



МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«РОССИЙСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
ГИДРОМЕТЕОРОЛОГИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»
филиал в г.Туапсе

Кафедра «Экономики и управления»

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА
по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент)
(квалификация – бакалавр)

На тему «Анализ и оценка объема производства и реализации продукции предприятия сферы строительных услуг (на примере ООО «Монолит»)»

Исполнитель Полякова Татьяна Владимировна

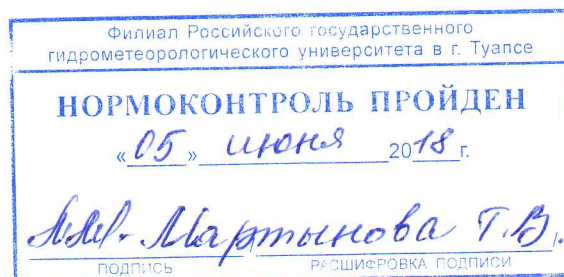
Руководитель к.э.н., доцент Яйли Дмитрий Ервантович

«К защите допускаю»
Заведующий кафедрой _____

доктор экономических наук, профессор

Темиров Денилбек Султангириевич

«05» июня 2018 г.



Туапсе
2018



МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«РОССИЙСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
ГИДРОМЕТЕОРОЛОГИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»
филиал в г.Туапсе

Кафедра «Экономики и управления»

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА
по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент)
(квалификация – бакалавр)

На тему «Анализ и оценка объема производства и реализации продукции предприятия сферы строительных услуг (на примере ООО «Монолит»)»

Исполнитель Полякова Татьяна Владимировна

Руководитель к.э.н., доцент Яйли Дмитрий Ервантович

«К защите допускаю»

Заведующий кафедрой _____

доктор экономических наук, профессор

Темиров Денилбек Султангириевич

« ____ » _____ 2018 г.

Туапсе
2018

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение	3
Глава 1 Теоретические и методические основы анализа и оценки производства и реализации продукции предприятия на рынке строительных услуг	6
1.1 Понятие, задачи и информационное обеспечение анализа производства и реализации продукции	6
1.2 Методика анализа производства и реализации продукции, работ, услуг	10
1.3 Особенности анализа и оценки объема производства и реализации предприятия строительной сферы.....	16
Глава 2 Анализ и оценка объема производства и реализации продукции ООО «Монолит»	21
2.1 Организационно-экономическая характеристика и оценка динамики показателей исследуемого объекта	21
2.2 Анализ динамики и структуры производства и реализации продукции	25
2.3 Анализ влияния объема производства и реализации продукции на величину прибыли	34
2.4 Расчет влияния факторов на объем производства и реализации продукции	36
Глава 3 Мероприятия по оптимизации производства и реализации продукции ООО «Монолит»	46
Заключение.....	51
Список использованной литературы.....	54

Введение

Выпускная квалификационная работа посвящена теме анализ производства и реализации продукции на производственном предприятии. В сфере рыночной экономики субъектам управления недостаточно только владеть информацией. Эту информацию необходимо уметь читать, обработать, сделать верные выводы и использовать их с целью принятия эффективных управленческих решений. Владение информацией подразумевает: наличие необходимых данных об интересующем объекте, их обработка и использование обработанной информации для принятия соответствующих управленческих решений. Обработка информации подразумевает: проведение мониторинга, диагностики и анализа имеющейся информации. Основной информационной базой, характеризующей финансово-хозяйственную деятельность предприятия, является бухгалтерская (финансовая) и управленческая отчетность.

Сущность производственной деятельности состоит в создании экономических благ, необходимых для удовлетворения разнообразных потребностей общества. В рыночной экономике производство осуществляют те хозяйствующие субъекты, которые желают и способны принять наиболее эффективную организацию и технологию производства, поскольку они обеспечивают им наибольшую прибыль.

Ресурсы поступают в те отрасли и тем предприятиям, на продукцию которых есть спрос. Рыночная система лишает неприбыльные отрасли и субъекты хозяйствования редких ресурсов. Субъекты хозяйствования производят товары до тех пор, пока реализация дает прибыль, пока не удовлетворен спрос на эти товары. Сколько и каких товаров производить, по каким ценам их продавать, куда вкладывать капитал - это определяется механизмом спроса и предложения, нормой прибыли, курсом акций, валют, ссудным процентом. Темпы роста объема производства и реализации продукции, повышение качества непосредственно влияют на величину издержек, прибыли и рентабельности. Деятельность хозяйствующих субъектов

должна быть направлена на то, чтобы произвести и продать максимальное количество продукции высокого качества при минимальных затратах. По этому анализ объема производства и реализации продукции имеет важное значение. Производство и реализация продукции являются важнейшими функциями предприятия. Два этих аспекта рыночной активности можно рассматривать как две стороны одной медали под названием «производственная деятельность». Однако, показатели, описывающие эти два аспекта, существенно различаются. При этом под результатом производства следует понимать продукцию, произведенную и выпущенную в обращение, т.е. подготовленную к реализации, а под результатом реализации - продукцию, которая уже нашла своего потребителя, т.е. отгружена или передана ему в соответствии с условиями договора, или оплачена.

Актуальность выбранной темы выпускной квалификационной работы объясняется все возрастающей ролью проблем организации и управления производством и реализацией продукции, что связано с большим предложением товаров на рынке, с растущими потребностями покупателей и возрастанием неценовой конкуренции.

Объект исследования – ООО «Монолит» - предприятие сферы оказания строительных услуг.

Предмет исследования – динамика объема производства и реализации производства рассматриваемого предприятия.

Целью данной работы является анализ и оценка объема производства и реализации продукции ООО «Монолит».

Достижению поставленной цели выпускной квалификационной работы способствует решение следующих **задач**:

1. Изучить теоретические основы анализа объема производства и реализации продукции.
2. Провести анализ объема производства и реализации продукции.
3. Проанализировать уровень качества и конкурентоспособности строительных услуг на региональном рынке строительных материалов.

4. Предложить мероприятия по оптимизации производства и реализации продукции.

Структура выпускной квалификационной работы сформулирована с учетом указанной цели и поставленных задач исследования. Во введении обосновывается актуальность выбранной темы исследования, раскрываются цель и задачи, определяется объект и предмет исследования. Глава 1 представляет собой анализ теоретических и методических основ анализа и оценки производства и реализации продукции. Во второй главе проводится анализ и оценка объемов производства и реализации ООО «Монолит». В Главе 3 представлены мероприятия по оптимизации процессов производства и реализации ООО «Монолит». В заключении представлены основные выводы, сделанные в процессе написания выпускной квалификационной работы.

Теоретической и методической основой данного исследования различная научная литература в области экономики предприятия, финансово-экономического анализа, микроэкономики.

Информационной базой для написания работы послужили учредительные и организационные документы, а также годовые отчеты за 2015-2017 гг. о результатах финансово-экономической деятельности ООО «Монолит».

Общий объем работы составляет 57 страниц, включая введение, заключение и список использованной литературы. В целях увеличения информационной составляющей исследования в работе использованы 5 рисунков и 12 таблиц.

Глава 1 Теоретические и методические основы анализа и оценки производства и реализации продукции предприятия на рынке строительных услуг

1.1 Понятие, задачи и информационное обеспечение анализа производства и реализации продукции

Объем производства и объем реализации продукции являются взаимозависимыми показателями. В условиях ограниченных производственных возможностей и неограниченного спроса на первое место выдвигается объем производства продукции. Предприятие должно производить только те товары и в таком объеме, которые оно может реально реализовать.

Основные направления анализа производства и реализации продукции можно представить рис. 1.1.



Рис. 1.1. Анализ производства и реализации [10, с. 75]

Таким образом, на основе рис.1.1., можно выразить основные задачи

экономического анализа объема производства и реализации продукции, это:

- оценка степени выполнения плана и динамики производства и реализации продукции;
- определение влияния факторов на изменения величины этих показателей.
- выявление внутрихозяйственных резервов увеличения выпуска и реализации продукции;
- разработка реализаций по освоению выявленных резервов.

Темпы роста объема производства и реализации продукции, повышение ее качества непосредственно влияют на величину издержек, прибыль и рентабельность предприятия. Поэтому анализ данных показателей имеет важное значение. Объекты анализа производства и реализации продукции представлены на рис. 1.2.



Рис. 1.2. Объекты анализа производства и реализации продукции [2, с. 9]

Объектами анализа являются:

- объем производства и реализации продукции в целом и по ассортименту;
- качество и конкурентоспособность продукции;
- структура производства и реализации продукции;
- ритмичность производства и реализации продукции.

Для того, чтобы удовлетворять самые разнообразные потребности потребителей, среднее и крупное предприятия организует собственную сеть

фирменных магазинов, или заключает договора с оптовыми покупателями, стараясь, чтобы они были длительными и на большие объемы поставок. Руководители малых предприятий считают своим серьезным достижением заключение длительного контракта с крупным предприятием или обладание определенным количеством постоянных клиентов. И то и другое, для сохранения завоеванных позиций требует соблюдения жестких условий: выполнения поставок в оговоренные контрактом сроки, поддержания необходимого уровня качества продукции (работ, услуг).

В то же время предприятие всегда должно быть готово к тому, чтобы изменить ассортимент выпускаемой продукции, расширить номенклатуру предлагаемых изделий или даже перейти на выпуск новых видов продукции, если таковы будут требования рынка. Поэтому не случайно анализу показателей выпуска и реализации продукции уделяется особое внимание в системе экономического анализа.

Основные задачи данного вида анализа в традиционном его варианте состоят в следующем [23, с. 83]:

- оценка выполнения предприятием договорных обязательств по поставкам продукции;
- изучение динамики выпуска продукции и ее реализации в денежном выражении;
- оценка выполнения плана и изучение динамики выпуска продукции в натуральном выражении;
- выявление изменений в ассортименте продукции и определение их влияния на выпуск продукции в натуральном и денежном выражении;
- оценка ритмичности производства и реализации продукции;
- оценка качества производимой продукции;
- комплексный и системный анализ факторов, оказывающих влияние на выполнение плана по производству и реализации продукции;
- выявление резервов дальнейшего увеличения объема реализации продукции и улучшения ее качества, обеспечения ритмичности

производства и реализации;

- разработка мероприятий по использованию выявленных резервов.

Информационное обеспечение анализа производства и реализации продукции подразделяется на [16, с. 49-50]:

1) нормативно-плановую информацию:

- бизнес-план предприятия (план, программа осуществления бизнес-операции, действий фирмы, содержащая сведения о фирме, товаре, его производстве, рынках сбыта, маркетинге, организации операций и их эффективности);
- оперативные планы и графики производства и реализации продукции;
- расчеты, калькуляции, обоснования отпускных цен на продукцию, прейскуранты цен.

2) учетную информацию:

- ведомость № 16 отгрузки и реализации продукции (используется при определении выручки от реализации по отгрузке продукции);
- статистическая отчетность по форме № 1-П, 1-МП;
- аналитические данные по счетам 90, 91, 62;
- форма № 2 «Отчет о финансовых результатах» (можно увидеть за счет чего и по каким причинам организация получила прибыль или понесла убытки);
- данные оперативного учета о выпуске и отгрузке продукции (используются для повседневного текущего руководства и управления предприятием (учёта выработки, явки на работу, выпуска продукции, её отгрузки, реализации, наличия материальных запасов и др.);

3) внеучетная информация:

- заключенные договоры, контракты на поставку и продажу, информация об их выполнении;
- статистические индексы изменения цен;
- данные о производстве и реализации предприятий-конкурентов.

