

УДК 65.012.12

Гнатишин А.В., аспірант кафедри економічного аналізу
Тернопільський національний економічний університет

ОПЕРАТИВНИЙ АНАЛІЗ ВИКОНАННЯ ДОГОВІРНИХ ЗОБОВ'ЯЗАНЬ І РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОДУКЦІЇ

© Гнатишин А.В.

В статті розглянуто оперативний економічний аналіз виконання договірних зобов'язань і реалізації продукції

Ключові слова: оперативний економічний аналіз, збут, ринок, управління.

The article deals with the operative economic analysis of contract obligations and sales of products

Key words: Operative economic analysis, sale, market, management

В статье рассмотрено оперативный экономический анализ выполнения договорных обязательств и реализации продукции

Ключевые слова: оперативный экономический анализ, сбыт, рынок, управление.

В сучасних умовах ринкових відносин важливе значення приділяється виконанню плану по обсягу реалізованої продукції. Значна увага приділяється дотриманню строків відвантаження продукції у відповідності з заключеними договорами, контрактами. Оскільки діяльність підприємства оцінюється в основному по реалізованій (а не випущеній) продукції, при оперативному аналізі особливу увагу необхідно звернути на дотримання планів і строків відвантаження і реалізації продукції. Важливу роль в здійсненні контролю за виконанням завдань по відвантаженню готової продукції відіграє відділ збуту підприємства, який займається заключенням договорів і контрактів на збут продукції, веде облік і оперативний аналіз їх виконання.

Оперативний аналіз виробництва і відвантаження продукції ЗАТ "Люмен" здійснюється на основі розрахунку, в якому відображаються планові і фактичні відомості про випуск і відвантаження продукції за об'ємом і асортиментом за день, наростаючим підсумком з початку місяця, а також відхилення від плану.

На основі транспортних накладних про відвантаження і плану відвантаження продукції з допомогою комп'ютерів, зокрема

бухгалтерської програми 1с підприємство (версія 7.7) можна одержати відомість відвантаження в цілому по підприємству на визначену дату та наростаючим підсумком з початку місяця.

Аналізуючи дані підприємства можна зробити висновок, що у березні 2010 року, план реалізації продукції недовиконано. Негативний вплив на обсяг продажу мали наступні фактори: зменшення залишків готової продукції на складах підприємства на початок року. Складові факторів, що приводять до зміни випуску і реалізації продукції покажемо в таблиці 2.

Аналіз реалізації продукції тісно пов'язаний з аналізом виконання договірних зобов'язань по поставках продукції. Недовиконання плану за договорами для підприємства обертається зменшенням виручки, прибутку

Методика аналізу реалізації продукції передбачає розрахунок балансу товарної продукції, оцінку виконання договірних зобов'язань.

Таблиця 1

Оперативний аналіз виконання плану з випуску і відвантаження продукції в цілому по підприємству ЗАТ "Люмен" за березень 2010

Термін поставки продукції	Код продукції	План відвантаження		Фактично відвантажено з початку місяця		Залишилося відвантажити		Форма Розрахунку
		Кількість шт.	Вартість тис. грн	Кількість шт.	Вартість тис. грн	Кількість шт.	Вартість тис. грн	
2.03	025	400	35,56	380	34,01	20	1,55	Чек
16.03	089	350	30,40	350	30,40	-	-	Чек
23.03	062	96	15,53	90	14,5	6	1,03	Чек
25.03	037	123	18,35	119	17,56	4	0,79	Чек

Баланс товарної продукції може бути розрахований наступним чином:

$$OP = ГПп + OB - ГПк,$$

де OP – обсяг реалізованої продукції за звітний період, $ГПп$, $ГПк$ – залишки готової продукції на складах на початок і кінець періоду, OB - обсяг виробництва продукції

Таблиця 2

Фактори, що впливають на обсяг реалізації продукції

№п/п	Групи факторів	Складові
1	Фактори пов'язані з випуском виробництва продукції	- рівень виконання плану виробництва продукції; - асортиментно – структурні зрушення у випуску продукції; - ритмічність випуску продукції
2	Фактори пов'язані з роботою відділу збуту	- рівень забезпеченості кадрами; - рівень організації служби маркетингу; - залишки продукції на склади; - наявність договорів на поставку продукції.
3	Фактори пов'язані із транспортуванням продукції	- відповідність кількості та видів транспортних засобів; - ритмічність подачі транспортних засобів; - дотримання термінів перевезення .
4	Фактори пов'язані з роботою фінансового та інших підрозділів	- вибір форм розрахунків з покупцями; - вивчення платоспроможності покупців і можливих форм співпраці з ними; - своєчасність і якість оформлення платіжних документів.

