

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования «Красноярский государственный медицинский
университет имени профессора В.Ф. Войно-Ясенецкого»
Министерства здравоохранения Российской Федерации
ФГБОУ ВО КрасГМУ им. проф. В.Ф. Войно-Ясенецкого Минздрава России
Кафедра управления и экономики фармации с курсом ПО

Реферат на тему:

«Анализ факторов и резервов увеличения выпуска реализации продукции»

Выполнил:
ординатор 2 года обучения
кафедры УЭФ
Высоцкий И.С

Красноярск 2020

Актуальность

Основной задачей анализа производства и реализации продукции является вскрытие и мобилизация внутренних резервов роста этих показателей. Для решения данной задачи необходимо выявить и изучить влияние факторов, воздействующих на объем выпуска и продаж продукции, и разработать мероприятия, направленные на повышение названных показателей.

В заключение анализа обобщают выявленные резервы увеличения производства и реализации продукции.

Резервы увеличения выпуска продукции должны быть сбалансированы по всем трем группам ресурсов. Максимальный резерв, установленный по одной из групп, не может быть освоен до тех пор, пока не будут выявлены резервы в таком же размере и по другим группам ресурсов.

При определении резервов увеличения реализации продукции необходимо, кроме данных резервов, учесть сверхплановые остатки готовой продукции на складах предприятия и отгруженной покупателям. При этом следует учитывать спрос на тот или другой вид продукции и реальную возможность ее реализации.

Таким образом, к основным задачам анализа производства и реализации продукции относятся: оценка степени выполнения плана и динамики производства и реализации продукции; определение влияния факторов на изменение величины этих показателей; выявление внутрихозяйственных резервов увеличения выпуска и реализации продукции; разработка мероприятий по освоению выявленных резервов. Объем производства и реализации промышленной продукции может выражаться в натуральных, условно-натуральных, трудовых и стоимостных измерителях. Обобщающие показатели объема производства продукции получают с помощью стоимостной оценки. Основными показателями объема производства служат товарная и валовая продукция.

Основная часть

Валовая продукция - это стоимость всей произведенной, продукции и выполненных работ, включая незавершенное производство. Выражается в сопоставимых и действующих ценах. Товарная продукция отличается от валовой тем, что в нее не включают остатки незавершенного производства и внутрихозяйственный оборот. По своему составу на многих предприятиях валовая продукция совпадает с товарной, если нет внутрихозяйственного оборота и незавершенного производства. Объем реализации продукции определяется или по отгрузке продукции покупателям, или по оплате (выручке). Может выражаться в сопоставимых, плановых и действующих ценах. В условиях рыночной экономики этот показатель приобретает первостепенное значение. Реализация продукции является связующим звеном между производством и потребителем. От того, как продается продукция, какой спрос на нее на рынке, зависит и объем ее производства.

Важное значение для оценки выполнения производственной программы имеют и натуральные показатели объемов производства и реализации продукции (штуки, метры, тонны и т.д.). Их используют при анализе объемов производства и реализации продукции по отдельным видам и группам однородной продукции. Условно-натуральные показатели, как и стоимостные, применяются для обобщенной характеристики объемов производства продукции, например, на консервных заводах используется такой показатель, как тысячи условных банок, на ремонтных предприятиях - количество условных ремонтов, в обувной промышленности - условные пары обуви, исчисленные на основе коэффициентов их трудоемкости и т.д. Резервы увеличения выпуска продукции должны быть сбалансированы по всем трем группам ресурсов. Максимальный резерв, установленный по одной из групп, не может быть освоен до тех пор, пока не будут выявлены резервы в таком же размере и по другим группам ресурсов.

Для целей факторного анализа используют баланс товарной продукции, т.е. аддитивную модель факторной зависимости. Так как выручка определяется после оплаты отгруженной продукции, то товарный баланс выглядит следующим образом:

$$ГП_{н} + ТП + ОТ_{н} = РП + ОТ_{к} + ГП_{к}$$

Отсюда

$$РП = ГП_{н} + ТП + ОТ_{н} - ОТ_{к} - ГП_{к}$$

где ГП_н, ГП_к - остатки готовой продукции на складах на начало и конец периода соответственно; ТП - сумма товарной продукции;

РП - объем реализации продукции за отчетный период; ОТ_н, ОТ_к - остатки отгруженной продукции на начало и конец периода.