1.2 Методика анализа производства и реализации продукции, работ, услуг

Общая оценка результатов производственно-хозяйственной деятельности предприятия должна дать представление о положительных и негативных итогах его работы за рассматриваемый период. Изучение объемов производства осуществляется в определенном диапазоне деловой активности, т.е. в границах $\min - \max$, представляющих релевантный ряд. Анализ может производиться не только в границах абсолютного $\min - \max$, но и в пределах неизменных постоянных издержек. Релевантный ряд составляют минимально допустимый, оптимальный и фактический объемы выпуска и реализации продукции.

Минимально допустимый (безубыточный) объем реализации - это такой объем, при котором достигается равенство доходов и издержек при сложившихся условиях производства и ценах на продукцию.

Максимальный объем обеспечивает максимальную загрузку производственных факторов.

Оптимальным считается такой объем реализации, который обеспечивает получение максимальной прибыли при сложившихся условиях производства в определенном ценовом диапазоне. Задача оптимизации больше теоретическая, чем практическая, однако оптимальный объем при планировании выпуска продукции является тем ориентиром, знание которого необходимо [11, с. 116].

Выручка от реализации продукции является основным показателем при оценке производственной и хозяйственной деятельности предприятия, так как в этом показателе отражается конечный результат деятельности, он определяет величину прибыли и убытков. Реализация продукции предполагает ее изготовление, отгрузку и оплату потребителями.

Показатель реализации продукции обеспечивает более тесную связь производства со сбытом; способствует повышению качества продукции (выполнению ассортимента); стимулирует ритмичную работу и своевременную отгрузку продукции; способствует установлению рациональной схемы связи с потребителями (приближение потребителей для ускорения оплаты за

продукцию, устранение дальних перевозок); повышает ответственность за выполнение договорных обязательств; усиливает внимание хозяйственных руководителей к организации сбыта, финансовой деятельности и документооборота; способствует уменьшению размеров незавершенного производства, изготовлению полуфабрикатов сверх реальных потребностей производства, уменьшению остатков готовой продукции на складах, что ведет к ускорению оборачиваемости оборотных средств, сокращению продолжительности цикла. Все это положительно сказывается на эффективности производства.

Под реализацией продукции, работ, услуг в данном периоде понимается продукция, которая не только отгружена, но и оплачена потребителем в том же периоде. Моментом реализации продукции считается дата поступления средств за нее на расчетный счет предприятия поставщика.

Объем реализованной продукции зависит от следующих факторов:

- объема выпуска товарной продукции;
- уровня цен на отдельные виды продукции в зависимости от качества;
- изменения остатков готовой продукции на складах предприятия ($\Pi_1 - \Pi_2$);
- изменения остатков отгруженной, но не оплаченной покупателями продукции ($T_1 - T_2$).

К последней относятся продукция отгруженная, срок оплаты которой не наступил; продукция отгруженная, не оплаченная в срок покупателями, и продукция на ответственном хранении у покупателя [18, с. 152].

Зависимость объема реализации от указанных факторов может быть представлена формулой (1):

$$P = TP + (\Pi_1 - \Pi_2) + (T_1 - T_2) \quad (1)$$

где, P - объем реализации товарной продукции за отчетный период;

TP - товарная продукция за этот период;

Π_1 - остатки нереализованной готовой продукции на складе на начало
конец отчетного периода;

Π_2 - остатки нереализованной готовой продукции на складе на конец
отчетного периода;

T_1 - остатки отгруженных, но не оплаченных товаров на начало
отчетного периода;

T_2 - остатки отгруженных, но не оплаченных товаров на конец
отчетного периода [25, с. 195].

Анализ товарной продукции проводится в двух направлениях:

а) оценка выполнения годового плана по выпуску товарной продукции;

б) анализ динамики выпуска товарной продукции за ряд лет. Анализ
выполнения заданий годового плана по объему производства товарной
продукции проводят по данным годовой или квартальной отчетности и
годового плана. Выполнение плана оценивают, сопоставляя отчетные данные
по объему товарной продукции с плановыми, определяя абсолютное
отклонение от плана, процент выполнения годового плана и темпы роста к
предыдущему году.

Целесообразно определять следующие показатели динамики объема
производства продукции:

1) абсолютный прирост объема производства за анализируемый период
по сравнению с предыдущим годом, который позволяет дать оценку скорости
изменения и определяется по формуле $\Delta Q_T = Q_{T1} - Q_{T0}$ (в данном обозначении T
определяет выпуск товарной продукции, но данный способ оценки может быть
применён и к другому виду продукции).

2) общий прирост продукции за рассматриваемые годы (2):

$$\Delta Q_{T0} = \sum_{i=1}^n \Delta Q_{Ti} \quad (2)$$

где, n - число лет, за которые рассматривается динамика объема товарной
продукции.

2) среднегодовой абсолютный прирост продукции, определяемый путем деления общего прироста продукции на число лет (3):

$$\Delta Q_{\text{ср}} = \frac{1}{n} * \sum_{i=1}^n \Delta Q_{\text{ти}} \quad (3)$$

3) темп роста (R_q) (динамический индекс) и темп прироста ($R_{\text{ср}}$) продукции (цепной индекс), которые позволяют измерить интенсивность и направление изменения выпуска продукции за рассматриваемые годы (4-5):

$$R_q = \frac{Q_1}{Q_0} \quad (4)$$

$$R_{\text{ср}} = \frac{Q_i}{Q_{i-1}} - 1 \quad (5)$$

Темп роста продукции называют ещё индексом объёма продукции. Данный показатель характеризует динамику развития предприятия. Однако нужно заметить, что, если исследователь будет пользоваться только данными внешней бухгалтерской отчётности, он сможет рассчитать динамику лишь реализованной продукции (по данным формы №2): два индекса – по выручке от реализации и – по себестоимости реализованной продукции;

4) среднегодовой темп роста $R_{\text{ср.г}}$ и среднегодовой темп прироста продукции $R_{\text{срр.г}}$, определяемые по формуле средней геометрической (6-7):

$$R_{\text{ср.г}} = \sqrt[n]{Q_i/Q_6} \quad (6)$$

$$R_{\text{срр.г}} = \sqrt[n]{Q_i/Q_6} - 1 \quad (7)$$

где, Q_6 - выпуск товарной продукции в базовом году (от которого начинается отсчет n лет) [5, с. 260].

Данный показатель имеет смысл рассчитывать только, если выпуск представлен в натуральных величинах (штуки, метры, тонны и т.д.) или в сопоставимых ценах.

В целях более глубокого анализа следует сопоставить показатели, характеризующие выполнение обязательств по ассортименту продукции.

Изучение ассортимента продукции проводится в целях уточнения среднего числа видов продукции: расширение ассортимента является для предприятия средством привлечения покупателей с различными вкусами и потребностями и развивается в различных направлениях. Выпуская близкие по своим потребительским качествам товары (товары-заменители), предприятие добивается тем самым их дифференциации в соответствии с различными вкусами потребителей одного типа товара и получает конкурентное преимущество. Некоторые исследователи говорят, что в этом случае наблюдается своеобразный синергетический эффект.

Однако при расчете коэффициента специализации по данным публичной отчетности чаще всего доступной оказывается только информация о товарообороте (объеме продаж предприятия). Тогда данный коэффициент можно рассчитать по формуле: $K_c = TR_c / TR_{общ}$, где TR_c – выручка от реализации продукции, на выпуске которой специализируется предприятие; $TR_{общ}$ – общий объем реализации продукции. При этом, безусловно, нужно обеспечить сопоставимость цен реализации – привести их к одному моменту времени.

Очевидно, что величины, стоящие в числителе и в знаменателе формул должны быть взяты за один и тот же достаточно длительный период времени.

Знание величины коэффициента специализации необходимо для того, чтобы исследователь мог определить, какую позицию предприятие занимает на том или ином рынке. Если крупная фирма специализируется на выпуске нескольких видов продукции, то на одном рынке она может занимать доминирующую позицию, а на других являться последователем – одной из многих конкурентных фирм.

Как правило, крупные компании, занимая лидирующие позиции в одной

или нескольких отраслях, имеют стратегический резерв – выпускают небольшие партии товаров (обычно новые разработки), проводя таким образом разведку на других рынках.

При формировании ассортимента и структуры выпуска продукции, работ, услуг предприятие должно учитывать с одной стороны, спрос на данные виды продукции, а с другой – наиболее эффективное использование трудовых, сырьевых, технических, технологических, финансовых и других ресурсов, имеющихся в его распоряжении. Система формирования ассортимента включает следующие основные моменты [8, с. 41]:

- определение текущих и перспективных потребностей покупателей;
- оценку уровня конкурентоспособности выпускаемой или планируемой к выпуску продукции;
- изучение жизненного цикла изделий на рынках и принятие своевременных мер по внедрению новых, более совершенных видов продукции и изъятие из программы морально устаревших и экономически неэффективных изделий;
- оценку экономической эффективности и степени риска изменений в ассортименте продукции.

Основными причинами, влияющими на невыполнение плана по ассортименту продукции являются:

Внутренние причины:

- недостатки в организации производства;
- плохое техническое состояние оборудования;
- простои;
- аварии;
- недостаток средств;
- недостатки в системе управления и материального стимулирования.

Внешние причины:

- конъюнктура рынка;
- изменение спроса на отдельные виды продукции;

- состояние материально-технического обеспечения;
- несвоевременный ввод в действие производственных мощностей предприятия по независимым от него причинам.

Оценка выполнения плана по ассортименту продукции обычно производится с помощью одноименного коэффициента, который рассчитывается путем деления общего фактического выпуска продукции, зачтенного в выполнение плана по ассортименту, на общий плановый выпуск продукции (продукция, изготовленная сверх плана или не предусмотренная планом, не засчитывается в выполнение плана по ассортименту). Увеличение объема производства (реализации) по одним видам и сокращение по другим видам продукции приводит к изменению ее структуры, т.е. соотношения отдельных изделий в общем их выпуске.

Выполнить план по структуре производства - значит сохранить в фактическом выпуске продукции запланированные соотношения отдельных ее видов.

Изменение структуры производства оказывает большое влияние на все экономические показатели [14, с. 357]:

- объем выпуска в стоимостной оценке;
- материалоемкость;
- себестоимость товарной продукции;
- прибыль;
- рентабельность.

Анализ выполнения плана выпуска продукции, работ, услуг позволяет установить причины неэффективного использования производственного потенциала.

Перспективный анализ выпуска и реализации составляет содержание управленческого анализа и применяется при оценке альтернативных управленческих решений и выборе из них оптимального.

1.3 Особенности анализа и оценки объема производства и реализации

предприятия строительной сферы

Строительство — отдельная отрасль экономики, характеризующаяся определенными взаимоотношениями между его субъектами.

Ключевой фигурой является инвестор, осуществляющий финансирование строительства объекта. Не менее важно значение и других участников.

