

УДК / UDC 338

АНАЛИЗ ПРОИЗВОДСТВА И РЕАЛИЗАЦИИ ПРОДУКЦИИ
ANALYSIS OF THE INTERCONNECTION OF PRODUCTION AND MARKETING

Рукина Е.М., преподаватель
Rukina E.M., Lecturer

**Воронежский техникум пищевой и перерабатывающей промышленности,
Воронеж, Россия**

Voronezh College of Food and Processing Industries, Voronezh, Russia
E-mail: vtppp@bk.ru

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрен процесс анализа производства и реализации продукции, приведены пути повышения эффективности реализации продукции. Реализация продукции неразрывно связана с объемом производства продукции, и автор утверждает, что основной целью анализа объема производства продукции является определение возможности увеличения реализации рентабельной продукции по сравнению с другими предприятиями. Автор дает рекомендации по оптимизации ассортимента выпускаемой продукции, однако отмечает, что основными из них являются меры по улучшению качества выпускаемой продукции и снижение ее себестоимости. Стремление максимизировать прибыль ориентирует предприятие на увеличение гибкости производства, выведение на рынок новых товаров и постоянное сокращение себестоимости. Исходя из этого, автор провел анализ финансовых результатов конкретного аграрного предприятия. В результате была выявлена его финансовая устойчивость и существенный резерв роста выручки. Этот резерв лежит в области увеличения объёмов производства и реализации; снижении себестоимости; улучшении качества.

ABSTRACT

The article describes the process of analyzing production and sales are given ways to improve sales. Realization of production is inextricably linked to the volume of production, and the author argues, that the main purpose of the analysis of output products is to determine the possibility of increasing the cost-effective implementation of the product in comparison with other companies. The author gives recommendations concerning optimization of the product range, but notes, that the most important of them are the measures aimed at improvement of the product quality and cost reduction. The wish to maximize profits focuses a company on increasing production flexibility, bringing new products to the market, and continuous cost reduction. Based on this, the author has analyzed the financial results of a certain agricultural enterprise. As a result, it was found financially stable and in possession of a substantial reserve for income growth. This reserve lies in increasing production and sales; reducing production costs; and quality improvement.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА

Анализ производства продукции, анализ реализации продукции, каналы реализации, прибыль от реализации.

KEY WORDS

Analysis of production, analysis of products, sales channels, the profit from the sale.

Одним из важных показателей, характеризующих производственную деятельность организации является объем произведенной и реализованной продукции. Следовательно, этим показателям уделяется особое внимание в системе экономического анализа.

Результатом реализации является прибыль, которая является источником финансовых накоплений. Успешная реализация продукции не возможна без тщательного изучения и определения уровня, характера и структуры спроса. Прибыль обычно получают те предприятия, которые ориентируются на производство и реализацию продукции повышенного спроса.

Реализация продукции неразрывно связана с объемом производства продукции. Неполное выполнение плана по различным причинам вызывает замедление оборачиваемости оборотных активов, уплату штрафных санкций и неустоек по договорам поставки, задержки оплаты своих счетов и в конечном итоге приводит к ухудшению финансового состояния предприятия.

На стадии планирования производственного процесса и определении производственной мощности предприятие решает, какую конкретно продукцию и в каком количестве оно будет производить, а также как, где, когда и по каким ценам реализовывать. От этого в значительной степени зависят финансовые результаты и финансовая устойчивость предприятия. Основной целью анализа объема производства продукции является определение возможности увеличения реализации рентабельной продукции по сравнению с другими предприятиями путем расширения доли рынка и получения на этой основе максимальной прибыли.

На наш взгляд, важно соблюдать этапы анализа производства и реализации продукции. Этот вид анализа имеет следующие этапы:

- 1) анализ динамики и выполнения плана производства и реализации продукции;
- 2) анализ выполнения договорных обязательств;
- 3) анализ ассортимента и структуры продукции;
- 4) анализ качества и конкуренции продукции;
- 5) факторный анализ выручки;
- 6) определение резервов роста производства и реализации продукции;
- 7) разработка мероприятий по освоению выявленных резервов.

С целью оптимизации ассортимента выпускаемой продукции рекомендуется:

- 1) определить ранг продаж на основе ранжирования удельного веса реализованной продукции;
- 2) определить ранг по рентабельности продукции;
- 3) определить разницу между рангом продаж и рангом рентабельности;
- 4) вывод об оптимальности ассортимента продукции можно сделать на основе минимальной разницы в ранге рентабельности и ранге продаж.

При этом чаще всего необходимо улучшение качества выпускаемой продукции и снижение ее себестоимости за счет изыскания и освоения внутренних резервов.