Расчет влияния данных факторов на объем реализации продукции производится сравнением фактических уровней факторных показателей с плановыми их значениями и вычислением абсолютных и относительных приростов каждого из них (табл. 4.12).

Таблица 4.12. Анализ факторов изменения объема реализации продукции

Показатель	Сумма в плановых ценах, тыс. руб.		
	план	факт	+ , -
1. Остаток готовой продукции на начало года	4 452	4 404	-48
2. Выпуск товарной продукции	134 878	140 334	+5 456
3. Остаток готовой продукции на конец года	4 404	6 074	+ 1 670
4. Отгрузка продукции за год (стр. 1 + стр. 2 - стр. 3)	134 926	138 664	+3 738

5. Остаток товаров, отгруженных покупателям:			
	5 437 4	4 895 7	-542 +2
5.1. на начало года	895	059	164
5.2. на конец года			
6. Реализация продукции (стр. 4 + стр. 5.1 - стр. 5.2)	135 468	136 500	+ 1 032

Из таблицы 4.12 видно, что план реализации продукции перевыполнен за счет увеличения ее выпуска и сверхплановой отгрузки продукции за год. Отрицательное влияние на объем продаж оказали следующие факторы: увеличение остатков готовой продукции на складах предприятия, а также рост остатков отгруженных товаров на конец года, оплата за которые еще не поступила на расчетный счет предприятия. Поэтому в процессе анализа необходимо выяснить причины образования сверхплановых остатков на складах, несвоевременной оплаты продукции покупателями и разработать мероприятия по ускорению ее реализации и получению выручки.

На итог хозяйственной деятельности влияют как производственные (средства труда, предметы труда и непосредственно труд), так и непроизводственные факторы. Поэтому, изучая объемы производства, необходимо все многочисленные факторы, входящие в каждую из этих групп, дифференцировать на количественные и качественные, а затем измерить влияние каждого из них на изменение выпуска продукции.

При внутрифирменном анализе показатели объема производства продукции обычно рассматриваются в следующих аспектах:

- как результат использования основных средств предприятия;
- результат деятельности персонала.

Анализ может производиться и по показателям валовой и товарной продукции.

Особое внимание уделяется изучению влияния факторов, определяющих объем производства продукции. Их можно объединить в три группы:

1) обеспеченность предприятия трудовыми ресурсами и эффективность их использования:

$$\begin{aligned} \text{ВП} &= \text{ЧР} \times \text{ГВ}; \\ \text{РП} &= \text{ЧР} \times \text{ГВ} \times \text{Дв}, \end{aligned}$$

где ВП - валовая продукция;

ЧР - среднегодовая численность работников; ГВ - годовая выработка;

Дв - доля реализованной продукции (выручки) в общем объеме валовой продукции;

2) обеспеченность предприятия основными производственными фондами и эффективность их использования:

$$\begin{aligned} \text{ВП} &= \text{ОПФ} \times \text{ФО}; \\ \text{РП} &= \text{ОПФ} \times \text{ФО} \times \text{Дв}, \end{aligned}$$

где ОПФ - среднегодовая стоимость основных производственных фондов;

ФО - фондоотдача;

3) обеспеченность производства сырьем и материалами и эффективность их использования:

$$\begin{aligned} \text{ВП} &= \text{МЗ} \times \text{МО}; \\ \text{РП} &= \text{МЗ} \times \text{МО} \times \text{Дв}, \end{aligned}$$

где МЗ - материальные затраты; МО - материалоотдача.

Расчет влияния данных факторов на объем валовой и реализованной продукции можно произвести одним из приемов детерминированного факторного анализа. Затем, зная причины изменения среднегодовой выработки персонала, фондоотдачи и материалоотдачи, следует установить воздействие этих показателей на выпуск продукции путем умножения их прироста за счет 1-го фактора на фактическую численность персонала, фактическую среднегодовую стоимость основных производственных фондов и фактическую сумму потребленных материальных ресурсов соответственно. Для оценки взаимосвязи между отдельными факторами и определения уровня их влияния используем данные табл. 4.13.

