

*Параскеева Елизавета Геннадьевна*

магистрант

Научный руководитель

*Голушко Евгения Владимировна*

канд. экон. наук, доцент

Институт сервиса, туризма и дизайна (филиал)

ФГАОУ ВО «Северо-Кавказский федеральный университет»

г. Пятигорск, Ставропольский край

## **АНАЛИЗ ВЫПОЛНЕНИЯ ПЛАНА ПО АССОРТИМЕНТУ НА ПРИМЕРЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ ООО «РЕНЕССАНС»**

*Аннотация:* статья посвящена анализу выполнения плана по ассортименту. Рассмотрено выполнение плана по ассортименту на примере производственного предприятия ООО «Ренессанс». Определен процент выполнения плана. Проведен анализ структуры произведенной продукции. Разработаны рекомендации по повышению объемов реализации мебели.

*Ключевые слова:* производство, анализ, продукция, ассортимент, структура продукции.

При анализе результатов хозяйственной деятельности предприятие должно учитывать ассортиментную политику и структуру выпускаемой продукции. При формировании ассортимента продукции компании учитывают, с одной стороны, спрос на данные виды продукции, а с другой – наиболее эффективное использование трудовых, сырьевых, технических, технологических, финансовых и других ресурсов, имеющих в его распоряжении [2, с. 45].

Такие показатели, как ассортимент и структура продукции, напрямую влияют на объем производства и продажи продукции. Поэтому далее в работе необходимо изучить ассортимент и структуру продукции, выпускаемой ООО «Ренессанс».

Определим процент выполнения плана по ассортименту, а полученные расчеты сведем в аналитическую таблицу 1.1.

## Определение процента выполнения плана по ассортименту

Изделие	Выпуск изделий, шт.		Сопоставимая цена	Выпуск изделий в стоимостном выражении, руб.		Выполнение плана, %	Условный выпуск, руб.
	План	Факт		План	Факт		
Кухни	187000	198432	5	935000	992160	106,11	935000
Диваны	165000	159345	7	1155000	1115415	96,6	1115415
Кровати	197000	199100	9	1773000	1791900	101,06	1773000
Матрасы	146000	145766	10	1460000	1457660	99,84	1457660
Стулья	189000	245832	6	1134000	1474992	130,1	1134000
Стол	124000	124657	8	992000	997256	100,5	992000
Итого	1008000	1073132	-	7449000	7829383	105,1	7407075

Далее представим порядок расчета коэффициентов выполнения плана по ассортименту в ООО «Ренессанс».

Выполнение плана в % =

= Выпуск изделий факт/Выпуск изделий план × 100% (1.1)

Выполнение плана в %:

– по кухням –  $992160/935000 \times 100\% = 106,11\%$  (план перевыполнен на 6,11%);

– по диванам –  $1115415/1155000 \times 100\% = 96,6\%$  (план невыполнен на 3,4%);

– по кроватям –  $1791900/1773000 \times 100\% = 101,06\%$  (план перевыполнен на 1,06%);

– по матрасам –  $1457660/1460000 \times 100\% = 99,84\%$  (план невыполнен на 0,16%);

– по стульям –  $1474992/1134000 \times 100\% = 130,1\%$  (план перевыполнен на 30,1%);

– по столам –  $997256/992000 \times 100\% = 100,5\%$  (план перевыполнен на 0,5%).

Для наглядности построим диаграмму по коэффициентам выполнения плана по ассортименту (рисунок 1.1).

