

**ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ЭТАПОВ АНАЛИЗА
ПРОИЗВОДСТВА ПРОДУКЦИИ**

Сидорова Алена Олеговна, студент,

Гребнева Марина Евгеньевна, доцент

Курский государственный университет

Sidorova Alena Olegovna, student, alenasidorova101@yandex.ru

Grebneva Marina, associate Professor, mgrebneva@mail.ru

Kursk State University

Аннотация. От эффективности производственной деятельности организации зависят показатели, характеризующие её успешность и привлекательность для инвесторов, включая прибыль и рентабельность. Основопологающей задачей анализа хозяйственной деятельности предприятия является оценка производственного цикла, которая позволит рассчитать плановые показатели, составить грамотный бизнес-план, а также спрогнозировать направления и пути развития деятельности организации.

Ключевые слова: анализ, реализация, производство, рентабельность, деятельность организации, объем.

Показатели объема производства продукции и показатели объема реализации продукции непосредственно взаимосвязаны, поскольку при увеличении объема производства происходит увеличение объема реализации, и наоборот. Поэтому динамика объема продукции и объемов реализации измеряется рядом взаимосвязанных величин. Но при условиях полного насыщения рынка и росте конкуренции производственная программа определяется потенциальным объемом продаж.

Как отмечает И.Т. Абдукаримов, огромное влияние на величину производственных издержек, прибыльность и рентабельность осуществляемой организацией деятельности оказывают именно темпы роста производства и реализации готовой продукции [1].

В качестве информационной базы для проведения анализа производства и реализации готовой продукции выступают:

- бизнес-план, описывающий действия по развитию коммерческого или некоммерческого проекта, стартапа или крупной организации;
- оперативные планы и графики, составляемые для контроля производственного процесса;
- данные бухгалтерского (бухгалтерский баланс, отчет о финансовых результатах, пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах) и статистического (отчет по продукции, отчет по труду, отчет о затратах на производство и реализацию продукции (работ, услуг)) учета и отчетности;
- карточки складского учета, служащие для учета и движения материалов на складах и прочее.

Целью анализа является выявление конкурентоспособных направлений повышения объема реализации продукции, улучшению имиджа организации, расширения доли рынка в условиях предельной эксплуатации производственных мощностей. Данные направления призваны вызвать рост прибыли в организации любой формы собственности [3].

Объем производства и реализации продукции может быть выражен в натуральном, условно-натуральном, трудовом и стоимостном измерителях. Общие показатели размера деятельности предприятия получают путем оценки, для чего используются сопоставимые или текущие цены [2].

Выделяют следующие этапы анализа производства и реализации готовой продукции:

1. В основе данного этапа лежит проведение анализа формирования и выполнения сформированной на предприятии производственной программы. Стоимость продукции в производственной программе может формироваться на базе двух концепций, таких как:

- корректировка цен на уровень инфляции валюты в стране;
- использование индивидуальных индексов цен на готовую продукцию, учитывая издержки и стоимость затраченных ресурсов.

2. Вторым этапом можно выделить проведение анализа объема произведенной продукции. Здесь, в первую очередь, исследуется структура и динамика валовой и товарной продукции, далее производится расчёт показателей, определяющих их рост и прирост. Ими являются такие показатели, как:

- отклонение планового выпуска, определенного производственной программой, в отчетном году по сравнению с прошлым годом;
- отклонение фактического выпуска от плана в отчетном году и отклонение факта от прошлого года.

3. На следующем этапе анализируется ассортиментный состав произведенной продукции, который определяется процентом выполнения плана, т.е. частное отклонений планового выпуска продукции и фактического умножается на сто процентов, а затем определяется размер товарной продукции, зачтенной в выполнение плана. Для того, чтобы оценить степень выполнения ассортиментного плана можно воспользоваться одним из способов, таких как:

- способ, при котором вычисляется наименьший процент по группе;
- способ, при котором рассчитывается удельный вес в общем ассортиментном перечне готовой продукции, по которому произведена продукция;
- способ, смысл которого заключается в расчете среднего процента по всему ассортиментному плану.

