствие величин имеющегося, задействованного и действительно используемого оборудования, а также понижение эффекта количественной эксплуатации оборудования, вместо их сближения.

Экстенсивная и интенсивная загрузка оборудования способствует увеличению эффективности эксплуатации оборудования.

Чтобы определить уровень экстенсивной загрузки оборудования важно исследовать использование времени эксплуатации оборудования. В нижеследующей таблице (2.2.1) приведены показатели, которые показывают использование времени эксплуатации оборудования на исследуемом предприятии.

Таблица 2.2.1. Анализ рабочего фонда времени

Наименование показателя	2014 г.	2015 г.	Отклонения
1. Фонд времени - календарный, тыс. маш – час (КФВ)	3544	3578	34
2. Фонд времени - режимный, тыс. маш – час (РФВ)	1511	1546	35
3. Фонд времени – плановый , тыс. маш – час (ПФВ)	1406	1431	29
4. Фонд времени – фактический, тыс. маш – час (Т _ф) (ФФВ)	1270,8	1313,7	42,9
5. Коэффициент использования КФВ (стр.4: стр.1)	0,3586	0,3672	0,0086
6. Коэффициент использования РФВ (стр.4 : стр.2)	0,8410	0,8497	0,0087
7. Коэффициент использования ПФВ(стр.4 : стр.3)	0,9038	0,9155	0,0117

В основе анализа экстенсивного использования оборудования лежит анализ баланса срока его функционирования, включающий нижеперечисленные фонды: календарный (КФВ), режимный (РФВ), возможный (ВФВ), плановый (ПФВ) и фактический (ФФВ).

Календарный фонд времени - рассчитывается путем умножения числа календарных дней в текущем периоде на 24 часа и на количество единиц имеющегося оборудования, характеризуется как максимально возможное время работы оборудования за календарный период.

Режимный (номинальный) фонд времени - рассчитывается путем умножения количества рабочих дней в исследуемом периоде на число единиц имеющегося оборудования и на длительность рабочего дня в часах учитывая коэффициент сменности.

Возможный фонд времени приравнивается к разности режимного фонда времени и времени на монтаж оборудования.

Плановый фонд – промежуток времени, который необходим для реализации плана по выпуску продукции.

Фактический фонд – промежуток времени, который на самом деле был потрачен на производство продукции. Одним словом, количество реально отработанных машино-часов. Совокупность фондов времени дает возможность чтобы проанализировать время работы оборудования, его необходимо рассмотреть в совокупности фондов времени.

Повременной анализ использования оборудования за фиксированный период создает условия для оценивания масштаба простоев за целую смену или сутки, определить величину потерь времени внутри смены. Исходя из этих данных, можно разработать комплекс мер для того, чтобы устранить возникшие недочеты, привлечь имеющиеся запасы для оптимального применения производственного потенциала.

Показатель экстенсивного использования оборудования применяется для анализа эксплуатации оборудования ($K_{\text{экст}}$), который определяет степень эксплуатации оборудования во временном промежутке. Он исчисляется по отдельным группам оборудования:

$$K_{\text{экст}} = \frac{\Phi_{\text{факт}}}{\Phi_{\text{план}}},$$

где $\Phi_{\text{факт}}$ - отработанное оборудованием время по факту, маш-час; $\Phi_{\text{план}}$ - срок вероятной эксплуатации оборудования, маш-час.

Следует отметить, что коэффициент экстенсивного использования не характеризует степень эксплуатации оборудования, для этого применяется **коэффициент интенсивного использования оборудования:**

$$K_{\text{интен}} = \frac{V_{\text{факт}}}{V_{\text{план}}},$$

где $V_{\text{факт}}$ - производство продукции по факту за 1 маш-час;

$V_{\text{план}}$ - производство продукции по плану за 1 маш-час.

Судя по данным таблицы, режимный фонд времени увеличился и стал равен 35 тыс. машино-час, или 2,5%; плановый фонд времени – 29 тыс. машино-час, или 2,2%; фактический – 42,9 тыс. машино-час, или

3,6%. Тем самым, можно заключить, что использование оборудования по времени в текущем году по сравнению с прошлым годом повысилось.

Отклонение между этими показателями являются результатом: ликвидации простоев; продолжительной эксплуатации оборудования по времени; введения оборудования в действие по количеству и времени.

На рост коэффициентов использования календарного, режимного и планового фонда времени повлияло увеличение использования оборудования по времени.

Амортизация подразумевает перенос стоимости изнашиваемой части ОС на создаваемую продукцию, выполненные работы, оказанные услуги.

Планомерный процесс переноса стоимости ОС на выпускаемый продукт по мере их изнашивания называется – амортизацией. Физическое и моральное изнашивание ОС выраженное в денежном эквиваленте является амортизацией. Сумма начисленной амортизации за период эксплуатации ОС должна соответствовать первоначальной (восстановительной) стоимости ОС. ОС, которые находятся на предприятии на правах собственности, хозяйственного и оперативного управления являются объектами, на которые надлежит начислять амортизацию.

Для определения годовой суммы амортизационных отчислений применяются следующие 4 метода:

1) линейный метод – определяется из первоначальной стоимости объекта и размера амортизации исчисленной исходя из срока службы (полезного использования) объекта ОС;

2) метод уменьшаемого остатка подразумевает выявление остаточной стоимости объекта на начало текущего года и нормы амортизации, вычисленной с учетом срока службы объекта ОС;

3) метод списания стоимости по сумме чисел лет вычисляется путем соотношения первоначальной стоимости объекта и срока его службы. При этом в числителе указывается число лет, которые остались до конца срока

полезного использования объекта ОС, а в знаменателе сумма чисел лет срока полезного использования объекта ОС;

4) метод списания стоимости пропорционально объему продукции исчисляется с помощью натуральных показателей объема продукции в текущем периоде и нахождения первоначальной стоимости объекта ОС из запланированного объема продукции за весь срок службы объекта ОС.

Используя данные исследуемого предприятия, вычислим амортизационные отчисления употребляя каждый метод расчета. Первоначальная стоимость объекта ОС принимается за базу расчета – 180 тыс. манат, срок службы объекта – 9 лет, сумма чисел срока полезного использования – 44 (I+II+III+IV+V+VI+VII+VIII+IX), ожидаемый выпуск продукции за весь срок эксплуатации объекта ОС – 360 тыс. единиц и за текущий месяц – 3600 единиц.

Вычисление суммы амортизационных отчислений линейным методом подразумевает : 1) определение годовой суммы амортизации путем деления первоначальной стоимости объекта на время его службы- 30 тыс. манат. (180 тыс. манат : 9 лет). 2) выявление годовой нормы амортизации в % путем умножения годовой суммы амортизации на 100 и делением его на первоначальную стоимость объекта – 16,7% (30 тыс. манат· 100 : 180 тыс. манат). Вычисление суммы амортизационных отчислений за текущий месяц осуществляется делением годового размера амортизации на количество месяцев в году 1,3917% (16,7 : 12 месяцев). Таким образом, сумма амортизации за текущий месяц равна 2,5051 тыс. манат (180 тыс. манат· 1,3917% : 100).

При исчислении суммы амортизационных отчислений методом уменьшаемого остатка норма амортизации применяется к остаточной стоимости объекта ОС, а не к первоначальной. Следовательно, за весь срок службы первоначальная стоимость ОС не переносится на себестоимость продукции, но при этом база для расчета амортизации из года в год сокращается. К концу срока полезного использования объекта ОС,

значительная часть его стоимости остается недоамортизируемой, хотя при этом себестоимость продукции уменьшается. Проведем на основе данного метода расчет суммы ежегодных амортизационных отчислений, а коэффициент ускорения примем за 3. Размер амортизации за год составит 33% (16,7 · 2), а сумма начисленной амортизации:

$$I \text{ г} - 180 \text{ тыс. манат} \cdot 33\% : 100 = 59,4 \text{ тыс. ман.}$$

$$II \text{ г} - (180 \text{ тыс. манат} - 59,4) \cdot 33\% : 100 = 39,7 \text{ тыс. ман.}$$

$$III \text{ г} - (120,6 \text{ тыс. манат} - 39,7) \cdot 33\% : 100 = 26,6 \text{ тыс. ман.}$$

$$IV \text{ г} - (80,9 \text{ тыс. манат} - 26,6) \cdot 33\% : 100 = 17,9 \text{ тыс. ман.}$$

$$V \text{ г} - (54,3 \text{ тыс. манат} - 17,9) \cdot 33\% : 100 = 12,0 \text{ тыс. ман.}$$

$$VI \text{ г} - (36,4 \text{ тыс. манат} - 12,0) \cdot 33\% : 100 = 8,05 \text{ тыс. ман.}$$

$$VII \text{ г} - (24,4 \text{ тыс. манат} - 8,05) \cdot 33\% : 100 = 5,39 \text{ тыс. ман.}$$

$$VIII \text{ г} - (16,35 \text{ тыс. манат} - 5,39) \cdot 33\% : 100 = 3,61 \text{ тыс. ман.}$$

Но рассчитанная данным методом сумма амортизационных отчислений является ошибочной, так как она равна 172,6 тыс. манат (59,4 + 39,7 + 26,6 + 17,9 + 12,0 + 8,05 + 5,39 + 3,61). Это намного меньше, чем первоначальная стоимость данного объекта ОС (180 тыс. манат). Во избежание такой неточности, сумма амортизации последнего года эксплуатации исчисляется путем вычитания из оставшейся суммы величины начисленной амортизации предыдущего года (16,35 – 7.1), не умножая на установленный годовой размер амортизации, и без вычитывания из первоначальной стоимости объекта суммы всей начисленной амортизации за 8 лет (180 – 169,0). В результате, амортизационные отчисления последнего года срока службы объекта ОС составили 11 тыс. манат.

Исходя из имеющихся данных, можно сделать следующие выводы: 1) значительно большая сумма амортизационных отчислений приходится на последний год срока службы объекта, чем на предшествующие годы; 2) метод уменьшения остатка практически не применяется, если не вводить коэффициент ускорения; 3) сумма амортизации за весь срок службы объекта

может быть меньше его первоначальной стоимости, несмотря даже на применение значительно большего коэффициента ускорения.

Исчисление суммы амортизации методом списания стоимости по сумме чисел лет срока службы осуществляется путем умножения установленной нормы амортизации в % на первоначальную стоимость объекта и делением полученного результата на 100. Для нахождения годового соотношения нормы амортизации необходимо найти результат от деления числа лет, которые остались до конца срока полезного использования.

Норма амортизации и сумма амортизации по годам полезного использования определяется так:

$$\text{I г.} - 9 \cdot 100 : 44 = 20,45\%; 20,45\% \cdot 180 : 100 = 36,8 \text{ тыс. манат}$$

$$\text{II г.} - 8 \cdot 100 : 44 = 18,18\%; 18,18\% \cdot 180 : 100 = 32,7 \text{ тыс. манат}$$

$$\text{III г.} - 7 \cdot 100 : 44 = 15,90\%; 15,90\% \cdot 180 : 100 = 28,6 \text{ тыс. манат}$$

$$\text{IV г.} - 6 \cdot 100 : 44 = 13,63\%; 13,63\% \cdot 180 : 100 = 24,5 \text{ тыс. манат}$$

$$\text{V г.} - 5 \cdot 100 : 44 = 11,36\%; 11,36\% \cdot 180 : 100 = 20,4 \text{ тыс. манат}$$

$$\text{VI г.} - 4 \cdot 100 : 44 = 9,09\%; 9,09\% \cdot 180 : 100 = 16,4 \text{ тыс. манат}$$

$$\text{VII г.} - 3 \cdot 100 : 44 = 6,81\%; 6,81\% \cdot 180 : 100 = 12,3 \text{ тыс. манат}$$

$$\text{VIII г.} - 2 \cdot 100 : 44 = 4,54\%; 4,54\% \cdot 180 : 100 = 8,2 \text{ тыс. манат}$$

$$\text{IX г.} - 1 \cdot 100 : 44 = 2,27\%; 2,27\% \cdot 180 : 100 = 4,1 \text{ тыс. манат}$$

Исходя из вышеприведенных расчетов, сумма амортизации за весь срок полезного пользования (180 тыс. манат) соответствует его первоначальной стоимости. Для расчета ежемесячной суммы амортизации необходимо найти отношение годовой суммы амортизации к числу месяцев в году (12).

