

**ВЛИЯНИЕ ОБЪЕМОВ ПРОИЗВОДСТВА И РЕАЛИЗАЦИИ
ПРОДУКЦИИ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ
ПРОМЫШЛЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ**
**INFLUENCE OF VOLUME OF PRODUCTION AND SALES OF
PRODUCTS ON EFFICIENCY OF INDUSTRIAL ORGANIZATION**

Козырева Н.Н., канд. экон. наук, доцент, профессор кафедры экономики АПК,
сферы услуг и статистики,
Счетчикова Н.А., студентка 5 курса факультета экономики и управления,
Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации
(г. Гомель, Республика Беларусь).

***Аннотация.** В статье рассматриваются вопросы влияния объемов производства и реализации продукции, а также их ассортимента на прибыль промышленной организации.*

***Abstract.** The article considers the issues of influence of volume of production and sales of products, as well as, their assortment on the profit of industrial organization*

***Ключевые слов / key words:** объем производства, объем реализации, факторы производства, прибыль, добавленная стоимость / volume of production, volume of sales, production factors, profit, added value.*

Основным направлением социально-экономического развития Республики Беларусь является последовательное повышение уровня жизни населения на основе эффективного развития экономик, обеспечения устойчивого экономического роста и укрепления конкурентоспособности нашего государства и достойного места и роли в мировом сообществе.

Ведущая роль в реализации этих процессов принадлежит государству, которое формирует промышленную политику. Основные усилия при этом направлены на использование инновационных технологий, повышение конкурентоспособности выпускаемой продукции, наращивание экспортного потенциала, импортозамещение, модернизацию и диверсификацию отраслей и предприятий.

Основным звеном промышленной отрасли является промышленная организация. Промышленные организации и предприятия производят продукцию, оказывают услуги, т.е. осуществляют определенную деятельность для удовлетворения общественных потребностей наиболее эффективным способом, ставя перед собой целый спектр целей:

- максимизация объема выпуска продукции;
- обеспечение конкурентоспособности продукции на основе использования инновационных технологий;
- устойчивость и стабильность функционирования;
- удержание завоеванных позиций на рынке и др.

Основной целью, преследуемой каждой коммерческой организацией при организации своей деятельности, является получение максимального размера дохода и обеспечение эффективности функционирования. Для реализации этой цели необходимы средства производства, ресурсы, эффективное использование которых и определяет конечный результат работы. Важным этапом сознательного управления организацией является увеличение объемов производства и реализации продукции.

ИУП «СТЕКЛОГРАД» является предприятием, основанным на частной форме собственности, действует в соответствии с законодательством Республики Беларусь и настоящим уставом. Предприятие занимается литьём пластмасс под давлением. Основной вид деятельности – производство полки-стекло в полипропиленовом обрамлении для бытовых холодильников, изготовление универсального полимерного покрытия, изготовление банки из пластических масс.

Основным потребителем продукции ИУП «СТЕКЛОГРАД» в Республике Беларусь является закрытое акционерное общество «АТЛАНТ». Зарубежными потребителями продукции предприятия являются ведущие мировые производители бытовых холодильников закрытое акционерное общество «Индезит Интернэшнл» (Россия) и АВ «Snaige» (Литва) (рис. 1).

Динамику объемов производства и реализации продукции в ИУП «СТЕКЛОГРАД» представим в таблице 1.

В сопоставимых ценах темп роста производства и реализации значительно меньше, то есть за три года сокращение объема реализации составило 39,72%.

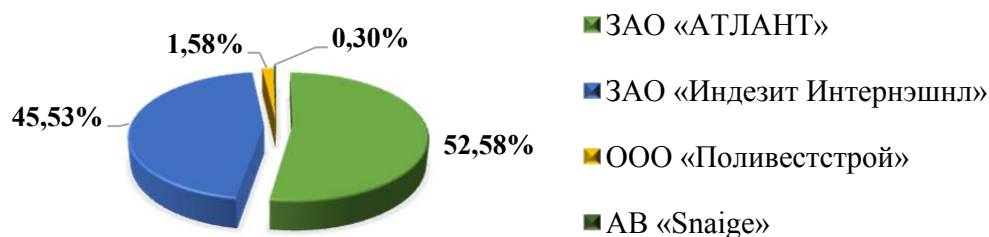


Рис. 1. Потребители продукции ИУП «СТЕКЛОГРАД» за 2014 год

Таблица 1 – Динамика реализации продукции в сопоставимых ценах к 2012 году на ИУП «СТЕКЛОГРАД»

Годы	Объем реализации, млн.руб.	Темп роста, %
2012	85503	100,00
2013	75336,6	88,11
2014	51545,3	60,28

В таблице 2 отражены результаты проведенного анализа основных показателей деятельности ИУП «СТЕКЛОГРАД» за 2013–2014 года.