В умовах ринку формується комплекс завдань оперативного аналізу виконання договірних зобов'язань і реалізації продукції:

- оперативний аналіз обґрунтованості та ефективності формування договорів;
- оперативний аналіз виконання замовлень за асортиментом і якістю продукції;
- оперативний аналіз виконання замовлень за поставками

продукції у встановлений термін;

- оперативний аналіз наслідків невиконання замовлень за поставками продукції.

В умовах ринкових відносин вся виробнича діяльність будується на системі договорів ділового партнерства, виконання яких є не лише гарантією фінансової стабільності підприємства, а й формою його високого авторитету (іміджу). Провідне місце у системі економічних договорів займають договори з відвантаження і поставок продукції.

Оперативний аналіз виконання договірних зобов'язань з відвантаження продукції ЗАТ "Люмен" за березень 2010 року покажемо в таблиці 3.

Таблиця 3

Оперативний аналіз виконання договірних зобов'язань з відвантаження продукції за березень, тис.грн 2010 р

Виріб	Покупець	План поставки за договором	Фактично відвантаже но	Недоп оставк а проду кції	Залікови й обсяг у межах плану
Гама-люкс	Столиця ТОВ ПІГ	200	200		200
	Світлотехніка АТ	150	120	- 30	120
	Савченко О.Л. СПД	62	62		62
Філіпс	Укрвторчермет ЗАТ	300	280		280
	Талісман ТОВ	56	56	- 20	56
	Філіпс Україна ТОВ	364	364		364
Всього	-	1132	1082	- 50	1082

Головна мета оперативного економічного аналізу обґрунтованості та виконання договорів поставки полягає у забезпеченні повного і своєчасного виконання договорів на найвигідніших економічних умовах. Оперативний аналіз реалізації продукції включає: вивчення виконання прогнозу (плану) з обсягу реалізації, абсолютного відхилення від нього, оцінку динаміки темпів зростання, спаду, середньорічних показників динаміки), виявлення причин формування понаднормативних залишків готової продукції, причин несвоєчасної оплати продукції покупцями.

Аналітична обробка економічної інформації є досить трудомістким процесом, що, насамперед, зумовлено її великими

обсягами. Крім того, отримані дані повинні бути щоденними. Ці фактори зумовлюють необхідність використання сучасних інформаційних технологій при проведенні економічного аналізу.

Комп'ютерні системи дозволяють перетворити дані на нові знання, на джерело нових підходів і рішень. За допомогою комп'ютерів можна набагато прискорити оперативний економічний аналіз, що дозволить ефективно керувати підприємством. Широке використання комп'ютерних технологій сприяє не лише збільшенню та підвищенню методичного рівня оперативного економічного аналізу, а й створенню його оптимальної організаційної моделі. Однією із методологічних передумов організації оперативного економічного аналізу є його підпорядкованість досягненню головної мети оперативного управління, зокрема забезпечення щоденного виконання планових завдань, посилення факторів, які позитивно впливають на показники, і блокування або повне усунення факторів, що негативно впливають. Приступаючи до організації автоматизованого оперативного економічного аналізу, необхідно розробити конкретні інструкції для відділів і служб підприємства, а також окремих працівників управління. Отримуючи своєчасно необхідну інформацію про виконання підприємством планових завдань по відвантаженню і реалізації продукції, управлінська система може оперативно впливати на усунення причин, які призвели до відставання. В необхідних випадках для розробки термінових заходів по збільшенню обсягу відвантаження і своєчасному отриманню виручки від реалізації слід скликати нараду тих керівників підрозділів підприємства, з вини яких не виконується план.