Важными задачами анализа объема производства и реализации продукции являются:

- 1) оценка конкурентных позиций самого предприятия и каждого вида его товарной продукции;
- 2) оценка и анализ возможности гибко маневрировать ресурсами при изменении ситуации на рынке.

При этом в процессе осуществления анализа производства и реализации продукции должны быть вскрыты причины, замедляющие рост производства продукции (то есть недостатки в организации и нерациональное использование ресурсов).

Основными показателями объема производства является товарная и валовая продукция, в отдельных случаях в зависимости от специфики производства используется также показатель брака продукции. В ходе анализа динамики производства продукции чаще всего используются натуральные, условно-натуральные и стоимостные показатели.

Стоимостные показатели наиболее часто используемые, так как приводят информацию об объеме производства в сопоставимый вид. В условиях инфляции важным моментом является нейтрализация изменения ценового фактора.

В современных кризисных условиях в процессе производства предприятие должно быть готово к тому, чтобы изменить ассортимент продукции, расширить

номенклатуру или перейти на выпуск новой продукции. Эти мероприятия позволят избежать «затоваривания склада» готовой продукции, при этом менять произведенную продукцию в соответствии с актуальными тенденциями на рынке. Таким образом, в условиях рыночной экономики вопрос реализации продукции занимает лидирующие позиции, а определение объема производства продукции занимает следующее по важности место. В то же время последний показатель тесно связан с размером производства продукции.

Стремление максимизировать прибыль ориентирует предприятие на увеличение объема производства продукции при постоянном снижении затрат. При выходе на рынок с новым товаром следует учитывать минимальный объем продаж, выручка от продажи которого покроет все издержки производства и обращения, а дополнительный объем продажи обеспечит получение прибыли.

Таким образом, на основании оперативной информации об изменении объема производства и реализации продукции руководство предприятия принимает решение об объеме издержек производства и эффективном ассортименте продукции. Тщательно проводимый анализ производства и реализации продукции позволит принимать оптимальные управленческие решения и достигнуть максимально возможного объема прибыли.

Высшим критерием производства и реализации продукции является полное удовлетворение общественных и личных потребностей при наиболее рациональном использовании имеющихся ресурсов. При характеристике конечного результата производства следует различать эффект и экономическую эффективность. Причем эффект – результат тех или иных мероприятий, хотя он не дает представление о выгоды. В то же время более полный ответ о целесообразности дает показатель экономическая эффективность. При этом результат производства сравнивается с затратами. Например, в сельском хозяйстве экономическая эффективность выражается показателем выхода продукции на единицу земельной площади. Это достигается на основе эффективного использования производственного потенциала предприятия.

Нами проведен анализ финансовых результатов предприятия на примере ООО «Агротех-Гарант Березовский» Рамонского района. Данное предприятие является крупным предприятием Рамонского района, специализация его зерно-свекловичная, ведет свою деятельность неинтенсивно. Уровень рентабельности производственной деятельности в 2015 году составил 28,4 %, что несколько выше, чем в 2014 году. ООО «Агротех-Гарант Березовский» платежеспособное предприятие, имеет устойчивое финансовое положение.

План по прибыли от продаж выполнен. Получено больше, чем запланировано на 3094 тыс. руб. чистой прибыли, следует отметить, что в сравнении с прошлым годом чистая прибыль повысилась на 2043 тыс. руб.

В анализируемом предприятии имеется резерв для увеличения продаж зерна за счет реализации сверхнормативного остатка зерна в количестве 273 ц и по подсолнечнику 1937 ц.

По зерну и подсолнечнику план по выручке от реализации не выполнен (за счет уменьшения количества реализованной продукции и снижения цены реализации) на 1282 тыс. руб. и 8678 тыс. руб. соответственно. Отрицательные отклонения не только указывают на потери, но и говорят о наличии резервов увеличения выручки за счет цен, количества товарной продукции в натуре и по сумме увеличения товарности. Так, потери выручки за счет снижения фактической цены реализации против плана по итогу таблицы 9 составили 618 тыс. руб. (по зерну) и 7063 тыс. руб. по подсолнечнику, за счет уменьшения количества реализованной продукции хозяйство потеряло 664 тыс. руб. по зерну и 1615 тыс. руб. по подсолнечнику. Отрицательное отклонение за счет цен является резервом увеличения выручки. По сахарной свекле рост выручки относительно плана составил 5465 тыс. руб., в том числе за счет роста цен 1455 тыс. руб. и за счет увеличения количества реализованной продукции 4010 тыс. руб.

По всем товарным культурам имеются значительные резервы роста выручки за счет увеличения объемов производства данных видов культур. Таким образом, за счет увеличения объема производства резерв выручки составил 11547 тыс. руб., в том числе 3200 тыс. руб. по зерну, 5498 тыс. руб. по сахарной свекле, 2849 тыс. руб. по подсолнечнику.