Таблица 4.13. Данные для факторного анализа изменения выручки от продаж

Показатель	Базисный год	Отчетный год	Отклонение (+, -)
Валовая продукция (ВП), тыс. руб.	137 850	138 540	+690
Выручка от продаж (РП), тыс. руб.	135 468	136 500	+ 1 032
Численность работников (ЧР), чел.	502	500	+2
Стоимость основных фондов (ОПФ), тыс. руб.	31 082	29 822	-1 260
Сырье и материалы (<МЗ), тыс. руб.	54 435	75470	+21 035
Доля реализованной продукции в валовой (Д), коэф.	0,98272	0,985275	+0,002555
Производительность труда (<ГВ) тыс. руб. на 1 чел.	274,602	277,08	+2,478
Фондоотдача (ФО), коэф.	4,43504	4,64556	+0,21052
Материалоотдача (МО), коэф.	2,532	1,836	-0,696

Выручка от продаж как результат использования основных производственных фондов выражается мультипликативной моделью (4.20). Используя прием абсолютных разниц, измеряют силу и направление влияния обеспеченности и эффективности использования основных фондов на изменение выручки от продаж. Из данных табл. 4.13 видно, что выручка от продаж в отчетном году по сравнению с базисным периодом увеличилась на 1032 тыс. руб. На это изменение оказали влияние следующие факторы:

а) изменение удельного веса выручки от продаж в валовой продукции:
 $0,002\ 555 \times 31\ 082 \times 4,435\ 04 - 352$ тыс. руб.;

б) изменение стоимости основных фондов: $0,985\ 275 (-1\ 260) \times 4,435\ 04 = -5506$ тыс. руб.;

в) изменение фондоотдачи:

$0,985\ 275 \times 29\ 822 \times 0,210\ 52 = +6186$ тыс. руб.

Расчеты показывают, что в отчетном году по сравнению с базисным периодом положительное влияние на рост выручки от продаж оказали увеличение эффективности использования основных производственных фондов и изменение удельного веса выручки в сумме валовой продукции. Снижение стоимости основных фондов отрицательно сказалось на выручке от продаж. Алгебраическая сумма исчисленных показателей факторов дает общее изменение суммы выручки от продаж: $352 + (-5506) + 6186 = 1032$ тыс. руб.

Подобным образом, используя модели факторных зависимостей (4.18), (4.22), определяют влияние обеспеченности и использования трудовых и материальных ресурсов на изменение результативных показателей, в качестве которых в данном случае выступает выручка от продаж.

Выручку от продаж можно увеличить за счет резервов роста объемов производства и с помощью сокращения остатков нерезализованной продукции.

Производственные резервы наращивания объемов производства классифицируются следующим образом:

- 1) за счет улучшения использования трудовых ресурсов (создание дополнительных рабочих мест, сокращение потерь рабочего времени, повышение уровня производительности труда);
- 2) за счет улучшения использования основных фондов (приобретение дополнительных машин и оборудования, более полное использование фонда рабочего времени основных фондов, повышение производительности работы оборудования);
- 3) за счет улучшения использования сырья и материалов (дополнительное приобретение сырья и материалов, сокращение сверхплановых отходов и

потерь, оптимизация норм расхода сырья и материалов на единицу продукции).

В процессе дальнейшего анализа рассматривается воздействие каждой группы факторов на возможный рост объема выпуска продукции. Так, резервы роста валовой продукции за счет создания новых рабочих мест определяются произведением резерва увеличения количества рабочих мест на фактическую производительность труда соответствующей группы работников. Допустим, что на анализируемом предприятии была изыскана возможность увеличить количество рабочих мест на 5. Следовательно, резерв роста валовой продукции за счет этого составит $5 \times 277,08 = 1385,4$ тыс. руб. Увеличение фонда рабочего времени в связи с сокращением его потерь будет способствовать росту валовой продукции. Данный резерв определяется произведением выявленного числа сокращения потерь рабочего времени по вине предприятия на фактическую среднечасовую выработку одного рабочего. Предположим, что на анализируемом предприятии определили, что возможно сократить потери рабочего времени на 20 часов. При среднечасовой фактической выработке одного рабочего 144 руб. резерв увеличения валовой продукции составит 2880 руб. ($20 \times 144 = 2880$ руб.). Увеличение объема производства валовой продукции за счет роста среднечасовой выработки определяется умножением этого резерва на возможный фонд рабочего времени.