Заказчик — юридическое или физическое лицо, принявшее на себя функции организатора и управляющего по строительству объекта, начиная от разработки технико-экономического обоснования (ТЭО) и заканчивая сдачей объекта в эксплуатацию или выходом объекта строительства на проектную мощность.

Застройщик — юридическое или физическое лицо, обладающее правами на земельный участок под застройку. Он является землевладельцем. Заказчик в отличие от застройщика только использует земельный участок под застройку на правах аренды. Подрядчик (генеральный подрядчик) — строительная фирма, осуществляющая по договору подряда или контракту строительство объекта. Генеральный подрядчик отвечает перед заказчиком за строительство объекта в полном соответствии с условиями договора, проекта, требованиями строительных норм и правил, оговоренных стоимостью. Генеральный подрядчик по согласованию с заказчиком может привлекать на условиях субподряда к выполнению отдельных видов работ или строительства отдельных объектов или сооружений субподрядные строительные, монтажные специализированные организации. Ответственность за качество и сроки выполнения работ субподрядными организациями перед заказчиком несет генеральный подрядчик.

Проектировщик (генеральный проектировщик) — проектная или проектно-изыскательская научно-исследовательская фирма, осуществляющая по договору или контракту с заказчиком разработку проекта объекта строительства. Генеральный проектировщик для разработки специальных разделов или проведения научных исследований может привлекать

специализированные проектные или научно-исследовательские организации. Генеральный проектировщик несет полную ответственность за качество проекта, технико-экономические показатели объекта строительства, правильность выполнения подрядной организацией проектных решений. Для контроля за соблюдением проектных решений генеральная проектная организация осуществляет авторский надзор [22, с. 129].

Строительство может осуществляться разными способами. Строительство хозяйственным способом осуществляется собственными силами заказчика или инвестора. При подрядном способе строительство производится постоянно действующими специальными строительными и монтажными организациями — подрядчиками по договорам с заказчиком. Большое распространение в последнее время получила новая форма строительства «под ключ». При этом функции заказчика на весь срок работ передаются генеральному подрядчику. Строительство имеет определенные особенности, отличающие его от других отраслей и накладывающие отпечаток как на разработку долгосрочной стратегии, так и на практику оперативного управления:

- 1) конечным продуктом строительства является создание нового производства, жилого, социального объекта. Время и затраты материальных ресурсов на его создание не могут сравниться с соответствующими затратами на изготовление предметов потребления (продовольственных и непродовольственных) или средств производства — машин, станков, инструментов. Так, например, строительство 80-квартирного жилого дома осуществляется в среднем за 15—18 месяцев, строительство угольной шахты — четыре-пять лет, автомобильного завода — шесть — восемь лет. Такой длительный рабочий период возведения новых объектов приводит к увеличению сроков окупаемости капитальных вложений, а значит, осложняет финансирование строительной организации. Кроме того, в более длительном периоде повышается фактор риска изменений экономической ситуации в стране. Все это диктует необходимость добиваться постоянной минимизации затрат

- в строительстве с помощью НТП, совершенствования организации и управления трудовыми коллективами;
- 2) в строительстве имеет постоянное место большой стоимостной объем незавершенного производства;
 - 3) конечный продукт строительной отрасли нетранспортабелен, не перемещается в пространстве. Эта особенность требует строгого учета предложения на рынке строительных объектов и достаточного равновесия его со спросом;
 - 4) строительный объект, как и всякий продукт труда, подвержен физическому и моральному износу, но этот процесс гораздо более длительный, чем у машин и оборудования. Отсюда вытекает значимость осуществления реконструкции строительных объектов, которая позволит сэкономить значительные средства и выиграть время по сравнению с затратами на новое строительство. Все это должно учитываться при установлении норм амортизационных отчислений;
 - 5) если строительный объект стационарен, сама строительная организация достаточно мобильная. Машины, оборудование, работники могут перемещаться на довольно большие расстояния. Это требует тщательной организации работ по перемещению машин и персонала, выбору новой строительной площадки и началу работ на новом месте, что увеличивает подготовительный период, а значит, и сроки окупаемости капитальных вложений;
 - 6) оценка строительного объекта весьма сложна, так как это требует не только определения многочисленных количественных и качественных показателей, но и наличия высокопрофессиональных специалистов. Поэтому важное значение имеет стадия премии строительного объекта;
 - 7) осуществление строительных работ, а в дальнейшем эксплуатация объекта зависят от выбора земельного участка, однако плодородность земли, что весьма существенно в сельском хозяйстве, не имеет значения;
 - 8) местоположение по отношению к рынкам сбыта, транспортным

коммуникациям, месторождениям полезных ископаемых оказывает существенное влияние на спрос и цену строящегося объекта.

Цель, задачи и направления анализа использования ресурсного потенциала строительной организации, финансовых результатов, финансового состояния незначительно отличаются от анализа таких же показателей на промышленных предприятиях [7, с. 450].

Глава 2 Анализ и оценка объема производства и реализации продукции ООО «Монолит»

2.1 Организационно-экономическая характеристика и оценка динамики показателей исследуемого объекта

Организация действует с 7 сентября 1999 г., ОГРН присвоен 26 сентября 2002 г. регистратором Межрайонная инспекция Федеральной налоговой службы № 16 по Краснодарскому краю.

Руководитель организации: генеральный директор Бондаренко Сергей Владимирович. Юридический адрес ООО «Монолит» - 352800, Краснодарский край, Туапсинский район, город Туапсе, улица Б. Хмельницкого, 96. Основным видом деятельности является «Строительство жилых и нежилых зданий», зарегистрировано 11 дополнительных видов деятельности.

Организации общество с ограниченной ответственностью «Монолит» присвоены ИНН 2322022235, ОГРН 1022303275554, ОКПО 51370230.

Уставный капитал организации составляет 30000 руб. и состоит из взносов учредителей, к которым относятся:

Володин Константин Сергеевич - 18 тыс.руб. - 60%;

Володин Александр Анатольевич 6 тыс. руб. - 20%;

Володин Владимир Анатольевич 6 тыс. руб. - 20%.

ООО «Монолит» – одна из ведущих компаний на рынке Туапсе и Туапсинского района в области общестроительных работ по возведению зданий, прокладке трубопроводов, линий связи и линий электропередачи, включая взаимосвязанные вспомогательные работы и т.д.

Основная причина создания предприятия – удовлетворение все возрастающей потребности предприятий города и района в общестроительных работах по возведению зданий, прокладке трубопроводов, линий связи и линий электропередачи, включая взаимосвязанные вспомогательные работы и т.д.

ООО «Монолит» является официальным партнером ведущих мировых лидеров в данной области производства.

Условия создания общества базируются на принципах гражданского и конституционного права и закреплены действующим законодательством и нормативно-правовыми документами, регулирующими деятельность коммерческих предприятия.

Общество обладает правами юридического лица с момента его государственной регистрации в установленном порядке.

Общество руководствуется в своей деятельности Гражданским кодексом Российской Федерации, Федеральным Законом «Об обществах с ограниченной ответственностью» и Уставом.

Общество имеет в собственности обособленное имущество, учитываемое на его самостоятельном балансе, может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, исполнять обязанности, быть истцом и ответчиком в суде.

Общество вправе в установленном порядке открывать банковские счета на территории Российской Федерации и за ее пределами. Общество должно иметь круглую печать со своим фирменным наименованием на русском языке и указанием на место нахождения. Общество вправе иметь штампы и бланки со своим фирменным наименованием, собственную эмблему, а также зарегистрированный в установленном порядке товарный знак и другие средства индивидуализации.

Общество имеет гражданские права и несет гражданские обязанности, необходимые для осуществления любых видов деятельности, не запрещенных федеральными законами, в соответствии с целью и предметом деятельности, указанными в Уставе.

Общество несет ответственность по своим обязательствам всем принадлежащим ему имуществом.

Общество не несет ответственности по обязательствам своих участников.

Учредитель Общества не отвечает по его обязательствам и несет риск убытков, связанных с деятельностью Общества, в пределах стоимости принадлежащих им долей в уставном капитале.

Основной целью создания Общества является осуществление коммерческой деятельности для извлечения прибыли.

Основными направлениями деятельности ООО «Монолит» (по ОКВЭД) являются:

- 41.20 Строительство жилых и нежилых зданий;
- 52.29 Деятельность вспомогательная прочая, связанная с перевозками;
- 43.39 Производство прочих отделочных и завершающих работ;
- 43.91 Производство кровельных работ;
- 16.23.1 Производство деревянных строительных конструкций и столярных изделий;
- 23.61 Производство изделий из бетона для использования в строительстве;
- 23.63 Производство товарного бетона;
- 42.21 Строительство инженерных коммуникаций для водоснабжения и водоотведения, газоснабжения;
- 42.22.2 Строительство местных линий электропередачи и связи;
- 42.99 Строительство прочих инженерных сооружений, не включенных в другие группировки;
- 43.34.1 Производство малярных работ;
- 43.99.4 Работы бетонные и железобетонные;

По масштабу деятельности в соответствии с Федеральным законом от 24.07.2007 N 209 ФЗ (ред.от 06.12.2011) «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» ООО «Монолит» относится к малым предприятиям. Малое предприятие как хозяйствующий субъект обладает самостоятельностью в осуществлении своей хозяйственной деятельности, распоряжении и выпускаемой продукции, прибылью, оставшейся после уплаты налогов и других обязательных платежей, как и любое другое предприятие, действует на основании устава, где определены организационно-правовая форма предприятия, его наименование, местонахождение, предмет и цели деятельности.

Цели строительной организации ООО «Монолит»:

1. Увеличение рыночной доли.
2. Сохранение и поддержание на необходимом уровне всех видов финансовых ресурсов.
3. Привлечение ценных ресурсов : квалифицированных сотрудников, капитала, современного оборудования.
4. Обеспечение условий, необходимых для развития творческого потенциала работников и повышения уровня удовлетворенности и заинтересованности в работе.
5. Повышение эффективности деятельности.
6. Получение стабильной прибыли.

ООО «Монолит» имеет государственные лицензии на осуществление следующих видов деятельности:

- монтаж металлических строительных конструкций
- осуществление строительных, монтажных, ремонтных и отделочных работ;
- выполнение общестроительных, специализированных строительных, ремонтных работ и реконструкция всех видов строительных и инженерных объектов, а так же индивидуальных (частных) строений, с использованием как стандартной, так и самостоятельно разработанной документации;
- производство строительных изделий из бетона;
- осуществление архитектурной деятельности и другие виды деятельности, предусмотренные Уставом ООО «Монолит».

ООО «Монолит» осуществляет свою деятельность в соответствии с Федеральным законом РФ от 30 декабря 2009г. N 384-ФЗ «Технический регламент о безопасности зданий и сооружений».

Организационная структура управления ООО «Монолит» в целом является линейно-функциональной. Сущность ее в том, что линейный персонал фирмы имеет в своем подчинении ряд функциональных органов, каждый из

которых по своей функции, на основе сбора и обработки информации, разрабатывает проект соответствующего решения задач, который после утверждения линейным руководителем является обязательным для соответствующего исполнителя.

