План

1 Анализ выполнения производственной программы.

2 Анализ ритмичности выпуска продукции.

3 Анализ реализации продукции и выполнения договорных отношений

**Анализ динамики и выполнения плана производства и реализации продукции**

Объем производства и реализации продукции – это основные показатели, характеризующие деятельность организации. Объем реализации крайне важен для установления нормированных статей затрат и для исчисления налогов. По экономическому содержанию объем реализованной продукции характеризует конечный финансовый результат работы организации, выполнения своих обязательств перед потребителями, степень участия в удовлетворении потребностей рынка. Темпы роста объема производства и реализации продукции, повышения ее качества влияют на величину издержек, прибыль и рентабельность организации. Поэтому анализ данных показателей имеет большое значение.

Объем производства и реализации продукции выражается в натуральных, трудовых и стоимостных показателях. Обобщающие показатели объема деятельности организации получают с помощью стоимостной оценки, для чего используют сопоставимые или текущие цены. Натуральные показатели применяют при анализе объемов производства и реализации продукции по отдельным видам и группам однородной продукции.

Стоимостные показатели подвержены существенному влиянию внешних факторов, в частности инфляционных процессов. Трудовые показатели не имеют инфляционной составляющей и зависят лишь от динамики процессов внутри организации. В стоимостном выражении расчет показателей производства и реализации продукции ведется в текущих ценах и по себестоимости.

Объем реализации определяется или по отгрузке продукции покупателям, или по оплате (выручке). Он может выражаться в сопоставимых, плановых и текущих ценах.

В бухгалтерском учете произведенная и реализованная продукции учитывается только по себестоимости, поэтому для перехода к показателям в текущих ценах необходимо рассчитать физический объем продукции и перевести его в текущие цены.

На основании анализа делаются выводы: о выполнении плана по объему производства и реализации продукции; о структурных сдвигах, на которые указывает расхождение индексов объемов продукции в стоимостном и трудовом выражении; о динамике запасов незавершенного производства.

Анализ начинается с изучения динамики выпуска и реализации продукции, расчета базисных и цепных темпов их роста и прироста. Он показывает изменение объема производства и реализации за определенное количество лет. Если темпы роста производства значительно выше темпов реализации продукции, это свидетельствует о накоплении остатков нереализованной продукции на складах организации, неоплаченной покупателями.

Объем производства и реализации продукции должен быть выражен в сопоставимых ценах, за основу которых принимаются цены базисного периода. Чтобы определить стоимость выпуска продукции i–го периода в ценах базисного периода, необходимо его величину разделить на произведение индексов цен на продукцию данного периода за n предыдущих периодов.

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

На основе полученных данных можно рассчитать среднегодовые темпы роста (прироста) выпуска и реализации продукции по среднегеометрической:

Твп = n-1 √ Т1\*Т2\*….\*Т n

где ТВП – среднегодовой темп роста выпуска продукции;

TРП – среднегодовой темп роста реализованной продукции.

Оценка выполнения плана по производству и реализации продукции за отчетный период производится сопоставлением фактических данных с плановыми по отдельным видам продукции и в целом по организации.

При анализе объема производства используют метод сравнения на базе: абсолютного прироста объема производства и реализации продукции; относительного прироста объема производства и реализации продукции; индекса объема производства и реализации продукции.

Анализ выполнения договорных обязательств по поставкам тесно связан с анализом выполнения плана производства и реализации продукции. При этом определяется коэффициент выполнения договорных обязательств (КД):

КД = (ВП0 - ВПН) / ВП0

где ВП0 – плановый объем продукции для заключения договоров;

ВПН – недопоставка продукции по договорам.

Анализ выполнения договорных обязательств ведется работниками отдела сбыта организации. Он должен быть организован в разрезе отдельных договоров, видов продукции, потребителей и сроков поставки. При этом производится оценка выполнения договорных обязательств нарастающим итогом с начала года, выясняются причины невыполнения плана.

Для оценки риска невостребованной продукции проводят анализ обеспеченности продукции контрактами или заявками на поставку, динамику остатков готовой продукции по каждому виду, их доли в объеме продаж.

Важным показателем является продолжительность нахождения продукции на стадии реализации. Для ее расчета нужно средние остатки готовой продукции разделить на однодневный объем продаж. Рост его уровня свидетельствует о трудностях со сбытом и повышением риска невостребованной продукции.

Во избежание последствий невостребованной продукции необходимо изучить факторы ее возникновения. Внешние факторы: неплатежеспособность покупателей; повышение процентных ставок по вкладам; демографические, социально-экономические и др. Внутренние факторы: неправильно составленный прогноз спроса на продукцию, неправильная ценовая политика организации, снижение конкурентоспособности продукции и др.

Риск невостребованной продукции бывает преодолимым и непреодолимым. Он может быть обнаружен на предпроизводственной, производственной и послепроизводственной стадиях

**Анализ ассортимента и структуры продукции**

Ассортимент и структура продукции оказывают большое влияние на результаты финансово-хозяйственной деятельности организаций.

Ассортимент – перечень наименований изделий с указанием объема выпуска по каждому виду. Ассортимент бывает полный (всех видов и разновидностей), групповой (по родственным группам), внутригрупповой.

Система формирования ассортимента включает в себя: определение текущих и перспективных потребностей покупателей; оценку уровня конкурентоспособности выпускаемой или планируемой к выпуску продукции;

изучение жизненного цикла изделий на рынках, принятие своевременных мер по внедрению новых видов продукции; оценку экономической эффективности и степени риска изменений в ассортименте продукции.

