

РЕФЕРАТ

Ключевые слова: анализ, временные ряды, готовая продукция, линейная модель, методы прогнозирования, прогноз, прогнозирование, продажи, сбыт, рентабельность продаж, финансово-хозяйственная деятельность.

Тема выпускной квалификационной работы (бакалаврской работы): «Оценка и прогнозирование объемов продаж продукции (работ, услуг) предприятия» (на примере ЗАО «РЗЗ»).

Цель выпускной квалификационной работы (бакалаврской работы) заключается в прогнозировании объемов продаж продукции данного предприятия.

В соответствии с поставленной целью, определены основные задачи выпускной квалификационной работы:

- изучить теоретические основы оценки и прогнозирования объемов продаж продукции (работ, услуг) предприятий.
- провести анализ объемов производства (выпуска) и продаж продукции предприятия.
- провести прогноз объемов продаж продукции предприятия для принятия управленческих решений по повышению эффективности деятельности предприятия.

Предметом исследования являются методы прогнозирования объемов продаж продукции предприятия.

В качестве объекта исследования выступает ЗАО «Рубцовский завод запасных частей».

Период исследования – 2020-2023 годы.

Выпускная квалификационная работа (бакалаврская работа) состоит из введения, трех глав, заключения, списка использованной литературы и источников, приложения.

Во введении обосновывается актуальность выбранной темы, степень разработанности проблемы, формулируется цель исследования.

В первой главе на основе изученной литературы, публикаций в периодической печати, систематизации современных экономических исследований рассматриваются: понятие продаж, основные методы прогнозирования объемов продаж продукции и методы оценки (анализа) объемов продаж продукции предприятий.

Во второй главе дана краткая характеристика объекта исследования, представлены финансово-экономические показатели его деятельности, проведен анализ и дана оценка объемов выпущенной продукции на предприятии, проведен анализ и дана оценка объему продаж продукции собственного производства предприятия за три года.

В третьей главе представлен прогноз объемов продаж продукции, выпускаемой на ЗАО «РЗЗ» с помощью временных рядов и линейной модели прогнозирования. На основе полученных результатов прогноза объемов продаж, предложены направления на совершенствование управления продажами готовой продукции данного предприятия.

В заключении выпускной квалификационной работы сформулированы основные выводы, полученные в ходе выполнения исследования.

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	3
1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОЦЕНКИ И ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ОБЪЕМОВ ПРОДАЖ ПРЕДПРИЯТИЯ	5
1.1 Основная характеристика продаж	5
1.2 Основы прогнозирования объемов продаж продукции	9
1.3 Методы оценки объемов продаж продукции	14
2. ПРОГНОЗИРОВАНИЕ И АНАЛИЗ ОБЪЕМА ПРОДАЖ ПРОДУКЦИИ В ЗАО «РЗЗ»	21
2.1 Характеристика деятельности ЗАО «РЗЗ»	21
2.2 Анализ и оценка объемов выпущенной продукции	34
2.3 Анализ объема продаж продукции	36
3. ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ОБЪЕМОВ ПРОДАЖ ПРОДУКЦИИ ЗАО «РЗЗ»	46
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	54
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ И ИСТОЧНИКОВ	57
ПРИЛОЖЕНИЯ	62

ВВЕДЕНИЕ

Сегодня в условиях современного рынка, где наблюдается высокая конкуренция между субъектами бизнеса за внимание потребителей, владельцы бизнесов стремятся найти пути усиления своих конкурентных преимуществ. Однако, прежде чем выходить на тот или иной сегмент рынка, субъект бизнеса должен определить является ли данный бизнес перспективным, для этого разрабатываются ряд целей и задач, а также ключевую стратегию, которая задает направление развития предприятия. Следует отметить, что в разработку стратегии необходимо включить прогнозирование объема продаж продукции (работ, услуг), поскольку в долгосрочном периоде оценка и прогнозирование продаж продукции (работ, услуг) способно увеличить прибыль предприятия и повысить вероятность достижения поставленных целей. В соответствии с чем, тема работы «Оценка и прогнозирование объемов продаж продукции (работ, услуг) предприятия (организации)» является актуальной.

