

Тема 10.

Анализ производства и реализации продукции

к.э.н., доцент Масленкова О.Ф.

Этапы анализа производства и реализации продукции

- 1. Анализ объема производства продукции.**
- 2. Анализ ассортимента продукции.**
- 3. Анализ структуры продукции.**
- 4. Анализ качества продукции.**
- 5. Анализ ритмичности производства.**
- 6. Факторный анализ выпуска продукции.**

Источники информации:

- плановые и оперативные планы-графики;**
- данные текущей и годовой отчетности (форма 1-П «Отчет предприятия по продукции», форма «Бухгалтерский баланс», ф. «Отчет о финансовых результатах»;**
- данные текущего бухгалтерского и статистического учета (ведомость №16 «Движение готовых изделий, их отгрузка и реализация», журнал - ордер №1, карточки складского учета готовой продукции и др.).**

Основные показатели объема производства - товарная продукция и валовая продукция.

Валовая продукция – стоимость всей продукции и выполненных работ, включая незавершенное производство, выраженная в сопоставимых ценах.

Товарная продукция – валовая продукция за минусом внутризаводского оборота и незавершенного производства.

Реализованная продукция - стоимость реализованной продукции, отгруженной и оплаченной покупателями.

1 Анализ объема производства

Таблица - Выполнение плана по выпуску товарной продукции

Изде- лие	Объем производства, тыс. руб.			Отклонение планового выпуска от прошлого года		Отклонение фактического выпуска продукции			
	Прош -лый год	Отчетный год		тыс. руб.	%	От плана		От прошлого года	
		план	факт			тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
А									
.....									
Итого:									

Таблица - Выполнение плана по выпуску товарной продукции

Изделие (цех)	Объем производства, тыс. руб.			Отклонение планового выпуска от прошлого года		Отклонение фактического выпуска продукции			
	Прош- лый год	Отчетный год		тыс. руб.	%	От плана		От прошлого года	
		План	Факт			тыс. руб	%	тыс. руб.	%
А	30500	28800	25200	-1700	-5,57	-3600	-12,5	-5300	-17,3
.....									
Итого:	90200	96000	100800	5800	+6,43	+4800	+5,00	+10600	+11,75

В приведенном примере отклонение фактического выпуска товарной продукции от прошлого года имеет небольшую величину +11,75%, а фактического выпуска от плана всего 5%.

Оперативный анализ выпуска продукции осуществляется на основе данных за день, декаду, месяц, квартал нарастающим итогом с начала года.

2 Анализ номенклатуры и ассортимента продукции

Номенклатура – перечень наименований изделий и их кодов, установленных для соответствующих видов продукции в общесоюзном классификаторе промышленной продукции (ОКПП), действующим на территории СНГ.

Ассортимент – перечень наименований продукции с указанием объема ее выпуска по каждому виду.

Разновидности ассортимента:

- полный (всех видов и разновидностей),
- групповой (по родственным группам),
- внутригрупповой ассортимент.

Оценка выполнения плана по номенклатуре основывается на сопоставлении планового и фактического выпуска продукции по основным видам, включенным в номенклатуру.

Оценка выполнения плана по ассортименту производится:

- 1 По способу наименьшего процента.**
- 2 По удельному весу в общем перечне наименований изделий, по которому выполнен план выпуска продукции.**
- 3 По способу среднего процента**

$$\mathbf{ВП_a = ВП_n : ВП_0 \times 100\%,}$$

где $ВП_a$ - выполнение плана по ассортименту, %;

$ВП_n$ – сумма фактически выпускаемых изделий каждого вида, но не более их планового выпуска;

$ВП_0$ - плановый выпуск продукции.

Выполнение плана по ассортименту

Изделие	Товарная продукция, тыс. руб.		Выполнение плана, %	ТП, зачтенная в выполнение плана по ассортименту, тыс. руб.
	План.	Факт.		
А				
В				
С				
Итого:				

При этом изделия, выпускаемые сверх плана или не предусмотренные планом, в расчет выполнения плана по ассортименту не принимаются.

План по ассортименту считается выполненным только тогда, когда выполнено задание по всем видам изделий.

План по ассортименту по рассматриваемому примеру не выполнен.

Причины недовыполнения плана по ассортименту:

- внешние (изменение конъюнктуры рынка, спроса на отдельные виды продукции, несвоевременный ввод производственных мощностей предприятия по независимым от него причинам);**
- внутренние (недостатки в системе организации и управления производством, плохое техническое состояние оборудования и пр.).**

3 Анализ структуры продукции

***Структура продукции* – это соотношение отдельных видов изделий в общем объеме ее выпуска.**

Выполнить план по структуре – значит сохранить в фактическом выпуске продукции запланированное соотношение отдельных ее видов.

Неравномерное выполнение плана по отдельным изделиям приводит к отклонениям от плановой структуры продукции, нарушая тем самым условия сопоставимости всех экономических показателей.

Анализ структуры продукции

Продукция	Оптовая цена за единицу продукции, руб.	Объем производства продукции в натуральных единицах		Товарная продукция в ценах плана, тыс. руб.			Изменение товарной продукции за счет структуры, тыс. руб.
		План	Факт	План	Факт, пересчитанный на плановую структуру	Факт	
1	2	3	4	5	6	7	8= 7-6
А							
В							
С							
Итого:							

Анализ структуры продукции

Изделие	Оптовая цена за единицу продукции, руб.	Объем производства продукции в натуральных единицах		Товарная продукция в ценах плана, тыс. руб.			Изменение товарной продукции за счет структуры, тыс. руб.
		План	Факт	План	Факт, пересчи- танный на плановую структуру	Факт	
1	2	3	4	5	6	7	8= 7-6
А	500	57600	50400	28800	28900	25200	- 3700
В	600	56000	55470	33600	33717	33282	-435
С	700	27430	35650	19201	19267	24955	5688
Итого:		141030	141520	81601	81884	83437	1553

4 Анализ качества продукции

***Качество продукции* - совокупность свойств продукции, способных удовлетворять определенные потребности в соответствии с ее назначением.**

Количественная характеристика одного или нескольких свойств продукции, составляющих ее качество, называется показателем качества продукции.

