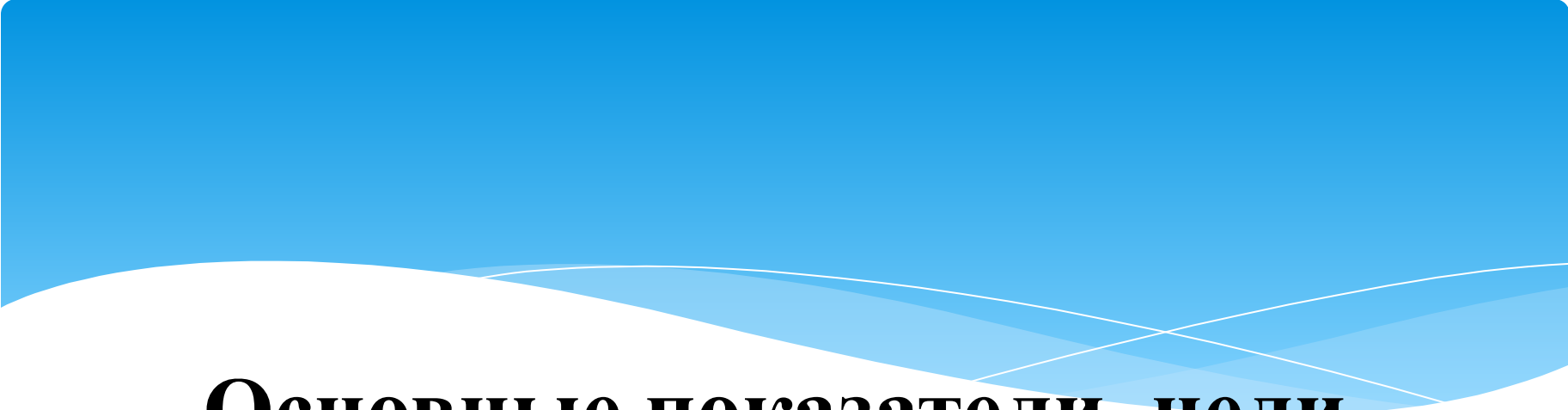


Тема 4

Анализ производства и реализации продукции

План темы №4

1. Основные показатели, цели, задачи, источники информации анализа производства и реализации продукции.
2. Расчет основных показателей в АФХД. Вертикальный и горизонтальный анализ



**Основные показатели, цели,
задачи, источники информации
анализа производства и
реализации продукции.**

Цели анализа производства и реализации продукции

1. поиск путей увеличения объемов реализации продукции;
2. расширение рынка сбыта для максимальной загрузки производственных мощностей;
3. увеличение экономических показателей деятельности организации.

Задачи анализа объемов производства и реализации


- оценка выполнения производственной программы и плана продаж выпущенной продукции (работ, услуг);
- оценка динамики выпуска и продаж продукции (работ, услуг);
- оценка качества и конкурентоспособности продукции (работ, услуг и их влияния на стоимостные показатели;
- установление причин снижения объемов производства и неритмичной работы организации;
- оценка резервов повышения объемов производства и реализации продукции (работ, услуг).

Объекты анализа объемов производства и реализации продукции


- показатели объемов производства и реализации;
- ассортимент и структура продукции (работ, услуг);
- качество и конкурентоспособность продукции;
- ритмичность производства и реализации.

Источники информации для анализа объемов производства и реализации продукции


- данные бухгалтерского учета, отраженные в учетных регистрах по счетам 40 «Выпуск продукции», 43 «Готовая продукция», 45 «Отгруженная продукция», 90 «Продажи»;
- бизнес-план организации, оперативные планы по производству и реализации продукции (работ, услуг);
- данные управленческой отчетности организации;
- результаты маркетинговых исследований.




Валовая продукция — вся произведенная продукция (выполненные работы, услуги), включая незавершенное производство.



Чистая продукция — разность между валовой продукцией или товарной продукцией и величиной материальных затрат, включая амортизацию .



Товарная продукция — это вся произведенная продукция (выполненные работы, услуги) без учета незавершенного производства и внутрихозяйственного оборота.



Реализованная продукция (V_p) — это продукция, на которую перешло право собственности.

Учет реализованной продукции осуществляется либо в момент отгрузки продукции, либо в момент ее оплаты покупателями.



