

**Контрольная работа
«Анализ хозяйственной деятельности»**

СОДЕРЖАНИЕ

1 Вопрос 8: Изложите анализ выполнения договорных обязательств по поставкам продукции. Опишите методику проведения анализа объёмов реализации продукции	3
2 Вопрос 23: Изложите анализ прямых материальных и трудовых затрат, анализ влияния прямых затрат на себестоимость продукции	7
3 Задача 50	11
4 Задача 69	13
Список использованных источников	15

1 ВОПРОС 8: ИЗЛОЖИТЕ АНАЛИЗ ВЫПОЛНЕНИЯ ДОГОВОРНЫХ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ ПО ПОСТАВКАМ ПРОДУКЦИИ. ОПИШИТЕ МЕТОДИКУ ПРОВЕДЕНИЯ АНАЛИЗА ОБЪЁМОВ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОДУКЦИИ

Объем производства и объем реализации продукции являются взаимозависимыми показателями. В условиях ограниченных производственных возможностей и неограниченного спроса приоритет отдается объему производства продукции, который определяет объем продаж. Но по мере насыщения рынка и усиления конкуренции не производство определяет объем продаж, а, наоборот, возможный объем продаж является основой разработки производственной программы. Организация должна производить только те товары и в таком объеме, которые она может реализовать.

Темпы роста объема производства и реализации продукции, повышение ее качества непосредственно влияют на величину издержек, прибыль и рентабельность организации. Поэтому анализ данных показателей имеет большое значение.

Основные задачи анализа динамики производства и реализации продукции и выполнения договорных обязательств:

- оценка степени выполнения плана и динамики производства и реализации продукции;
- определение влияния факторов на изменение величины этих показателей;
- выявление внутривозможных резервов увеличения выпуска и реализации продукции;
- разработка мероприятий по освоению выявленных резервов.

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

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

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

Условно-натуральные показатели, как и стоимостные, применяются для обобщенной характеристики объемов производства продукции, например на консервных заводах применяется такой показатель, как тысячи условных банок, в ремонтных организациях – количество условных ремонтов и т.д.

Нормативные трудозатраты также используются для обобщенной оценки объемов выпуска продукции – в тех случаях, когда в условиях многопродуктового производства не представляется возможным выразить общий его объем в натуральных или условно-натуральных измерителях.

Анализ начинается с изучения динамики выпуска и реализации продукции, расчета базисных и цепных темпов роста и прироста. При этом объемы производства и реализации продукции должны быть выражены в сопоставимых ценах, за основу которых принимаются цены базисного периода.

Базисные темпы роста определяются отношением каждого следующего уровня к первому году динамического ряда, а цепные – к предыдущему.

Среднегодовой темп роста (прироста) выпуска и реализации продукции можно рассчитать по среднегеометрической взвешенной:

$$\bar{T}_{\text{вп}} = \sqrt[n]{T_1 T_2 T_3 \dots T_n},$$

$$\bar{T}_{\text{пр}} = \bar{T}_{\text{вп}} - 100,$$

где:

$\bar{T}_{\text{вп}}$ - темп роста выпуска продукции;

$\bar{T}_{\text{пр}}$ - темп прироста;

$T_1, T_2, T_3, \dots, T_n$ – годовые темпы роста;

n – продолжительность расчётного периода в годах.

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

Анализ реализации продукции тесно связан с анализом выполнения договорных обязательств по поставкам продукции. Недовыполнение плана по договорам для организации оборачивается уменьшением выручки, прибыли, выплатой штрафных санкций. Кроме того, в условиях конкуренции организация может потерять рынки сбыта продукции, что повлечет за собой спад производства.

Основным показателем в этом анализе является процент выполнения договорных обязательств, который рассчитывается делением разности между плановым объемом отгрузки по договорным обязательствам и его недовыполнением на плановый объем:

$$K_{\text{дп}} = \frac{\text{ОП}_{\text{пл}} - \text{ОП}_{\text{н}}}{\text{ОП}_{\text{пл}}},$$

где:

$K_{\text{дп}}$ – процент выполнения договорных обязательств;

ОП_{пл} – плановый объем отгрузки по договорным обязательствам;

ОП_н – невыполнение планового объема отгрузки по договорным обязательствам.