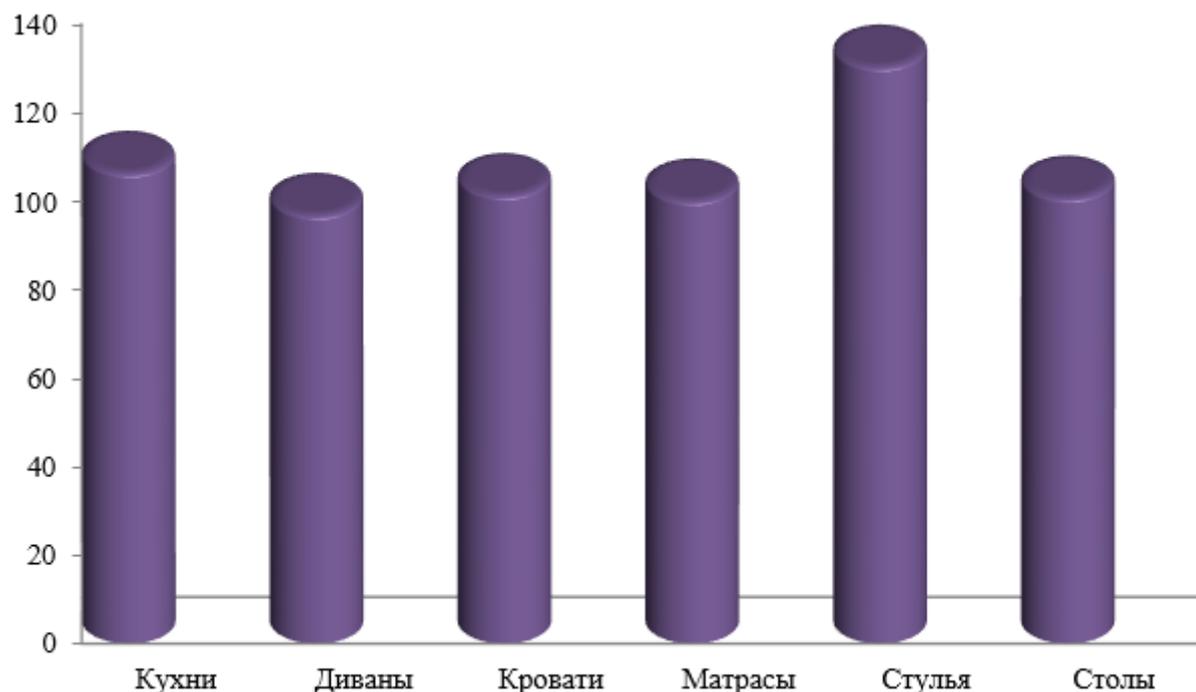


Рис. 1.1. Выполнение плана по ассортименту, %

Коэффициент выполнения плана по кухням составил 106,11%, по диванам 96,6%, по кроватям – 101,06%, по матрасам – 99,84%, по стульям – 130,1%, по столам – 100,5%.

Условный выпуск (принимается в расчет выполнение плана по ассортименту).

Если факт ниже плана – выбираем факт. Если факт выше плана – выбираем план.

Коэффициент выполнения плана по ассортименту =  $7407075 / 7449000 \times 100\% = 99,4\%$

по кухням произошло невыполнение плана на 1,06% и по матрасам 0,16%, но, несмотря на это, кухни произведено на 6,11% больше запланированного, по кроватям – 1,06%, по стульям – 30,1%, а по столам – 0,5%. В целом же наблюдается невыполнение плана по ассортименту на 0,6%. Далее в работе проанализируем структуры произведенной продукции (таблица 1.2).

## Анализ структуры произведенной продукции

Наименование изделий	Выпуск изделий, шт.		Структура продукции по плану, %	Структура продукции по факту, %	Изменения, %
	План	Факт			
Кухни	187000	198432	18	18,5	0,5
Диваны	165000	159345	16,4	14,8	-1,6
Кровати	197000	199100	19,6	18,6	-1
Матрасы	146000	145766	14,5	13,7	0,8
Стулья	189000	245832	18,75	22,9	4,15
Стол	124000	124657	12,3	11,5	0,8
Итого	1008000	1073132	100	100	0

Как видно из проведенных расчетов, план по структуре продукции практически выполнен. Фактически произошло незначительное изменение в структуре всех видов изделий. Построим диаграммы в ассортиментном составе (рисунок 1.2).