Обобщающую характеристику изменений ассортимента продукции дает коэффициент ассортимента продукции, уровень которого определяется расчетом:

Кас = Объем продукции, принятый в расчет / Базовый объем производства (реализации) продукции

Оценка выполнения плана по ассортименту основывается на сопоставлении планового и фактического выпуска продукции по основным ее видам. В выполнение плана по ассортименту не засчитывается продукция, изготовленная сверх плана или не предусмотренная планом.

Оценка выполнения плана по ассортименту может производиться:

– по способу наименьшего процента;

– по удельному весу в общем перечне наименований изделий, по которому выполнен план выпуска продукции;

– по способу среднего процента по формуле:

ВПас = ВПф / ВПпл \* 100%

где ВПас – выполнение плана по ассортименту, %;

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

Впл – плановый выпуск продукции.

Основными причинами, обуславливающими невыполнение плана по ассортименту, являются как внутренние причины (недостатки в системе организации и управления производством; плохое техническое состояние оборудования; простои; аварии; недостаток средств; недостатки в системе управления и материального стимулирования), так и внешние причины (изменение конъюнктуры рынка; спрос на отдельные виды продукции; состояние материально-технического обеспечения; несвоевременный ввод в действие производственных мощностей организации по независимым от нее причинам).

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

Структура продукции – это соотношение отдельных видов изделий в общем объеме ее выпуска. Для характеристики интенсивности структурных преобразований можно использовать коэффициент структурной активности:

n

К стр. акт = ∑ √∆Удi2

i=1

где iУд∆ – изменение удельного веса i-го вида (номенклатурой группы) продукции в общем объеме выпуска (продаж) за исследуемый период;

n – число номенклатурных групп (видов) продукции.

Чем активнее структурные преобразования в организации, тем выше уровень данного коэффициента.

Для расчета влияния структурных сдвигов с целью устранения их влияния на экономические показатели используют метод прямого счета по всем видам изделий, метод средних цен, а также способ цепной подстановки.

По методу прямого счета изменение объема выпуска продукции за счет структуры ( ∆ ВПС) определяется по формуле:

∆ ВПС  = ВП1 – ВП1,0

где ВП1 – фактический выпуск продукции при фактической структуре;

ВП1,0 – фактический выпуск продукции при плановой структуре.

ВП1,0 рассчитывается путем умножения планового выпуска каждого изделия на средний процент выполнения плана по выпуску продукции или путем умножения общей суммы фактического выпуска продукции на плановый удельный вес каждого изделия.

При использовании средних цен расчет производится по формуле:

∆ ВПС  = (Ц1 - Ц0) \* VВП1

где Ц1, Ц0 – средняя оптовая цена группы изделий – фактическая и плановая соответственно;

VВП1 – фактическое количество изделий в отчетном периоде (в натуральных измерителях).

Анализ влияния структуры на объем выпуска в стоимостном выражении производится по формуле, полученной с помощью способа цепных подстановок:

∆ ВПС  = ∑ VВПобщ1 \* Удi \* Цi - ∑ VВПобщ1 \* Удi0 \* Цi0

где VВПобщ1 – общий объем производства продукции в натуральном или условно натуральном выражении (если продукция однородная);

Удi – удельный вес i-го вида продукции в общем объеме производства;

Цi – цена i-го вида продукции;

или по формуле:

∆ВПс = ∑(Iст – Iн) \* ВПо

где Iст – индекс объема производства в стоимостном выражении;

Iн – индекс объема производства в натуральном (или условно натуральном) выражении;

ВПо – базовый выпуск однородной продукции в стоимостном выражении.

**Анализ ритмичности производства**

Важное значение при изучении деятельности организации имеет анализ ритмичности производства продукции. Ритмичность – равномерный выпуск продукции в соответствии с графиком в объеме и ассортименте, предусмотренных планом.

Для оценки выполнения плана по ритмичности используются прямые и косвенные показатели. Прямые показатели: коэффициент ритмичности, коэффициент вариации, коэффициент аритмичности, удельный вес производства продукции за i–й период (декаду, месяц, квартал) в годовом объеме производства.

Один из наиболее распространенных показателей – коэффициент ритмичности. Он определяется суммированием фактического удельного веса выпуска продукции за каждый период, но не более запланированного уровня.

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

Кв = √∑(Хi – X)2  /n

Xпл

где (Хi – X)2  – квадратическое отклонение от среднемесячного задания;

п – число периодов;

Хпл – среднемесячный выпуск продукции.

Для оценки ритмичности производства в организации рассчитывается также показатель аритмичности как сумма положительных и отрицательных отклонений в выпуске продукции от плана за каждый день (неделю, декаду). Чем менее ритмично работает организация, тем выше показатель аритмичности.

Внутренние причины аритмичности – тяжелое финансовое состояние организации, низкий уровень технологии и материально-технического обеспечения производства, а также планирования и контроля, внешние – несвоевременная поставка сырья и материалов поставщиками, недостаток энергоресурсов не по вине организации и др.

Если известны причины недовыполнения (перевыполнения) плана выпуска продукции по декадам (суткам), можно рассчитать их влияние на показатель аритмичности. Для этого числа аритмичности производства по данной причине необходимо отнести к общему показателю аритмичности и умножить на 100.

Косвенные показатели ритмичности – наличие доплат за сверхурочные работы, оплата простоев по вине хозяйствующего субъекта, потери от брака, уплата штрафов за недопоставку и несвоевременную отгрузку продукции, наличие сверхнормативных остатков незавершенного производства и готовой продукции на складах.

В процессе анализа необходимо подсчитать упущенные возможности организации по выпуску продукции в связи с неритмичной работой. Для этого применяются разные методы:

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 литературе встречается такой метод расчета: разность между наибольшим и наименьшим среднесуточным (среднедекадным) выпуском продукции умножается на фактическое количество рабочих суток (декад) в анализируемом периоде

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