Недоставка продукции отрицательно влияет не только на итоги деятельности данной организации, но и на работу торговых организаций, организаций-смежников, транспортных организаций и т.д. При анализе реализации продукции особое внимание следует обращать на выполнение обязательств по госзаказу, кооперированным поставкам и по экспорту продукции.

В процессе анализа производства и реализации продукции необходимо оценить также риск невостребованной продукции, который может возникнуть вследствие падения спроса на нее. Он определяется величиной возможного материального и морального ущерба организации, вызванного этой причиной. Каждая организация должно знать величину потерь, если какая-то часть продукции окажется нереализованной. Чтобы избежать последствий невостребованности продукции, необходимо изучить факторы ее возникновения с целью поиска путей недопущения или минимизации потерь.

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

Внешние причины: неплатежеспособность покупателей; повышение процентных ставок по вкладам; демографические, социально-экономические, политические и другие причины.

Риск невостребованной продукции можно подразделить на преодолимый и непреодолимый. Критерием отнесения его к одной из групп является экономическая целесообразность нововведений, направленных на продвижение товаров на рынок. Если дополнительные затраты на дизайн, улучшение качества, упаковку, рекламу, организационную перестройку производства и сбыта превышают сумму их покрытия выручкой, то экономически они нецелесообразны и риск, следовательно, является непреодолимым, и наоборот.

Риск невостребованной продукции может быть обнаружен на предпроизводственной, производственной и послепроизводственной стадиях. Если риск обнаружен на предпроизводственной стадии, то экономический ущерб будет меньшим – это только расходы на исследование рынка, разработку изделия и др. Если же риск невостребованной продукции обнаружен на производственной или послепроизводственной стадии, то это может серьезно пошатнуть финансовое состояние организации: в сумму ущерба кроме указанных расходов войдут издержки на подготовку, освоение, производство и частично сбыт продукции.

В зависимости от стадии обнаружения риска невостребованной продукции управленческие решения могут быть разными: на предпроизводственной стадии можно не приступать к производству данного вида продукции, заменив его другим; на производственной стадии еще можно внести существенные изменения в дизайн, конструкцию, цену изделия и за счет этого продвинуть его на рынок; на послепроизводственной стадии нужно думать, как избежать банкротства, потому что невостребованная продукция – это прямой убыток для организации. Каждый товар должен производиться лишь в том случае, когда есть платежеспособный спрос на него, подкрепленный заявками или договорами на его поставку.

Чтобы оценить риск невостребованной продукции, нужно проанализировать обеспеченность продукции контрактами или заявками на поставку, динамику остатков готовой продукции по каждому виду, их долю в общем объеме продаж.

Важным обобщающим показателем, используемым для характеристики скорости реализации продукции, является продолжительность ее нахождения на стадии реализации. Рост его уровня свидетельствует о трудностях сбыта и повышении риска невостребованной продукции:

$$\Gamma_{\text{Пст.реал}} = \Gamma_{\text{Ср.ост}} / Q_{\text{дн}},$$

где:

$\Gamma_{\text{Пст.реал}}$ – продолжительность нахождения готовой продукции на стадии реализации;

$\Gamma_{\text{Ср.ост}}$ – средние остатки готовой продукции;

$Q_{\text{дн}}$ – однодневный объем продаж.

Таким образом, первым этапом анализа готовой продукции является анализ динамики производства и реализации продукции и выполнения договорных обязательств, который позволяет оценить степень выполнения плана и динамику производства и реализации продукции, оценить степень выполнения договорных обязательств, определить влияние факторов на изменение величины этих показателей.

2 ВОПРОС 23: ИЗЛОЖИТЕ АНАЛИЗ ПРЯМЫХ МАТЕРИАЛЬНЫХ И ТРУДОВЫХ ЗАТРАТ, АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ ПРЯМЫХ ЗАТРАТ НА СЕБЕСТОИМОСТЬ ПРОДУКЦИИ

Как правило, наибольший удельный вес в себестоимости промышленной продукции занимают затраты на сырьё и материалы. Система факторов, оказывающих влияние на прямые материальные затраты, приведена на рисунке 2.1.