Организационную структуру предприятия ООО «Монолит» можно представить в виде следующей схемы:

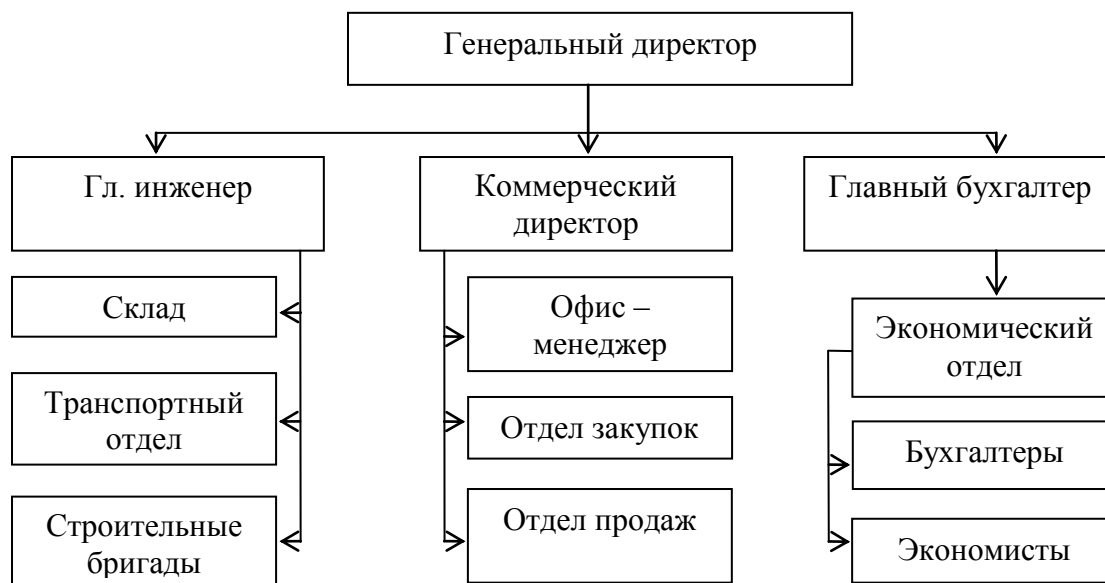


Рис. 2.1. Организационная структура управления ООО «Монолит»¹

2.2 Анализ динамики и структуры производства и реализации продукции

Анализ начинается с изучения динамики выпуска и реализации продукции, расчета темпов роста и прироста (табл. 2.1).

Таблица 2.1

Динамика производства и реализации продукции ООО «Монолит» в сопоставимых ценах за 2015 - 2017 гг.²

Год	Объем производства продукции, тыс. руб.	Темпы роста, %		Объем реализации, тыс. руб.	Темпы роста, %	
		базисные	цепные		базисные	цепные
2015	300765	100,0	100,0	258638	100,0	100,0
2016	269198	89,5	89,5	231581	89,5	89,5
2017	411876	136,9	153,0	356749	137,9	154,0

¹ Рисунок составлен автором

² Таблица составлена автором

Из табл. 2.1 видно, что за три года объем производства возрос на 36,9%, а объем реализации - на 37,9%. Если за предыдущие годы темпы роста производства и реализации совпадали, то за последний год темпы роста производства ниже темпов реализации продукции, что свидетельствует о реализации остатков продукции на складах предприятия.

Среднегодовой темп роста (прироста) выпуска и реализации продукции можно рассчитать по среднегеометрической или среднеарифметической взвешенной.

Среднегодовой темп прироста выпуска продукции составляет 10,7 %, а реализации продукции - 10,9 %.

Для наглядности динамику производства и реализации продукции можно изобразить графически (рис. 2.2).

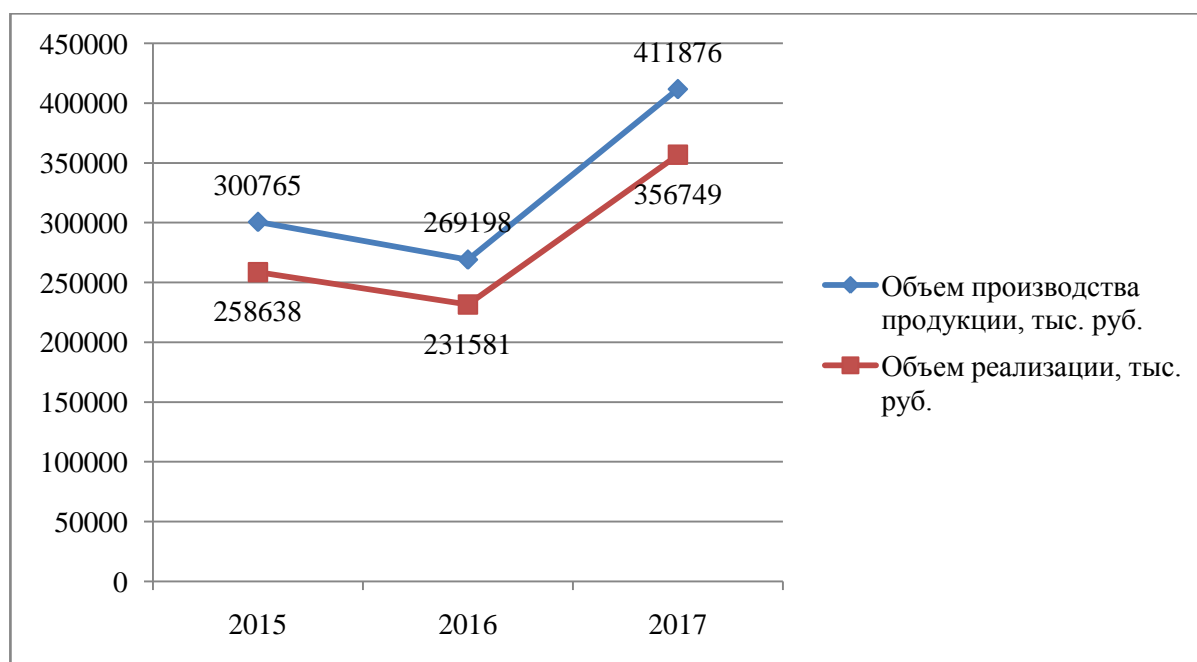


Рис. 2.2. Динамика производства и реализации продукции ООО «Монолит» за 2015 - 2017 гг.³

Оценку выполнения плана по производству и реализации продукции за отчетный период (месяц, квартал, год) произведем по методике, приведенной в табл.2.2-2.4.

³Рисунок составлен автором

Таблица 2.2

**Анализ выполнения плана по выпуску и реализации продукции ООО
«Монолит» за 2015 г.⁴**

Виды работ	Объем производства продукции в плановых ценах, тыс. руб.				Реализация продукции в плановых ценах, тыс. руб.			
	план	факт	+, -	% к плану	план	факт	+, -	% к плану
Возведение зданий и сооружений	168330	184630	16300	109,68	168330	188790	20460	112,15
Производство бетона	6560	8589	2029	130,93	6560	9600	3040	146,34
Производство и монтаж металлоконструкций	6625	8735	2110	131,85	6625	9275	2650	140,00
Отделочные работы и прокладка коммуникационных сетей	13724	11237	-2487	81,88	13724	14570	846	106,16
Всего	195239	213191	17952	109,19	195239	222235	26996	113,83

Таблица 2.3

**Анализ выполнения плана по выпуску и реализации продукции ООО
«Монолит» за 2016 г.⁵**

Изделие	Объем производства продукции в плановых ценах, тыс. руб.				Реализация продукции в плановых ценах, тыс. руб.			
	план	факт	+, -	% к плану	план	факт	+, -	% к плану
Возведение зданий и сооружений	148200	152175	3975	102,68	148200	163800	15600	110,53
Производство бетона	11900	13262	1362	111,45	11900	13345	1445	112,14
Производство и монтаж металлоконструкций	10880	1906	-8974	17,52	10880	3536	-7344	32,50
Отделочные работы и прокладка коммуникационных сетей	11550	11528	-22	99,81	11550	11528	-22	99,81
Всего	182530	178872	-3658	98,00	182530	192209	9679	105,30

⁴ Таблица составлена автором

⁵ То же

Анализ выполнения плана по выпуску и реализации продукции ООО

«Монолит» за 2017 г.⁶

Изделие	Объем производства продукции в плановых ценах, тыс. руб.				Реализация продукции в плановых ценах, тыс. руб.			
	план	факт	+, -	% к плану	план	факт	+, -	% к плану
Возведение зданий и сооружений	155023	167115	12092	107,80	155023	167580	12557	108,10
Производство бетона	22142	25264	3122	114,10	22142	24688	2546	111,50
Производство и монтаж металлоконструкций	1614	1761	147	109,11	1614	1856	242	114,99
Отделочные работы и прокладка коммуникационных сетей	11395	12364	969	108,50	11395	19600	8205	172,01
Всего	190174	206504	16330	108,59	190174	213724	23550	112,38

Из табл. 2.3, 2.4 и 2.5 видно, что в 2015 г. план по выпуску готовой продукции перевыполнен на 9,19 %, а по реализации - на 13,83%, в 2016 г. план по выпуску готовой продукции недовыполнен на 2 %, а по реализации перевыполнен на 5,30%, в 2017 г. план по выпуску готовой продукции перевыполнен на 8,59 %, а по реализации - на 12,38%. Это свидетельствует о снижении остатков нереализованной продукции на складах.

Процент выполнения договорных обязательств рассчитывается делением разности между плановым объемом отгрузки по договорным обязательствам ($ОП_{пл}$) и его недовыполнением ($ОП_{н}$) на плановый объем ($ОП_{пл}$) [20, с. 174]:

$$K_{д. о 2015} = \frac{ОП_{пл} - ОП_{н}}{ОП_{пл}} = \frac{195239}{195239} = 1 \text{ или } 100\%$$

$$K_{д. о 2016} = \frac{ОП_{пл} - ОП_{н}}{ОП_{пл}} = \frac{182539 - 3658}{182539} = 0,979 \text{ или } 97,9\%$$

$$K_{д. о 2017} = \frac{ОП_{пл} - ОП_{н}}{ОП_{пл}} = \frac{189874 - 1320}{189874} = 0,993 \text{ или } 99,3\%$$

Из табл. 2.5 видно, что за отчетный период недопоставки продукции по договорам не было.

⁶ Таблица составлена автором

Таблица 2.5

**Анализ выполнения договорных обязательств по отгрузке продукции ООО
«Монолит» за 2015 г., тыс. руб.⁷**

	Потребитель	План поставки по договору	Фактически отгружено	Недоставка продукции	Зачетный объем в пределах плана
Возведение зданий и сооружений	1	83700	93000		83700
	2	84630	86025		84630
Производство бетона	2	6560	7600		6560
Производство и монтаж металлоконструкций	3	5035	6625		5035
	2	1590	3975		1590
Отделочные работы и прокладка коммуникационных сетей	1	13724	15792		13724
Итого		195239	213191		195239

Продукция была поставлена всем потребителям, что положительно характеризует деятельность предприятия.

Таблица 2.6

**Анализ выполнения договорных обязательств по отгрузке продукции ООО
«Монолит» за 2016 г., тыс. руб.⁸**

Изделие	Потребитель	План поставки по договору	Фактически отгружено	Недоставка продукции	Зачетный объем в пределах плана
Возведение зданий и сооружений	1	148200	140400	-7800	140400
Производство бетона	2	11900	11050	-850	11050
Производство и монтаж металлоконструкций	3	10880	12240		10880
Отделочные работы и прокладка коммуникационных сетей	1	11550	15182		11550
Итого		182530	178872	-8650	173880

В 2016 г. имело место недоставка продукции потребителям на сумму 8650 тыс. руб. или на 4,97%. Имело место недоставка крупных дугогасящих

⁷ Таблица составлена автором

⁸ То же

реакторов и силовых трансформаторов. Продукция была недопоставлена по вине транспортной организации.