В ООО «Агротех-Гарант Березовском» имеется резерв увеличения выручки в сумме 23млн. руб., причем 13 млн. руб. по подсолнечнику.

Проведенные расчеты свидетельствуют о выполнении плана получения прибыли по подсолнечнику и сахарной свекле, хотя и наблюдалось отрицательное влияние отдельных факторов. По зерновым план был не выполнен на 443 тыс. руб. По зерну невыполнение плана произошло за счет уменьшения количества реализованной продукции (142 тыс. руб.) и снижения цены реализации (618 тыс. руб.), а снижение себестоимости относительно плана повысило прибыль на 317 тыс. руб.

Прослеживается наличие значительных резервов роста прибыли - 17803 тыс. руб., который сформирован за счет резерва увеличения прибыли по зерну, сахарной свекле и подсолнечнику на 5174 тыс. руб., 5338 тыс. руб. и 7296 тыс. руб. соответственно.

Проведенные нами расчеты показали, что уровень рентабельности составил отрасли растениеводства на 30,8 процентных пунктов выше, уровень рентабельности зерна ниже запланированного на 0,6 процентных пункта.

Уровень рентабельности отрасли растениеводства в 2015 году составил 46,1 %, следовательно, анализируемое предприятие должно стремиться к улучшению работы хозяйства и тем самым повышению уровня его рентабельности через: увеличение объемов производства и реализации сельскохозяйственных культур за счёт внутренних ресурсов; снижение себестоимости реализованной продукции; улучшение качества, структуры и сроков её реализации; учёт конъюнктуры рынка.

БИБЛИОГРАФИЯ

1. Волкова А.Г. Кластерное развитие экономики Воронежской области // Вестник Воронежского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2015. № 2. С. 102-106.
2. Ефимов А.Б., Сабетова Т.В. Экономические и социальные проблемы достижения продовольственной безопасности России // Russian Journal of Agricultural and Socio-Economic Sciences. – 2016. - №11. – С. 10-17.
3. Журкина Т.А., Мустафаева Э.Р. Анализ валового сбора сельскохозяйственных культур // Вопросы образования и науки теоретический и методический аспекты: сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции. 2015. С. 68-70.
4. Журкина Т.А., Межеричкая Н.Н. Учет и анализ затрат в отрасли растениеводства // Вопросы образования и науки теоретический и методический аспекты: сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции. 2015. С. 65-68.
5. Журкина Т.А. Особенности оперативного анализа // Наука и образование в XXI веке сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции: в 34 частях. 2013. С. 46-48.
6. Журкина Т.А. О совершенствовании методики определения резервов на отраслевом и внутрихозяйственном уровне // Альманах современной науки и образования. 2012. № 9. С. 74-77.
7. Журкина Т.А. Определение резервов роста сельскохозяйственной продукции на основе оценок производственного потенциала // Экономические и правовые механизмы формирования стратегии развития предпринимательских структур в условиях финансового кризиса научный редактор А.К. Камалян. Воронеж, 2009. С. 125-130.
8. Золотухина Л.Н., Журкина Т.А., Сабетова Т.В. Особенности анализа производства и

- использования продукции растениеводства // Наука сегодня: опыт, традиции, инновации материалы международной научно-практической конференции. Научный центр «Диспут». 2016. С. 105-107.
9. Кретова Н.Н. Особенности формирования плана производства и реализации продукции промышленного предприятия с учетом современных концепций маркетинга // Организатор производства. 2012. Т. 53. № 2. С. 98-100.
 10. Панина Е.Б., Ануфриева А.В., Письякуова О.А. Оценка развития зернового рынка в Российской Федерации // Журнал научных публикаций аспирантов и докторантов. 2014. № 12 (102). С. 60-63.
 11. Сабетова Т.В. Особенности внедрения управления по целям в российской практике // Социально-экономические проблемы современного рынка труда: Материалы Международной научно-практической конференции. 2013. С. 136-138.
 12. Шевцова Н.М. Конъюнктура рынка растительных масел в России // Вестник Воронежского государственного аграрного университета. 2014. № 4. С. 169-173.
 13. Шевцова Н.М., Федулова И.Ю. Экономическая оценка конкурентоспособности областей ЦЧР // Политэкономические проблемы развития современных агроэкономических систем: Материалы международной научно-практической конференции, посвященной 100-летию со дня образования кафедры экономической теории и мировой экономики. 2014. С. 73-77.
 14. Шевцова Н.М., Сабетова Т.В. Comparison of central black-soil area regions in terms of competitiveness // Институциональные и инфраструктурные аспекты развития экономических наук: Сборник статей Международной научно-практической конференции. - Уфа, 2015. С. 217-220.