Рисунок 2.1 – Блок-схема факторной системы материальных затрат

Факторная модель:

$$MЗ = \sum (V\Pi_i \cdot УД_i \cdot УР_i \cdot ЦМ_i)$$

Расчёт влияния факторов производится способом цепных подстановок. Для этого необходимо произвести пересчёт затрат на производство продукции:

а) по плану:

$$MЗ_{пл} = \sum (V\Pi_{плi} \cdot УР_{плi} \cdot ЦМ_{плi})$$

б) по плану, пересчитанному на фактический объём производства продукции:

$$MЗ_{усл_1} = \sum (V\Pi_{плi} \cdot УР_{плi} \cdot ЦМ_{плi}) \cdot K_{пл}$$

в) по плановым нормам и плановым ценам на фактический выпуск продукции:

$$MЗ_{усл_2} = \sum (VВП_{\phi i} \cdot УР_{нли} \cdot ЦМ_{нли})$$

г) фактически по плановым ценам:

$$MЗ_{усл_3} = \sum (VВП_{\phi i} \cdot УР_{\phi i} \cdot ЦМ_{нли})$$

д) фактически:

$$MЗ_{\phi} = \sum (VВП_{\phi i} \cdot УР_{\phi i} \cdot ЦМ_{\phi i})$$

Сумма материальных затрат на выпуск отдельных изделий зависит от тех же факторов, кроме структуры производства продукции:

$$MЗ_i = \sum (VВП_i \cdot УР_i \cdot ЦМ_i)$$

где $УР_i$ – удельный расход i -го материала; $ЦМ_i$ – средняя цена i -го материала.

Расход материалов на единицу продукции зависит от качества сырья и материалов, замены одного вида материала другим, изменения рецептуры сырья, техники, технологии и организации производства, квалификации работников, отходов сырья и др. Прирост суммы материальных затрат на производство i -го вида продукции за счёт изменения удельного расхода материалов рассчитывают по формуле:

$$\Delta MЗ_i = \Delta УР_i \cdot ЦМ_{нли} \cdot VВП_{\phi i}$$

Уровень средней цены материалов зависит от рынков сырья, отпускной цены поставщика, внутригрупповой структуры материальных ресурсов, уровня транспортно-заготовительных расходов, качества сырья и т.д. Чтобы узнать, как за счёт каждого из факторов изменилась общая сумма материальных затрат, воспользуемся формулой

$$\Delta MЗ_i = \Delta ЦМ_i \cdot УР_{\phi i} \cdot VВП_{\phi i}$$

где $\Delta ЦМ_i$ – изменение средней цены i -го вида или группы материалов за счёт фактора.

В результате замены одного материала другим изменяется не только количество потреблённых материалов на единицу продукции, но и их стоимость:

$$\Delta MЗ_i = \Delta УР \cdot ЦМ_0 + \Delta ЦМ \cdot УР_1$$

где $\Delta УР$ - изменение нормы расхода в связи с заменой материала;

$\Delta УР_1$ - расход материала после замены;

$ЦМ_0$ - цена заменяемого материала;

$\Delta ЦМ$ - изменение цены в связи с заменой материала.

Расчёты проводятся по каждому виду продукции на основе плановых и отчётных калькуляций с последующим обобщением полученных результатов в целом по предприятию.

В ходе дальнейшего анализа переходят к изучению затрат по статье «Заработная плата», т.е. прямых трудовых затрат. Факторы, определяющие сумму прямой зарплаты, представлены на рисунке 2.2.

