

УДК 658.8:338.45

Дейкун О. Л.,

магистрант, факультет «Экономический»

Научный руководитель: Алексеенко Н.А.

кандидат экономических наук, доцент

Гомельский Государственный Университет им. Ф. Скорины

Беларусь, г. Гомель

АНАЛИЗ ДИНАМИКИ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОДУКЦИИ

ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

В данной статье рассматривается методика анализа динамики реализации продукции промышленного предприятия. В основу динамической модели анализа положена система показателей ритмичности. Представлен анализ выполнения плана по структуре на примере промышленной организации.

Ключевые слова: реализация, выполнение плана по структуре, ритмичность продаж, коэффициент вариации.

UDC 658.8:338.45

Deykun O.L.

undergraduate, Faculty of Economics

Supervisor: Alekseenko N.A.

candidate of economic sciences, associate professor

Gomel State University F. Skaryna

Belarus, Gomel

ANALYZING THE SALES DYNAMICS OF AN INDUSTRIAL ENTERPRISE

This article discusses a methodology for analyzing the dynamics of sales of industrial products. The dynamic analysis model is based on a system of rhythmicity indicators. The analysis of the implementation of the plan according to the structure on the example of an industrial organization

Key words: sales, plan implementation by structure, sales rhythm, coefficient of variation.

Анализа эффективности сбытовой деятельности организации состоит из множества этапов, но сначала проводят исследование выполнения плана реализации продукции.

Коэффициент выполнения плана по структуре определяется отношением стоимости продукции, засчитанной в выполнение плана по структуре, к фактическому объему реализованной продукции по формуле(1):

$$K_{\text{стр}} = \frac{BП_{1/0}''}{BП_1}, \quad (1)$$

где $K_{\text{стр}}$ — коэффициент выполнения плана по структуре;

$BП_{1/0}''$ — объем выпуска (реализации) продукции, зачтенного в выполнение плана по структуре;

$BП_1$ — фактический выпуск (реализация) продукции.

По каждой номенклатурной позиции в выполнение плана по структуре засчитывается фактический объем, но не выше фактического объема, пересчитанного на плановую структуру.

Также проводится анализ выполнения плана реализации продукции по показателям равномерности и ритмичности.

Для оценки **ритмичности** реализации используются прямые и косвенные показатели [1, 181с.].

К косвенным показателям относят: наличие доплат за сверхурочные работы, потери от брака, уплату штрафных санкций за недопоставку продукции в сроки, предусмотренные договором.

К прямым показателям относят: коэффициент ритмичности, коэффициент вариации и коэффициент аритмичности.

Коэффициент ритмичности рассчитывается как отношение фактического объема реализованной продукции, засчитанного в выполнение плана по ритмичности, к плановому объему, по формуле (2):

$$K_p = \frac{\sum_{i=1}^n B\Pi_{1/0i}}{\sum_{i=1}^n B\Pi_{0i}}, \quad (2)$$

где K_p – коэффициент ритмичности;

$B\Pi_{1/0i}$ – фактический объём продукции, засчитанный в выполнение плана по ритмичности, за каждый период;
 $B\Pi_{0i}$ – плановой объём продукции за каждый период.

Чем ближе коэффициент ритмичности реализации к единице, тем ритмичнее работает организация.

Коэффициент вариации определяется как отношение среднеквадратического отклонения от плановых заданий за сутки, (декаду, месяц и т.д.) к среднесуточной (среднедекадной, среднемесячной и т.д) плановой реализации по формуле (3):

$$K_{вар} = \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^n (B\Pi_{1i} - B\Pi_{0i})^2}{n}} / \overline{B\Pi_0}, \quad (3)$$

где $\overline{B\Pi_0}$ – средний за период плановый объем реализации;

n – число суммированных плановых заданий.

Его значение показывает, насколько в среднем отклоняется от графика реализация продукции за исследуемый период.

В процессе анализа необходимо определить упущеные возможности организации по реализации продукции в связи с неритмичной работой. Их величину можно рассчитать как разность между плановым выпуском продукции и фактическим выпуском, зачтенным в выполнение плана по формуле (4):

$$B\Pi_{нд} = B\Pi_0 - B\Pi_{1/0}, \quad (4)$$

где $B\Pi_{1/0}$ – объём произведённой продукции, засчитанный в выполнение плана.

