

АНАЛИЗ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ПРОИЗВОДСТВА И РЕАЛИЗАЦИИ ПРОДУКЦИИ

Наталья
АНТОНЕНКО

Экономист

Промышленная продукция – это основной результат производственной деятельности предприятия, характеризующий общий объем произведенных материальных благ (продуктов, работ, услуг промышленного характера) за определенный отчетный период (месяц, квартал, год).

В современных условиях хозяйствования основополагающим является тот факт, что предприятие должно не только выпускать продукцию, но и реализовывать ее на рынке. Это говорит о том, что выпускаемая продукция должна быть востребована потребителем, должна удовлетворять его по качеству и ассортименту, а также по соотношению цены и потребительских качеств. Рынок требует производства адресной продукции потребителям, разнообразия выполняемых работ и услуг, обновления товаров по инициативе покупателей.

В связи с этим важным является проведение анализа производственной программы предприятия – плана производства и реализации продукции и ассортимента в натуральном и стоимостном выражении.

Производственная программа предприятия представляет собой перечень продукции, работ и услуг по заказам и договорам потребителей, исчисленной в натуральном и стоимостном выражении (в разрезе номенклатурных и ассортиментных групп), в определенных договором (заказом) временных рамках при соблюдении установленных качественных параметров.

Производственная программа разрабатывается на всех предприятиях, выпускающих продукцию для реализа-

ции потребителям или выполняющих отдельные виды работ и услуг. При разработке производственной программы учитывается основная цель предприятия – увеличение объема продаж при росте прибыльности продукции и рентабельности капитала. Для осуществления этой цели составляется стратегия развития предприятия на несколько лет вперед. При выработке долгосрочной стратегии необходимо учитывать стадии жизненного цикла основной номенклатуры производственной программы предприятия.

В общем случае при анализе производственной программы предприятия проводят изучение следующих показателей производства и реализации продукции (рис. 1).

Валовый производственный оборот (ВО) предприятия включает в свой состав все произведенные готовые изделия (работы, услуги) и полуфабрикаты независимо от того, предназначены ли они к отпуску на сторону или для переработки или другого использования на предприятии, а также изменение остатков незавершенного производства во всех подразделениях.

Общая стоимость потребленных в пределах предприятия полуфабрикатов и услуг в данном периоде называется внутрипроизводственным (внутризаводским) оборотом (ВЗО). Сюда же относится стоимость текущего ремонта оборудования своего предприятия, т.к. он осуществляется за счет текущих расходов.

Валовая продукция (ВП) предприятия представляет собой стоимость общего результата производственной деятельности предприятия за определенный период времени.

ФИНАНСЫ ПРЕДПРИЯТИЯ

Товарная продукция (ТП) – конечный результат деятельности предприятия за данный период, фактически отпущенный потребителям или полностью готовый к этой цели (прирост запасов готовых изделий на складах готовой продукции предприятия):

$$ТП = ВП - \Delta НЗП. \quad (1)$$

Чистая продукция (ЧП) определяется путем исключения из объема продукции в действующих ценах стоимости всех материальных затрат и амортизации. Следовательно, в объем чистой продукции включаются фактические затраты и результаты живого труда в форме оплаты труда и прибыли:

$$ЧП = ТП - МЗ - А. \quad (2)$$

Отражая экономию прошлого труда, чистая продукция стимулирует снижение материалоемкости продукции.

Отгруженная продукция (ОП) определяется путем вычитания из товарной продукции остатков готовых изделий на складах предприятия:

$$ОП = ТП - \Delta ГИ. \quad (3)$$

Реализованная продукция (РП) представляет собой продукцию, отгруженную потребителю и оплаченную им.

Объем реализации характеризует завершение кругооборота средств и отражает реальное, фактическое поступление товаров в обращение. Показатель реализованной продукции является основой финансового плана и выступает важным фактором формирования прибыли.

Анализ изменения показателей произведенной и отгруженной продукции, динамики запасов незавершенного производства и запасов готовой продукции на складах предприятия (см. табл. 1) проводится на основе информации статистической формы 12-п «Отчет о производстве промышленной продукции (работ, услуг)», формы 4-у «Отчет об объеме производства продукции (работ, услуг) по видам экономической деятельности», формы 2 «Отчет о прибылях и убытках».