Цель выпускной квалификационной работы (бакалаврской работы) заключается в прогнозировании объемов продаж продукции данного предприятия.

В соответствии с целью исследования в работе решались ряд задач:

- 1) Изучить теоретические основы оценки и прогнозирование объемов продаж продукции (работ, услуг) предприятия.
- 2) Провести анализ объемов производства (выпуска) и продаж продукции предприятия – объекта исследования.
- 3) Провести прогноз объемов продаж продукции предприятия – объекта исследования для принятия управленческих решений по повышению эффективности деятельности предприятия.

В качестве объекта исследования выступает ЗАО «Рубцовский завод запасных частей».

Предметом исследования являются методы прогнозирования объемов продаж продукции предприятия.

В ходе написания выпускной квалификационной работы использовались российские нормативные документы, труды учёных и практиков по обозначенной теме исследования.

Теоретические основы прогнозирования заложены в работах таких ученых, как Н. Д. Кондратьев, В. А. Базаров, В. Г. Громан, Э. Янч, С. Г. Струмилин, Г. Кржижановский, В. Мотылев, А. Н. Ковалевский, Дж. Форрестер, М. М. Албегов, Г. И. Просветов, Э. В. Минько, Е. В. Антохонова, И. В. Бестужева-Лада и других.

Информационная база для работы включала данные первичного, аналитического и синтетического учёта операций с выпуском и продажей готовой продукции, а также финансовой (бухгалтерской) отчетности ЗАО «Рубцовский завод запасных частей».

При этом применялись следующие методы исследования: монографический, наблюдение и сравнение, оценка, балансовое обобщение, коэффициентный метод экономического анализа, и другие методы исследования.

Для прогнозирования объемов продаж ЗАО «Рубцовский завод запасных частей» в практической части исследования использовались такие методы как анализ временных рядов с помощью линейной модели прогнозирования.

1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОЦЕНКИ И ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ОБЪЕМОВ ПРОДАЖ ПРЕДПРИЯТИЯ

1.1 Основная характеристика продаж

Результатами производственного процесса любого коммерческого предприятия (организации) являются готовая продукция, выполненные работы или оказанные услуги.

Продажа готовой продукции, работ, услуг, составляет основу любого бизнеса. Чем бы ни занималась компания или индивидуальный предприниматель, по факту совершается коммерческая деятельность – в этом смысл любого бизнеса. Часто слова «продажа» и «бизнес» используются как синонимы [32].

Если рассматривать продажу как бизнес-процесс, ею можно управлять, повышать эффективность, а значит, нужно непрерывно изучать. Рассмотрим, как можно классифицировать этот сложный и системный объект, ключевой для предпринимательской деятельности.

Определение продажи крайне простое: это товарно-денежный обмен, закрепленный документально (договором или чеком). А вот тонкости и особенности этого обмена и определяют все разнообразие коммерческой деятельности.

В Налоговом кодексе РФ (ч.1), в качестве термина «продажа», дается определение «реализация», т.е. реализацией товаров, работ или услуг организацией или индивидуальным предпринимателем признается соответственно передача на возмездной основе (в том числе обмен товарами, работами или услугами) права собственности на товары, результатов выполненных работ одним лицом для другого лица, возмездное оказание услуг одним лицом другому лицу, а в случаях, предусмотренных Кодексом, передача права собственности на товары, результатов выполненных работ

одним лицом для другого лица, оказание услуг одним лицом другому лицу – на безвозмездной основе [1].

Но важно иметь в виду, что термин «продажа» может в разной форме интерпретироваться управленцами и продавцами. Если в широком смысле продажа понимается как организация процесса реализации товаров и услуг, то в более узком она представляет собой последовательность действий, приводящих к заключению сделки.

Торговля – близкое, но также не тождественное продаже понятие. Оно более узкое: всякая торговля есть продажа, но всякая продажа – торговля. Торговля может конкретизировать определенный вид продажи (например, выносная торговля, оптовая торговля и т.п.). Словом «торговля» можно назвать и сопутствующую продаже деятельность, а также применить его к закупкам, а не только реализации. Иногда смысл этого термина расширяют для обозначения целой отрасли: «министр торговли», «работник торговли» др.