Из табл. 2.7 видно, что за отчетный период недопоставлено продукции по договорам на сумму 1320 тыс. руб. или на 0,7%. Недопоставлены были также дугогасящие реакторы и силовые трансформаторы. Продукция была недопоставлена по вине транспортной организации.

Недопоставка продукции отрицательно влияет не только на итоги деятельности данного предприятия, но и на работу торговых организаций, предприятий-смежников, транспортных организаций и т.д. [3, с. 85].

Таблица 2.7

Анализ выполнения договорных обязательств по отгрузке продукции ООО «Монолит» за 2017 г., тыс. руб.⁹

Изделие	Потребитель	План поставки по договору	Фактически отгружено	Недопоставка продукции	Зачетный объем в пределах плана
Возведение зданий и сооружений	1	51554	55706		51554
	3	51035	50170	-865	50170
	2	52419	65415		52419
Производство бетона	2	10465	10010	-455	10010
	1	11548	15379		11548
Производство и монтаж металлоконструкций	3	1440	2844		1440
Отделочные работы и прокладка коммуникационных сетей	1	11413	13817		11413
Итого		189874	213341	-1320	188554

Проанализируем факторы изменения объема реализации продукции.

Из табл. 2.8 видно, что план реализации продукции в 2017 г. невыполнен на 23651 тыс. руб., из-за уменьшения отгрузки продукции на 5185 тыс. руб. и сверхплановых остатков товаров, отгруженных покупателям на начало года на 2630 тыс. руб. Отрицательное влияние на объем продаж оказали следующие факторы: рост остатков отгруженных товаров на конец года на

⁹ Таблица составлена автором

15836, оплата за которые еще не поступила на расчетный счет предприятия.

Таблица 2.8

Анализ факторов изменения объема реализации продукции за 2017 г.¹⁰

Показатель	Сумма в плановых ценах, тыс. руб		
	план	факт	+, -
1. Остаток готовой продукции на начало года	20000	20000	0
2. Выпуск товарной продукции	380400	411876	+31476
3. Остаток готовой продукции на конец года	29600	6261	-23339
4. Отгрузка продукции за год (п.1+п.2-п.3)	370800	365615	-5185
5. Остаток товаров, отгруженных покупателям:			
5.1 на начало года	33500	30870	2630
5.2 на конец года	23900	39736	+15836
6. Реализация продукции (п.4+п.5.1-п.5.2)	380400	356749	-23651

Недовыполнение плана по договорам для предприятия оборачивается уменьшением выручки, прибыли, выплатой штрафных санкций. Кроме того, в условиях конкуренции организация может потерять рынки сбыта продукции, что повлечет за собой спад производства.

Следующий этап анализа - изучение факторов, влияющих на выпуск товарной продукции организации, а, следовательно, и на объем ее реализации. По экономическому содержанию все факторы можно объединить в три группы [12, с. 64]:

1) обеспеченность организации трудовыми ресурсами и эффективность их использования:

$$ВП = ЧР * ГВ$$

$$РП = ЧР * ГВ * Дв,$$

$$411876 = 1038 * 396,8$$

$$356749 = 1038 * 396,8 * 0,87$$

2) обеспеченность организации основными фондами, в том числе машинами и оборудованием, и эффективность их использования:

¹⁰ Таблица составлена автором

$$ВП = ОПФ * \Phi O$$

$$РП = ОПФ * \Phi O * Дв$$

$$411876 = 72040 * 5,72$$

$$356749 = 72040 * 5,72 * 0,87$$

3) обеспеченность организации сырьем и материалами и эффективность их использования [24, с. 131]:

$$ВП = МЗ * МО$$

$$РП = МЗ * МО * Дв,$$

$$411876 = 26496 * 15,54$$

$$356749 = 72040 * 15,54 * 0,87$$

В процессе анализа влияния на объем продукции использования производственных ресурсов на ООО «Монолит» в 2016 и 2017 годах рассмотрим использование основных производственных фондов, материальных и трудовых ресурсов и их влияние на изменение объема продукции.

Таблица 2.9

Исходные данные для оценки влияния использования производственных фондов на объем продукции¹¹

Показатели	Условные обозначения	База (0) 2016	Фактически (1) 2017	Отклонения (+, -)	Темп роста, %
Производство, тыс. руб.	N	269198	411876	+142678	153
Среднегодовая стоимость основных производственных фондов, тыс. руб.	F	71118	72314	+1196	101,68
Фондоотдача на 1 руб. фондов, руб.	f	3,785	5,696	+1,911	150

Метод цепных подстановок предполагает выявление [17, с. 92]:

1) влияния изменения стоимости основных производственных фондов (ΔN_F):

$$\Delta N_F = \Delta F * f_0 = 1196 * 3,785 = 4526,86 \text{ тыс. руб.}$$

¹¹ Таблица составлена автором

2) влияния изменения фондоотдачи (ΔN_f):

$$\Delta N_f = \Delta f * F_1 = 1,911 * 72314 = 138192,1 \text{ тыс. руб.}$$

Сумма влияния факторов равна:

$$\pm \Delta N_{\text{общ}} = \pm \Delta N_F \pm \Delta N_f = 4526,86 + 138192,1 = 142719 \text{ тыс. руб.}$$

Исходя из табл. 2.9, можно сделать следующие выводы количество произведенной продукции в 2017 году возросло в сравнении с 2016 на 142678 тыс. руб. (53%), среднегодовая стоимость основных производственных фондов выросла незначительно - на 1196 тыс. руб. (1,68%), а фондоотдача выросла на 50 %, что свидетельствует о повышении эффективности использования основных производственных фондов.

Методом цепных подстановок мы выявили, что наибольшее влияние на изменение объема выпуска продукции оказало изменение фондоотдачи, которое составило 138192 тыс. руб. (97% от общего изменения выпуска продукции).

Исходные данные для анализа материалоотдачи представлены в табл. 2.10.

Таблица 2.10

Исходные данные для оценки влияния использования материальных ресурсов на объем продукции¹²

Показатели	Условные обозначения	Первый год (0) 2016	Второй год (1) 2017	Отклонения (+, -)	Темп роста, %
Продукция, тыс. руб.	N	269198	411876	+142678	153
Затраты предметов труда на произв. продукции, тыс. руб.	MЗ	44817	32187	-12630	71,82
Материалоотдача на 1 руб. затраченных предметов труда, руб.	m	6	12,8	+6,8	213,3

Выявление влияния факторов методом цепных подстановок осуществляется следующим образом [1, с. 207]:

1) определяют влияние изменения материальных затрат:

¹² Таблица составлена автором

$$\Delta N_{M3} = \Delta M3 * m_0 = - 12630 * 6 = - 75780 \text{ тыс. руб.}$$

2) исчисляются влияние изменения материалоемкости:

$$\pm \Delta N_m = \Delta m * M3_1 = 6,8 * 32187 = 218871,6 \text{ тыс. руб.}$$

Суммарное влияние двух факторов равно:

$$\pm \Delta N_{\text{общ}} = \pm \Delta N_{M3} \pm \Delta N_m = - 75780 + 218871,6 = 143091,6 \text{ тыс. руб.}$$

Из табл. 2.10 видно, что затраты на производство в 2017 году сократились на 12630 тыс. руб., а материалоемкость выросла на 6,8 руб. (113,3%), что свидетельствует об экономии материалов и более эффективном их использовании.

В ходе анализа было выявлено, что уменьшение материальных затрат повлекло за собой уменьшение объема на 75780 тыс. руб., а изменение материалоемкости - увеличение объема на 218871,6 тыс. руб.

2.3 Анализ влияния объема производства и реализации продукции на величину прибыли

Изменение объемов выпуска и реализации продукции оказывает непосредственное влияние на динамику прибыли. В процессе анализа необходимо дать качественную и количественную оценку влияния этих факторов и рассмотреть последствия этого влияния.

Общее изменение прибыли в результате совокупного влияния всех факторов вычисляется по формуле:

$$\Delta \Pi = \Pi_1 - \Pi_0 = 8100 - 3363 = 4737 \text{ тыс. руб.}$$

На изменение прибыли влияют следующие факторы [13, с. 336]:

а) изменение объема продукции (при неизменной себестоимости). Расчет влияния на прибыль изменений в объеме продукции ($\Delta \Pi_2$) (собственно объема продукции в оценке по плановой себестоимости) имеет вид:

$$K_1 = S_{1,0} / S_0 = 287537 / 233218 = 1,23$$

$$\Delta \Pi_2 = \Pi_0 (K_1 - 1) = 3363 * (1,23 - 1) = 773,49 \text{ тыс. руб.}$$

б) изменение цен на реализованную продукцию. Влияние на прибыль

изменений отпускных цен на реализованную продукцию (ΔP_1) рассчитывается так:

$$\Delta P_1 = 356749 - 353863 = 2886 \text{ тыс. руб.}$$

в) изменение в объеме продукции, обусловленные изменениями в структуре продукции (ΔP_2). Их влияние рассчитывается по формуле:

$$\Delta P_2 = 3363 * (353863 / 231581 - 1,23) = 1008,9 \text{ тыс. руб.}$$

Изменение цен на материалы составило 69 тыс. руб.

Отдельным расчетом определяется влияние на прибыль изменения цен на материалы и тарифы на услуги, а также экономии, вызванной нарушениями хозяйственной дисциплины. Сумма факторных отклонений дает общее изменение прибыли от реализации за отчетный период:

$$\Delta P = 773,49 + 2886 + 1008,9 + 69 = 4737 \text{ тыс. руб.}$$

Общее изменение прибыли составило 4737 тыс. руб. Влияние на прибыль за счет изменения объема составило 773,5 тыс. руб., за счет изменения цен на реализацию - 2886 тыс. руб., за счет изменения в структуре продукции - 1008,9 тыс. руб., за счет изменения цен на материалы - на 69 тыс. руб.

Подводя итоги аналитической части выпускной квалификационной работы, делаем вывод о том, что за исследуемый период объем производства на ООО «Монолит» возрос на 36,9 %, а объем реализации - на 37,9%. Среднегодовой темп прироста выпуска продукции составляет 10,7 %, а реализации продукции - 10,9 %.

В 2015 г. план по выпуску готовой продукции перевыполнен на 9,19 %, а по реализации - на 13,83%, в 2016 г. план по выпуску готовой продукции невыполнен на 2 %, а по реализации перевыполнен на 5,30%, в 2017 г. план по выпуску готовой продукции перевыполнен на 8,59 %, а по реализации - на 12,38%. Это свидетельствует о снижении остатков нереализованной продукции на складах.

В 2015 г. продукция была поставлена всем потребителям, что положительно характеризует деятельность предприятия. В 2016 г. имело место недопоставка продукции потребителям на сумму 8650 тыс. руб. или на 4,97%. В

2017 г. недопоставлено продукции по договорам на сумму 1320 тыс. руб. или на 0,7%. Продукция была недопоставлена по вине транспортной организации.