Таблица 2 – Основные показатели деятельности ИУП «СТЕКЛОГРАД» за 2013–2014 гг.

Показатели	2013 г.	2014 г.	Отклонение, (+,-)	Темп роста, %
1. Товарная продукция в действующих ценах, млн р.	86944	57635	-29309	66,3
2. Выручка от реализации продукции, (без косвенных налогов), млн руб.	85 796	85 237	-559	99,4
3. Полная себестоимость реализованной продукции, млн р.	81060	84783	3723	104,6
4. Прибыль от реализации, млн р.	4 736	454	-4282	9,6
5. Рентабельность продаж, %	5,5	0,5	-4,99	х
6. Рентабельность реализованной продукции, %	5,8	0,5	-5,31	х

Данные таблицы 2 свидетельствуют о том, что выручка от реализации продукции за 2014 год уменьшилась на 0,6% по сравнению с 2013 годом и составил 85 237 млн р. Это произошло в связи с поднятием цен на стекло основного поставщика ОАО «Гомельстекло». В рассматриваемом периоде разница между объемом производства и реализации продукции незначительна, что является положительной тенденцией и означает, что практически вся производимая продукция сразу реализуется.

Снижение объемов производства и реализации как в фактических, так и в сопоставимых ценах привело к значительному уменьшению размера прибыли от реализации, которая в 2014 году составила только 9,6% от аналогичного показателя 2013 года. Существенно снизились и показатели рентабельности.

Существенное влияние на прибыль оказывает ассортимент выпускаемой продукции и его соответствие спросу покупателей. Причины изменения ассортимента могут быть как внешние, так и внутренние. К внешним относятся конъюнктура рынка, изменение спроса на отдельные виды продукции, состояние материально-технического обеспечения, несвоевременный ввод в действие производственных мощностей предприятия по независящим от него причинам.

Внутренние причины – недостатки в организации производства, плохое техническое состояние оборудования, его простои, аварии, недостаток электроэнергии.

Таким образом, выделив основные факторы, оказывающие влияние на изменение объема производства и реализации продукции, можно на основе расчета влияния факторов с применением факторной модели прогнозировать не только предполагаемую прибыль от будущих продаж, но и устранять влияние нежелательных или отрицательно влияющих факторов на возможный рост объема производства и реализации продукции предприятия. По результатам факторного анализа можно сделать вывод, что за счёт увеличения численности работников на 5 человек выпуск товарной продукции увеличился на 2804,65 млн р. Снижение среднегодовой выработки на 200,71 руб. привело к сокращению выпуска товарной продукции на 32113, млн р. Сокращение материальных затрат на 29233 млн р. привело к уменьшению объёма производства продукции на 38026,29 млн р., а за счет увеличения материалоотдачи на 0,2318 рублей объём выпуска вырос на 8717,07 млн. рублей. Также расчёты показали, что увеличение доли реализованной продукции в объёме произведенной на 1,89 п.п. привело к росту прибыли на рубль материальных затрат на 0,0014 руб.; за счет снижения рентабельности продаж на 4,99 п.п. прибыль на рубль материальных затрат сократилась на 0,0647 руб.; из-за роста материалоотдачи в отчетном году на 0,2318 руб. прибыль на рубль материальных затрат увеличилась на 0,0012 руб.

Таким образом, можно сделать вывод о прямой зависимости показателей экономической эффективности от изменения объемов производства и реализации продукции.

Источники:

1. Овсянников Г. Факторный анализ в доступном изложении. Изучение многопараметрических систем и процессов / Г. Овсянников. – М.: Либроком, 2013. – 176 с.
2. Соколова Л.М. Экономика организации: пособие для студентов. В 3-х частях. Ч. 3 / Л.М. Соколова, А.П. Петров-Рудаковский. – Гомель: БГЭУ ПК, 2013. – 228 с.