Сбыт – синонимичное продаже понятие, чаще применявшееся во времена Советского Союза. В современном бизнесе все же более употребительно слово «продажа», потому что оно выражает цель деятельности и ее результат, тогда как «сбыт» больше нацелен на процесс [27].

По специфике предмета продажи, продажа классифицируется на продажу товаров (продукции) – то есть овеществленных предметов; выполнение работ, оказание услуг – объект продажи не относится к материальным; сочетание продажи товаров и услуг; предоставление франшизы – реализация определенного права. При этом, основными объектами продажи являются товары, готовая продукция, работы, услуги.

Термин «продажи», Т.Н. Бабич с соавторами в своих работах употребляет в трёх разных смыслах [25, с. 281]:

Продажи – это процесс коммуникации продавца с покупателем и в этом смысле они универсальны.

Продажи – это процесс организации текущей работы в коммерческом подразделении.

Продажи – это технологический процесс, который состоит из упорядоченной последовательности взаимосвязанных действий, выполняющихся с момента возникновения исходных данных до получения требуемого результата.

В этом смысле продажи – это аналог «производства», где результатом его деятельности является «производство» прибыли = заключение контрактов.

При использовании такого подхода можно выделить повторяющиеся операции. Их можно описать, оценить эффективность, систематизировать и формализовать.

На производстве всегда используется «технологическая карта», её аналог – это алгоритмы и технологии продаж, которые образуют технологическую карту продаж.

Но деятельность абсолютно каждой фирмы, которая производит продукцию, связано с её выпуском и последующей продажи данной продукции.

Производство готовой продукции для фирмы является основным элементом предпринимательской деятельности и одним из основных этапов достижения основной производственной цели – получение положительного финансового результата, т.е. прибыли [29, с. 61].

Этап продажи продукции покупателю, которую произвела фирма, представляет собой определенную группу действий, результатом этих действий является переход права собственности на продукцию, выпускаемую фирмой, от продавца, коим является производитель, к покупателю.

С.В. Земляк указывает, что «по своей сущности готовая продукция является частью запасов созданных в результате производства, полностью прошедших все стадии производственного цикла, соответствующих

установленным стандартам, укомплектованных и прошедших технологический контроль» [35].

Н.Г. Расоян, при рассмотрении изучаемого феномена, т.е. продукции фирмы, показывает на определенную разницу на варианты готовой продукции, с помощью чего, указанным автором было выделено несколько основных видов продукции, квалификация и их характеристика (определения) приведены на рисунке 1.1 [26, с. 172]. Каждый из видов продукции, приведенной на рисунке 1.1 имеет свою значимость для всего процесса производства и реализации продукции. Помимо рассмотренных на рисунке 1.1 вид продукции, Ю.В. Саханский выделяет еще и такой вид продукции как – несравнимая продукция, т.е. та продукция, что не производилась ранее [29, с. 62].

Валовая продукция	Продукция валового оборота	Реализованная продукция	Сравнимая продукция
• вся стоимость готовых изделий, которые были произведены предприятием в рамках отчетного периода	• стоимость всех изделий выработанные за отчетный период, то есть незавершенная продукция и полуфабрикаты также учитываются	• это валовая продукция, которая была продана (реализована), в рамках данной продукции не учитываются все остальные изделия не подвергшиеся реализации: остатки готовой продукции, полуфабрикаты, незавершенные изделия, запчасти и т.д.	• продукция, произведенная в прошлом отчетном периоде

Рисунок 1.1 – Варианты готовой продукции и её определения.

Нам более всего близко понятие «продаж», данное Н.П. Любушиным в своих трудах по экономическому анализа [20, с. 176]. Согласно указанному автору, продажи – это отгруженная заказчику, принятая им и оплаченная продукция предприятия, денежные средства за которую поступили на

расчетный счет поставщика. Данное определение будет рассматриваться и в дальнейшем в данном исследовании.

Продажа продукции, работ, услуг является завершающей стадией процесса кругооборота средств, так как в процессе продажи, изготовленная предприятием продукция, выполненные работы, оказанные услуги принимают денежную форму, что дает начало новому циклу производственного процесса. Денежные средства снова превращаются в производственные запасы и передаются в производство, где получается готовая продукция, которая снова реализуется. Если не обеспечен своевременный и выгодный сбыт, то очень сложно расширять производство продукции.