Показатели качества продукции:

- обобщающие;**
- индивидуальные;**
- косвенные.**

К *обобщающим показателям качества* относятся:

- удельный и качественный вес продукции в общем объеме ее выпуска;**
- удельный вес продукции, соответствующей мировым стандартам;**
- удельный вес экспортируемой продукции, в том числе в высокоразвитые промышленные страны;**
- удельный вес аттестованной продукции.**

Индивидуальные показатели качества продукции характеризуют:

- полезность (жирность молока, содержание белка в продукте и т.д.);**
- надежность (долговечность, безотказность в работе);**
- технологичность (трудоемкость и энергоемкость).**

Косвенные показатели качества продукции:

- штрафы за некачественную продукцию;**
- объем и удельный вес забракованной
продукции;**
- потери от брака и т.д.**

В процессе анализа показателей качества продукции изучают:

- динамику;**
- выполнение плана по уровню;**
- причины изменений.**

Кроме того, оценка выполнения плана по качеству продукции производится по удельному весу забракованной продукции.

Брак делится на исправимый и неисправимый, внутренний (выявленный на предприятии) и внешний (выявленный у потребителя).

Выпуск брака ведет к росту себестоимости продукции и снижению объема товарной продукции, снижению прибыли и рентабельности.

В процессе анализа изучают динамику брака по абсолютной сумме и по удельному весу в общем объеме выпущенной продукции, определяют потери от брака и потери продукции.

5 Анализ ритмичности выпуска продукции

***Ритмичность* – равномерный выпуск продукции в соответствии с графиком в объеме и ассортименте, предусмотренных планом.**

Для оценки выполнения плана по ритмичности используются:

- прямые показатели;**
- косвенные показатели.**

Прямые показатели ритмичности производства:

- коэффициент ритмичности,**
- коэффициент вариации,**
- коэффициент аритмичности,**
- удельный вес производства продукции за каждую декаду (сутки) к месячному выпуску,**
- удельный вес произведенной продукции за каждый месяц к квартальному выпуску,**
- удельный вес выпущенной продукции за каждый квартал к годовому объему производства,**
- удельный вес продукции, выпущенной в первую декаду отчетного месяца к третьей декаде предыдущего месяца.**

Косвенные показатели ритмичности:

- наличие доплат за сверхурочные работы;**
- оплата простоев по вине предприятия;**
- потери от брака;**
- оплата штрафов за недопоставку и несвоевременную отгрузку продукции;**
- наличие сверхнормативных остатков незавершенного производства и готовой продукции на складах.**

Таблица - Ритмичность выпуска продукции по декадам

Декада	Выпуск продукции за год, тыс. руб.		Удельный вес, %		Выполнение плана, коэффициент	Объем продукции, зачтенный в выполнение плана по ритмичности, тыс. руб.
	План	Факт	План	Факт		
I						
II						
III						
Всего за месяц						

Согласно данным таблицы коэффициент ритмичности составляет 0,979 (94000/96000).

Таблица - Ритмичность выпуска продукции по декадам

Декада	Выпуск продукции за месяц, тыс. руб.		Удельный вес, %		Выполнение плана, коэффициент	Объем продукции, зачтенный в выполнение плана по ритмичности, тыс. руб.
	План	Факт	План	Факт		
I	32 000	30 000	33,3	30	0,9375	30 000
II	32 000	34 200	33,3	34	1,069	32 000
III	32 000	36 600	33,3	36	1,144	32 000
Всего за месяц	96 000	10 0800	100	100	1,05	94 000

Согласно данным таблицы коэффициент ритмичности составляет 0,979 (94000 / 96000).

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

$$K_B = \frac{\sqrt{\sum \Delta x^2 / n}}{\bar{x}_{пл}}$$

где Δx^2 – квадратическое отклонение от среднедекадного задания;

n – число суммируемых плановых заданий;

$\bar{x}_{пл}$ – среднедекадное задание по графику.

Пример расчета коэффициента вариации

Пример расчета коэффициента аритмичности

Причины аритмичности:

1 Внутренние.

2 Внешние.

Внутренние причины аритмичности:

- тяжелое финансовое состояние предприятия;**
- низкий уровень организации, технологии и материально-технического обеспечения производства;**
- низкий уровень планирования и контроля.**

Внешние причины аритмичности:

- несвоевременная поставка сырья и материалов поставщиками;**
- недостаток энергоресурсов не по вине предприятия и др.**

Методы определения упущенной выгоды предприятия в связи с неритмичной работой:

а) разность между плановым и зачтенным выпуском продукции;

б) разность между фактическим и возможным выпуском продукции, исчисленным исходя из наибольшего среднесуточного (среднедекадного) объема производства.

В заключение анализа разрабатывают конкретные мероприятия по устранению причин неритмичной работы.

**Далее разрабатывают
конкретные мероприятия по
устранению причин
неритмичной работы.**

**Спасибо
за внимание!**

[Слайд 2](#)