В умовах ринку важливо не тільки здійснювати оперативний аналіз відвантаження продукції, але й прогнозувати ці процеси. Прогнозування реалізації ґрунтується на визначенні очікуваного терміну оплати відвантаженої продукції, виконаних робіт і послуг по кожному розрахунковому документу. Для цього визначається очікувана кількість днів документообороту:

$$K_{ог} = \sum K_{ф} * N_{ф} / X_n,$$

де $K_{ог}$ – очікувана кількість днів документообороту за розрахунковим документом;

$K_{ф}$ – фактична кількість днів документообороту в господарській операції;

N_f – частота фактичної кількості днів документообороту;

X_n – кількість господарських ситуацій по покупці

Прогноз реалізації на основі сучасних технічних засобів можна виконувати безперервно в міру поступлення даних про оплату продукції, робіт і послуг. В системі прогнозування реалізації формується масив інформації розрахункових операцій, котрий доповнюється під час обліку розрахунків з покупцями.

За кожною партією поставок коригується частота значень тривалості документообороту. Визначений прогноз повинен підтверджуватись економістом, який володіє неформальним знанням поведінки контрагентів.

Впровадження розглянутої системи в практику управління діяльністю підприємств сприяє організації інформаційного забезпечення процесів прийняття рішень, регулюванню розрахунків з покупцями, дозволяє попереджувати і своєчасно ліквідувати дебіторську заборгованість.

На прогнозування реалізації спрямована розробка експертних систем вибору стратегії ринкової поведінки. Для визначення продукції, яка забезпечує стійкий і зростаючий збут, здійснюється оцінка:

- можливостей ресурсного забезпечення виробництва;
- перспектива збуту виробів поточного асортименту;
- нових виробів і перспектив їх виробництва.

Для прогнозування стійкого попиту на продукцію, яку випускає підприємство, вивчається призначення і характер використання виробів споживачами. Це дозволяє ранжувати весь асортимент за ступенем перспективного збуту на три роки. В першу групу ввійдуть вироби, попит на які буде зростати; в другу включаються вироби з передбачуваним стійким попитом; в третю об'єднуються вироби, за якими перспективи збуту не зрозумілі, або очікується падіння попиту.

Інтегральна оцінка кожного виду виробів за ступенем перспективності його збуту, ресурсного забезпечення і прибутковості дозволить вибрати структуру прогнозної програми виробництва і реалізації продукції. Отже, дійовий оперативний аналіз відвантаження і реалізації продукції - важлива умова стійкого фінансового плану підприємства світлотехнічної промисловості

Список використаних джерел:

1. Андреева Г.І. Економічний аналіз: Навч.-методичний посібник – К.: Знання, 2008. – 263с.
2. Бутинець Ф.Ф. Економічний аналіз: Навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів Житомир: ПП "Рута", 2003. – 680 с.
3. Баканов М.И., Шеремет А.Д. Теория экономического анализа. – М.: Финансы и статистика, 1997. – 197 с.
4. Іваненко В.М. Курс економічного аналізу: Навчальний посібник. – 5-те вид., виправлене і доповнене – К.: Знання, 2006 – 261ст.
5. Каракоз И.И., Самборский В.И. Теория экономического анализа. – Киев: Выща школа, 1989. – 206 с.
6. Кіндрацька Г.І., Білик М.С., Загородній А.Г., Економічний аналіз: теорія і практика: Підручник / За ред. проф. А.Г Загороднього – Видавництво 2 – ге, переробл., і доп. – Львів: Магнолія 2006, 2007. – 440 ст.
7. Мних С.В. Економічний аналіз: Підручник: Вид 2 ге переробл. – Київ: 2005. – 472 ст.
8. Мошенський С.З., Олійник О.В. Економічний аналіз: Підручник для студентів економічних спеціальностей вищих навчальних закладів. / За ред. Д.є.н. проф. Ф.Ф. Бутинця – 2 ге вид. доп. і переробл. – Житомир: ПП. "Рута", 2007. – 704ст.
9. Попович П.Я. Економічний аналіз діяльності суб'єктів господарювання . Підручник. – Тернопіль: Економічна думка, 2004. – 416 с.
10. Шеремет А.Д., Ненашев Е.В. Методика фінансового аналіза. – М.:ИНФРА – М. 1999. – 208 с.
11. Шкарабан С.І., А.Н. Бортник Оперативный экономический анализ теория и практика применения / Саратовский государственный социально-экономический университет. Саратов, 2004. – 160 с.
12. Шкарабан С.І., Федорович Р.В., Оперативний економічний аналіз діяльності підприємств: Навчальний посібник . – Тернопіль , ТАНГ, 1998. – 173 с.