Вычисление амортизации методом списания стоимости пропорционально объему продукции происходит на основе принятой базы по первоначальной стоимости объекта, планируемого объема выпуска продукции за весь срок полезного пользования объекта и за текущий месяц. Чтобы рассчитать сумму амортизации, приходящуюся на единицу произведенной продукции, необходимо найти отношение первоначальной

стоимости объекта ОС к планируемому объему выпуска продукции за все время полезного использования объекта.

Для определения суммы амортизационных отчислений за текущий месяц необходимо умножить сумму амортизации единицы продукции на объем производств натуральных единиц за текущий месяц. Вычисление суммы амортизации на единицу продукции и амортизационные отчисления за текущий месяц соответственно равны: 0,5 ман. (160 тыс. ман : 360 тыс. ман) и 1,8 тыс. манат ($0,5 \cdot 3600$). Существуют множество факторов, которые влияют на время службы активной части ОС и размер амортизационных выплат. Основные из них: интенсивность, эффективность, долговечность, темпы технического прогресса и морального износа, возможности замены и модернизации, сокращение количества и затрат на капитальный ремонт машин и оборудования.

2.3. Методика анализа в управлении материальными ресурсами.

При выпуске любых типов товаров, а также услуг и работ, применяются М.Р. (материальные ресурсы). Определенный набор М.Р. является обязательным, при исполнении планового задания по производству и продаже товаров, а также услуг и работ. Расширение объема производства, а также улучшение материального положения предприятия напрямую зависят от общего потребления ресурсов, использования более доступных и производительных материалов и их оптимального расходования.

Пополнение набора продукции, увеличение производственной мощности ведет к увеличению спроса на материальные ресурсы. При производстве используется много различных видов, сортов и марок М.Р. Структура и вид приобретаемых материальных ресурсов связана со структурой и составом выпускаемого товара. В зависимости от структуры

материалов проводят подразделение и группирование размеров надобности в определенных видах материалов.

Материалы, различные сырьевые ресурсы, горючее, электричество и другие виды энергопотребления, приобретаемые организацией в целях производства являются материальными ресурсами данного предприятия.

Материальные ресурсы становятся материальными расходами, при применении их в производственном процессе.

Материальные затраты составляют около 70% от всех производственных расходов, что является повышенным показателем материалоемкости произведенных товаров.

Снижение материалоемкости продукции - это важнейшая задача, направленная на улучшение работы, потому что оптимальное расходование всех видов ресурсов ведет к снижению себестоимости и росту производства.

Задачи анализа управления материальными ресурсами следующие: нахождение степени обеспеченности экономического субъекта нужными материальными ресурсами в зависимости от видов, сортов, марок, качества и времени поставок; анализ изменения уровня материальных затрат на продукцию во времени; определение воздействия определенных факторов на изменение уровня материальных затрат на производство продукции; определение убытков из-за необходимых замен материалов, и простаивания производства из-за неимением материалов; определение воздействия организации материально-технического обеспечения и использования материальных ресурсов на объем производства и себестоимость; нахождение альтернативных возможностей (производственных запасов) уменьшения материальных расходов и их воздействие на объем произведенной продукции.

Основными источниками для анализа расходования М.Р. служат данные: договоров на приобретение сырья и материалов; аналитического бухучета о приобретении, остатке и расходовании М.Р.; бизнес-плана; отчетности отдела технического и материального оснащения; статистической

отчетности « Основные сведения о работе организации»; о нормативах и нормах расходов материальных ресурсов и об изменениях в них; отчетов за каждый месяц и первичной документации частей производственной организации. С целью проведения анализа и определения показателей, показывающих оптимальность использования материальных ресурсов, необходимо информационное обеспечение, учитывающее новейшие достижения НТП и технологий, использование усовершенствованных видов материалов, безотходное производство, снижение количества бракованной продукции и т.д. Вместе с этим возникает нужда для выявления большого ряда показателей, связанных с расходом материальных ресурсов, таких как материалоемкость продукции, удельный вес материальных расходов в себестоимости продукции, материалотдачу, а также коэффициент расходования материалов. Показатели расходования материальных ресурсов бывают частными и обобщенными. Обобщенные это такие показатели как материалотдача, материалоемкость продукции, удельный вес материальных расходов в себестоимости продукции, коэффициент расходования материальных ресурсов. А частные показатели показывают оптимальность использования отдельных видов М.Р. и находят степень материалоемкости определенных видов изделий.

При проведении анализа оснащенности предприятия М.Р. сопоставляют показатели планируемой потребности в М.Р, учитывая при этом их запасы на начало года, остатки на конец, необходимости в ремонте с фактическими данными о получении материалов на склад предприятия. Бесперебойная работа производства обеспечивается при полном покрытии потребностей в материальных ресурсах.

Источники покрытия потребностей бывают внутренними и внешними. Внешние источники покрытия -это М.Р., полученные по заключенным контрактам с продавцами, или же М.Р. уже имеющиеся в оптовых базах. А к внутренним источникам покрытия относятся снижение отходов сырья, использование вторичного сырья, выпуск заготовок внутри производства

(упаковки, заготовки, литье), снижение расходов на хранение, перевозку товаров, в результате развития НТП. В результате проверки качества и реальности плана становится возможным определение соответствия принятых данных существующим нормативам и нормам, установление верности определения потребности в материальных ресурсах, необходимость и полноту заключенных договоров, позволяющих производству бесперебойно функционировать.

Чтобы определить уровень обеспеченности предприятия материальными ресурсами нужно сравнить сумму фактического количества купленного сырья и собственных запасов с их плановой потребностью. Вместе с этим нужно проверить соответствие плановой потребности в закупке материальных ресурсов по договорам на поставку с их фактическим выполнением.

Таблица. 2.3.1. Соответствие плановой потребности в завозе материальных ресурсов договорам на их поставку и фактическое их выполнение

Вид материала	Плановая потребность, т	Источник покрытия потребности, т		Заключено договоров, т	Обеспечение потребности, %	Фактически поступило от поставщиков, т	Выполнение договоров, % (гр.6:гр.4)
		Внутренние	Внешние				
А	1	2	3	4	5	6	7
Деревянные фанеры	1650	75	1575	1575	100,0	1500	95,2

На основании вышеуказанных данных определяется степень обеспеченности потребности в материальных ресурсах источниками

покрытия и по плану и фактически. Следующим образом осуществляются вычисления с использованием коэффициента обеспеченности:

$$K_{\text{об.пл}} = \frac{75+1575}{1650} = 100\%$$

$$K_{\text{об.ф}} = \frac{75+1500}{1650} = 95,4\%$$

Этим способом также возможен анализ и выявление коэффициента обеспеченности для каждого вида материальных ресурсов.

При проведении анализа обеспеченности материальными ресурсами также определяются: ритмичность поставок и влияние нарушений в поставках на производственную программу; уменьшение производства продукции из-за неполной обеспеченности материальными ресурсами; качество закупленных у поставщиков материалов, соответствие ресурсов техническим стандартам и условиям, указанным в договорах; совпадение фактических запасов важных материалов с нормативными; а также состояние материалов и сырьевых запасов на складе.

Анализ совпадения фактического количества запасов важных видов материалов с нормативными определяет степень отклонения фактических запасов от принятых норм. На основании данных о фактических остатках материалов в натуральных показателях на начало отчетного периода фактических остатков в днях запасов и норм в днях запаса осуществляется расчет . (таблица 2.3.2.)

Таблица. 2.3.2. Данные о фактическом состоянии материальных запасов и отклонении от норм

Вид материала	Фактический остаток на начало отчетного	Фактический остаток в днях запаса	Норма в днях запаса	Отклонения от нормы	
				В днях (гр.2 – гр.3)	В натуральном выражении, т (гр.1 : гр.2)

	периода, т				х гр.4
А	1	2	3	4	5
Деревянные фанеры	300	30	35	-5	-50

На основании приведенных данных, стало ясно, что фактические запасы материальных ресурсов на 5 дней меньше нормативов, а в натуральной форме выражения меньше на 50 тонн. В результате чего, выявилась неполная обеспеченность деревянными фанерами. С помощью метода сопоставления обеспеченности каждым видом материальных ресурсов с нормой запаса, выраженной в днях запаса и абсолютных величинах, можно выявить необходимость в увеличении определенных видов материальных ресурсов и ликвидации других запасов. Воздействие факторов организации материально-технического снабжения на выполнение плана производства рассчитывается с помощью показателей движения материальных ресурсов. (таблица 2.3.3)

*Таблица. 2.3.3. Данные о движении материалов за отчетный период
(тысманат)*

Наименование показателя	По плану	По факту	Отклонение
1 Объем продукции	17000	16700	-300
2 Движение материалов			
а) сальдо на начало периода	830	730	-100
б) поступило за текущий период	7300	7089	-211
в) потрачено за текущий период	7250	7027	-123
г) сальдо на конец периода	1100	912	-188

Согласно таблице, фактический объем производства продукции оказался меньше по сравнению с плановым. Из показателей движения

материалов также видно то, что поступление и использование материалов по факту, уменьшились в сравнении с планом. Учитывая, что материалоемкость продукции по плану равна 0,426 манат (7250:17000). С помощью этих показателей определяется воздействие факторов организации материально-технического снабжения на плановое выполнение выпуска товаров.

На данном примере вычислим воздействие факторов организации материально – технического снабжения на плановое выполнение производства товаров:

1. Нехватка запасов на складе в начале периода, (в тыс. ман.):

$$-100 : 0,426 = - 234,7 \text{ тыс. ман.}$$

2. Невыполнение плана поступления материалов, тыс. манат:

$$-211 : 0,426 = - 495,7 \text{ тыс. ман.}$$

3. Уменьшение материальных остатков в конце отчетного периода, (в тыс. ман.):

$$188 : 0,426 = 441,3 \text{ тыс. ман.}$$

На основании полученных данных, можно прийти к выводу, что объем производства товаров снизился на 289,1 тыс. манат. Это произошло из-за нехватки запасов на складе в начале отчетного периода (-234,7), и нехватки материалов в результате невыполнения предусмотренного плана по их поступлению (-495,7). Но уменьшение незавершенного производства привело к увеличению объема производства товаров в размере 441,3 тыс. манат.

В конце, при проведении анализа снабженности производственной организации материальными ресурсами, выявляется воздействие отдельных факторов на объем выпуска определенного вида продукции. К факторам, оказывающим воздействие на изменение в объеме выпуска товаров относят: объем полученного сырья, незавершенного производства, отходов больше плановых, в результате некачественности сырья, бракованных материалов, материалоемкость продукции. Анализ снабженности производства материальными ресурсами дает возможность определить альтернативные

резервы для увеличения объема производства товаров, и это приводит к увеличению оптимальности использования материальных ресурсов.

Анализ расходования материалов при производстве продукции - это основная часть аналитической работы, потому что при этом анализе становится возможным определение количественного воздействия разных факторов расходования материалов на изменение в производстве товаров. При анализе воздействия факторов на выпуск товаров, в первую очередь нужно определить какие материальные ресурсы ограничивают выпуск данного вида товаров, а также выполнение планового поступления этих материалов в отчетном периоде, соответствие норм их расходов на производство, и наличие отходов при производстве выше плановых.

На изменение в производстве воздействуют следующие факторы, которые характеризуют расходы материалов в процессе производства: изменение в приобретении материалов (объема заготовленных ресурсов); изменение норм расходов материальных ресурсов (изменение материалоемкости продукции); уменьшение или увеличение остатков складских материалов в форме запасов на начальный и конечный периоды года; уменьшение или увеличение производственных отходов по плану из-за их некачественности. Факторы оказывают разное влияние на объем производства. Например, уменьшение закупок (получения) материалов ведет к снижению объема производства, или же наоборот. Уменьшение остатков материалов на начало года ведет к уменьшению объема производства продукции, и наоборот. Снижение материальных остатков в конце года увеличивает объем выпуска продукции, и наоборот. Снижение объема отходов по плану ведет к увеличению объема производства, и наоборот. Существуют факторы "трех порядков", которые включаются в структурную модель отражающую зависимость материальных затрат от оптимального использования материальных ресурсов.

К факторам "первого порядка" относятся: изменение всех материальных затрат на производство продукции, а также изменение самого

объема производства. К факторам "второго порядка" относят: изменение материальных расходов на производство по прямым материальным затратам; а также изменение в соотношении между всеми материальными и материальными прямыми расходами.

