

Зуева Екатерина Валерьевна

студентка

Костенькова Татьяна Александровна

канд. экон. наук, доцент

ФГБОУ ВО «Елецкий государственный

университет им. И.А. Бунина

г. Елец, Липецкая область

АНАЛИЗ ОБЪЕМА ПРОИЗВОДСТВА И РЕАЛИЗАЦИИ ПРОДУКЦИИ В ПРИНЯТИИ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ НА МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОМ ПРЕДПРИЯТИИ

Аннотация: в статье рассматривается проблема принятия управленческих решений на основе анализа объема производства и реализации продукции на примере машиностроительного предприятия. Представлена динамика показателей производства и продаж продукции и предложены пути совершенствования анализа объема производства и реализации продукции.

Ключевые слова: машиностроительное предприятие, конкуренция, объем производства продукции, объем реализации продукции, управленческие решения, резервы.

Машиностроение является одной из главных отраслей промышленности, влияющей на развитие всех сфер экономики, и отражает уровень научно-технического прогресса и обороноспособности страны. Развитие машиностроительной отрасли проявляется в совершенствовании конструкций, уменьшении токсичности выбросов в окружающую среду, использовании новых материалов, автоматизации обслуживания и управления, росте надежности и безопасности.

В условиях ограниченных производственных возможностей и все возрастающем спросе одним из важнейших показателей деятельности хозяйствующего субъекта является объем производства продукции. По мере насыщения рынка и усиления конкуренции не производство определяет объем продаж, а наоборот, возможный объем продаж является основой разработки производственной

программы. При жесткой конкуренции предприятие должно производить только те товары и в таком объеме, которые оно может реализовать.

В современных условиях развития экономики возникает необходимость трансформировать подходы к управлению деятельностью предприятия. Задачи управления заключаются в умении использовать и обрабатывать большие объемы информации, проводить ее анализ в различных разрезах, моделировать различные процессы и ситуации, структурировать материал для принятия решений. Именно это определяет необходимость использования экономического анализа как инструмента принятия научно-обоснованных управленческих решений.

Рассматриваемая в статье проблема достаточно актуальна, так как характерной особенностью внешней и внутренней среды функционирования современного предприятия является высокая скорость происходящих изменений, что обуславливает необходимость постоянного осуществления анализа выпуска продукции.

Основными задачами анализа объема производства и реализации продукции являются:

- оценка степени выполнения плана и динамики производства и реализации продукции;
- определение влияния факторов на изменения величины показателей объема производства и реализации продукции;
- разработка мероприятий по освоению выявленных резервов [1, с. 10].

Показатели объема произведенной продукции характеризуют масштабы предприятия. На их основе заключаются договоры на поставку продукции, что в свою очередь служит основой для определения темпов роста и прироста объема продукции, размера чистой прибыли, добавленной стоимости и др.

Однако показатели произведенной продукции не могут отражать практическую полезность предприятия. Только в ходе реализации продукции можно понять востребован товар или нет, выпуск какого товара можно увеличить для достижения цели предприятия, а именно получение прибыли. Рассмотрим анализ показателей производства и реализации продукции на примере ПАО

«Елецгидроагрегат» (г. Елец, Липецкая обл.), которое специализируется на выпуске гидравлических комплектующих для строительно-дорожной, коммунальной, сельскохозяйственной и лесозаготовительной техники. Для такого предприятия необходимо проводить анализ объема выпуска и реализации продукции для принятия управленческих решений. Его начинают с оценки выполнения плана отгрузки продукции и сравнения данных с предшествующим периодом. После этого составляют отчет об ассортименте выпускаемой продукции, представленный в табл. 1.

Таблица 1
Динамика показателей производства и продажи продукции
ПАО «Елецгидроагрегат»

Показатели	Годы			Отклонение от 2014г.			
	2014	2015	2016	2015 г.		2016 г.	
				Абс. (+,-)	отн., %	Абс. (+,-)	отн., %
1	2	3	4	5	6	7	8
1. Стоимость товарной продукции, тыс. руб.	835819,1	1055093,5	1229600,0	219274,4	26,2	174506,5	16,5
в том числе							
гидроцилин- дры	486919,7	417142,8	567559,6	-69776,9	-14,3	150416,8	36,1
РВД	2013,3	202,0	-	-1811,3	-90,0	-	-
спецпроизвод-ство	345965,8	636384,1	645421,2	290418,3	83,9	9037,1	1,4
прочая продукция	920,2	1364,6	16619,2	444,4	48,3	15254,6	1117,9
2. Выручка от продажи, тыс. руб.	853729,0	1126255,0	1280058,0	272526,0	31,9	153803,0	13,7
в том числе							
гидроцилин- дры	426664,0	445276,2	590784,8	18612,2	4,4	145508,6	32,7
РВД	39980,0	216,2	-	-39763,8	-99,5	-	-
спецпроизвод-ство	341764,0	679300,7	671902,4	337536,7	98,8	-7398,3	-1,1
прочая продукция	45321,0	1461,9	17280,8	-43859,1	-96,8	15818,9	1082,1
3. Себестоим- мость	738438,0	932949,0	1079820,0	194511,0	26,3	146871,0	15,7