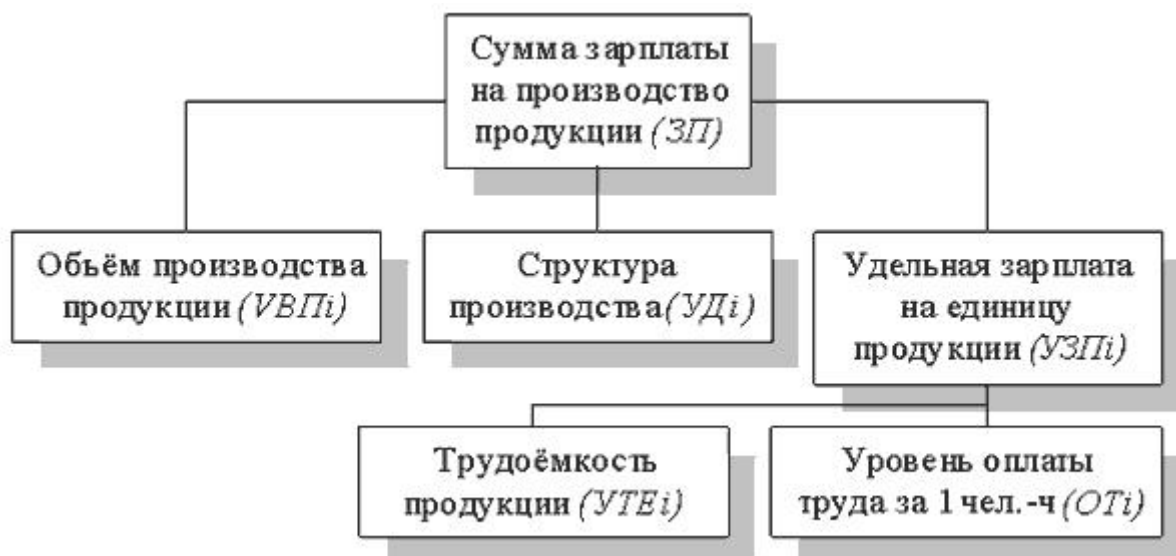


Рисунок 2.2 – Схема факторной системы зарплаты на производство продукции

Факторная модель:

$$ЗП = \sum (ВВП_i \cdot УД_i \cdot УТЕ_i \cdot ОТ_i)$$

Для расчёта влияния этих факторов необходимо иметь следующие исходные данные.

Сумма прямой зарплаты на производство продукции, млн. руб.:

по плану:

$$ЗП_{пл} = \sum (ВВП_{пл_i} \cdot УТЕ_{пл_i} \cdot ОТ_{пл_i})$$

по плану, пересчитанному на фактический выпуск продукции при плановой её структуре:

$$ЗП_{усл_1} = \sum (ВВП_{пл_i} \cdot УТЕ_{пл_i} \cdot ОТ_{пл_i}) \cdot K_{пл}$$

по плановому уровню затрат на фактический выпуск продукции:

$$ЗП_{усл_2} = \sum (ВВП_{фi} \cdot УТЕ_{пл_i} \cdot ОТ_{пл_i})$$

фактически при плановом уровне оплаты труда:

$$ЗП_{усл_3} = \sum (ВВП_{фi} \cdot УТЕ_{фi} \cdot ОТ_{пл_i})$$

фактически:

$$ЗП_{ф} = \sum (ВВП_{фi} \cdot УТЕ_{фi} \cdot ОТ_{фi})$$

На основе данных анализ можно провести способом цепных подстановок либо интегральным методом.

Зарплата на выпуск отдельных изделий зависит от тех же факторов. Фактор структуры производства продукции не оказывает влияния на данный показатель:

$$УЗП_i = ВВП_i \cdot УТЕ_i \cdot ОТ_i$$

Анализ влияния прямых материальных и трудовых затрат

При анализе себестоимости организации необходимо решить две важнейшие задачи: выявить и оценить, насколько различные группы факторов влияют на негативные тенденции, связанные с себестоимостью (отклонения от плана или изменения по сравнению с предыдущими периодами), а также определить экономические резервы для материальных затрат и разработать способы их мобилизации.

Во время анализа отклонения показателей материальных затрат от плановых используются такие факторы, как цена, норма и замена, которые одновременно являются и причинами подобных изменений в себестоимости.

К цене относятся стоимость материалов и сырья, а также транспортно-заготовительные расходы (ТЗР). Для анализа изменений, происходящих с ТЗР, используется информация из аналитического учета к счету 10 «Материалы».

Норма отражает как изменения в нормах расхода, так и отклонения в удельном расходе.

Замена – это изменения, затрагивающие состав продукции, замещение одних материальных ресурсов другими, изменения в содержании полезных веществ.