В факторы "третьего порядка" включают структурные изменения в продукции, в удельных материальных затратах на производство продукции, в ценах на материалы, а также в отпускных ценах на товары.

Материалоотдача и материалоемкость - это обобщающие показатели оптимальности расходования материальных ресурсов.

Материалоемкость произведенной продукции вычисляется как отношение суммы всех материальных расходов к стоимости произведенных товаров. Этот показатель отражает материальные затраты на каждый манат выпущенного товара:

$$M_e = M_p : O_v$$

где M_e – материалоемкость; M_p – материальные расходы; O_v – объем выпуска продукции в стоимостном или натуральных показателях.

Следующим образом проводится анализ материалоемкости изготовленных товаров:

- 1) определяется плановая и отчетная материалоемкость товаров, между этими показателями находится отклонение, затем оцениваются изменения;
- 2) проводится анализ изменения материальных расходов на продукцию по разным элементам затрат;
- 3) выявляется воздействие изменений "нормативных" факторов (объема материальных затрат на единицу произведенного товара), и стоимости материальных затрат на единицу товара;
- 4) проводится анализ изменения материальных затрат на единицу самых важных типов изделий;
- 5) выявляется воздействие оптимального расходования материалов на изменение объема производства.

Другой обобщающий показатель - **материалоотдача**, является обратным показателю материалоемкости. Он показывает производство

товара на 1 манат израсходованных материальных ресурсов. Вычисляется по формуле:

$$M_o = O_B : M_p$$

где M_o – материалоотдача.

Имеющиеся методы для анализа расходов материальных ресурсов дают возможность разносторонне оценить воздействие показателей на оптимальность расходования материальных ресурсов. Один из методов, дает возможность, основываясь на данных о материальных расходах и стоимости произведенных товаров, рассчитать воздействие факторов на уровень материальных расходов. (таблица 2.3.4).

Таблица . 2.3.4. Показатели для проведения факторного анализа материальных расходов, тыс. манат

Наименование показателя	2014	Произведенная продукция по факту в текущем периоде		
		По себестоимости в ценах 2014 г.	По фактической себестоимости текущего года и в ценах 2014 г. на товар	Фактическая себестоимость и в ценах 2014 года на товар
1. Материальные расходы, тыс. манат	7440	8020	7836	7836
2. Объем товаров по оптовым ценам, тыс. манат	15410	16260	16260	16710
3. Материалоемкость, манат	0,482	0,493	0,481	0,468

Исходя из таблицы, по факту уровень материальных затрат составил 0,468 ман. и в сравнении с прошлым годом снизился на 0,014 манат (0,468 – 0,482).

Если проводить анализ зависимости материальных затрат на единицу продукции от объема произведенных товаров, их структур, затраченных материальных ресурсов и цен на реализацию продукции, то нужно использовать метод анализа, где уровень показателей оптимального расходования материалов по факту сравнивается с плановыми показателями. Этим методом можно определить воздействие факторов производства на возникшие изменения. При помощи способа цепной подстановки, основываясь на отчетных и плановых показателях можно провести анализ материалоемкости. (таблица 2.3.5).

Таблица. 2.3.5. Данные для анализа материалоемкости продукции

Показатель	План	Фактически	Пересчитанные по структуре, нормам и ценам
1. Расход материалов на производство товаров.	8060	7036	-
2. Расходы материалов планового периода, пересчитанного на производства продукции отчетного периода при сохранении плановой структуры.	-	-	8072
3. Расходы материалов по плановым нормам и отпускным ценам продукции в отчетном году.	-	-	7876
4. Расходы материалов в отчетном году по плановым ценам	-	-	7783
5. Цена выпущенной продукции	17000	16700	-
6. Цена произведенного товара по факту при плановой структуре и ценам плана.	-	-	15847
7. Цена произведенных товаров при объеме и структуре отчетного периода по ценам плана	-	-	15791

Согласно вычислениям, по плану материалоемкость составляет 0,474 манат (8060 : 17000), а фактическая 0,469 манат (7036 : 16700). В результате чего, материалоемкость снизилась на 0,005 манат (0,469 – 0,474).

Согласно показателям таблицы, можно выявить влияние факторов на изменениях в материалоемкости товаров:

- плановый объем выпуска товаров: $8060 : 17000 = 0,474$ манат
- структуры продукции: $8072 : 15847 = 0,509$ манат
- удельные затраты на материальные ресурсы и сырьё: $7876 : 15791 = 0,498$ манат

- цены на материальные ресурсы и сырьё: $7783 : 15791 = 0,492$ манат

- отпускных цен на продукцию: $7836 : 15791 = 0,496$ манат

- фактический объем производства: $7836 : 16700 = 0,469$ манат

Материалоемкость продукции снизилась, в целом, на 0,005 манат из-за:

- объема производства: $0,509 - 0,474 = 0,035$ манат

- структуры продукции: $0,498 - 0,509 = -0,011$ манат

- удельных затрат сырья и материальных ресурсов: $0,492 - 0,498 = -0,006$ манат

- цен на материальные ресурсы и сырьё: $0,496 - 0,492 = + 0,004$ манат

- фактического объема производства: $0,469 - 0,496 = - 0,027$ манат

Итого : - 0,005 маната.

Приведенные расчеты показывают, что по сравнению с планом, удельный вес продукции с меньшим уровнем материалоемкости увеличился. Уменьшению материальных затрат способствовали факторы изменения удельных затрат сырья, изменения в структуре производственного процесса, а также цен на материальные ресурсы и сырьё. Наряду с этим, фактор реализационных цен на товары способствовал росту материальных затрат на единицу продукции.

2.4. Методика анализа производства и реализации продукции.

Производственное предприятие - это структура определенных производственных факторов, которые обеспечивает их взаимодействие для получения максимальных показателей, за самый короткий срок с наименьшими расходами производственных факторов.

Для эффективной работы любой организации основным аспектом являются ее планы: производственный план и реализации продукции. Предприятия сами планируют производственную деятельность опираясь на контракты, заключенные с покупателями товаров и продавцами и определяют перспективы развития. Показатели объема производства продукции и объема продаж зависят друг от друга. При наличии ограниченных экономических ресурсов и нелимитированном спросе на первом плане стоит объем производства продукции. По итогам, плановые показатели производства продукции нужны для анализа спроса на производственные ресурсы и технологической оснащенности, объема производства продукции, скорости роста производства и изменения трудовой производительности во времени, материалоемкости и энергоемкости продукции, фондоотдачи, объема реализации продукции а также других показателей.

Основываясь на вышеизложенное, можно выделить основные задачи анализа выпуска и продажи товаров : определение степени исполнения производственной организацией обязанностей по контрактам о поставке товаров; определение сопоставимости утвержденных производственных планов с соглашениями о поставках; определение степени исполнения плана и изменение производственных роцессов во времени, продажа товаров в стоимостном и натуральном выражении; нахождение различия в качестве произведенных товаров а также определение влияния данного различия на выпуск и продажу товаров; нахождения различий в производственном ритме а также определение степени влияния данных изменений на производство и продажу продукции в стоимостном и натуральным выражениях; определение внешних и внутренних альтернатив, а также их введение в производство с

целью увеличения производства и продажи товаров; разработка мероприятий, соответствующих быстрому введению найденных альтернатив; улучшение качества и доступности продукции, внедряя новшества, с целью обеспечить максимальное удовлетворение потребительского спроса; одновременный анализ, охватывающий многие факторы, которые воздействуют на объемы выпуска и продажу товаров.

Конечные товары являются частью МПЗ, они подлежат на продажу, и являются последним этапом производства, а также укомплектованными, и активами. Их характеристики, а именно : технические и качественные, должны соответствовать заключенным контрактам, и стандартам, принятых государством.

Объем товарной и валовой продукции являются главными показателями производства в производственной организации. Общий объем продукции или же валовой объем (здесь и далее "ВП") – это вся выпущенная товарная продукция и исполненные работы, вместе с незаконченным производством. Могут быть в текущих а также в сопоставимых ценах:

$$\mathbf{ВП = ТП + (НПК - НПН),}$$

здесь ТП - это объем произведенных товаров, (в тыс. ман).; НПК и НПН – сальдо незаконченного производства на конец и начало в отчетном периоде.

персонала (основного и вспомогательного) и др. используется показатель, характеризующий объем валового производства.

Также существует такой показатель как товарная продукция. Он характеризует объем конечной произведенной продукции, работ и услуг производственного назначения, полуфабрикатов, подлежащих для продажи на рынке, а также товары производственного назначения предназначенные для продажи другим предприятиям. В показатель товарной продукции в отличие от валового показателя не включаются остатки незаконченного производства и оборот продукции внутри хозяйства предприятия.

Показатель, характеризующий объем товарной продукции (здесь и далее - ТП) можно вычислить следующим методом:

$$ТП = РП + (ОПК - ОПН) + (ОНК - ОНН),$$

где РП – количество проданной продукции, (в тысячах ман).;

ОПК и ОПН – непроданная часть товаров на складе в конце и начале отчетного года ,в тысячах ман.;

ОНК и ОНН – отгруженная, но еще неоплаченная покупателем часть товаров в конце и начале отчетного года, в тысячах ман.

Реализованная продукция, отличается от товарной продукции тем, что в нее включается продукция, которая была доставлена и оплачена клиентами. Объем производства и реализация товаров может быть выражена с использованием таких измерителей как : натуральных, которые обозначаются при помощи штук, , метров, тонн и т.д.; также существуют условно – натуральные измерители, с их помощью можно привести произведенные товары к определенному базовому элементу, и выразить их в у.е.; или же в денежном эквиваленте. Денежное выражение - самый оптимальный измеритель. Он используется для определения объемов валовой, реализованной и товарной продукции.

Метод проведения анализа объема производства товаров, для внешних пользователей основывается на открытой информации, а самое главное - на бух.отчетности. Проведение анализа в самой организации открывает больше возможностей, из-за возможности получения доступа к первичной документации, данных об организационных, технико-технологических, инвестиционных и производственных расходах, а также о разных программах. При данном типе анализа происходит внутренний контроль и определение степени оптимизации деятельности данной организации.

При анализе объема выпуска товаров можно использовать как денежные измерители, так и натуральные. Но при инфляции стоимостное выражение может оказаться ошибочным, потому что рост объема выпуска товаров может быть вызван инфляцией цен. Поэтому для достоверности

анализ следует проводить и в стоимостном и в натуральном выражениях, но надо учитывать что при неоднородности товаров проведение анализа будет бессмысленным. Основываясь на показателях годового отчета текущего и предыдущего года проводят анализ степени выполнения бизнес-плана по выпуску товарной и валовой продукции. (Табл. 2.4.1)

Таблица. 2.4.1. Проведение анализа для определения степени исполнения бизнес-плана по выпуску товарной и валовой продукции.

Показатели	Фактически за предыдущий год, тыс. манат	Согласно плану текущего года		По факту за отчетный год		
		Абсолютное выражение, тыс. манат	За прошлый период, в %	Абсолютное выражение, тыс. ман.	В %	
					К плану	К прошлому году
1.Валовая продукция	17070	18700	110,8	18386	98,2	108,8
2.Товарная продукция	15410	17000	110,3	16700	98,8	109,0

Из табличных данных видно, что динамика производства товарной и валовой продукции в отчетном году выросла на 1316 тыс.манат (18386 – 17070) и 1290 тыс.манат (16700 – 15410).

Но, несмотря на это выпуск товарной и валовой продукций не стал равным выпуску утвержденному в бизнес-плане, на 314000 манат (18386-18700) и 300000 манат (16700-17000) соответственно.

При проведении анализа выпуска товарной и валовой продукций, применяют показатели которые отражают в себе результаты производственной деятельности организации. Например, показатель товарности, он показывает долю, которая занимает товарная продукция в

общей валовой. Судя по расчетам коэффициент товарности составлял 0,9027, по плану – 0,9090, а в текущем периоде - 0,9082.

При планировании выпуска продукции надо рассматривать не только вопросы отчетного года, но и рассматривать их в качестве будущих периодов, как со стороны финансово-экономической, так и с хозяйственно-производственной точки зрения.

В связи с этим, при проведении анализа объема выпуска товаров нужно изучить изменение объема товарной и валовой продукции во времени, а также рассчитать цепные и базисные темпы роста, а также прирост выпускаемых товаров. (Табл. 2.4.2.)