**Расчет основных показателей в
АФХД. Вертикальный и
горизонтальный анализ**

Отклонение

| № | Показатели | План | Факт | Отклонение |
|---|--------------------------------------|--------|--------|------------|
| | | | | Абсолютное |
| 1 | Выпуск товарной продукции (тыс.руб.) | 51 000 | 49 000 | |
| 2 | Реализация продукции (тыс.руб.) | 50 000 | 53 000 | |
| 3 | Средняя заработная плата (руб.) | 1 000 | 1 500 | |

Отклонение

Абсолютное отклонение

=

План - Факт

Отклонение

| № | Показатели | План | Факт | Отклонение |
|---|--------------------------------------|--------|--------|----------------|
| | | | | Абсолютное |
| 1 | Выпуск товарной продукции (тыс.руб.) | 51 000 | 49 000 | - 2 000 |
| 2 | Реализация продукции (тыс.руб.) | 50 000 | 53 000 | +3 000 |
| 3 | Средняя заработная плата (руб.) | 1 000 | 1 500 | + 500 |

Темп роста

| № | Показатели | Прошлый год | Отчетный год | Темп роста, % |
|---|--------------------------------------|-------------|--------------|---------------|
| 1 | Выпуск товарной продукции (тыс.руб.) | 51 000 | 49 000 | |
| 2 | Реализация продукции (тыс.руб.) | 50 000 | 53 000 | |
| 3 | Средняя заработная плата (руб.) | 1 000 | 1 500 | |

Темп роста

=

(Прошлый год/ отчетный год)*100%

Темп роста

| № | Показатели | Прошлый год | Отчетный год | Темп роста,% |
|---|--------------------------------------|-------------|--------------|--------------|
| 1 | Выпуск товарной продукции (тыс.руб.) | 51 000 | 49 000 | 96% |
| 2 | Реализация продукции (тыс.руб.) | 50 000 | 53 000 | 106% |
| 3 | Средняя заработная плата (руб.) | 1 000 | 1 500 | 150% |

Темп прироста

| № | Показатели | Прош. год | Отчетный год | Темп роста,% | Темп прироста, % |
|---|--------------------------------------|-----------|--------------|--------------|------------------|
| 1 | Выпуск товарной продукции (тыс.руб.) | 51 000 | 49 000 | 96% | |
| 2 | Реализация продукции (тыс.руб.) | 50 000 | 53 000 | 106% | |
| 3 | Средняя заработная плата (руб.) | 1 000 | 1 500 | 150% | |

Темп прироста

=

Темп роста - 100

Темп прироста

| № | Показатели | Прош. год | Отчетный год | Темп роста, % | Темп прироста, % |
|---|--------------------------------------|-----------|--------------|---------------|------------------|
| 1 | Выпуск товарной продукции (тыс.руб.) | 51 000 | 49 000 | 96% | -4% |
| 2 | Реализация продукции (тыс.руб.) | 50 000 | 53 000 | 106% | +6% |
| 3 | Средняя заработная плата (руб.) | 1 000 | 1 500 | 150% | +50% |

% выполнения плана

| № | Показатели | План | Факт | % выполнения плана |
|----------|--------------------------------------|-------------|-------------|---------------------------|
| 1 | Выпуск товарной продукции (тыс.руб.) | 51 000 | 51 000 | |
| 2 | Реализация продукции (тыс.руб.) | 50 000 | 53 000 | |
| 3 | Средняя заработная плата (руб.) | 1 000 | 1 500 | |

% ВЫПОЛНЕНИЯ ПЛАНА

=

$$\text{(Факт/план)} * 100\%$$

**Данный показатель отличается от темпа роста на тот показатель на который делим.*

% выполнения плана

| № | Показатели | План | Факт | % выполнения плана |
|----------|--------------------------------------|-------------|-------------|---------------------------|
| 1 | Выпуск товарной продукции (тыс.руб.) | 51 000 | 51 000 | 100% |
| 2 | Реализация продукции (тыс.руб.) | 50 000 | 51 270 | 102,54 |
| 3 | Средняя заработная плата (руб.) | 10 000 | 15 200 | 152% |

Удельный вес, %

| № | Товарная группа | Объем реализации | Удельный вес, % |
|---|-----------------|------------------|-----------------|
| 1 | А | 52 120 | |
| 2 | Б | 25 321 | |
| 3 | В | 58 741 | |
| 4 | Итого | | |