Для малых организаций используются данные формы 1-мп «Отчет о финансово-хозяйственной деятельности малой организации».

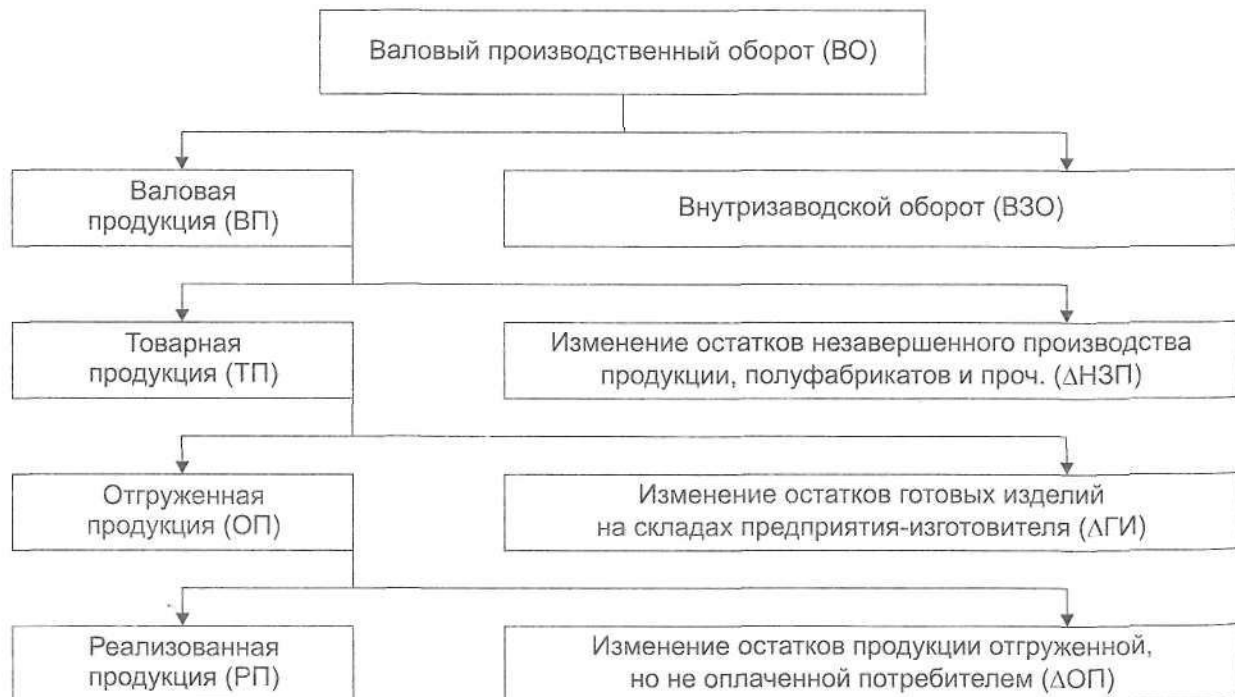


Рис. 1. Взаимосвязь стоимостных показателей продукции

Таблица 1

ДИНАМИКА ОСНОВНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ПРОИЗВОДСТВА И РЕАЛИЗАЦИИ ПРОДУКЦИИ

Показатели	Значение		Темп роста, %
	2010 г.	2011 г.	
1. Объем производства промышленной продукции (работ, услуг) в фактических отпускных ценах, млн руб.	559 153	793 877	142,0
2. Объем отгруженной продукции (работ, услуг) в фактических отпускных, млн руб.	562 591	804 638	143,0
3. Доля отгруженной продукции в объеме произведенной, % (с.2/с.1)	100,6	101,4	100,8
4. Стоимость запасов готовой продукции:			
- на начало периода	102 075	104 181	102,1
- на конец периода	104 181	103 969	99,8
5. Стоимость незавершенного производства в фактических ценах, млн руб.:			
- на начало периода	22 685	29 669	130,8
- на конец периода	29 669	65 350	220,3
7. Выручка от реализации продукции (работ, услуг) в фактических ценах, млн руб.	835 401	1 181 383	141,4
8. Доля реализованной продукции в объеме произведенной, % (с.7/с.1)	149,4	148,8	99,6
9. Доля реализованной продукции в объеме отгруженной, % (с.7/с.2)	148,5	146,8	98,9

На основании проведенного анализа можно сделать следующие выводы:

- в исследуемом периоде объем производства продукции в фактических ценах возрос на 42,0%, объем отгруженной продукции в фактических ценах увеличился на 43,0%. Поскольку темп роста стоимости отгруженной продукции превысил темп роста произведенной продукции, то это оказало положительное влияние на стабильный рост показателя доли отгруженной продукции в объеме произведенной, что свидетельствует об уменьшении остатков нереализованной продукции на складах предприятия;
- при этом доля отгруженной продукции превышает 1, что свидетельствует о реализации запасов продукции прошлых лет и положительно характеризует деятельность сбытовых служб предприятия;
- о сделанных ранее выводах свидетельствует замедление темпов роста запасов готовой продукции на складах предприятия – увеличение значения данного показателя составило 2,1%, а на конец периода отмечено снижение на 0,2% (при росте объемов производства на 42%), т.е. запасы продукции на предприятии снижаются;
- негативным моментом при этом является возрастание стоимости незавершенного производства, что свидетельствует о недостатках в производственном планировании и организации снабженческой деятельности

на предприятии. В результате этого больше капитала предприятия «замораживается» в незавершенном производстве, что отрицательно отражается на изменении его оборачиваемости;

- положительным моментом является рост выручки от реализации продукции на 41,4%. Однако темп роста данного показателя несколько отстает от роста объемов как произведенной, так и отгруженной продукции, что выражается в некотором снижении показателей доли реализованной продукции в объеме произведенной и доли реализованной продукции в объеме отгруженной. Однако, т.к. значения данных коэффициентов существенно выше 1, это положительно характеризует процесс реализации продукции на предприятии.

Расчет всех показателей производства и реализации продукции необходимо дополнять углубленным анализом факторов, влияющих на их изменение. При этом составляются факторные модели, число сомножителей в которых можно изменять как по количеству, так и по их экономическому содержанию в зависимости от целей и задач проводимого анализа.

При этом целесообразно рассчитывать следующие показатели:

1. Коэффициент товарности (Кт) непосредственно характеризует стоимость товарной продукции, приходящейся на 1 руб. валовой продукции:

$$K_t = \frac{ТП}{ВП} \quad (4)$$

ФИНАНСЫ ПРЕДПРИЯТИЯ

Его рост означает относительное уменьшение остатков незавершенного производства и полуфабрикатов и, возможно, является следствием произошедших изменений во внутрипроизводственном планировании.

2. Коэффициент отгрузки (K_o) определяется как отношение стоимости отгруженной к стоимости товарной продукции:

$$K_o = \frac{ОП}{ТП} \quad (5)$$

Он может служить косвенной характеристикой качества работы сбытового подразделения. Рост коэффициента характеризует сокращение

запасов готовых изделий на складах предприятия.

3. Коэффициент реализации (K_p) характеризует соотношение стоимости реализованной и отгруженной продукции:

$$K_p = \frac{РП}{ОП} \quad (6)$$

Рост коэффициента может характеризовать улучшение работы по контролю за своевременным поступлением платежей.

Расчет и оценку динамики коэффициентов соотношения показателей производства и реализации продукции представим в таблице 2.

Таблица 2

КОЭФФИЦИЕНТНЫЙ АНАЛИЗ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ПРОИЗВОДСТВА И РЕАЛИЗАЦИИ ПРОДУКЦИИ

Показатели	Значение		Темп роста, %
	2010 г.	2011 г.	
1. Валовая продукция, млн руб.	566 137	829 558	146,5
2. Стоимость незавершенного производства в фактических ценах, млн руб.:			
2.1. на начало периода	22 685	29 669	130,8
2.2. на конец периода	29 669	65 350	220,3
2.3. изменение остатков НЗП	6 984	35 681	x
3. Товарная продукция, млн руб. (с. 1 – с. 2.3)	559 153	793 877	142,0
4. Отгруженная продукция, млн руб.	562 591	804 638	143,0
5. Реализованная продукция, млн руб. (выручка от реализации)	835 401	1 181 383	141,4
6. Коэффициент товарности – K_t (с. 3 / с. 1)	0,988	0,961	97,3
7. Коэффициент отгрузки – K_o (с. 4 / с. 3)	1,006	1,014	100,7
8. Коэффициент реализации – K_p (с. 5 / с. 4)	1,485	1,468	98,9