В ходе анализа было выявлено, что в 2017 г. фондоотдача выросла на 50 %, что свидетельствует о повышении эффективности использования основных производственных фондов, материалоотдача выросла на 6,8 руб. (113,3%), что свидетельствует об экономии материалов и более эффективном их использовании, среднегодовая выработка увеличилась на 182,3 руб. (185%), что говорит о повышении эффективности использования трудовых ресурсов.

Влияние на прибыль за счет изменения объема составило 773,5 тыс. руб., за счет изменения цен на реализацию - 2886 тыс. руб., за счет изменения в структуре продукции - 1008,9 тыс. руб., за счет изменения цен на материалы - на 69 тыс. руб.

2.4 Расчет влияния факторов на объем производства и реализации продукции

Общая схема факторной системы объема продаж продукции приведена на рис. 2.3.

Возможны два варианта методики анализа реализации продукции.

Если выручка на предприятии определяется по отгрузке товарной продукции, то баланс товарной продукции будет иметь вид (2.1):

$$\begin{aligned} \text{ГП}_н + \text{ТП} &= \text{РП} + \text{ГП}_к \Rightarrow \\ \text{РП} &= \text{ГП}_н + \text{ТП} - \text{ГП}_к \end{aligned} \quad (2.1)$$

Если выручка определяется после оплаты отгруженной продукции, то товарный баланс можно записать так (2.2):

$$\begin{aligned} \text{ГП}_н + \text{ТП} + \text{О}_{тн} &= \text{РП} + \text{О}_{тк} + \text{ГП}_к \Rightarrow \\ \text{РП} &= \text{ГП}_н + \text{ТП} + \text{О}_{тн} - \text{О}_{тк} - \text{ГП}_к, \end{aligned} \quad (2.2)$$

где, $ГП_н$ и $ГП_к$ – соответственно остатки готовой продукции на складах на начало и конец периода, тыс. руб.;

$ТП$ – стоимость выпуска товарной продукции, тыс. руб.;

$РП$ – объем реализации за отчетный период, тыс. руб.;

$Отни$ $Отк$ – остатки отгруженной продукции на начало и конец периода, тыс. руб.[19, с. 128].



Рис. 2.3. Схема факторной системы объема реализации продукции¹³

В соответствии с учетной политикой, выручка от реализации продукции на ООО «Монолит» определяется по мере оплаты ее покупателями. Поэтому баланс товарной продукции изучаемого предприятия можно записать по формуле (2.2) исходя из данных, приведенных в табл. 2.11.

Плановый баланс товарной продукции:

¹³ Рисунок составлен автором

$$53.7 + 2120.6 + 51.8 = 2007.6 + 178.6 + 39.9 \Rightarrow$$

$$2007.6 = 53.7 + 2120.6 + 51.8 - 178.6 - 39.9$$

Фактический баланс товарной продукции:

$$53.9 + 2188.3 + 54.9 = 2107.5 + 128.3 + 61.2 \Rightarrow$$

$$2107.5 = 53.9 + 2188.3 + 54.9 - 128.3 - 61.2$$

Расчет влияния данных факторов на объем реализации продукции ООО «Монолит» можно произвести сравнением фактических уровней факторных показателей с плановыми и вычислением абсолютных и относительных приростов каждого из них. Для изучения влияния этих факторов проанализируем баланс товарной продукции (табл. 2.11).

Таблица 2.11

Анализ факторов изменения объема реализации продукции на ООО

«Монолит» за 2017 год, тыс. руб.¹⁴

№ п/п	Показатели	Сумма в плановых ценах		
		план	факт	+/-
1	Остаток готовой продукции на начало года	53.75	53.9	+0.3
2	Стоимость выпуска товарной продукции	2120,6	2188,3	+67.7
3	Остаток готовой продукции на конец года	178,6	128,3	-50.3
4	Отгруженная продукция за год	1995,7	2113,8	+118.1
5	Остаток отгруженной продукции:			
5.1	на начало года	51,8	54,9	+3.1
5.2	на конец года	39,9	61,2	+21.3
6	Реализация продукции (п.4+п.5.1-п.5.2)	2007.6	2107.5	+99.9

Из табл. 2.21 видно, что план реализации продукции ООО «Монолит» в 2017 году перевыполнен за счет увеличения ее выпуска и снижения остатков готовой продукции на складе предприятия по сравнению с планом. Отрицательно можно оценить такие факты, как увеличение остатков готовой продукции на складе ООО «Монолит» на конец года; увеличение отгруженной, но не оплаченной покупателями продукции по сравнению с планом; рост остатков фактически отгруженной, но неоплаченной продукции на конец года.

Исучаемому предприятию можно порекомендовать разработать мероприятия по ускорению реализации продукции и получению выручки.

¹⁴ Таблица составлена автором

Например, с целью поиска новых покупателей необходимо больше внимания уделять рекламе выпускаемой продукции.

С целью ускорения получения выручки от покупателей ООО «Монолит» можно порекомендовать следующие мероприятия:

- изучать платежеспособность потенциальных покупателей;
- предусматривать в договорах на поставку продукции штрафы или пени за несвоевременную ее оплату;
- разработать системы предоставления скидок и использования наценок;
- использовать судебные процедуры для возврата задолженности. В случае невозможности взыскать задолженность даже на основании судебного решения предприятие все же получает возможность отнести сумму непогашенной задолженности на уменьшение налогооблагаемой прибыли, что позволит хотя бы уменьшить платежи в бюджет.

Далее в работе необходимо провести анализ влияния факторов на объем производства и продаж продукции ООО «Монолит». Исходная информация для анализа представлена в табл.2.12.

Таблица 2.12

Исходная информация для анализа объемов производства и продаж продукции ООО «Монолит», тыс. руб.¹⁵

Наименование показателя	План	Факт	Отклонение
Выпуск товарной продукции, тыс. руб.	2120.6	2188.3	+67.7
Объем продаж, тыс. руб.	2007.6	2107.5	+99.9
Доля реализованной продукции в общем объеме валовой продукции	0.947	0.963	+0.016
Среднегодовая численность основных производственных рабочих, чел.	18	17	-1
Фондоотдача, руб.	1.123	1.214	+0.091
Затраты материальных ресурсов на производство продукции, тыс. руб.	1398.5	1488.2	+89.7
Материалоотдача, руб.	1.516	1.470	- 0.046

Объем продаж продукции ООО «Монолит» зависит от двух факторов - объем производства продукции (ВП) и доля проданной продукции в общем

¹⁵ Таблица составлена автором

объеме валовой продукции (Дв) (2.3):

$$\mathbf{РП = ВП \times Дв} \quad (2.3)$$

Определим изменение объема продаж ООО «Монолит» за счет этих факторов [9, с. 217]:

1) за счет изменения объема производства (2.4):

$$\mathbf{\Delta РП = \Delta ВП \times Двпл} \quad (2.4)$$

$$\Delta РП = \Delta ВП \times Двпл = (2188.3 - 2120.6) \times 0.947 = 64.7 \text{ тыс. руб.}$$

2) за счет изменения доли проданной продукции в общем объеме валовой продукции (3.5):

$$\mathbf{\Delta РП = ВПф \times \Delta Дв} \quad (3.5)$$

$$\Delta РП = ВПф \times \Delta Дв = 2188.3 \times 0.016 = 35.2 \text{ тыс. руб.}$$

Из приведенных расчетов видно, что наибольшее влияние на изменение объема продаж в 2017 г. по сравнению с планом оказало увеличение объема производства. В связи с этим объем продаж увеличился на 64.7 тыс. руб. За счет увеличения доли проданной продукции в общем объеме валовой продукции объем продаж увеличился на 35.2 тыс. руб.

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

- 1) обеспеченность предприятия трудовыми ресурсами и эффективность их использования;
- 2) обеспеченность производства сырьем и материалами и эффективность их использования;
- 3) обеспеченность предприятия основными производственными фондами и

эффективность их использования.

Определим, как повлияло на изменение объема производства продукции и объема продаж ООО «Монолит» обеспеченность данного предприятия трудовыми ресурсами и эффективность их использования. Построим факторную модель (2.6) [4, с. 441]:

$$\mathbf{ВП = ЧР \times ГВ} \quad (2.6)$$

где, ЧР – среднегодовая численность основных производственных рабочих, чел.;

ГВ – годовая выработка одного рабочего, тыс. руб.

Проведем расчет влияния факторов на прирост объема производства и продаж продукции ООО «Монолит» по формуле (3.6) методом цепной подстановки:

$$\mathbf{ВП_{пл} = ЧР_{пл} \times ГВ_{пл} = 18 \times 117.8 = 2120.6 \text{ тыс. руб.}}$$

Для определения условного показателя нужно взять вместо планового количества основных производственных рабочих фактическое:

$$\mathbf{ВП_{усл} = ЧР_{ф} \times ГВ_{пл} = 17 \times 117.8 = 2006.6 \text{ тыс. руб.}}$$

В результате нехватки рабочих объем производства продукции ООО «Монолит» снизился на 118.0 тыс. руб. (2120.6 – 2006.6).

Далее необходимо определить влияние годовой выработки одного производственного рабочего на увеличение объема производства изучаемого предприятия:

$$\mathbf{ВП_{ф} = ЧР_{ф} \times ГВ_{ф} = 17 \times 128.7 = 2188.3 \text{ тыс. руб.}}$$

За счет увеличения среднегодовой выработки объем производства продукции ООО «Монолит» увеличился на 185.7 тыс. руб. (2188.3 - 2006.6).

Определим влияние данных факторов на уровень объема продаж ООО «Монолит», умножив полученные результаты на фактическую долю проданной продукции в общем объеме валовой продукции. По причине нехватки производственных рабочих объем продаж ООО «Монолит» уменьшился на

113.6 тыс. руб. (118.0 x 0.963). Однако более эффективное использование имеющегося производственного персонала позволило увеличить объем продаж в 2017 году по сравнению с планом на 178.8 тыс. руб. (185.7 x 0.963).

Далее необходимо определить влияние обеспеченности ООО «Монолит» основными производственными фондами и эффективности их использования на объем производства и продаж продукции. Для этого можно использовать следующую факторную модель (2.7) [21, с. 155]:

$$\text{ВП} = \text{ОПФ} \times \text{ФО} \quad (2.7)$$

где, ОПФ—среднегодовая стоимость основных производственных фондов, тыс. руб.;

ФО – фондоотдача, руб.

Проведем расчет влияния факторов на прирост объема производства и продаж продукции ООО «Монолит» по формуле (2.7) методом цепной подстановки:

$$\text{ВП}_{\text{пл}} = \text{ОПФ}_{\text{пл}} \times \text{ФО}_{\text{пл}} = 1888.4 \times 1.123 = 2120.6 \text{ тыс. руб.}$$

Для определения условного показателя нужно взять вместо плановой стоимости основных производственных фондов фактическую:

$$\text{ВП}_{\text{усл}} = \text{ОПФ}_{\text{ф}} \times \text{ФО}_{\text{пл}} = 1803.2 \times 1.123 = 2025.0 \text{ тыс. руб.}$$

В результате нехватки производственного оборудования объем производства продукции ООО «Монолит» снизился на 95.6 тыс. руб. (2025.0 – 2120.6).