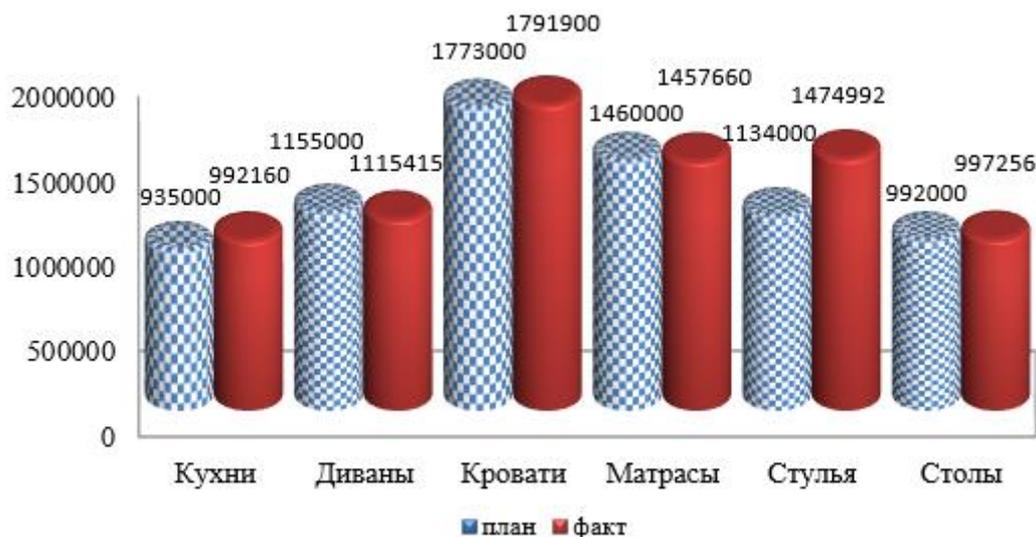


Рис. 1.2. Динамика выполнения плана по ассортименту

Далее необходимо оценить ритмичность выпуска продукции, под которой понимается равномерный выпуск продукции в соответствии с графиком в объеме и ассортименте предусмотренным планом. Следовательно, выполнение месячных, декадных, суточных, часовых графиков производства является ритмичным выпуском продукции, а выполнение кварталных, месячных, декадных,

суточных, часовых графиков отгрузки в соответствии с заключенными контрактами и договорами – ритмичной реализацией продукции [5, с. 169].

В качестве рекомендаций по повышению объемов реализации мебели хочется предложить следующее.

Во-первых, необходимо создать свой собственный официальный сайт, в котором будут размещены основные каталоги, и по мере появления новинок он будет пополняться. Изучив предложения на этом рынке, можем сказать следующее, что расходы на создание сайта-визитки стоит чуть более 3000 рублей плюс ежегодное обслуживание от 600 рублей. Если заказать индивидуальный эксклюзивный сайт с полным наполнением, то его создание и годовое обслуживание будет на уровне 65 тыс. руб. В качестве оптимального варианта было предложено на первоначальном этапе создать сайт по типу интернет магазина стоимостью 9500–11500 рублей. Более экономичный вариант распределения информации – это создание странички или группы в известных социальных сетях. Тогда расходы по такому варианту – это оплата ежемесячного тарифа на сотовую связь или интернет-поддержку (до 1200 руб. в месяц).

На следующем этапе предложено заняться поиском помещения под выставочный зал в более развитых районах города и с большой проходимостью. Учитывая кризисные явления на центральных улицах города, аренда помещений площадью не менее 250 кв. м составляет от 250 до 500 рублей за квадратный метр. Следовательно, средняя ежемесячная арендная плата с коммунальными платежами может составить:

$$250 \times 350 \text{ руб. / кв. м} = 87500 \text{ руб.}$$

$$87500 + 15000 = 102500 \text{ руб.}$$

$$102500 \times 12 \text{ мес.} = 1224000 \text{ руб.}$$

Общая сумма расходов за год на предложенные мероприятия составит:

$$1224000 + 11500 = 1235500 \text{ руб.}$$

Учитывая объемы выпуска за 2018 год, себестоимость производимой готовой продукции в среднем по всем ассортиментным группам вырастет на 1 единицу продукции всего на 1,15 руб., что является очень низкой величиной.

В-третьих, необходимо снизить объем производства мебели с высокой себестоимостью и более низкой рентабельностью («Диваны» «Матрасы»), тем более что это точно свяжет предприятие с основным видом деятельности.

Следовательно, рекомендации по созданию собственного сайта и открытия вставочного центра имеют практическую значимость.

### ***Список литературы***

1. Гетьман В.Г. Бухгалтерский учет: учебник / под ред. проф. В.Г. Гетьмана. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Инфра-М, 2017. – 601 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=535748>

2. Губина О.В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности. Практикум: учеб. пособие / О.В. Губина, В.Е. Губин. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Форум, Инфра-М, 2017. – 192 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=858537>.

3. Касьянова Г.Ю. Отчетность: бухгалтерская, налоговая и статистическая [Текст] / Г.Ю. Касьянова. – 6-е изд., перераб. и доп. – М.: АБАК, 2015. – 460 с.

4. Кондраков Н.П. Бухгалтерский учет (финансовый и управленческий): учебник / Н.П. Кондраков. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: Инфра-М, 2017. – 584 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=761782>

5. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник / Г.В. Савицкая. – 6-е изд., испр. и доп. – М.: Форум, Инфра-М, 2017. – 378 с.