Снижение себестоимости во многом достигается за счет факторов норм и факторов замены: экономия под воздействием этих составляющих анализа приводит к увеличению объема продукции и, соответственно, оказывает положительное влияние на сокращение постоянных расходов на единицу продукции.

Что касается трудовых затрат и их влияния на себестоимость, то здесь необходимо учитывать, что существует только одна статья, которая представлена в себестоимости в качестве отдельной – это заработная плата сотрудников, задействованных на производстве. Все остальные выплаты учитываются в комплексных статьях себестоимости, а также ТЗР. Таким образом, анализ будет проходить по двум направлениям:

- анализ фонда зарплаты в качестве составляющей затрат на производство.

- анализ комплексных статей калькуляции, в том числе зарплаты сотрудников.

Отдельный анализ зарплаты рабочих в большинстве случаев применяется в организациях, которые осуществляют свою работу в сфере промышленности: здесь размер выплат для сотрудников, которые работают на производстве, играет одну из ключевых ролей при формировании себестоимости товаров и услуг. В данном случае в рамках анализа себестоимости будут применяться такие показатели, как количество единиц изделия, их трудоемкость, а также часовая ставка сотрудника.

3 ЗАДАЧА 50

Дать оценку эффективности использования рабочего времени, рассчитать общие, целодневные и внутрисменные потери (дополнительно отработанное время).

Таблица 3.1 – Исходные данные

Показатели	План	Факт	Отклонение
1. Среднесписочная численность рабочих (ЧР), чел.	5010	5088	
2. Число отработанных всеми рабочими человеко-дней (ЧД)	1140500	1120865	
3. Число отработанных всеми рабочими человеко-часов (ЧЧ)	8900280	8690793	
4. Количество дней, отработанных одним рабочим (Д), дн.			
5. Количество часов, отработанных одним рабочим (ФВ), ч			
6. Средняя продолжительность рабочего дня (П), ч			

Решение:

Количество дней, отработанных одним рабочим:

$$Д_{пл} = ЧД_{пл} / ЧР_{пл} = 1140500 / 5010 = 227,6 \text{ дн.};$$

$$Д_{ф} = 1120865 / 5088 = 220,3 \text{ дн.}$$

Количество часов, отработанных одним рабочим:

$$ФВ_{пл} = ЧЧ_{пл} / ЧР_{пл} = 8900280 / 5010 = 1777 \text{ ч};$$

$$ФВ_{ф} = 8690793 / 5088 = 1708 \text{ ч.}$$

Средняя продолжительность рабочего дня:

$$П_{пл} = ЧЧ_{пл} / ЧД_{пл} = 8900280 / 1140500 = 7,804 \text{ ч};$$

$$П_{ф} = 8690793 / 1120793 = 7,754 \text{ ч.}$$

Заполняем заданную таблицу недостающими показателями.

Таблица 3.2 – Данные для факторного анализа рабочего времени

Показатели	План	Факт	Отклонение
1. Среднесписочная численность рабочих (ЧР), чел.	5010	5088	+78
2. Число отработанных всеми рабочими человеко-дней (ЧД)	1140500	1120865	-19635
3. Число отработанных всеми рабочими человеко-часов (ЧЧ)	8900280	8690793	-209487
4. Количество дней, отработанных одним рабочим (Д), дн.	227,6	220,3	-7,3

5.Количество часов, отработанных одним рабочим (ФВ), ч	1777	1708	-69
6.Средняя продолжительность рабочего дня (П), ч	7,804	7,754	-0,050

Целодневные простои:

$$\begin{aligned} \text{ЦП} &= \text{ЧР}_1 (\text{Д}_1 - \text{Д}_0) \text{П}_0 = 5088 (220,3 - 227,6) 7,804 = \\ &= -295 \text{ тыс. чел. - час.} \end{aligned}$$

Внутрисменные простои:

$$\begin{aligned} \text{ВнП} &= \text{ЧР}_1 \text{Д}_1 (\text{П}_1 - \text{П}_0) = 5088 220,3 (7,754 - 7,804) = \\ &= -56 \text{ тыс. чел. - час.} \end{aligned}$$

Общие потери:

$$\begin{aligned} \text{ОбП} &= (\text{ФВ}_1 - \text{ФВ}_0) \text{ЧР}_1 - \text{СЧ} = (1708 - 1777) 5088 - 0 = \\ &= -351 \text{ тыс. чел. - час.} \end{aligned}$$

Таким образом, по факту по сравнению с планом имеют место целодневные потери рабочего времени в размере 295 тыс. чел.-час. Также есть и внутрисменные простои в количестве 56 тыс. чел.-час. Общие потери рабочего времени за период составляют 351 тыс. чел.-час.