1.2 Основы прогнозирования объемов продаж продукции

Под процессом прогнозирования объема продаж, большинство экономистов-практиков определяют количество продукции (работ, услуг), которую возможно реализовать при выполнении определенных условий [7, с. 11].

Но, прежде чем переходить к рассмотрению конкретных методов прогнозирования объема продаж продукции (работ, услуг), рассмотрим, чем отличается прогноз от плана продаж. Под планом в экономической литературе понимается желаемое количество проданной продукции, выполненных работ, оказанных услуг и величина прибыли, на достижение которых направлены усилия предприятия в заданном временном периоде. В состав плана включается несколько задач, направленных на достижение установленных предприятием показателей. Затем происходит отбор инструментария, необходимого для претворения в жизнь целей предприятия [32, с. 119].

Прогноз же – это наиболее возможный, предположительный, потенциальный исход событий в будущем.

Если разработка плана субъекта бизнеса входит в основу трудовых обязанностей высшего руководства, то прогнозирование не подразумевает наличие субъективных взглядов менеджмента, поскольку прогноз развития предприятия проводится на основе объективных финансовых показателей фирмы. Анализируются рыночные возможности предприятия, исследуются целевые сегменты рынка, изучаются конкуренты, а также исследуются показатели организации за предыдущие периоды. Исходя из полученных данных в результате процесса прогнозирования, происходит составление плана, иными словами, управленцы организации обязаны принять к сведению настоящее состояние дел в компании, определить перспективность ее развития.

Непонимание роли процесса прогнозирования, может привести к упущению многих выгод, которые способна принести реализация прогноза объема продаж. В целом стоит отметить, что прогнозирование – это неотъемлемая часть процесса предпринимательской или другой производственной деятельности. Прогнозы делаются на определенные отрезки времени: это может быть год или несколько лет, а также прогнозы на квартал, месяц или даже неделю. Итак, роль прогнозирования велика, ведь именно данный процесс помогает определить общий объем продаж продукции в компании за определенный период. Однако это ключевая роль данного процесса, из которого вытекают косвенные, но не менее важные. Отметим, что благодаря методам прогнозирования объемов продаж продукции (работ, услуг) [33, с. 80]:

- 1) У работников появляется некая цель, которую необходимо достигнуть. Обычно она выражается в виде цифры, которую компания должна стремиться достичь к концу прогнозируемого периода. Стоит также отметить, что зачастую в организациях ставятся скорее нереалистичные, желаемые цели, однако желания не всегда совпадают с действительностью, поэтому сначала необходимо провести прогнозирование и на основе адекватных данных ставить реалистичную цель.

Благодаря современным технологиям, появилась возможность на регулярной основе предоставлять работникам отдела продаж достоверные данные о прогнозах развития компании, а также о выполненной работе.

2) Проводится анализ возможностей компании и прогнозируются определенные действия для развития, а также осуществляется поиск решения проблем, которые могут возникнуть на пути к достижению намеченных целей. Например, в процессе выполнения намеченного проекта, менеджеры предприятия заметили, что продажи не совпадают с намеченным планом, что в свою очередь означает, что необходимо определить причины допущенной ошибки: сильное давление со стороны конкурентов или недостаточно хорошая работа руководителей среднего звена в отделе продаж. Главное, что благодаря готовому плану, удалось быстро обнаружить проблему и исправить недочеты.

3) Также можно проводить контроль и регулировать уровень расходов компании. Процесс покажет, какие затраты ожидаются компанией в перспективе, и на основе данного прогноза специалистами разрабатывается бюджет, заранее определяются какие затраты уменьшаются при увеличении или уменьшении объема продаж.

Безусловно, у процесса прогнозирования есть ещё много различных функций, которые помогают компании чутко реагировать на изменения внутренней и внешней среды и достигать поставленной цели [24, с. 110].

Стоит отметить, что результаты прогнозирования в теории и на практике могут отличаться, это нормально, однако в случае большой разницы, можно утверждать о том, что при расчетах были допущены ошибки или применены неправильные методы прогнозирования. Поэтому важно использовать точные данные и подходящую методику. При соблюдении данных правил фактические результаты должны совпасть с прогнозом.