Удельный вес

=

$$(\text{часть/итог}) * 100\%$$

Удельный вес

| № | Товарная группа | Объем реализации | Удельный вес, % |
|---|-----------------|------------------|-----------------|
| 1 | А | 52 120 | 38,27 % |
| 2 | Б | 25 321 | 18,59% |
| 3 | В | 58 741 | 43,13% |
| 4 | Итого | 136 182 | 100% |

Горизонтальный анализ

| Наименование показателя | 31.12.2018 | 31.12.2019 | Абсолютное изменение | Относительное изменение, % |
|---------------------------------------|---------------|---------------|----------------------|----------------------------|
| Активы, тыс. руб. | | | | |
| Внеоборотные активы, тыс. руб. | | | | |
| Долгосрочные активы | 12 090 | 12 090 | | |
| Нематериальные активы | 1 200 | 890 | | |
| Основные средства | 54 790 | 49 878 | | |
| Итого | 68 080 | 82 858 | | |
| Оборотные активы, тыс. руб. | | | | |
| Запасы | 3 808 | 6 930 | | |
| Дебиторская задолженность | 2 759 | 4 389 | | |
| Финансовые инвестиции | 560 | 1 288 | | |
| Денежные средства | 1 034 | 417 | | |
| Итого | 8 161 | 13 024 | | |
| Всего АКТИВЫ | 76 241 | 75 882 | | |

Горизонтальный анализ

| Наименование показателя | 31.12.2018 | 31.12.2019 | Абсолютное изменение | Относительное изменение, % |
|---------------------------------------|---------------|---------------|----------------------|----------------------------|
| Активы, тыс. руб. | | | | |
| Внеоборотные активы, тыс. руб. | | | | |
| Долгосрочные активы | 12 090 | 12 090 | 0 | 0,0 |
| Нематериальные активы | 1 200 | 890 | -310 | -25,8 |
| Основные средства | 54 790 | 49 878 | -4 912 | -9,0 |
| Итого | 68 080 | 82 858 | - 5 222 | -7,7 |
| Оборотные активы, тыс. руб. | | | | |
| Запасы | 3 808 | 6 930 | 3 122 | 82,0 |
| Дебиторская задолженность | 2 759 | 4 389 | 1 630 | 59,1 |
| Финансовые инвестиции | 560 | 1 288 | 728 | 130,0 |
| Денежные средства | 1 034 | 417 | -617 | -59,7 |
| Итого | 8 161 | 13 024 | 4 863 | 59,6 |
| Всего АКТИВЫ | 76 241 | 75 882 | -359 | -0,5 |

Вертикальный анализ

| Показатели | 2019 год, тыс. руб. | Доля актива, % | 2020 год, тыс. руб. | Доля актива, % |
|--|---------------------|----------------|---------------------|----------------|
| Всего активов | | | | |
| <i>В том числе внеоборотные активы</i> | | | | |
| Основные средства | 4 000 | | 7 000 | |
| Финансовые вложения | 1 000 | | 3 000 | |
| <i>Оборотные активы</i> | <i>15 000</i> | | <i>23 000</i> | |

Вертикальный анализ

| Показатели | 2019 год, тыс. руб. | Доля актива,% | 2020 год, тыс. руб. | Доля актива,% |
|--|---------------------|---------------|---------------------|---------------|
| Всего активов | 20 000 | 100% | 30 000 | 100% |
| <i>В том числе внеоборотные активы</i> | <i>5 000</i> | <i>25%</i> | <i>7 000</i> | <i>35%</i> |
| Основные средства | 4 000 | 20% | 4 000 | 15% |
| Финансовые вложения | 1 000 | 5% | 3 000 | 20% |
| <i>Оборотные активы</i> | <i>15 000</i> | <i>75%</i> | <i>23 000</i> | <i>65%</i> |

Выводы

1. В выводах отражается информация об изменении всех показателей, содержащихся в таблицах;
2. В выводах отражаются конкретные результаты (то есть к чему это привело, часто один изменяющийся фактор приводит к изменению другого. Это тоже стоит отобразить в выводах)
3. В выводах стоит дать рекомендацию по решению сложившейся ситуации.