4 ЗАДАЧА 69

Используя данные аналитической таблицы, рассчитать прибыль (убыток) организации, определить её изменение по сравнению с прошлым годом, сделать вывод об изменении финансового результата.

Таблица 4.1 – Исходные данные, руб

Показатель	Пред. год	Отч. год	Изменение
1. Выручка от реализации продукции (без НДС, акцизов)	697	895	
2. Затраты на производство и реализацию продукции	521	624	
3. Финансовый результат от реализации продукции			
4. Финансовый результат от финансовой деятельности	-112	-247	
5. Финансовый результат от финансовой деятельности	-136	-21	
6. Прибыль (убыток) организации			

Решение:

Финансовый результат от реализации продукции:

$\text{ФРреал} = \text{Выручка} - \text{Затраты};$

$\text{ФРреал}_0 = 697 - 521 = +176 \text{ руб};$

$\text{ФРреал}_1 = 895 - 624 = +271 \text{ руб}.$

Прибыль (убыток) организации:

$\text{П} = \text{ФРреал} + \text{Финансовый результат от финансовой деятельности} +$
 Финансовый результат от финансовой деятельности;

$\text{П}_0 = +176 - 112 - 136 = -72 \text{ руб};$

$\text{П}_1 = +271 - 247 - 21 = +3 \text{ руб}.$

Заполняем заданную таблицу недостающими показателями.

Таблица 4.2 – Результаты расчётов финансовых результатов, руб

Показатель	Пред. год	Отч. год	Изменение
1. Выручка от реализации продукции (без НДС, акцизов)	697	895	+198
2. Затраты на производство и реализацию продукции	521	624	+103
3. Финансовый результат от реализации продукции	+176	+271	+95
4. Финансовый результат от финансовой деятельности	-112	-247	-135
5. Финансовый результат от финансовой деятельности	-136	-21	+115
6. Прибыль (убыток) организации	-72	+3	+75

За предыдущий и отчётный год организация имела прибыль от реализации продукции соответственно в размерах 176 и 271 руб, то есть прибыль от реализации продукции в отчётном году выросла на 95 руб, что следует расценивать положительно. Рост этой прибыли обусловлен большим абсолютным приростом выручки (+198 руб) по сравнению с абсолютным приростом затрат (+103 руб).

В целом от всей деятельности организация в прошлом году имела убыток в размере 72 руб, а в отчётном году – прибыль в размере 3 руб. На прибыль от всей деятельности (общую прибыль) негативно повлияли убытки от финансовой и инвестиционной деятельности. Однако если от финансовой деятельности убытки выросли на 135 руб, то от инвестиционной деятельности убытки снизились на 115 руб. Но всё равно наличие убытков негативно влияет на общую прибыль организации.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

- 1 Ковалев, В.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. Учебник / В.В. Ковалёв, О.Н. Волкова. М.: ООО «ТК Велби», 2022. 424 с.
- 2 Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учебное пособие / А.И. Алексеева, Ю.В. Васильев, А.В. Малеева, Л.И. Ушвицкий. М.: Финансы и статистика, 2016. 529 с.
- 3 Кравченко, Л.И. Анализ хозяйственной деятельности в торговле: / учеб. Л.И. Кравченко. Москва: Новое знание, 2007. 509 с.
- 4 Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности: учеб. / Г.В. Савицкая. Минск: РИПО, 2016. 373 с.
- 5 Теория анализа хозяйственной деятельности: учеб. / Л.И. Кравченко [и др.]; под ред. Л.И. Кравченко. Минск: Новое знание, 2005. 368 с.