Таблица. 2.4.2.Изменение выпуска товарной и валовой продукции по периодам и при сопоставимой стоимости

Периоды	Выпуск валовой продукции тыс. манат	Темпы роста, %		Количество товарной продукции тыс.манат	Темпы роста, %	
		Базисные	Цепные		Базисные	Цепные
2003	16400	100	100	14660	100	100
2004	16000	97,5	97,5	14100	96,1	96,1
2005	15791	96,2	98,6	14800	100,9	104,9
2006	17070	104,0	108,0	15410	105,1	104,1
2007	18386	112,1	107,7	16700	113,9	108,3

Исходя из табличных показателей, можно определить, что за анализируемое время выпуск валовой продукции увеличился на 12,1%, а товарно продукции на 13,9%. Такой опережающий рост выпуска товарной продукции по сравнению с валовой происходит в результате роста доли товарной продукции на протяжении данного времени. Темп роста производства товаров в среднем за год, определяется по средней геометрической или же взвешенной средней арифметической.

Метод исчисления среднего геометрического темпа прироста выпуска товаров:

$$Tn = \sqrt[n]{T_1 \cdot T_2 \cdot T_3 \cdot T_4 \cdot T_5}$$

Темп прироста по выпуску валовой продукции :

$$T_{\text{пр.вал.прод.}} = \sqrt[4]{1,0 \cdot 0,975 \cdot 0,986 \cdot 1,080 \cdot 1,077} = \sqrt[4]{1,1159} = 1,0277 = 102,77\%$$

$$T_{\text{пр.вал.прод.}} = 102,77 - 100 = 2,77\%$$

Темп прироста по выпуску товарной продукции ::

$$T_{\text{пр.вал.прод.}} = \sqrt[4]{1,0 \cdot 0,961 \cdot 1,049 \cdot 1,041 \cdot 1,083} = \sqrt[4]{1,1365} = 1,0325 = 103,25\%$$

$$T_{\text{пр.вал.прод.}} = 103,25 - 100 = 3,25\%$$

Из данных вычислений, можно прийти к выводу, что темп прироста выпуска валовой продукции равен 2,77%, а товарной продукции - 3,25%

При анализе исполнения производства товарной продукции по плану, становится возможным определить на сколько оптимально организация использует свой производственный потенциал. (таблица 2.4.3)

Из данной таблицы 2.4.3, можно увидеть, что фактическое производство отстало от планового на 80 тысяч манат. Из этого можно сделать вывод что производственный потенциал данного предприятия используется неполностью.

*Таблица 2.4.3 Проведение анализа по выполнению плана
продажи товаров в текущем году*

Товары	Выпуск товаров, тыс. манат			
	По плану	По факту	Разница	К бизнес-плану, в %
АМИ33554	2600	2151	- 449	- 17,2
АМИ200М2	3420	3596	176	5,14
АМИ210М	2220	1880	- 320	- 15,3
4АМ280	3200	3798	598	18,6
4АМ280М8	3160	3275	115	3,6
4АМ280М5	2400	2200	- 200	- 8,3
Итого	17000	16700	- 80	- 17,6

Чтобы провести анализ качества товаров, нужно сравнить фактические показатели текущего периода с прошлыми и утвержденными планами, а также установить факторы повлиявшие на произошедшие изменения, затем оценить внедренные методы для улучшения качества продукции, и выявить несоответствия выпущенных товаров с принятыми стандартами качества.

В процессе анализа из общего выпуска продукции выделяют экспортируемая и стандартизированная продукции, и стоимость бракованных товаров. (таб. 2.4.4).

Таблица. 2.4.4. Анализ показателей качества продукции

Показатели	За прошлый период	2015 .		Отклонение от			
		План	Факт	2014 г		Плана	
				В абсо- лют- ной сумме	%	В абсо- лют- ной сумме	%
1. Количество товара в действующих ценах, тыс. манат	15410	17000	16700	1290	8,37	-300	-1,79
2. Сертифицированная продукция, тыс. манат	11060	14510	14023	2963	26,7	-487	-3,47
удельный вес в общем объеме, %	70	85	83	13	18,6	-2	-2,30
3. Продукция постав- ленна на экспорт, тыс. манат	2610	4800	4266	1656	63,4	-534	-11,1
удельный вес в общем объеме, %	18	30	27	9	50	-3	-10
4. Бракованная продукция, тыс. манат	7,25	-	6,32	-0,93	-12,8	-	-
удельный вес в общем объеме, %	0,05	-	0,04	0,01	-20	-	-

По табличным данным, можно определить, что в текущем периоде в отличии от прошлого выпуск стандартизированной продукции возрос на 2963 тыс.манат, а экспортируемая - выросла на 1656000 манат.

Также следует выделить что принятые планы были не выполнены на 487 тыс.манат или 534 тыс.манатсоответвенно. Хотя наличие бракованной продукции оказывает отрицательное воздействие, в динамике можно установить уменьшение абсолютной величины брака в в текущем периоде по сравнению прошлым на 930 манат, а также снижение доли брака в общем количестве выпущенных товаров с 0,05%-ов до 0,04%-ов.

Как было подчеркнуто выше, брак оказывает отрицательное воздействие на рентабельность и прибыль предприятия. Брак бывает двух видов: *исправимый* и *неисправимый*. *При исправимом браке* возможна починка, выгодная и экономически и технически. *При неисправимом браке* же починка невозможна с технической и невыгодна с экономической точки зрения.Когда брак обнаруживается в самом предприятии то имеет место внутренний брак, а при обнаружении покупателем - внешний брак.

В связи с этим проводят анализ, для изучения изменения количества брака по периодам в абсолютных значениях и доли бракованной продукции в общем объеме производства. (Таблица 2.4.5).

Таблица. 2.4.5. Проведение анализа бракованной продукции (тыс. манат)

Наименование показателя	2014 г.	2015 г.	Абсолютная величина отклонений
1.Себестоимость зарекламированного товара	97,0	82,0	-15,0
2.Затраты на поправку рекламации	19,0	15,0	-4,0
3.Стоимость рекламациипо стоимости вероятного использования	24,0	20,0	-4,0
4. Удержания у виновников брака	2,0	6,0	+4,0
5. Утери от рекламации (1+2-3-4)	90,0	71,0	-19,0

Из таблицы 2.4.5 стало ясно, что себестоимость брака и затраты на устранение брака снизились на 19 тысяч манат, $(-15)+(-4,0)$ и вместе с ними уменьшилась сумма брака в продукции за счет цены возможного использования и суммы взиманий с причастных к браку рабочих на 8,0 тыс. манат. $(-4,0)+(-4,0)$. В сумме, ущерб от брака в производстве уменьшился на 19000 манат. Но снижение ущерба от брака в абсолютном выражении не дает возможности утверждать об уменьшении количества бракованной продукции. Для этого нужно вычислить долю ущерба от брака в себестоимости выпущенных товаров. Ритмичность работы организации - один из факторов, воздействующих на изменения в выпуске товаров. Данный термин подразумевает такое производство товаров, которое осуществляется согласно графику и в том количестве и номенклатуре, которые были утверждены планом.

Показатель ритмичности является одним из наиболее часто употребляемых обобщающих показателей. Он вычисляется как отношение фактического выпуска продукции (не превышающего плановый) к плановому выпуску, или же складывая фактические удельные доли выпуска продукции по каждому периоду, при условии неперевышения плана. (таблица 2.4.6.)

Таблица. 2.4.6. Ритмичность производства продукции

Кварталы	Выпуск товара за год, тыс. манат		Удельный вес продукции, %		Показатель выполнения плана	Доля товарачтенная в выполнение плана ритмичности
	По плану	По факту	По плану	По факту		
I	4250	4096	25,0	24,5	0,9637	24,5
II	4250	4193	25,0	25,1	0,9865	25,0
III	4250	4104	25,0	24,6	0,9656	24,6
IV	4250	4307	25,0	25,8	1,0134	25,0
Всего за 1 год	17000	16700	100	100	0,9823	99,1

По табличным данным можно рассчитать показатель ритмичности: 99,1% (24,5 + 25,0 + 24,6 + 25,0).

Ритмичность выпуска товаров можно вычислить также с применением **коэффициента аритмичности**.

Данный коэффициент применяется в результате того что не только отставание от плана или невовремя исполненные плановые задания отрицательно воздействуют на производство, но и в некоторых ситуациях перевыполнение плана также оказывает отрицательное влияние.

Коэффициент аритмичности вычисляется путем сложения отрицательных и положительных отклонений от плана за определенный срок (день, месяц, квартал) при выпуске продукции. Аритмичность возникает при плохой организации производственного процесса, при нехватке сырья и материалов, при невыполнении сторонними организациями условий контрактов, обесточивания, оборудование незадействованное в производстве и т.д.

Главная цель производственной организации - максимизация прибыли, увеличение своей доли на рынке, и нахождение пути для роста реализации товаров.

Перед анализом реализации товаров стоят следующие основные задачи: установление степени исполнения плана по продаже товаров, стоимостная оценка продажи товаров, определение исполнения контрактов, нахождение причин, воздействующих на исполнение плана по продаже товаров, нахождение и количественное оценивание альтернативных путей для расширения объемов продаж товаров, построение процесса внедрения найденных альтернатив.

Процесс анализа по продаже товаров начинают с нахождения равенства между себестоимостью товарной продукции и ценами ее реализации, потому что исполнение плана объема продажи товаров связано с уровнем обеспеченности товаров. (табл. 2.4.6.).

Таблица 2.4.7. Составление равенства товарной продукции

Наименование показателя	По факту, тыс. манат	
	В ценах отпуска	По себестоимости
1. Остаток готовой продукции на складах и в товарах, отгруженных на начало текущего года	523,8	421,4
2. Выпуск товаров	15800	13285
3. Иные поступления	-	-
4. Продажа	15855,6	13225,1
5. Остаток готовой продукции на складах и в товарах, отгруженных на конец года	468,2	481,3
Всего	16323,8	13706,4

Нужно подчеркнуть то, что доход от продажи может быть учтен как после отправки товаров, так и при получении оплаты за отправленные товары. В связи с этим могут быть применены два вида анализа продажи товаров. При первом виде анализа из-за отсутствия величины отправленных товаров, объем продажи и объем отправленных товаров окажутся равными. Равенство товарной продукции показывающее связь между показателями продажи, отправки, выпуска и количеством непроданных товаров, можно представить как:

$$РП = ОГП_{\text{нач.периода}} + ТП_{\text{произ.}} - ОГП_{\text{кон.периода}}$$

где РП – количество проданной продукции; $ОГП_{\text{нач.периода}}$ – оставшееся число готовых товаров на складе в начале года; $ТП_{\text{произ.}}$ – производство товарной продукции; $ОГП_{\text{кон.периода}}$ – оставшееся число готовых товаров на складе в конце года.

При этом виде анализа количество отправленных товаров равно количеству проданных товаров.

При применении второго вида анализа равенство товарной продукции вычисляется таким способом:

$$РП = ОГП_{нач.прд} + ТП_{произ.} - ОГП_{кон.прд} + ОТО_{нач.прд} - ОТО_{кон.прд},$$

где $ОТО_{нач.прд}$ – оставшиеся отправленные товары в начале года;

$ОТО_{кон.прд}$ – оставшиеся отправленные товары в конце года.

Анализ реализации продукции продолжается в направлении изучения динамики реализации продукции, расчета базисных и цепных темпов роста и прироста (табл. 2.4.8.).

Далее анализ продажи товаров проводится в тенденции определения изменения продажи товаров по периодам, а также нахождения цепных и базисных темпов прироста и роста. (таблица 2.4.8)

Таблица. 2.4.8. Изменение объемов продаж продукции по периодам и в сопоставимых ценах.

Периоды	Количество проданной продукции	Темпы роста, %	
		Базисные	Цепные
2011	11538	-	-
2012	12546	108,7	108,7
2013	13900	120,5	110,8
2014	14435	125,1	103,8
2015	15855,6	137,4	109,8

По данным таблицы 2.4.8, можно установить, что объем продаж за все указанные периоды увеличился и стал равным 37,4%. Если сопоставить объем продажи товаров и роста производства товарной продукции на 14,9%, то можно сделать вывод что на складах уменьшились остатки непроданных товаров и неоплаченные клиентами.

Один из основных факторов, воздействующих на объем продажи товаров - это исполнение условий контракта при отправке товаров.