Теперь перейдем непосредственно к рассмотрению основных методов прогнозирования объема продаж продукции. Их принято подразделять на множество групп, разберем некоторые из них.

Метод экспертных оценок. Данная группа методов заключается в том, что исходя из своего профессионального опыта один человек либо группа лиц высказывают свое субъективное мнение. Чаще всего в роли экспертов, которые дают прогноз продаж продукции, выступают руководитель компании и ее топ-менеджеры [21].

Этот метод предпочтителен, когда компания не имеет предварительных данных, например, если она выходит на новый рынок или пытается реализовать вновь изобретенный товар (услугу). Как правило, специалисты приходят к совместному прогнозу развития организации, который входит в основу ее плана.

Следующий метод, который также пользуется популярностью при прогнозировании количества реализованной продукции – экстраполяция. Данный метод подразумевает распространение тенденций, которые наблюдались в прошлом, на будущую деятельность предприятия. Экстраполяция подходит компаниям, которые имеют опыт реализации своей продукции на определенном рынке на протяжении более трех лет, так как за этот период у нее будут статистические данные необходимые для проведения прогноза этим методом. Существуют несколько способов применения экстраполяции, самым распространенным из которых является линейный. Обычно для построения графика с прогнозом продаж на определенный период используют встроенные инструменты MS Excel [13, с. 206].

Особенность казуального (или причинно-следственного) метода заключается в том, что в процессе прогнозирования данный метод учитывает сразу несколько факторов способных повлиять на уровень будущих продаж продукции, таких как, например, изменение доходов населения, уровень цен конкурентов, эффективность рекламной кампании и прочее.

Все эти факторы способны повлиять на спрос потребителей и, как следствие, на общий объем продаж экономических благ предприятия.

Также нередко выделяют метод, который предполагает проведение прогноза объема продаж на базе полученных данных об итогах работы

компании за предыдущие временные промежутки - анализ временных рядов. Как правило, используют ежемесячные данные организации [35].

При использовании данного метода для составления прогноза следует учитывать сезонность, поскольку в определенных отраслях компаниям свойственно наблюдать снижение продаж в зимние или летние периоды. Если индекс роста составляет меньше 100 процентов в какой-либо период, это может быть ввиду сезонности. В таких случаях требуется отдельная коррекция плана предприятия.

В целом, анализ временных рядов предоставляет возможность сделать прогноз объема продаж продукции с высокой вероятностью. Вышеперечисленные методы являются основополагающими при проведении прогнозирования объема продаж, однако существуют и другие классификации процессов прогноза количества реализуемой продукции. Учитывая данные методы, в отделе продаж специалисты проводят различные математические подсчеты для определения перспективных объемов продажи продукции (работ, услуг).

Так, например, с помощью метода экстраполяции продаж уже перед началом выполнения плана можно спрогнозировать вероятность его выполнения. Прогноз выполняется при учете данных текущего года, проецируя их на будущий. Для расчета показателя нужно разделить продажи на количество прошедших рабочих дней в нужном периоде и умножить на число рабочих дней во временном отрезке. Эти данные необходимо сравнить с планом и определить, насколько происходит сдвиг в фактической деятельности. Не менее важным перед прогнозированием и планированием объемов продаж продукции, является оценка (анализ) объемов плановых и фактических данных выпуска и продаж продукции (работ, услуг), поэтому, далее, рассмотрим, методы оценки (анализа) объемов продаж продукции.

1.3 Методы оценки объемов продаж продукции

Согласно высказываниям А.Д. Шеремет, основными задачами анализа выпуска и продаж готовой продукции являются следующие задачи, которые отражены на рисунке 1.2 [39, с. 134-135].