Структура продукции определяется удельным весом (в процентах) каждого вида продукции или соотношением отдельных видов продукции в

их общем объеме. Выполнение плана по структуре подразумевает соблюдение запланированного соотношения, поэтому оценка выполнения плана по структуре продукции производится сопоставлением фактических удельных весов отдельных видов продукции с плановыми.

Проведём анализ структуры продукции, реализованной СОАО «Гомелькабель» за 2018 год по данным, представленным в таблице 1.

Таблица 1 – Структура производства и реализации продукции СОАО «Гомелькабель» за 2018 год

В тысячах рублей

| Вид продукции | Товарная продукция | | Удельный вес, % | | Факт. выпуск при плановой структуре | Изменение объема продаж от изменения структуры | Зачитывается выполнение плана по структуре |
|---|--------------------|----------------|-----------------|--------------|-------------------------------------|--|--|
| | план | факт | план | факт | | | |
| 1 Провод эмалированный | 34702,3 | 29774,0 | 72,6 | 69,5 | 31098,2 | -1324,2 | 29774,0 |
| 2 Провод неизолированный | 1723,8 | 1716,0 | 3,6 | 4,0 | 1542,1 | 173,9 | 1542,1 |
| 3 Провод обмоточный | 2967,3 | 3069,3 | 6,2 | 7,2 | 2655,8 | 413,5 | 2655,8 |
| 4 Проволока медная | 8375,0 | 7783,2 | 17,5 | 18,2 | 7496,1 | 287,1 | 7496,1 |
| 5 Проволока алюминиевая | 16,4 | 492,0 | 0,1 | 1,1 | 42,8 | 449,2 | 42,8 |
| Итого | 47784,5 | 42835,0 | 100,0 | 100,0 | 42835,0 | - | 41510,8 |
| Отклонение реализованной за счет изменения структуры продукции = 42835,0 - 41510,8 | | | | | | | 1344,2 |

Из таблицы 1 следует, что отклонение реализованной за счет изменения структуры реализованной продукции составило 1344,2 тыс. руб. Если бы не нарушилась запланированная структура, то общий объем реализации составил бы 41510,8 тыс. руб. . При фактической структуре он выше на 1344,2 тыс. руб. и составляет 42835,0 тыс. руб. Это значит, что увеличилась доля более дорогой продукции. Расчет коэффициента выполнения плана реализации по структуре по формуле (1) показывает,

что план был выполнен на 96,9%.

Рассмотрим анализ ритмичности отгрузки продукции в натуральном выражении «СОАО Гомелькабель» по декадам за декабрь 2018 года, на основании данных, приведенных в таблице 2.9.

Таблица 2 - Анализ ритмичности реализации продукции в натуральном выражении СОАО «Гомелькабель» за декабрь 2018 года

| Декада | Отгрузка продукции | | Удельный вес, % | | Выполнение плана, % | Засчитывается в выполнение плана по ритмичности | |
|----------------|--------------------|-------|-----------------|-------|---------------------|---|------------|
| | план | факт | план | факт | | сумма | уд. вес, % |
| I | 101,0 | 74,4 | 32,2 | 21,5 | 73,6 | 74,4 | 21,5 |
| II | 152,0 | 113,9 | 48,4 | 32,9 | 74,9 | 113,9 | 32,9 |
| III | 61,0 | 157,9 | 19,4 | 45,6 | 258,8 | 61,0 | 19,4 |
| Итого за месяц | 314,0 | 346,2 | 100,0 | 100,0 | 110,3 | 249,3 | 73,8 |

Коэффициент ритмичности, рассчитанный по формуле (2), составляет 79%. Откуда следует, что организация работала неритмично, допускались отклонения от запланированного уровня выпуска.

Полученный из формулы (3) коэффициент вариации показывает, что фактическое значение объема реализованной продукции отклоняется от графика в среднем на 59% .

Расчёт утраченных возможностей организации по формуле (4) показывает, что потери организации из-за нарушения ритмичности по реализации продукции составили 127,5 тыс. руб.

Использованные источники:

1 Шадрина, Г. В. Экономический анализ: учебник и практикум для вузов / Г. В. Шадрина. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 431 с.