проданной продукции, тыс. руб.							
в том числе							
гидроцилин- дры	375566,0	368850,7	498444,9	-6715,3	-1,8	129594,2	35,1
РВД	33729,0	179,1	-	-33549,9	-99,5	-	-
спецпроизвод- ство	288988,0	562708,2	566797,5	273720,2	94,7	4089,3	0,7
прочая продук- ция	40155,0	1210,9	14577,6	-38944,1	-97,0	13366,7	1103,9

Проанализировав данные табл. 1 можно сделать вывод, что получаемые суммы себестоимости и выручки гидроцилиндров и продукции спецпроизводства значительно больше, чем рукавов высокого давления и прочей продукции, следовательно, предприятию стоит уделять особое внимание расширению номенклатуры и улучшению качества производства востребованного товара. Также мы видим, что спрос на рукава высокого давления (РВД), в 2016 г. вошедший в раздел «прочая продукция», низкий, тем не менее необходимо сохранить этот вид продукции в ассортименте и найти решение по повышению спроса на него (проведение акции, рекламной компании и т. д.).

Для роста показателей объема производства и реализации продукции на предприятии можно предложить поиск резервов в производстве. Поиск резервов увеличения объема производства и реализации продукции является актуальным вопросом для каждого предприятия, в том числе и для ПАО «Елецгидроагрегат». Использование резервов является средством увеличения прибыли и экономии на затратах. Явные резервы по трудовым ресурсам связаны с ликвидацией потерь рабочего времени:

$$V_{нп} = ЧР_n * BP_n, \quad (1)$$

где $V_{нп}$ – объем недополученной продукции;

$ЧР_n$ – недостающая численность рабочих;

BP_n – плановая выработка рабочего.

Явные резервы по предметам труда – ликвидация сверхплановых отходов и за счет этого дополнительный выпуск продукции. Расчет ведется по отходам в разрезе групп материалов:

$$V_{\text{don}} = A_{\text{omx}} / n, \quad (2)$$

где $V_{\text{доп}}$ – возможный дополнительный выпуск,

$A_{\text{отх}}$ – количество материалов каждой группы, уходящее в отходы,

n – норма расхода материалов этой группы на изделие.

Явные резервы по средствам труда связаны с укомплектованностью предприятия необходимым парком станков и оборудования:

$$V_{\text{dop}} = B * VB_{\text{пл}}, \quad (3)$$

где $V_{\text{доп}}$ – возможный дополнительный выпуск;

B – недостающее количество каждой группы оборудования;

$VB_{\text{пл}}$ – плановый съем продукции с одного станка этой группы.

Также предприятию ПАО «Елецгидроагрегат» можно порекомендовать вести поиск новых покупателей; совершенствовать процесс планирования выпуска продукции с учетом заключенных с покупателями и заказчиками договоров на поставку продукции; предусматривать в договорах на поставку материалов выплату поставщиками штрафов и неустоек за несвоевременную поставку сырья и в меньших объемах, чем это было предусмотрено договорами. ПАО «Елецгидроагрегат» должно также модернизировать имеющееся технологическое оборудование и улучшить ритмичность работы оборудования путем проведения регулярных плановых технических осмотров и текущих ремонтов, чтобы своевременно устранять поломки и не допускать остановки производственного процесса. Все вышеперечисленные мероприятия приведут к росту показателей объема производства и реализации продукции.

Обеспечение руководителей полной информацией о выполнении плана выпуска, ассортимента и качества продукции и других показателей дает возможность оценить способности предприятия, регулировать денежные потоки, формировать прибыль, что позволяет принимать взвешенные управленческие решения, направленные на улучшение финансового состояния предприятия.

Список литературы

1. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учебное пособие / А.И. Алексеева, Ю.В. Васильев, А.В. Малеева, Л.И. Ушвицкий. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Кнорус, 2015. – 720 с.