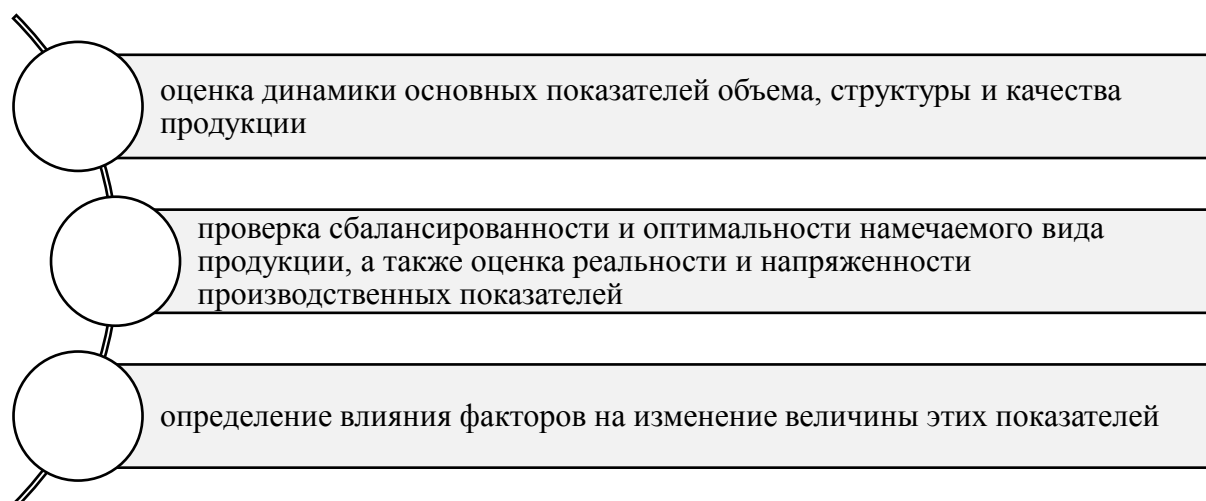


Рисунок 1.2 – Основные задачи анализа выпуска и продаж готовой продукции на предприятии.

Г.В. Савицкая отмечает, что при анализе выпуска и продаж готовой продукции, применяются такие же виды измерителей, как и в учёте готовой продукции, а именно: натуральные (объем, вес, количество, т. е. показатели, отражающие физические свойства), условно-натуральные (для однородной продукции) и стоимостные (стоимость продукции, выручка от реализации, данные показатели необходимы для ведения синтетического и аналитического учёта) [28, с. 101].

Практик в экономическом анализе – О.В. Девяткин отмечает, что при анализе выпуска и продаж продукции, её принято классифицировать в зависимости от состава: на валовую, товарную, проданную (реализованную) и оплаченную (см. рисунок 1.3) [40].

Валовая продукция	•это показатель объема производства, который определяет общий результат его хозяйственной деятельности за отчетный период. Валовая продукция складывается из стоимости всех готовых продуктов, которые были произведены и созданы с целью продажи на сторону в отчетном периоде, стоимости отпущенных на сторону полуфабрикатов и стоимости повышения остатков незавершенного производства, полуфабрикатов, инструментов и приспособлений собственного изготовления
Товарная продукция	•та продукция, которая была произведена и создана с целью реализации или уже реализована на протяжении отчетного периода. Она считается составной частью валовой продукции
Проданная продукция	•показатель валовой продукции, исключая остатки готовой продукции, незавершенное производство, полуфабрикаты, инструменты и запасные части собственного производства
Оплаченная продукция	•проданная продукция, полностью оплаченная покупателями и заказчиками

Рисунок 1.3 – Классификация продукции в целях её экономического анализа.

Ссылаясь на труды специалистов по управлению продажами [16], выявлено, что объектами анализа объёма выпуска и продаж готовой продукции являются: объём выпуска (производства) и реализации продукции как в целом, так и по её ассортименту; структура товарной продукции (согласно квалификации, приведенной на рисунке 1.1 в разделе 1.1 данной работы); качество товарной продукции; ритмичность производства и реализации продукции.

О.А. Толпегина в своих трудах, при анализе выпуска (производства) готовой продукции рекомендует проводить анализ эффективности использования материальных затрат на данный объём производства продукции на производственном предприятии [34, с. 228], а на заключительном этапе анализа производства продукции, проводится оценка резервов роста выпуска продукции и снижение затрат на выпуск.

Н.В. Войтоловский с соавторами отмечают, что выручка от реализации готовой продукции является важнейшим результатом эффективности деятельности производственного предприятия, так как от объёмов

реализации готовой продукции, произведенной на предприятии зависят сумма платежей в бюджет (НДС, акцизы, налог на прибыль, экспортные пошлины, налог на вмененный доход), а также сумма прибыли от продаж [42, с. 132].