Проведение анализа исполнения условий договоров по отправке продукции проводится с точки зрения рассмотрения отдельных контрактов,

типов товаров, а также времени доставки. Данный анализ начинается со сравнения фактических и плановых показателей за месяц увеличивающимся результатом.(табл 2.4.9.).

Таблица. 2.4.9. Проведение анализа исполнения условий договоров по отправке товаров за май, (в тыс. манат).

Изделие	Потребитель	План поставки по договору	Фактически отгружено продукции	Недоставка продукции	Зачтено в пределах плана
АМИ38796	I	482	480	-2	480
АМИ200М2	I	200	200	-	200
АМИ210М	II	157	148	-9	148
4АМ280	I	306	306	-	306
4АМ280М8	II	305	306	-	305
Итого	-	1450	1439	-11	1439

По табличным данным (2.4.9) проводится расчет исполнения условий по договорам при отправке товаров. Существуют *два метода* расчета исполнения договорных обязательств. Согласно *первому методу* исполнение обязательств учитывают по каждому виду товара и покупателю, при превышении или же исполнении плана учитывают объемы по плану, а при неисполнении - объемы по факту. Результат делят на общую величину плана отгрузки товаров согласно договору и умножают на 100. Процент исполнения обязательств по договору в данном случае равен: $99,2 (1439 : 1450 \cdot 100)$. Согласно *второму методу*, процент исполнения обязательств по договорам вычисляется путем деления разности планового объема поставок по договору и непоставленным количеством товаров на плановый объем и умножением полученного числа на 100%. Согласно этому методу,

исполнение обязательств по договорам в процентном выражении, также будет равен: $99,2\% [(1450 - 11) : 1450] \cdot 100$.

Следующим этапом анализа является *изучение динамики* реализации продукции. Следовательно, нужно определить воздействие различных факторов на изменение объема реализации.

В конце аналитических исследований, определяют альтернативы роста выпуска продукции и продажи товаров. Главный аспект для увеличения производства и продажи товаров - это оптимизированный расход ресурсов при производстве.

Основные составляющие классификации альтернатив для роста выпуска и продажи продукции: открытие новых рабочих мест; расширение технологии, увеличение сырья и материальных ресурсов, уменьшение простоев; полная сменная загрузка оборудования; уменьшение норм материалоемкости; увеличение производительности производственного оборудования и труда; использование усовершенствованных видов материальных ресурсов; уменьшение оставшихся запасов готовой продукции и отправленных товаров сверх плана.

Глава III. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ В СИСТЕМЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦИАЛА.

3.1. Маркетинговый анализ и прогнозирование выручки

Маркетинговый анализ - является составной частью маркетинговых разработок, которые состоят из систематического сбора, регистрации, обработки и анализа показателей о рынке работ, товаров, услуг. Он помогает принятию оптимальных коммерческих решений.

Основная цель маркетингового анализа заключается в изучении спроса на производимую продукцию и формирование прогнозных величин объемов реализации и цен.

К *задачам маркетингового анализа* относятся: прогноз развития спроса, предложения и их соотношения; изучение платежеспособного спроса на продукцию, рынков сбыта; обоснование плана, объема производства продукции в целом и по ассортименту; изучение влияния факторов эластичности спроса на продукцию; оценка конкурентоспособности продукции и возможности ее повышения; разработка оптимальной непротиворечивой стратегии, тактики сбыта продукции; выявление потенциальных возможностей повышения спроса и стимулирования сбыта

продукции; оценка эффективности производства и сбыта продукции; обоснование цен на реализуемую продукцию.

Маркетинг - обеспечивает поиск новых рынков сбыта, стимулирует разработку новых видов продукции, услуг, способствуя росту продаж и прибыли, и представляет собой инструмент регулирования предпринимательской деятельности организации в соответствии с рыночным спросом. В связи с этим успех маркетинга во многом зависит от способности бизнеса создать конкурентное преимущество, которое положительно скажется на результатах деятельности организации.

Различают два основных этапа маркетинговой деятельности:

- 1) маркетинговые исследования;
- 2) выбор и реализация стратегии маркетинга.

Маркетинговые исследования должны выполняться в соответствии с планом, представляющим собой часть общего бизнес-плана, включающего в себя вопросы создания необходимых условий для его реализации и непосредственно для продажи продукции. Структура плана маркетинговых исследований представлена на рис. 3.3.1.

Ключевые этапы маркетингового исследования следующие: выявление проблем и формирование целей исследования; отбор источников информации (использование первичных и вторичных данных); выбор методов исследования (наблюдение, эксперимент, опрос); подготовка инструментов исследования (анкет, механических устройств); составление плана выборки (единица выборки, объем выборки, процедура выборки); выбор способа связи с респондентами (телефон, почта, личное интервью); сбор информации; анализ собранной информации; представление полученных результатов

Одна из главных задач маркетинговых исследований - изучение спроса на реализуемую организацией продукцию. Для решения этой задачи используются методы статистических исследований, с помощью которых

формируется важная информация - базовая, при разработке бизнес-плана (виды продукции, ее объемы, сегменты сбыта, цены).

Спрос характеризуется объемом продукции, который потребители могут приобрести по конкурентным ценам за некоторый промежуток времени. На уровень спроса влияют разные факторы: цены, качество продукции, платежеспособность покупателей, насыщенность рынка, инфляционные процессы и тд. Наиболее распространенным статистическим показателем, востребованным на маркетинговых исследованиях и отражающим чувствительность спроса под влиянием различных факторов, является коэффициент эластичности.

Эластичность - это наблюдаемая зависимость изменения одного показателя в связи с изменением другого (факторного) показателя. Уровень такой зависимости характеризует коэффициент эластичности (K_{ε}), показывающий размер изменения одного показателя при изменении другого на 1%:

$$K_{\varepsilon} = \frac{I_a - 1}{I_b - 1} \cdot 100\%$$

где I_a - индекс изменения изучаемого показателя; I_b - индекс изменения факторного показателя.

Примерами использования статистического коэффициента эластичности для обобщения результатов маркетинговых исследований спроса на реализуемую продукцию служат коэффициенты чувствительности спроса к изменению цены (K_{ε}) и коэффициент эластичности спроса и доходов покупателей (K_{ε}):

$$K_{\varepsilon} = \frac{\text{Процентное изменение количества спроса на продукцию } i\text{-го вида}}{\text{Процентное изменение цены на продукцию } i\text{-го вида}}$$

$$K_{\varepsilon} = \frac{\text{Процентное изменение количества спроса на продукцию } i\text{-го вида}}{\text{Процентное изменение средних доходов покупателей}}$$

Процесс выбора и осуществления маркетинговой политики организации, в первую очередь, предполагает изучение среды сбыта. Данный тип анализа проводится по двум способам:

1) итоги исследования покупательского спроса применяются в анализе строения неудовлетворенного спроса, емкости среда сбыта. Стоит обратить должное внимание изучению разделения рынка на сегменты, так как это даст возможность точно определить и проводить маркетинговую политику.

2) при анализе сравнивают разные доминирующие пути стратегического маркетинга.

Организация должна производить и предлагать товары, соответствующие ожиданиям потребителей и делать это лучше конкурентов. Коммерческого успеха можно ожидать при условии четко организованного сбыта продукции, разработка стратегии которого состоит из следующих компонентов.

1. *Планирование ассортимента:* сегментация товаров, групп товаров; тенденция развития товара (оборот, прибыль, качество); набор товаров; группа товаров как источников (центров) прибыли; динамика требуемых производственных мощностей; приоритетные направления развития рынка для товарных инноваций.

2. *Планирование клиентуры:* описание клиентуры; тенденция развития клиентуры (оборот, прибыль, качество) ; банк данных о предложениях и проектах организации; группы клиентов как центров прибыли; стратегическое и оперативное планирование клиентуры с перечнем намеченных мер.

3. *Планирование спроса и предложения, регулирование сбыта:* представители, данные о филиалах; тенденция развития сбыта (по регионам, странам) ; набор рынков (от региональных до мировых) ; планирование работы представителей, ориентированных на на клиентов; отчеты о посещении клиентов и анализе данных о клиентах.

4. *Прогнозирование конкурентной среды* :массив данных о состоянии конкуренции;результаты сопоставления с конкурентами;профильный анализ преимуществ и недостатков.

От прогноза объема сбыта, и показателей покупательских невыплат прямо зависят денежные поступления в предприятие, выпускающее различные вид продукции. Прогноз объема сбыта устанавливается путем выявления итогов, на которые воздействовали следующие факторы: реализация продукции в предыдущем периоде, состояние рынка и процессы происходящие в нем, состояние экономики, прибыль от продажи товаров, производственные возможности, политика цен, динамика реализации товаров в долгосрочном периоде, количество и качество трудовых ресурсов.

Основополагающий принцип сбыта - ориентация на удовлетворение многообразных запросов конечного потребителя. Сбыт представляет собой совокупность коммерческих действий, приводящих к наращению объемов продаж, закреплению присутствия организации в своем сегменте и последовательному расширению этого присутствия.

Для организации эффективного сбыта необходимо проводить маркетинговые исследования, состоящие в изучении:характеристик рынка;потенциальной емкости рынка;распределения долей рынка между фирмами;каналов сбыта;тенденции деловой активности участников рынка;товаров конкурентов;реакции покупателей на новый товар и его потенциала;долгосрочных перспектив развития рынка;политики цен.

Особую роль в маркетинговом анализе играет ценовая политика организации, так как цены должны обеспечивать покрытие затрат на производство и реализацию продукции и приносить прибыль.

Взаимодействие спроса и предложения, реализующееся в системе рынка, приводит к формированию рыночной цены. Цены на реализуемую продукцию должны обеспечивать покрытие всех расходов на ее производство и сбыт, а также формирование прибыли. Политика ценообразования должна строиться в с учетом текущих и долгосрочных

финансовых интересов организации. В условиях неопределенности рынка варьирование цен имеет свои ограничения: максимальный уровень цен ограничивается сложившейся рыночной ценой, минимальный - сложившейся себестоимостью единицы продукции.

Теоретически возможно нахождение оптимального объема продаж и цены, при которой данный объем может быть продан. Для этого необходима полная информация о рыночном спросе, предельных затратах и производственных возможностях. Однако на практике получение такой информации затруднено, поэтому объемы продаж становятся вероятностной величиной при одной известной закономерности: продать большой объем товаров можно только при снижении цен на них. Понятно, что политика снижения цен приводит и к позитивному, и к негативному эффекту. С одной стороны, возрастает количество продаж, а с другой - организация "недобирает" с каждой проданной единицы продукции.

Снижение цен на реализуемую продукцию порой может привести к отрицательным финансовым результатам, если не учитывается важный ценообразующий фактор - себестоимость. Возникает вопрос: на какой "пороговый" показатель себестоимости единицы продукции основываться при снижении отпускных цен - полную себестоимость или себестоимость, рассчитанную лишь по прямым производственным затратам? И первый, и второй варианты себестоимости должны быть учтены. Совершенно очевидно, что снижение цены до уровня прямых затрат на производство единицы продукции - решение, противоречащее коммерческой логике, так как в данном случае не будут покрыты затраты на сырье и заработную плату рабочих, производивших эту продукцию. Однако даже такое решение оказывается приемлемым, когда существуют другие виды продукции, реализуемые по ценам, значительно превышающим их полную себестоимость. Кроме того, может случиться производственная ситуация, при которой в условиях острого дефицита складских площадей, финансовых или трудовых ресурсов руководство организации примет решение о

реализации остатков низколиквидной продукции для перехода на новый вид производства.

Рассмотрим ситуацию формирования цены на реализуемую продукцию. Мы знаем, что цена на аналогичную продукцию у конкурентов равна 16манат за единицу. Постоянные затраты организации составляют в настоящее время в настоящее время 1600 манат, а переменные – 4 маната на единицу продукции. Чтобы улучшить качественные характеристики данного вида продукции и продавать его по цене 21 манат, необходимо увеличить постоянные затраты на 10% (тогда они составят 1760 манат); переменные расходы также должны возрасти на 10% (в расчете на единицу продукции они составят 4,4 маната). Необходимо установить возможность увеличения цены до 21 маната (табл....).