Далее необходимо определить влияние фондоотдачи на увеличение объема производства изучаемого предприятия:

$$\text{ВП}_{\text{ф}} = \text{ОПФ}_{\text{ф}} \times \text{ФО}_{\text{ф}} = 1803.2 \times 1.214 = 2188.3 \text{ тыс. руб.}$$

За счет увеличения фондоотдачи, то есть за счет более эффективного использования имеющихся основных производственных фондов, объем производства продукции ООО «Монолит» увеличился на 163.3 тыс. руб. (2188.3 – 2025.0).

Определим влияние данных факторов на уровень объема продаж ООО «Монолит», умножив полученные результаты на фактическую долю проданной продукции в общем объеме валовой продукции. По причине нехватки технологического оборудования объем продаж ООО «Монолит» уменьшился на 92.0 тыс. руб. (-95.6×0.963) .

Однако более эффективное использование имеющегося производственного оборудования позволило увеличить объем продаж в 2017 году по сравнению с планом на 156.7 тыс. руб. (163.3×0.963) .

Следующим этапом анализа является определение влияния обеспеченности производства сырьем и материалами и эффективности их использования на объем производства и продаж продукции ООО «Монолит». Для анализа можно использовать следующую факторную модель (2.8):

$$\text{ВП} = \text{МЗ} \times \text{МО} \quad (2.8)$$

где, МЗ – затраты материальных ресурсов на производство продукции, тыс. руб.;

МО – материалоотдача, руб. [6, с. 329]

Расчет влияния данных факторов на изменение объема производства ООО «Монолит» можно провести методом абсолютных разниц.

Изменение объема производства продукции за счет изменения затрат материальных ресурсов можно рассчитать по формуле (2.9):

$$\Delta \text{ВП} = \Delta \text{МЗ} \times \text{МО}_{\text{пл}} \quad (2.9)$$

$$\Delta \text{ВП} = \Delta \text{МЗ} \times \text{МО}_{\text{пл}} = (1488.2 - 1398.5) \times 1.516 = +136.2 \text{ тыс. руб.}$$

Изменение объема производства продукции за счет изменения материалоотдачи можно рассчитать по формуле (2.10) [15, с. 100]:

$$\Delta \text{ВП} = \text{МЗ}_{\text{ф}} \times \Delta \text{МО} \quad (2.10)$$

$$\Delta ВП = МЗф \times \Delta МО = 1488.2 \times (1.470 - 1.516) = -68.5 \text{ тыс. руб.}$$

Определим влияние данных факторов на уровень объема продаж ООО «Монолит», умножив полученные результаты на фактическую долю проданной продукции в общем объеме валовой продукции. Так, за счет увеличения общей суммы материальных затрат в 2017 году изучаемое предприятие повысило объем продаж на 131.2 тыс. руб. (136.2×0.963). Отрицательное влияние на объем продаж оказало снижение материалоемкости на 0.046 руб. По причине снижения эффективности использования материальных ресурсов в отчетном году объем продаж снизился на 66.5 тыс. руб.

В заключение анализа необходимо подсчитать резервы выпуска продукции ООО «Монолит» и ее продаж. Ими могут быть: создание дополнительных рабочих мест; сокращение потерь рабочего времени; повышение уровня производительности труда; приобретение дополнительного оборудования, сырья и материалов; повышение производительности работы оборудования; сокращение сверхплановых отходов сырья и материалов. При определении текущих и перспективных резервов учитывается плановый или максимально возможный их уровень.

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.

На данный момент резервы повышения объема производства продукции ООО «Монолит» ограничены, так как на изучаемом предприятии при наличии необходимых трудовых ресурсов и достаточного количества сырья может быть дополнительно приобретено только две единицы технологического оборудования по причине ограниченности производственной площади. Поэтому увеличение объемов производства на данном предприятии может быть достигнуто за счет:

- ввода в действие двух дополнительных единиц технологического оборудования;

- улучшения использования действующих основных фондов и производственных мощностей.

Необходимо отметить, что решающую часть прироста продукции в целом по предприятию можно получить с действующих основных фондов и производственных мощностей, которые в несколько раз превышают вводимые новые фонды и мощности. Поэтому одной из наиболее важных задач развития ООО «Монолит» является обеспечение производства, прежде всего за счет повышения его эффективности и более полного использования внутрихозяйственных резервов.

Улучшение использования действующих основных фондов и производственных мощностей ООО «Монолит» может быть достигнуто благодаря:

- 1) повышению интенсивности использования производственных мощностей и основных фондов;
- 2) повышению экстенсивности их нагрузки.

Интенсивность использования производственных мощностей и основных фондов ООО «Монолит» может быть повышена путем совершенствования технологических процессов; выбора сырья, его подготовки к производству в соответствии с требованиями заданной технологии и качества работ; обеспечения равномерной, ритмичной работы предприятия и его производственных участков; проведения ряда других мероприятий, позволяющих повысить скорость обработки предметов труда и обеспечить увеличение производства продукции в единицу времени, на единицу оборудования.

Улучшение экстенсивного использования основных фондов ООО «Монолит» предполагает, с одной стороны, увеличение времени работы действующего оборудования в календарный период (в течение смены, суток, месяца, квартала, года) и с другой стороны, увеличение количества и удельного веса действующего оборудования в составе всего оборудования, имеющегося на предприятии и в его производственных участках.

Глава 3 Мероприятия по оптимизации производства и реализации продукции ООО «Монолит»

В заключение анализа необходимо подсчитать резервы выпуска продукции ООО «Монолит». Для изучаемого предприятия ими являются ввод в действие дополнительного оборудования, сокращение целодневных и внутрисменных простоев, повышение коэффициента сменности, более интенсивное использование оборудования. При определении текущих и перспективных резервов вместо фактического уровня факторных показателей за 2017 год учитывается их плановый или максимально возможный уровень.

В 2017 году планировалось ввести в эксплуатацию 2 дополнительные единицы оборудования. Резервы увеличения выпуска продукции за счет ввода в действие нового оборудования (РВПк) определяются умножением дополнительного его количества (Р↑К) на фактическую величину среднегодовой выработки или на фактическую величину всех факторов, которые формируют ее уровень (3.1):

$$\text{РВПк} = \text{РК} \times \text{ГВф} = \text{Р}\uparrow\text{К} \times \text{Дф} \times \text{Ксмф} \times \text{Пф} \times \text{ЧВф} \quad (3.1)$$

где, К – количество оборудования;

Д – количество отработанных дней единицей оборудования;

Ксм – коэффициент сменности;

П – средняя продолжительность смены;

ЧВ – выработка продукции на 1 машино–час.

Рассчитаем резерв увеличения выпуска продукции ООО «Монолит» за счет ввода в действие двух единиц оборудования по формуле 3.1:

$$\text{РВПк} = \text{РК} \times \text{Д}_{2017} \times \text{Ксм}_{2017} \times \text{П}_{2017} \times \text{ЧВ}_{2017} = 2 \times 212 \times 1 \times 7.6 \times 0.097 = 312.6 \text{ тыс. руб.}$$

По итогам расчета можно сделать вывод, что если бы ООО «Монолит» ввело в действие две дополнительные единицы производственного

оборудования, это позволило бы увеличить объем выполненных работ на 312.6 тыс. руб.

Сокращение целодневных простоев оборудования приводит к увеличению среднего количества отработанных дней каждой его единицей за год. Этот прирост необходимо умножить на возможное количество единиц оборудования и фактическую среднедневную выработку единицы (3.2):

$$РВПд = Кв \times РД \times ДВф = Кв \times РД \times Ксмф \times Пф \times ЧВф \quad (3.2)$$

На 2017 год планировалось, что единицей оборудования будет отработано 230 дней, фактически же данный показатель составил 212 дней, т.е. меньше на 18 дней. Подсчитаем резерв увеличения выпуска продукции ООО «Монолит» за счет сокращения целодневных простоев на 18 дней по формуле 3.12:

$$РВПд = Кв \times РД \times Ксм2017 \times П2017 \times ЧВ2017 = 16 \times 18 \times 1 \times 7.6 \times 0.097 = 212.3 \text{ тыс. руб.}$$

Так, если бы на изучаемом предприятии целодневные простои оборудования уменьшились на 18 дней, это позволило бы ООО «Монолит» повысить объем производства на 212.3 тыс. руб.

Увеличение времени работы оборудования на изучаемом предприятии может быть достигнуто за счет постоянного поддержания пропорциональности между производственными мощностями отдельных групп оборудования на каждом производственном участке; улучшения ухода за оборудованием, соблюдения предусмотренной технологии производства, совершенствования организации производства и труда, что способствует правильной эксплуатации оборудования, недопущению простоев и аварий, осуществлению своевременного и качественного ремонта, сокращающего простои оборудования в ремонте и увеличивающего межремонтный период;

Важным направлением улучшения использования оборудования является повышение сменности его использования. Чтобы подсчитать резерв увеличения выпуска продукции за счет повышения коэффициента сменности в результате

лучшей организации производства, необходимо возможный прирост последнего умножить на возможное количество дней работы всего парка оборудования и на фактическую сменную выработку (СВ) (3.3):

$$РВП_{ксм} = K_v \times D_v \times РК_{см} \times СВ_{ф} = K_v \times D_v \times РК_{см} \times П_{ф} \times ЧВ_{ф} \quad (3.3)$$

Так, коэффициент сменности ООО «Монолит» в 2017 г. по плану и фактически составил 1. Подсчитаем резерв увеличения объема произведенных работ, если бы коэффициент сменности увеличился до 2 по формуле 3.13:

$$РВП_{ксм} = K_{пл} \times D_{пл} \times РК_{см} \times П_{2017} \times ЧВ_{2017} = 16 \times 230 \times 1 \times 7.6 \times 0.097 = 2712.6 \text{ руб.}$$

Можно сделать вывод, что если бы изучаемое предприятие работало в две смены, это позволило бы существенно увеличить объем производства - на 2712.6 тыс. руб.

Важнейшим условием повышения сменности является механизация и автоматизация производственных процессов, и в первую очередь во вспомогательных производствах, так как это позволяет перевести людей с тяжелых немеханизированных работ на квалифицированные работы во второй смене.

Важный резерв повышения эффективности использования основных фондов и производственных мощностей действующих предприятий заключен в сокращении времени внутрисменных простоев оборудования. За счет сокращения внутрисменных простоев увеличивается средняя продолжительность смены, а следовательно, и выпуск продукции. Для определения величины этого резерва следует возможный прирост средней продолжительности смены умножить на фактический уровень среднечасовой выработки оборудования и на возможное количество отработанных смен всего парком (СМв) (произведение возможного количества оборудования, возможного количества отработанных дней единицей оборудования и возможного коэффициента сменности) (3.4):

$$РВПп = СМв \times РП \times ЧВф = Кв \times Дв \times Ксмв \times РП \times ЧВф \quad (3.4)$$

Рассчитаем резерв увеличения производства работ ООО «Монолит», если внутрисменные простои сократятся до планового уровня, т. е. на 0.4 часа по формуле 3.14:

$$РВПп = К пл \times Д пл \times Ксм пл \times РП \times ЧВ 2017 = 16 \times 230 \times 2 \times 0.4 \times 0.097 = 285.6 \text{ тыс. руб.}$$

Если исследуемое предприятие уменьшит длительность внутрисменных простоев на 0.4 часа при максимально возможном количестве оборудования, отработанных дней единицей оборудования и уровне коэффициента сменности, то объем произведенных работ увеличится на 285.6 тыс. руб.