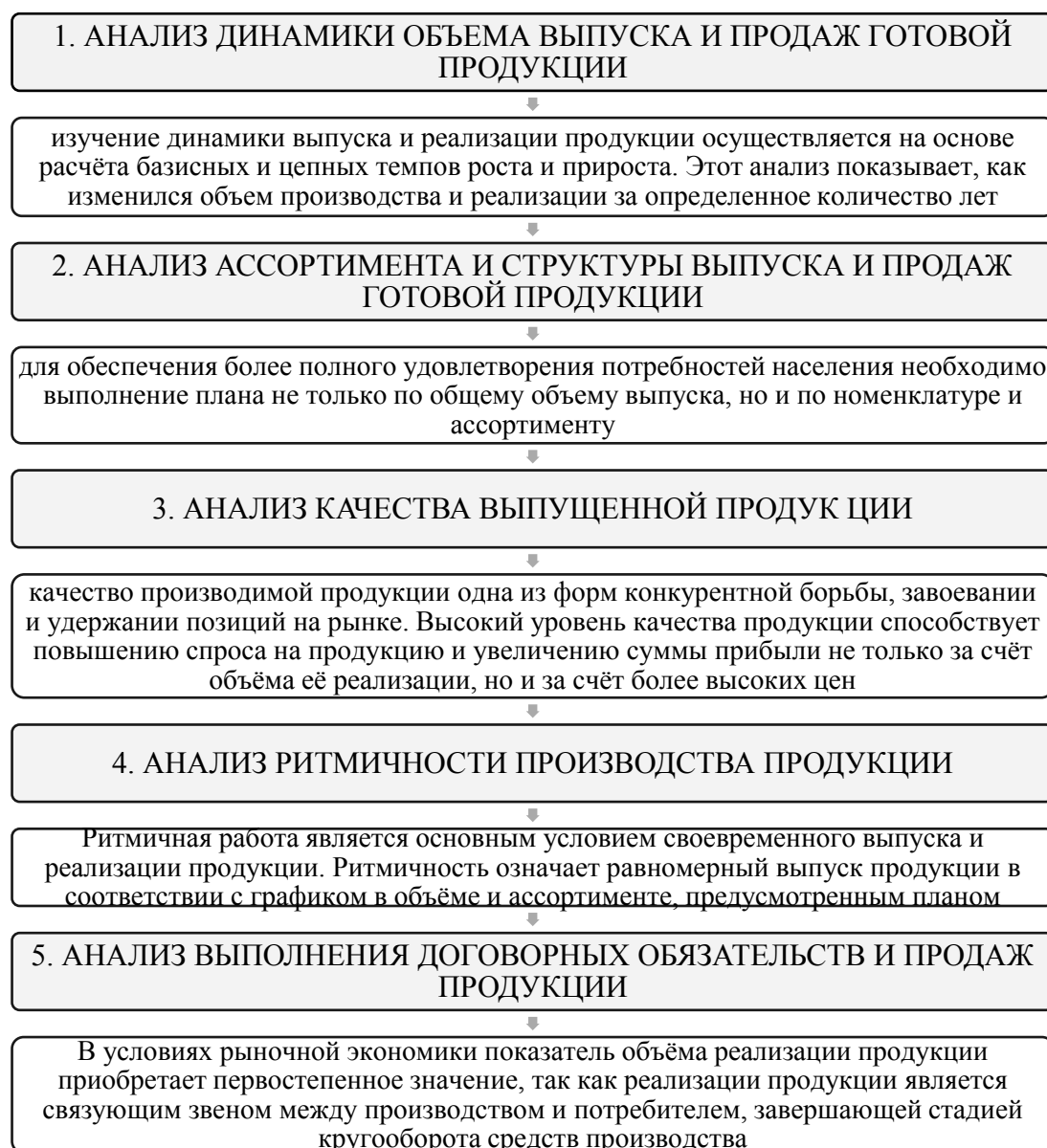


Рисунок 1.4 – Этапы и объекты анализа выпуска и реализации готовой продукции на производственном предприятии.