Показатель	Вариант	
	1 – ый	2 – ой
1. Цена, ман.	21	16
2. Переменные расходы на ед. продукции, ман.	4,4	4
3. Постоянные расходы, тыс. ман. - всего	1760	1600
4.Маржинальная прибыль на ед. продукции (стр.1 – стр. 2)	16,6	12
5. Критический объем продаж, тыс. ед (стр.3 : стр.4)	106,0	133,3
6. Производственная мощность организации, тыс.ед.	14	14
7. Сумма прибыли, ман. (стр.4 · стр.6 – стр.3)	230640	166400

Как видно из табл. 3.1., организация может повысить цену до 21 маната при условии улучшения качества продукции за счет дополнительных затрат. Однако необходимы дополнительные маркетинговые исследования рынка.

3.2. Основы анализа операционной деятельности и равенства суммарного вырочки суммарным затратам.

Одним из наиболее простых, но эффективных видов финансового анализа, является операционный анализ, получивший название CVP (cost-volume-profit, затраты - объем - прибыль). При помощи операционного анализа можно выявить факторы по которым была сформирована операционная прибыль, дать оценку влияния факторов производства на динамику операционной прибыли, а также прогнозировать ее величину. Целью анализа операционной деятельности является отслеживание зависимости финансовых результатов бизнеса от затрат и объемов реализации продукции. Производственный или же операционный управленческий анализ изучает взаимозависимости строения выпуска товаров и его объемов, а также расходы и операционную прибыль.

При проведении данного анализа за основной берется показатель объема выпуска товаров, потому что с ним прямо связаны расходы на сырье, материальные ресурсы, затрат энергии и труда, и другие расходы без которых не обойтись при производстве и продаже продукции (например, снятие помещений и их обслуживание, износ О.С., затраты труда служебного и управляющего персонала, а также перевозка товаров и реклама)

Предмет изучения операционного анализа заключается в изучение связи вышеперечисленных и подобных расходов от изменения количества и состава выпускаемых товаров и финансовых результатов производственной деятельности. Существуют несколько методов изучения производственных расходов. Эти методы отражают количество ресурсов, употребленных за конкретный отрезок времени при производстве и продаже товаров, в

стоимостной оценке, и переформируются в информационном учете предприятия в себестоимость.

Выделяют понятие производственной себестоимости, оно отражает стоимость затраченных ресурсов, использованных заготовок, при прямом производстве готовых товаров, а также оплата труда производственных рабочих, дополнительные затраты на выпуск продукции, износ О.С., арендная плата и т.д. При проведении стратегического управленческого анализа широко используются данные себестоимости а также ее составные компоненты (затраты).

Также применяется и другой показатель - "себестоимость выпуска и продажи товаров", в него помимо всех вышеперечисленных компонентов также входят затраты на реализацию товаров и расходы по хозяйственным затратам в целом.

Показатель, включающий в себя себестоимость всех затрат на реализацию продукции (коммерческие), а также общую себестоимость и налоговые отчисления с полученной прибыли, называется себестоимостью бизнеса.

Надо подчеркнуть важность определения степени влияния изменения объема выпуска товаров на компоненты, формирующие себестоимость выпуска и продажи товаров в разрезе операционного анализа. Для этого формирующие ее затраты разделяют на 2 группы: переменные и постоянные затраты (табл.3.2.).

Переменными называются такие затраты, которые изменяются в функциональной зависимости от объема выпуска товаров, иными словами, зависят от производственной деятельности предприятия.

Постоянными называются расходы, почти независимые от каких-либо перемен при производстве товаров.

Объем производства	Переменные затраты	Постоянные затраты
--------------------	--------------------	--------------------

	Общие	На единицу продукции	Общие	На единицу продукции
Растет	Увеличиваются	Неизменны	Неизменны	Уменьшаются

Табл. 3.2. Поведение переменных и постоянных затрат при изменении объема производства и неизменных других факторах.

Поведение постоянных и переменных затрат также можно представить графически (рис. 3.3.)

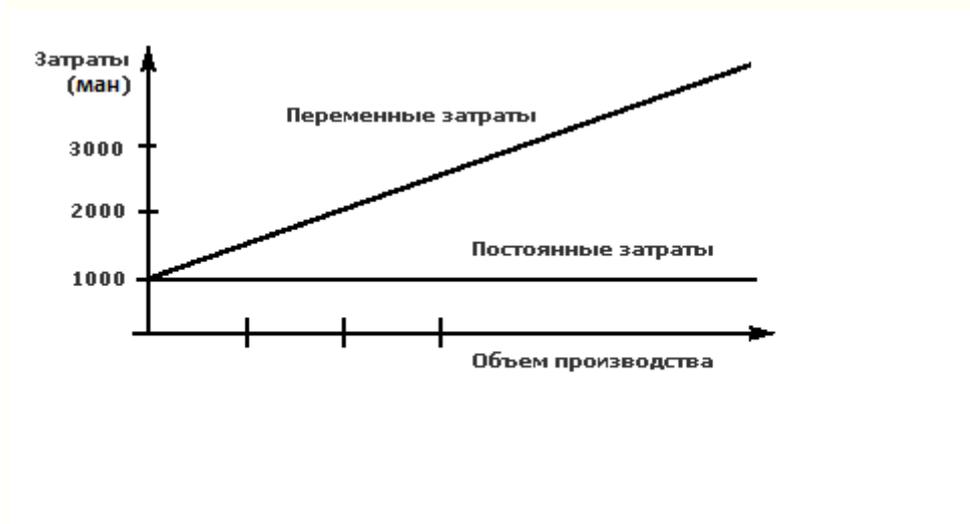


Рис. 3.3. Поведение постоянных и переменных затрат.

Несмотря на это, мнение о том, что постоянные расходы не изменяются было бы ошибочным. Они могут меняться при сильных изменениях в объеме выпуска товаров. Следует подчеркнуть, что на переменные и постоянные расходы воздействуют многие экзогенные и эндогенные факторы. Так, повышение закупочных цен, тарифов арендной платы, электроэнергии, ставок оплаты труда может привести к изменению статей затрат, как постоянных, так и переменных.

Чтобы подразделить расходы, в связи с их реакциями на изменения в выпуске товаров, применяют показатель реагирования расходов. Его вычисляют путем деления темпов прироста какого-либо вида расходов на

темпы прироста выпуска товаров. Этот показатель дает возможность определить принадлежность определенной статьи расходов какой-либо группе. Для пропорциональных видов расходов показатель регрессии равен 1, для уменьшающихся - от 0 до 1, а для растущих расходов больше 1. Данный показатель по отношению к постоянным расходам будет равен 0, так как на них объем выпуска товаров не влияет.

Рост выпуска товаров и их продажи покрывает сопутствующий рост переменных затрат, вследствие увеличения применения при производстве большего количества сырья, материальных и трудовых ресурсов. В данных условиях наблюдается увеличение маржинальной прибыли, в результате чего имеет место положительный результат финансовой деятельности предприятия. Расширение производства может повлечь за собой также и рост постоянных затрат. При этом данный процесс будет обоснован только при превышающем росте дохода от реализации. При торможении роста постоянных затрат в процессе продажи товаров можно получить большую прибыль, вследствие действия операционного рычага. Данный эффект заключается в том, что изменение дохода от реализации повлечет за собой еще большее изменение при расчете прибыли.

Одним из блоков операционного анализа является **маржинальный анализ**, позволяющий изучить зависимость прибыли от продаж, от объема реализованной продукции, переменных и постоянных расходов, а также от цен на продукцию.

В процессе маржинального анализа определяются: порог рентабельности (безубыточный объем продаж) при заданных соотношениях цены, постоянных и переменных расходов; влияние факторов на критический безубыточный объем продаж; зона финансовой рентабельности, т.е. объем продаж, превышающий безубыточный объем продаж; объем продаж для получения заданной прибыли от продаж

Маржинальная прибыль - наиболее значимый оценочный показатель, исследуемый в рамках операционного анализа. С одной стороны, она служит

промежуточным результатом производственной деятельности, поскольку рассчитывается как разница между суммой выручки от продаж и суммой переменных расходов. С другой стороны, маржинальная прибыль представляет собой источник покрытия постоянных расходов и формирования прибыли. Это доказывают преобразования, базирующиеся на предположении о том, что выручка от продажи произведенной продукции должна быть больше, чем понесенные организацией совокупные расходы (постоянные и переменные), следовательно, приносить прибыль:

$$\text{Выручка} = \text{Постоянные расходы} + \text{Переменные расходы} + \text{Прибыль},$$

откуда

$$\text{Маржинальная прибыль} = \text{Выручка} - \text{Переменные расходы} = \text{Постоянные расходы} + \text{Прибыль}.$$

Маржинальная прибыль определяется как в расчете на единицу продукции как разница между ее ценой и суммой переменных расходов в расчете на единицу продукции. Чем выше значение удельной маржинальной прибыли, приходящейся на единицу продукции, тем выше степень участия данного вида продукции в покрытии постоянных расходов и формировании прибыли. Значит, увеличение маржинальной прибыли - одна из ключевых задач, решение которых способствует росту финансовых результатов в целом. Взаимосвязь объема производства, затрат и прибыли можно представить алгебраическим и графическим способами. При алгебраическом способе выручку от реализации представляют как сумму совокупных затрат на производство продукции и прибыли:

$$V_p = I_c + П,$$

где V_p – выручка от реализации; I_c – совокупные издержки; П – прибыль, ман.

С помощью операционного анализа можно выявить оптимальные соотношения между постоянными расхода, переменными расходами на

единицу товара, стоимостью и количеством реализованных товаров, найти равновесную точку, или же точку критического объема реализации, когда общий доход равен общим затратам. Общие затраты на производство равны сумме всех постоянных расходов, а также переменных расходов, возникших в процессе выпуска товаров, при условии, что доход от их реализации покрывает себестоимость продажи и выпуска. В точке безубыточности, предприятие не получает ни прибыли ни убытков.

Если цена реализации установится ниже точки безубыточности, то предприятие будет нести потери от своей деятельности, а если выше - то будет получать прибыль. При анализе безубыточности (Break-even Analysis) для определения порога рентабельности и его моделирования традиционно используют два метода анализа: метод уравнений (алгебраический) и графический.

Для определения координат точки безубыточности с помощью графического метода соблюдают такую последовательность. На координатной плоскости проводят горизонталь-график прямой, описывающий поведение постоянных затрат, которые по мере наращивания объема продукции не меняются. График постоянных затрат берет свое начало на вертикальной стоимостной оси на уровне, соответствующем сумме постоянных затрат. График совокупных затрат представляет собой прямую линию, которая начинается от оси ординат на отметке, соответствующей по сумме постоянных затрат, и заканчивается точкой с координатами по оси абсцисс-общего количества продукции, по оси ординат – денежного выражения суммы постоянных и переменных затрат. Порог рентабельности определяется координатами точки пересечения графиков выручки и себестоимости.

Как только порог рентабельности преодолен, график выручки оказывается выше графика совокупных затрат. В этой ситуации постоянные затраты полностью компенсированы продажами, а каждая дополнительная проданная единица продукции несет в себе частицу прибыли при условии,

что цена реализации превышает сумму переменных затрат, приходящихся на единицу продукции. Чем дальше от точки безубыточности окажется точка фактических продаж, тем больше прибыли получит организация.

Наряду с графическим методом для определения точки безубыточности используют метод уравнений. Данный метод очень удобен, потому что при его использовании рассматривается небольшое число первоначальных данных, например, сумма всех постоянных расходов, стоимость отдельной единицы товара, а также доля переменных расходов на отдельную единицу продукции.

Основа метода уравнений – формализованное описание точки безубыточности и ее моделирование:

$$V_{\text{пр}} = Z_{\text{перем.}} + Z_{\text{пост}} \text{ или } ОП_{\text{кол.выраж.}} \cdot Ц = Z_{\text{перем.ед.прод.}} \cdot ОП_{\text{кол.выраж.}} + Z_{\text{пост}},$$

откуда

$$ОП_{\text{кол.выраж.}} = \frac{Z_{\text{пост}}}{Ц - Z_{\text{перем.ед.прод.}}};$$

$$V_{\text{пр}} = ОП_{\text{кол.выраж.}} \cdot Ц,$$

где $V_{\text{пр}}$ – выручка от продаж; $Z_{\text{пост}}$ – постоянные затраты; $Z_{\text{перем.}}$ – переменные затраты; $Z_{\text{перем.ед.прод.}}$ – переменные затраты в расчете на единицу продукции; $ОП_{\text{кол.выраж.}}$ – объем продукции в количественном выражении; $Ц$ – цена единицы продукции.

Покажем нахождение точки безубыточности на основе данных ОАО “ML”.