Для оценки влияния факторов на объем производства необходимо произвести сравнение фактических уровней факторных показателей с плановыми данными и вычислением абсолютных и относительных приростов каждого из них. В основе изучения данных факторов лежит анализ баланса ассортиментного перечня готовой продукции, в котором приводятся данные об оценке стоимости готовой продукции в плановых ценах и изменении объема реализации готовой продукции по остаткам, выпуску и реализации готовой продукции на начало и на конец года

4. Далее проводится анализ соотношения отдельных видов ассортиментной группы в общем объеме произведенной продукции, иначе – анализ структуры готовой продукции организации.

5. Следующий этап весьма важен для поддержания положительного и конкурентоспособного имиджа организации – анализ качества готовой продукции. Качество готовой продукции определяется совокупным количеством свойств, которое предназначено для удовлетворения определенных потребностей человека или другой организации в соответствии с прямым назначением. Качественные показатели разнообразны, но можно выделить основные группы, по которым они классифицируются:

– обобщающие, в основе которых лежат принципы, обозначенные мировыми стандартами качества;

– индивидуальные показатели несут в себе данные об удобстве использования, надёжности, а также экономичности и эффективности;

– косвенные показатели, сюда входят потери от брака, выставленные штрафы после приемки некачественной готовой продукции, и т.д.

6. Следующий этап характеризуется оценкой ритмичности выпуска из производства готовой продукции. Эта категория характеризуется равномерным пуском из производства готовой продукции, согласно с производственным графике, в котором закреплены объем и ассортиментный перечень, предусмотренные производственной программой. В анализе на данном этапе участвуют такие показатели оценки ритмичности выпуска из производства готовой продукции, как:

– коэффициент ритмичности, при котором вычисляется сумма положительных и отрицательных отклонений в выпуске готовой продукции от планового задания за каждый день (неделю, декаду);

– показатели косвенного характера – наличие выплат на предмет сверхурочной занятости на производстве, выплаты за простои производственного времени по вине работодателя и другие.

7. Последним по списку, но не последним по значению можно выделить этап, предусматривающий проведение анализа на характер выполнения договорных обязательств и реализации готовой продукции. Для расчета стоимостных резервов по повышению объема производства и реализации готовой продукции необходимо учитывать все остатки, включая сверхплановые, а также потенциал спроса и риск той продукции, которая будет невостребована потребителями. Так, для выявления таких резервов необходим компонентный анализ деятельности производственного предприятия (анализ обеспеченности основными средствами, материальными и трудовыми ресурсами, производства, реализации и себестоимости продукции, финансовых результатов и финансового состояния).

Для реализации вышеобозначенных этапов проведения анализа производства и реализации готовой продукции необходимо применить весь комплекс методов и приемов комплексного анализа производственно-хозяйственной деятельности организации. Зачастую на практике составляются аналитические таблицы, содержащие в себе структурные и динамические показатели анализа и выявления тренда.

Таким образом, анализ производства и реализации готовой продукции имеет высокую ценность и оказывает огромное воздействие на результат финансово-хозяйственной деятельности промышленного предприятия. Благодаря анализу появляется реальная возможность оценить тенденции развития, изучить влияющие на изменение финансовых результатов деятельности организации факторы, обосновать и принять грамотные управленческие решения, проконтролировать их процесс и результат управления, а также вывить резервы, направленные на повышение эффективности производственной деятельности организации. Причем все сказанное имеет силу для любой экономической единицы. Нет никаких ограничений для анализа показателей производства. Исходные данные для такого анализа могут быть различными. Для оценки производства обычно используют объем производства, сроки его выполнения, себестоимость, наличие и структуру запасов, оплату труда, продажи, прочие косвенные показатели.

Список использованных источников

1. Абдукаримов, И.Т. Финансово-экономический анализ хозяйственной деятельности коммерческих организаций (анализ деловой активности): учебное пособие / И.Т. Абдукаримов, М.В. Беспалов. – М.: ИНФРА-М, 2022. – 320 с.

2. Басовский, Л.Е. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности : учебное пособие / Л.Е. Басовский. – М.: ИНФРА-М, 2021. – 336 с.

3. Гребнева, М.Е. Перспективы расширения сферы управленческого анализа в цифровой экономике. Трансформация процессов управления: менеджмент и инновации, цифровизация и институциональные преобразования. Сборник материалов международной научно-практической конференции. – Курск, 2021. –С. 82-86.