Расчет коэффициентов соотношения показателей производства и реализации продукции дал следующие результаты:

- возросшие более чем в 2 раза остатки незавершенного производства на складах предприятия вызвали снижение коэффициента товарности (с 98,8% до 96,1%). При отмеченном росте валовой продукции на 46,5% товарная продукция возросла только на 42,0%. Такие изменения свидетельствуют о недостатках внутрипроизводственного планирования на предприятии и необходимости разработки мероприятий по снижению запасов незавершенного производства и недопущению нерационального «замораживания» оборотного капитала в запасах;
- динамика коэффициента отгрузки, который возрастает ежегодно и превышает 1, под-

твердила сделанный ранее вывод об увеличении объемов отгрузки продукции и уменьшении остатков готовой продукции на складах предприятия. Таким образом, можно сделать вывод об улучшении качества работы сбытовых и маркетинговых подразделений предприятия;

- коэффициент реализации существенно превышает 1, что положительно характеризует деятельность финансовых служб предприятия по востребованию дебиторской задолженности прошлых лет и своевременностью поступления платежей за отгруженную продукцию.

Таким образом, опять подтвердился ранее сделанный вывод о повышении темпов увеличения выручки от реализации в связи с улучшением процесса производства, отгрузки и реализации

продукции. При этом были выявлены недостатки во внутрипроизводственном планировании.

Показатели объема выпущенной, отгруженной и реализованной продукции – это важнейшие показатели эффективности функционирования предприятия. Однако следует обратить внимание на то, что в Республике Беларусь в 2011 году для оценки и сравнения эффективности функционирования регионов на первый план был выведен показатель валового регионального продукта (ВРП). Валовой региональный продукт является региональным аналогом статистического показателя валового внутреннего продукта по Республике Беларусь, рассчитанного производственным

методом. На уровне конкретного предприятия он характеризуется объемом полученной добавленной стоимости – показателем чистой продукции.

Проведем анализ чистой продукции (ЧП) предприятия, которая определяется путем исключения из объема продукции в действующих ценах стоимости всех материальных затрат и амортизации. Следовательно, в объем чистой продукции включаются фактические затраты на оплату труда и прибыль.

Исходные данные для расчета чистой продукции представлены в форме № 6-п (затраты) «Отчет о затратах на производство продукции (работ, услуг)».

Чистую продукцию рассчитаем в таблице 3.

Таблица 3

РАСЧЕТ ПОКАЗАТЕЛЯ ЧИСТОЙ ПРОДУКЦИИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Показатели	Схема расчета	Значение		Темп роста, %
		2010 год	2011 год	
1. Товарная продукция, млн руб.	с. 001 ф. №6-п	559 153	793 877	142,0
2. Материальные затраты, млн руб.	с. 003 ф. №6-п	298 350	433 671	145,4
3. Амортизация основных средств и нематериальных активов, млн руб.	с. 012 ф. №6-п	56 712	75 998	134,0
4. Чистая продукция, млн руб.	с.1 – с.2 – с.3	204 091	284 208	139,3
5. Доля чистой продукции в объеме товарной, %	с.4/с.1	36,5	35,8	97,9

В исследуемом периоде происходит повышение абсолютного размера чистой продукции на 39,3%. Однако темп роста материальных затрат (145,4%) превышает темп роста стоимости товарной продукции (142%), что отрицательно сказалось на снижении доли чистой продукции в объеме товарной с 36,5% до 35,8%. Такая ситуация является типичной для промышленных предприятий, отличающихся высокой материалоемкостью выпускаемой продукции.

Поскольку целью анализа показателей производства и реализации продукции является поиск резервов увеличения их объемов и оптимизации производственной программы, то по результатам анализа необходимо формировать такой ассортимент и объем продукции, которая позволит максимально использовать производственные мощности предприятия и будет востребована рынком.

Выделяют следующие основные источники резервов увеличения выпуска и реализации продукции предприятия (рис. 2).

Однако при определении возможностей увеличения объемов производства и реализации продукции необходимо, кроме данных резервов, учесть спрос на продукцию и реальную возможность ее реализации, а также риск невостребованности продукции. В связи с этим на предприятии должны разрабатываться мероприятия, способствующие расширению рынков сбыта.



Рис. 2. Резервы увеличения объемов производства и реализации продукции