Общая величина постоянных затрат 2 тыс.ман., переменные издержки на единицу продукции – 6ман., цена реализации продукции – 10ман.

Точка безубыточности будет найдена:

а) в денежном выражении: $V_{\text{пр}} = \frac{2000}{\frac{10-6}{10}} = \frac{2000}{0,4} = 5000$ (тыс. манат);

б) в количестве единиц продукции: $ОП_{\text{кол.выраж.}} = \frac{5000}{10} = 500$ (ед.)

Для нахождения точки безубыточности графическим методом воспользуемся другой информацией : общая величина постоянных затрат – 2000 ман., общий объем продукции 750 единиц по цене 10 манат за единицу, общая величина переменных затрат – 4500 манат.

Определим общую величину выручки от продаж ($V_{\text{общ}}$):

$$10 \cdot 750 = 7500 \text{ (ман)}$$

Построим график безубыточности рис 3.2.

В точке безубыточности график выручки от продаж (V) пересекается с графиком общей величины постоянных и переменных затрат ($Z_{\text{общ}}$), так как

$$ОП_{\text{кол.выраж.}} \cdot Ц = Z_{\text{перем.ед.прод.}} \cdot ОП_{\text{кол.выраж.}} + Z_{\text{пост}},$$

или

$$10 \cdot 500 = 2000 + 6 \cdot 500 = 5000 \text{ (ман)}$$

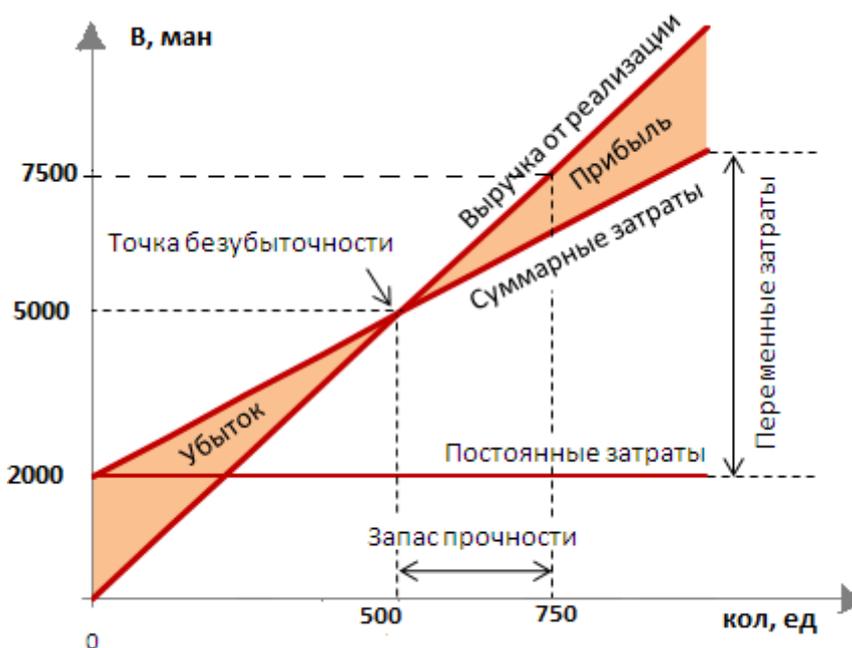


Рис. 3.2. График точки безубыточности.

Разницу между общим объемом проданной продукции и ее критическим объемом (в точке безубыточности) принято называть *запасом финансовой прочности*.

3.3. Факторный анализ результативности деятельности предприятия

Оценка влияния факторов на динамику затрат, прибыли и рентабельности, подготовленная на основе детального изучения внешних и внутренних факторов, служит важным, оперативным и стратегическим инструментом управления. Создание адекватной факторной модели, ее использование для прогнозирования хозяйственных ситуаций, информационное обеспечение факторного анализа уже сложившихся и будущих результатов бизнес-процессов позволяют принимать своевременные и обоснованные управленческие решения, минимизирующие негативное воздействие внешней и внутренней среды бизнеса. Умея оценить факторы, можно создать на предприятии эффективный механизм управления ими.

Поскольку на результативность производства и реализацию продукции оказывает влияние большое количество разнообразных факторов, в том числе специфических, свойственных деятельности конкретного предприятия, то и методики, необходимые для их анализа, отличаются оригинальностью и создаются под конкретную управленческую задачу.

Факторный анализ позволяет выявить, насколько обоснованы затраты на производство и реализацию продукции. Под воздействием объективных факторов абсолютная величина затрат, как правило, увеличивается в условиях роста объемов производства, инфляционных процессов, изменения управленческой политики в части позиционирования, рекламы продукции, освоения ее новых видов и т.д. Все это может привести порой к резкому увеличению затратной составляющей бизнеса, но насколько оправдан такой рост, поможет убедиться реализация одной из методик факторного анализа, представленной далее. Для подтверждения обоснованности затрат следует исходить из соотношения темпа их роста и темпа роста выручки от продаж (доходов), причем последний должен быть

опережающим, поскольку расходы оправданы тогда, когда они компенсируются полученными доходами (здесь речь идет о текущих расходах на производство и реализацию продукции без учета затрат капитального характера). Безусловно, для компенсации понесенных текущих затрат требуется иногда длительное время, измеряемое месяцами, а в некоторых случаях – годами (освоение новых видов продукции, расширение сети продаж и т.п.).

Проведение анализа нахождения факторов, воздействующих на изменение количества продажи товаров, осуществляется путем сопоставления текущих и запланированных данных отдельно для каждого показателя. Стоит отметить, что для остатков готовых товаров на конец года и отправленной продукции на конец года берется значения обратные полученному знаку. (табл.3.3.2).

Таблица 3.3.2. Факторный анализ изменения объема реализации.

Наименование показателя	По плану	По факту	Влияние факторов на количество продаж
1. Сальдо готовой продукции на начало периода	384	405,2	19,3
2. Выпуск товаров	25000	24800	-200
3. Сальдо готовой продукции на конец периода	365	285,6	-79,4
4. Отгрузка продукции (стр.1 + стр.2 – стр.3)	26921	24919,6	-101,3
5. Остаток товаров отгруженных			
а) на начало периода	196,3	209,5	13,2
б) на конец периода	398,3	182,6	-215,7
6. Иные поступления (списание),	-	-	-
7. Продажа товаров за год (стр.4 + стр.5А – стр. 5Б ± стр.6)	15728	15855,6	127,6

По табличным данным, можно определить перевыполнение принятого плана по продаже товаров, возникло из-за снижения количества остатка готовой продукции на конец периода на 79400 манат, и остатка отправленной продукции на конец периода в размере 217500 манат. В результате возросла продажа товаров на 295100 манат, (79000+215700). На выполнение плана продажи товаров отрицательно повлияло неполное выполнение предусмотренного плана производства товаров на сумму 200000 манат. Из-за остатков готовых товаров в начале года объем продаж изменился на 19300 манат, а из-за остатка отправленной продукции в начале года на 13200 манат. В следствии воздействия данных факторов, динамика объема продажи товаров в отчетном периоде составила 127600 манат.

ВЫВОДЫ И ПРЕДЛОЖЕНИЯ

На основе проведенного исследования стратегического управленческого анализа формирования и использования ресурсного потенциала предприятия можно сделать следующие выводы и предложения.

1) Ресурсный потенциал предприятия – это совокупность ресурсов всех видов, как имеющихся у предприятия на момент производства, а также и тех, которые можно привлечь в будущем, и способов их соединения, с учетом их целевых и качественных характеристик, для получения новых видов продукции (работ, услуг) или большей их стоимости.

2) Анализ производственного потенциала осуществляется на основе исходной информации, характеризующий выпуск товаров за прошлые и текущий периоды, качественные и количественные показатели : число работников производства, заработная плата с начислениями, материальные расходы, износ, основные производственные фонды, материалоотдачу, отдачу фондов, а также оборотные средства и их оборачиваемость и т.д.

3) Главная задача производственной мощности организации - это обновление цен. Компоненты производственной мощности должны приспособляться к запросам производимых товаров.

4) При анализе обеспеченности предприятия трудовыми ресурсами нужно установить уровень качества и состав потенциала имеющихся

кадров. Он может определяться согласно степени участия в производстве и технологических работ, количеству и степени сложности выполняемой работы, количеству интеллектуальных трудовых затрат и т.д.

5) Методика анализа трудовых ресурсов включает в себя установление качества, нахождение числа, состава, движение той рабочей силы, которая влияет на ход производства.

6) Для повышения эффективности использования трудовых ресурсов на предприятии ОАО «МЛ» необходимо : использование количественно выявленных анализом позитивно и негативно воздействующие факторы; установление и измерение величины мер для устранения или максимального снижения отрицательного влияния;

7) Снижение простоев рабочего персонала при производстве дает возможность для роста выпуска товаров.

8) Методика анализа основных средств начинается с изучения наличия О.С., их изменение в течение периодов, а также их составных частей и элементов, техническое состояние. Главная цель данного анализа - определение степени оснащенности предприятия О.С., удовлетворяющими требованиям передовых технологических разработок, а также выявление максимальных производственных мощностей для улучшения эффективности работы предприятия, в результате оптимизации использования О.С.

9) При проведении анализа показатели выбытия, обновления, и прироста основных средств изучаются в совокупности. Данный метод анализа требует больше данных, и дает возможность определить причины и направление обновления О.С., замещения старого оборудования новым, соответствующим последним технологическим разработкам, вследствие чего будет наблюдаться уменьшение материалоемкости, при одновременном повышении качества производимых товаров.

10) Эффективное использование основных средств дает возможность для повышения всех экономических и технических показателей, а также

росту производства, уменьшению средних издержек на выпуск товаров, а также трудозатрат на производство, и росту прибыли.

11) С помощью сопоставления темпов роста производства товаров и роста цен О.С., а также при помощи таких показателей как отдача от фондов, фондовооруженность, и фондоемкость можно определить степень оптимального расходования О.С.

12) Увеличение выпуска продукции и фондоотдачи на предприятии ОАО «МЛ» возможно следующими способами : запуск простаивающей и неустановленной техники, ее ремонт и утилизация, снижение потерь от простоев при производстве.

13) Проведение анализа выпуска и продажи товаров дал возможность дать количественную оценку производственным ресурсам на данном предприятии. Хотя в сравнении с прошлым периодом произошел рост динамики выпуска товарной и валовой продукции на ОАО «МЛ», производство все равно не стало равным плановому заданию. Чтобы выполнить плановое задание нужно увеличить количество производственных рабочих, расширить технологию производства, сократить потери рабочего времени, увеличить производительность техники и труда и т.д.

14) Маркетинговый анализ собирает всю информацию о деятельности организации, и затем разносторонне исследует ее на предмет товара, потребителей, развития и стоимости товаров. Итоги маркетингового анализа дают возможность выбрать оптимальную политику развития общей деятельности предприятия и ее составных частей.

15) Прогноз объема сбыта происходит по итогам исследования воздействия следующих факторов: количество проданной продукции в предыдущем году, общее положение и вероятные колебания в состоянии рынка, экономическое положение, выручка от продажи, политика цен, динамика реализации разных товаров в долгосрочном периоде, производственный потенциал, количество и качество рабочего персонала и т.п.

16) Первичным показателем объема производства операционного анализа выступает объем выпуска товаров, потому что с ним имеют прямую связь количество сырьевых затрат, материальных ресурсов, расходы энергии и труда, и другие расходы (например, расходы за наем и обслуживание производственных помещений), необходимые при выпуске и продаже товаров, а также отчисления за износ О.С., различные затраты труда работников предприятия, коммерческие расходы и т.п.

17) Маржинальный анализ - один из блоков операционного анализа, позволяющий изучить зависимость прибыли от продаж, от объема реализованной продукции, переменных и постоянных расходов, а также от цен на продукцию.

18) При проведении анализа безубыточности (Break-even Analysis) нахождения нижнего предела рентабельности и составление его модели традиционно используют два метода анализа: метод уравнений (алгебраический) и графический.