Для определения резерва увеличения выпуска продукции за счет повышения среднечасовой выработки оборудования необходимо сначала выявить возможности роста последней за счет его модернизации, более интенсивного использования, внедрения мероприятий научно – технического прогресса и т.д.

Затем выявленный резерв повышения среднечасовой выработки нужно умножить на возможное количество часов работы оборудования $Tв$ (произведение возможного количества единиц, количества дней работы, коэффициента сменности, продолжительности смены) (3.5):

$$РВПчв = Tв \times РЧвi = Кв \times Дв \times Ксмв \times Пв \times РЧвi \quad (3.5)$$

Рассчитаем по формуле 3.15 резерв увеличения выпуска продукции ООО «Монолит» при увеличении среднечасовой выработки производственного оборудования до 0.1 тыс. руб., т.е. на 0.003 тыс. руб.:

$$РВПчв = Кпл \times Дпл \times Ксм пл \times Пвпл \times РЧвi = 16 \times 230 \times 2 \times 8 \times 0.003 = 176.6 \text{ тыс. руб.}$$

Итоги расчета свидетельствуют о том, что при повышении среднечасовой выработки производственного оборудования на 0.003 тыс. руб. предприятие

сможет увеличить объем производства продукции на 176.6 тыс. руб.

Одним из факторов повышения среднечасовой выработки ООО «Монолит» является модернизация оборудования и замена старого оборудования на новое, более эффективное.

Модернизация оборудования на изучаемом предприятии – это процесс увеличения единичной мощности за счет следующих мероприятий:

- в станках, машинах и агрегатах упрочняются наиболее ответственные детали и узлы;
- повышаются основные параметры производственных процессов (скорость, давление, температура);
- механизуются и автоматизируются не только основные производственные процессы и операции, но и вспомогательные и транспортные операции, нередко сдерживающие нормальный ход производства и использование оборудования.

По итогам вышеприведенных расчетов резервов повышения объема производства продукции ООО «Монолит» за счет увеличения количества технологического оборудования и более интенсивного его использования можно сделать вывод, что если бы изучаемое предприятие достигло максимально возможных значений целодневных и внутрисменных простоев, коэффициента сменности, производительности труда, то объем производства был бы больше на сумму 3699,7 тыс. руб. и составил бы 5888,0 тыс. руб.

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

Так, на конец 2017 года на складе предприятия имеется запас готовой продукции на сумму 128,3 тыс. руб. Реализация большей ее части позволит не только получить дополнительную сумму выручки, но и снизить затраты на хранение продукции.

Заключение

По итогам анализа объема производства и реализации продукции необходимо сделать ряд выводов обобщений.

В теоретической части курсовой работы выяснилось, что анализ производства и реализации продукции на предприятии проводится финансовыми службами путем изучения взаимодействия технических и экономических процессов и установление их влияния на экономические результаты деятельности предприятия. Анализ проводится непосредственно на предприятии для нужд оперативного, краткосрочного и долгосрочного управления производственной, коммерческой и финансовой деятельностью с целью выявления неиспользованных внутривозможных резервов увеличения выпуска и реализации продукции.

Практическая часть курсовой работы была посвящена анализу производства и реализации продукции в условиях ООО «Монолит». На основании проведенного исследования можно сделать следующие **выводы**:

1. Объем производства и реализации продукции ООО «Монолит» расчет в течение всего исследуемого периода. Среднегодовой темп прироста выпуска продукции составляет 10,7 %, а реализации продукции - 10,9 %.

2. В 2017 г. план по выпуску готовой продукции перевыполнен на 8,59 %, а по реализации - на 12,38%. Это свидетельствует о снижении остатков нереализованной продукции на складах.

3. В 2017 г. фондоотдача выросла на 50 %, что свидетельствует о повышении эффективности использования основных производственных фондов, материалоотдача выросла на 6,8 руб. (113,3%), что свидетельствует об экономии материалов и более эффективном их использовании, среднегодовая выработка увеличилась на 182,3 руб. (185%), что говорит о повышении эффективности использования трудовых ресурсов.

4. Влияние на прибыль за счет изменения объема составило 773,5 тыс. руб., за счет изменения цен на реализацию - 2886 тыс. руб., за счет изменения в

структуре продукции - 1008,9 тыс. руб., за счет изменения цен на материалы - на 69 тыс. руб.

В 2017 году без нарушения плана ООО «Монолит» выпустило 87,5 % продукции. Самой главной причиной аритмичности производства продукции является несбалансированный спрос на продукцию предприятия, а также в меньшей степени - несвоевременная поставка сырья и неисправность оборудования по причине его большого физического износа. Изучаемому предприятию в связи с этим 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. ООО «Монолит» должно также модернизировать имеющееся технологическое оборудования, часть оборудования заменить, и улучшить ритмичность работы оборудования путем проведения регулярных плановых технических осмотров и текущих ремонтов, чтобы своевременно устранять поломки и не допускать остановки производственного процесса.

Объем продаж продукции ООО «Монолит» в 2017 году по декадам отклоняется от плана в среднем на 9,8 %. Причинами неритмичности продаж продукции в первую очередь является неритмичность ее производства, а также недостатки в планировании объема продаж по месяцам. ООО «Монолит» можно **порекомендовать** правильно формировать портфель заказов на свою продукцию, анализировать уровень спроса на свою продукцию на различных рынках.

Максимально возможный резерв повышения объема производства продукции ООО «Монолит» составляет 3699,7 тыс. руб., так как предприятие при наличии необходимых трудовых ресурсов и сырья может дополнительно приобрести только две единицы технологического оборудования по причине ограниченности производственной площади. Так, введение в действие двух

дополнительных единиц производственного оборудования позволит увеличить объем производства на 312,6 тыс. руб. Сокращение целодневных простоев оборудования позволит повысить объем производства на 212,3 тыс. руб.

Можно сделать вывод, что если бы изучаемое предприятие работало в две смены, это позволило бы существенно увеличить объем производства - на 2712,6 тыс. руб.

Если исследуемое предприятие уменьшит длительность внутрисменных простоев на 0,4 часа при максимально возможном количестве оборудования, отработанных дней единицей оборудования и уровне коэффициента сменности, то объем произведенных работ увеличится на 285,6 тыс. руб.

Итоги расчета свидетельствуют о том, что при повышении среднечасовой выработки производственного оборудования на 0,003 тыс. руб. предприятие сможет увеличить объем производства продукции на 176,6 тыс. руб.

Одним из факторов повышения среднечасовой выработки ООО «Монолит» является модернизация оборудования и замена старого оборудования на новое, более эффективное.

При определении резервов увеличения реализации продукции необходимо, кроме данных резервов, учесть сверхплановые остатки готовой продукции на складе предприятия и отгруженной покупателям. На конец 2017 года на складах предприятия имелся запас готовой продукции на сумму 1283,4 руб. Реализация большей ее части позволит не только получить дополнительную сумму выручки, но и снизить затраты на хранение продукции.

Список использованной литературы

1. Абрютин М.С. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия / М.С. Абрютин, А.В. Грачев. Издание 3-е, перераб. и доп. - М.: Дело и сервис, 2014. - 272 с.
2. Артеменко В.Г. Анализ финансовой отчетности: учебное пособие для студентов / В.Г. Артеменко. Издание 2-е. - М.: Омега-Л, 2013. - 270 с.
3. Бердникова Т.Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия / Т.Б. Бердникова. - М.: ИНФРА-М, 2013. - 224 с.
4. Бернштейн В.С. Анализ финансовой отчетности / Бернштейн В.С. - М.: Финансы и статистика, 2016. - 624 с.
5. Бочаров В.В. Комплексный финансовый анализ / В.В. Бочаров. - М.: СПб: Питер, 2016. - 432 с.
6. Бухгалтерский и налоговый учет, финансовый анализ и контроль. - М.: Амалфея, 2016. - 728 с.
7. Васильева Л. С. Финансовый анализ / Л.С. Васильева, М.В. Петровская. - М.: КноРус, 2017. - 880 с.
8. Герасименко Г.П. Управленческий, финансовый и инвестиционный анализ. Практикум / Г.П. Герасименко, С.Э. Маркарьян, Э.А. Маркарьян, и др. Издание 3-е, перераб. и доп. - М.: МарТ, 2013. - 160 с.
9. Жилкина А. Н. Управление финансами. Финансовый анализ предприятия / А.Н. Жилкина. - Москва: Огни, 2017. - 336 с.
10. Каплюк Т. С. Финансовый анализ / Т.С. Каплюк. - М.: Экзамен, 2014. - 451 с.
11. Карлин Т.П. Анализ финансовых отчетов (на основе GAAP) / Карлин Т.П., Макмин А.Р. - М.: ИНФРА-М, 2017. - 445 с.
12. Ковалев В. В. Сборник задач по финансовому анализу: моногр. / В.В. Ковалев. - М.: Финансы и статистика, 2017. - 128 с.
13. Ковалев В.В. Финансовый анализ / В.В. Ковалев. - М.: Финансы и

- статистика, 2017. - 432 с.
- 14.Литовченко В.П. Финансовый анализ / В.П. Литовченко. - М.: Дашков и К°, 2014. - 845 с.
 - 15.Маркарьян Э. А. Финансовый анализ / Э.А. Маркарьян, Г.П. Герасименко, С.Э. Маркарьян. - М.: КноРус, 2017. - 272 с.
 - 16.Неудачин В. В. Реализация стратегии компании. Финансовый анализ и моделирование / В.В. Неудачин. - Москва: РГГУ, 2014. - 168 с.
 - 17.Риполь-Сарагоси, Франциско Балтасарович Мотивационные составляющие при проведении экономического и финансового анализа / Риполь-Сарагоси Франциско Балтасарович. - М.: Вузовская книга, 2016. - 221 с.
 - 18.Фридман П. Аудит. Контроль затрат и финансовых результатов при анализе качества продукции / П. Фридман. - М.: Аудит, 2014. - 286 с.
 - 19.Хачатурян Н.М. Анализ финансово-хозяйственной деятельности. Конспект лекций / Н.М. Хачатурян. - М.: Феникс, 2013. - 192 с.
 - 20.Хелферт Э. Техника финансового анализа / Хелферт Эрик. - М.: Аудит, Юнити, 2015. - 663 с.
 - 21.Шеремет А.Д. Методика финансового анализа / А.Д. Шеремет, Р.С. Сайфулин. - М.: ИНФРА-М, 2015. - 176 с.
 - 22.Шредер Н.Г. Анализ финансовой отчетности / Н.Г. Шредер. - М.: Челябинск: Альфа-Пресс, 2015. - 176 с.
 - 23.Эрлих А.А. Технический анализ товарных и финансовых рынков / Эрлих А.А. - М.: Финансист, 2013. - 183 с.
 - 24.Эрлих А.А. Технический анализ товарных и финансовых рынков. Прикладное пособие / А.А. Эрлих. - М.: ИНФРА-М, 2013. - 176 с.
 - 25.Якимкин В.Н. Том 1. Финансовый дилинг. Технический анализ / В.Н. Якимкин. - М.: Омега-Л, 2015. - 496 с.