По второй группе резервы увеличения производства продукции за счет увеличения численности оборудования, времени его работы и выпуска продукции за один машино-час рассчитывают умножением первого фактора на фактическую среднегодовую его выработку; второго фактора - на фактическую часовую выработку; третьего фактора - на фактический фонд рабочего времени оборудования.

По третьей группе резервы увеличения выпуска продукции определяются следующим образом.

1. Дополнительное количество конкретного дополнительного материала делится на норму его расхода на производство определенного вида продукции и умножается на плановую цену этой продукции. Затем в разрезе видов продукции результаты суммируют.

2. Сверхплановые отходы конкретных материалов делят на норму их расхода на единицу определенного вида продукции и умножают на плановую цену единицы данной продукции, результаты суммируют.

3. Планируемое сокращение нормы расхода определенного вида сырья и материалов на единицу конкретного вида продукции умножается на планируемый к выпуску объем производства этого вида продукции. Полученный результат делится на плановую норму расхода и умножается на плановую цену данного изделия, после чего подсчитывается общая сумма резерва валовой продукции.

На заключительном этапе анализа в разрезе трех видов ресурсов (трудовых, средств труда и предметов труда) обобщают выявленные резервы увеличения производства и реализации продукции. Резервы увеличения выпуска продукции должны быть сбалансированы по всем трем группам ресурсов. Максимальный резерв, установленный по одной из групп, не может быть освоен до тех пор, пока не будут определены резервы в таком же размере и по другим группам ресурсов.

Заключение

- 1) за счет более эффективного использования основных средств в следующем отчетном периоде можно увеличить выпуск продукции на 14%;
- 2) в результате устранения потерь рабочего времени, снижения трудоемкости и улучшения организации труда выпуск продукции может быть повышен на 11%;

3) вследствие улучшения эффективности использования предметов труда выявленные резервы экономии позволяют при тех же материальных затратах увеличить выпуск продукции на 6%.

При сложившихся условиях до разработки и внедрения других организационно-технических мероприятий, направленных на увеличение материальных фондов и наиболее эффективное их использование, реальным можно считать только рост выпуска на 6%. Такой уровень обеспечен производственными возможностями по всем трем группам названных факторов, одновременно взаимодействующих в процессе производства.

При определении резервов увеличения реализации продукции необходимо, кроме перечисленных резервов, учесть сверхплановые остатки готовой продукции на складах предприятия и отгруженной покупателям. При этом следует принимать во внимание спрос на тот или иной вид продукции и реальную возможность ее реализации.

Список литературы

1) Абрютина, М.С. Экономический анализ товарного рынка и торговой деятельности:

2) учеб. пособ. / М.С. Абрютина. – М. : Дело и Сервис, 2019. – 464 с.

Авдеев, В.А.

3) Планирование и управление товарными запасами в организации торговли//Товаровед продовольственных товаров. -2018. -№ 12. Альбеков, А.У.

4) Бухгалтерский управленческий учет / А.У. Альбеков, С.А. Согомоян. – Ростов н/Д : Феникс, 2020. – 448 с. – (Серия «Учебники, учебные пособия»). Басовский, Л.Е.

5) Прогнозирование и планирование в условиях рынка. – М.: ИНФРА-М, 2019. – 264с. 6) Барышников, Н.П. Бухгалтерский управленческий учет: / Н.П. Барышников — Т.2 – 2-изд., перераб. и доп. – М.: Информационно-издательский дом «Филинь», 2017. — 400 с. Бердникова, Т.Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебное пособие / Т.Б.