19) Факторный анализ позволяет выявить, насколько обоснованы затраты на производство и реализацию продукции. Под воздействием объективных факторов абсолютная величина затрат, как правило, увеличивается в условиях роста объемов производства, инфляционных процессов, изменения управленческой политики в части позиционирования, рекламы продукции, освоения ее новых видов и т.д.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Закон Азербайджанской Республики «О бухгалтерском учете». Баку, 2004.
 2. Международные Стандарты Финансовой Отчётности. Баку, 2011.
 3. “Müəssisənin uçuş siyasəti haqqında əsasnaməsi”, Bakı 1997.
 4. Səbzəliyev S.M. Maliyyə hesabatı: formalaşması və təkmilləşdirilməsi problemləri, Bakı, “Elm”, 2003
 6. Юзбашев Ч.Р. Экономический анализ. Учебное пособие, Баку, 2006
 7. Исмаилов Н.М. Экономический анализ и управление, Монография, Баку-2004
- Пласкова Н.С. Экономический анализ. М., ЭКСМО, 2009
8. Полякова С.И. Бухгалтерский учет: учебник. - М.: Эксмо, 2010
 9. Попова Л.В. и др. Экономический анализ. М., «Дело и Сервис», 2013
 10. Полякова С.И. Бухгалтерский учет: учебник. - М.: Эксмо, 2010
 11. Попова Л.В. и др. Экономический анализ. М., «Дело и Сервис», 2013
 12. Савицкая Г.В. Экономический анализ. Издательство: Инфра, М, 2014
 13. Чуев И.Н. Комплексно-экономический анализ финансово-хозяйственной деятельности. М.,: Дашков и Ко, 2014
 14. Голубков Е.П. Основы маркетинга.- М.: «Финпресс», 1999
 15. Басовский Л.Е. Современный стратегический анализ. Учебник. — М.: ИНФРА-М. 2013. — 256 с. — (Высшее образование: Магистратура)
 16. Когденко В.Г. Экономический анализ . Изд-во ЮНИТИ-ДАНА.М.2013
 17. Глушков И.Е., Киселева Т.В. Бухгалтерский (налоговый, финансовый, управленческий) учет на современном предприятии. М.: КноРус, 2012

18. Дмитриева И.М. Бухгалтерский учет и аудит. М.: ФБК Пресс, 2010
18. Карпова Т.П. Управленческий учет, Москва, «Аудит», 1988
19. Вахрушина М.А. Управленческий анализ, М., «Омега-Л», 2007
20. Войтоловский Н.В. Экономический анализ. Учебник для вузов. М., Издательство: ЮРАЙТ, 2011
21. Гиляровская Л.Г. Экономический анализ. М., ЮНИТИ, 2002
22. Глушков И.Е., Киселева Т.В. Бухгалтерский (налоговый, финансовый, управленческий) учет на современном предприятии. М.: КноРус, 2012
25. Лысенко Д.В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности. М., ИНФРА, 2008
26. Любушин Н.П., Лещева В.Б., Дьякова В.Г. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия: учебник. - М.: КноРус, 2009
27. Мельник М.В., Герасимова, Е.Б. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебное пособие. - М.: Инфра-М, 2010
28. Налетова И.А. Анализ финансово-хозяйственной деятельности: учебно-методическое пособие. - М.: Инфра-М, 2010
29. Пласкова Н.С. Экономический анализ. М., ЭКСМО, 2009
30. Полякова С.И. Бухгалтерский учет: учебник. - М.: Эксмо, 2010
31. Попова Л.В. и др. Экономический анализ. М., «Дело и Сервис», 2013
32. Полякова С.И. Бухгалтерский учет: учебник. - М.: Эксмо, 2010
33. Попова Л.В. и др. Экономический анализ. М., «Дело и Сервис», 2013
34. Савицкая Г.В. Экономический анализ. Издательство: Инфра, М, 2014
35. Чуев И.Н. Комплексно-экономический анализ финансово-хозяйственной деятельности. М.,: Дашков и Ко, 2014
36. Голубков Е.П. Основы маркетинга.- М.: «Финпресс», 1999
37. Басовский Л.Е. Современный стратегический анализ. Учебник. — М.: ИНФРА-М. 2013. — 256 с. — (Высшее образование:Магистратура)
38. Когденко В.Г. Экономический анализ . Изд-во ЮНИТИ-ДАНА.М.2013
39. Глушков И.Е., Киселева Т.В. Бухгалтерский (налоговый, финансовый, управленческий) учет на современном предприятии. М.: КноРус, 2012

40. Дмитриева И.М. Бухгалтерский учет и аудит. М.: ФБК Пресс, 2010
41. Стражева В.И., Анализ хозяйственной деятельности в промышленности.1999
42. Козлов Н.В., Бочаров Е.П. Перспективный экономический анализ, М., «Финансы и статистика», 1987
43. Теория анализа хозяйственной деятельности. Под общей ред. Кравченко Л.И., Минск, «Новое издание»,2004
44. Анализ финансово – экономической деятельности предприятия. Под общей ред. Н.П. Любушкина, ЮНИТИ, М., 2000
45. Анализ и обоснование хозяйственных решений. Под ред. Майданчика Б.И. и др., М., «Финансы и статистика», 1994.
46. Алексеева А.И. и др. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности. Учеб.пособие, Хабаровск, РИЦ ХГАЭП, 2012.
47. Ермолаева В.В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности. ЮНИТИ, М.,2007.
48. Грант Р. Современный стратегический анализ. СПб.: Питер, 2008. — 560 с. (Серия:Классика МВА)
49. Петров А.Н. (ред.) и др. Стратегический менеджмент. Учебник для вузов. — 3-е изд. Стандарт третьего поколения. — СПб.: Питер, 2012.
50. Крылов Э.И., Власова В.М. Анализ управления объемами производства и продаж. Учебное пособие. - СПб.: СПбГУАП, 2001.
51. Романова Л.Е. Анализ хозяйственной деятельности: учебное пособие, Тула: ТулГУ, 2007 г.
52. Хорнгран Ч.Т., Фостер Дж. Бухгалтерский учет: управленческий аспект. - М.: Финансы и статистика, 2005 г.
53. Анализ хозяйственной деятельности в промышленности: Учебник / Н.А. Русак, 2002.
54. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учеб.пособие / Л.Л. Ермолович, Мн.: «Интерпресс сервис: Экоперспектива», 2003.

55. Бухгалтерский учет: Учебно-практическое пособие /Под общ.ред. Н.И. Ладутько. - Мн.: ООО «ФУАинформ», 2004.

XÜLASƏ

Magistr işi giriş, üç fəsil, nəticə və ədəbiyyat siyahısından ibarətdir.

Dissertasiya işinin girişində mövzunun aktuallığı, metodları və metodologiyası, elmi yeniliyi, praktiki əhəmiyyəti, məqsəd və vəzifələri, həcmi və strukturu və tədqiqat obyektini öz əksini tapmışdır.

Birinci fəsil "İqtisadi təhlilin nəzəri əsasları resurs potensialının istifadəsi sistemində" istehsal resurslarının idarəetmə təhlilin istehsal daxili sistemin əsasları, istehsal potensialının əsas göstəricilərin formalaşması və istehsal potensialının istifadəsi strateji idarəetmə təhlilinin əsas elementlərini əks etdirir.

İkinci fəsil, "Metodoloji Əsasların İqtisadi Təhlilin İstifadəsi Resurs Potensialının" əmək resurslarının təhlili metodları, əsas istehsal fondlarının istifadə səmərəliliyinin, maddi resursların idarə edilməsi və istehsal və satış təsvir edir.

Üçüncü fəsil, "İqtisadi Təhlil Resurs Potensialından İstifadə Sistemində" marketinq təhlili vəgəlinin satış proqnozlaşdırılması, əməliyyat fəaliyyətinin təhlili əsasları və ümumi gəlirlərin xərclərin ümumi məbləğə bərabərliyi və şirkətin fəaliyyətinin əməliyyat təhlili daxildir.

Dissertasiya işinin sonunda aparılmış tədqiqatın əsasında, resurs potensialının effektiv strateji idarəetməsi ilə bağlı nəticə və xüsusi təkliflər irəli sürülmüşdür.

SUMMARY

Master's thesis consists of an introduction, three chapters, conclusions and suggestions, list of literature.

The introduction is reflected in the urgency of the thesis, methodology and methods, scientific novelty, the practical significance, purpose and objectives, scope and structure, object of study.

The first chapter «The Theoretical foundations of economic analysis in the system of use of resource potential», reveals basic system of intraindustrial management analysis of production resources, formation of the main indicators of the productive capacity and basic elements of strategic management analysis in the use of productive capacity.

The second chapter, "Methodological Bases Of Economic Analysis In The Use Of Resource Potential" describes the methods of analysis of labor resources, efficiency of use of fixed production assets, the management of material resources and production and sales.

The third chapter, "Economic Analysis In The System of Using Of Resource Potential" includes marketing analysis and forecasting of sales revenue, principles of analysis of operation activity and the equality of the total amount of revenue overall costs and factor analysis of the performance of the company.

In master's thesis, based on the basic of the research conclusions, offered specific suggestions of effective strategic management of resource potential.

Реферат

На магистерскую работу «СТРАТЕГИЧЕСКИЙ УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ФОРМИРОВАНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦИАЛА» магистра «Центра Магистратуры» Азербайджанского Государственного Экономического Университета МАМЕДЗАДЕ ЛЕЙЛЫ ВАГИФ кызы.

Актуальность темы. В условиях рыночных отношений, проблема стратегического анализа формирования ресурсного потенциала - это наиболее сложная проблема и требует фундаментальные исследования в управлении экономикой. Для управления предприятием требуется огромное количество информации: экономической, политической, правовой, социальной и др. Управление хозяйственной деятельностью в условиях рыночных отношений все больше превращается в сферу применения достижений науки и техники. Поэтому принятие управленческих решений - сложный и динамичный процесс, требующий экономического анализа.

Принятие оптимальных управленческих решений, требует новых методик расчетов. Конкурентная борьба обуславливает необходимость принятия более детальных точных управленческих решений, основанных на точной оценке экономической ситуации. Эффективное управление требует обеспечения функционирования предприятия, требует оперативную, комплексную и достоверную информацию для принятия управленческих решений. В этом деле современные методы управления предприятиями тесно связаны с множественными информационными потоками. Применение

различных методов прогнозирования перспективного состояния предприятия способствует его развитию.

В этой связи отметим, что в проблеме стратегического управленческого анализа недостаточная изученность многих вопросов делают необходимым и целесообразным дальнейшее исследование в этой области. Поэтому работа на указанную выше тему является актуальной.

Научная новизна работы. Научная новизна работы заключается в том, что в ней на основе изучения теории и действующей практики освещены важнейшие проблемы обоснования управленческих решений на научно – обоснованной основе управленческого и финансового анализа, и эффективной и рациональной организации процесса управления на исследуемых предприятиях.

В этой связи нами предложена исследования исследуемой темы с учетом современных условий рыночных отношений и современных технологий.

Объектом исследования являются предприятия, входящие в ОАО «МЛ».

Практическая значимость диссертации заключается в разработке комплекса предложений и рекомендаций по улучшению и совершенствованию организации внедрения экономического анализа для обоснования и принятия управленческих решений проблем стратегического управленческого анализа. Основные научно-практические рекомендации, изложенные в диссертации, базируются на результатах изучения нормативно-правовых документов органов управления применительно к исследуемым проблемам в области развития экономики исследуемого предприятия.

Информационную базу исследования составили отчетные финансовые и статистические документы, отражающие деятельность ОАО «МЛ».

Объем и структура работы. Диссертация состоит из введения, трёх глав, заключения и списка использованной литературы.

Во введении обоснована актуальность темы, сформулированы цель и задачи работы, определены её научная новизна и практическая значимость, указаны методология и методика исследования.

В первой главе диссертации «Теоретические основы экономического анализа в системе использования ресурсного потенциала» раскрыты основы системы внутрипроизводственного управленческого анализа; показаны формирование и классификация основных показателей производственного потенциала; представлены основные элементы производственного потенциала с позиции стратегического управленческого анализа.

Во второй главе работы «Методические основы экономического анализа в системе использования ресурсного потенциала» представлены основные методические положения анализа трудовых, материальных ресурсов, а также анализа эффективности использования ОС и анализа производства и реализации продукции; обоснование управленческих решений по результатам анализа.

В третьей главе «Экономический анализ в системе использования ресурсного потенциала» раскрыты основы анализа операционной деятельности предприятия; рассмотрено равенство суммарного объема выручки суммарным затратам; проведен маркетинговый анализ и прогнозирование выручки от продаж; рассмотрен факторный анализ результативности деятельности предприятия.

В конце работы по результатам проведенного исследования сделаны соответствующие выводы и предложения.