Согласно выявленным объектам для анализа готовой продукции: её выпуска и продаж, на рисунке 1.4 представлены этапы анализа выпуска и продаж продукции на производственных предприятиях.

На основе выручки от реализации готовой продукции рассчитываются многочисленные показатели эффективности (рентабельность продаж, затраты в копейках на 1 руб. выручки от продаж, оборачиваемость оборотных активов, фондоотдача, материалоотдача, объем продаж на единицу среднесписочной численности персонала и др.).

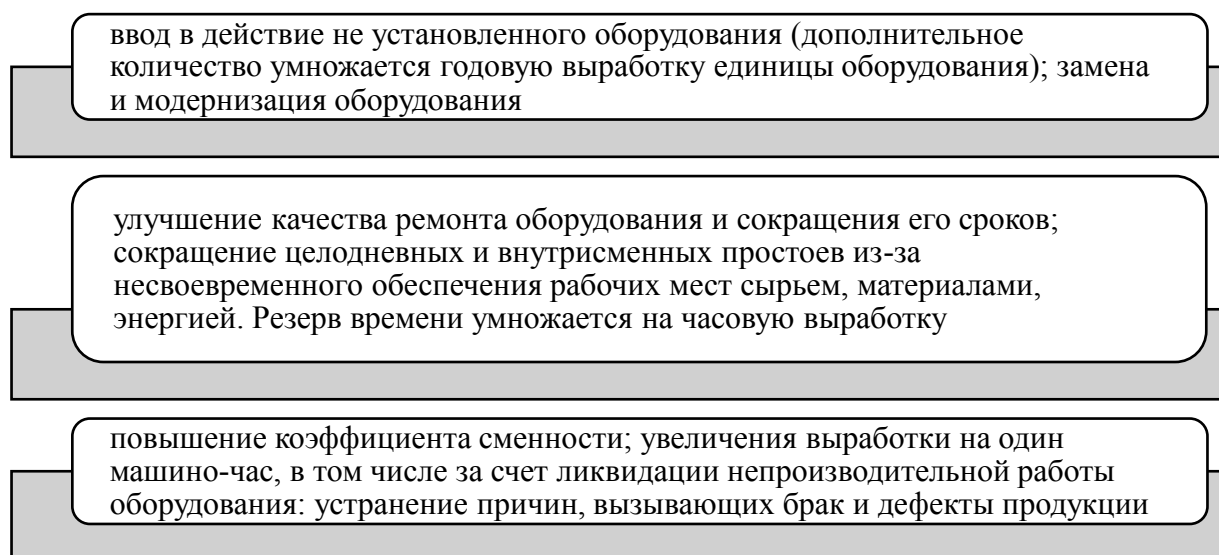


Рисунок 1.5 – Мероприятия по эффективному использованию ОПФ в целях увеличения выпуска продукции.

Основным резервом роста выпуска продукции, О.А. Толпегина рассматривает в более полном использовании основных производственных фондов за счёт следующих мероприятий, которые отражены на рисунке 1.5.

Согласно трудам вышеуказанных авторов, возможны два основные подхода к факторному анализу выручки от продаж продукции, данные подходы приведены на рисунке 1.6 [44, с. 134].

Результаты проведенного анализа выпуска и реализации готовой продукции являются информационной базой для разработки и принятия управленческих решений, направленных на повышение объёмов выпуска и реализации готовой продукции.



Рисунок 1.6 – Подходы к факторному анализу объемов продаж готовой продукции.

А.Д. Шеремет, в качестве основных резервов роста объемов реализации готовой продукции отмечает, рост объемов производства и качества продукции, изготавливаемой на предприятии [39, с. 183], при этом, указанный практик, выделяет следующие три группы резервов роста объемов производства и продаж продукции, которые отражены на рисунке 1.7.

Любая готовая продукция обязана своим существованием значительному ряду причин и разных факторов, которые могут ее видоизменить на любом из этапов. Так, продукция может изменяться по качеству, ассортименту, количеству в связи с положениями заказчика или требованиями рынка и многих других заинтересованных сторон [34].

Стоит отметить, что главным экономическим показателем считается реализация по договору. Именно этот показатель и определяет эффективность предприятия.

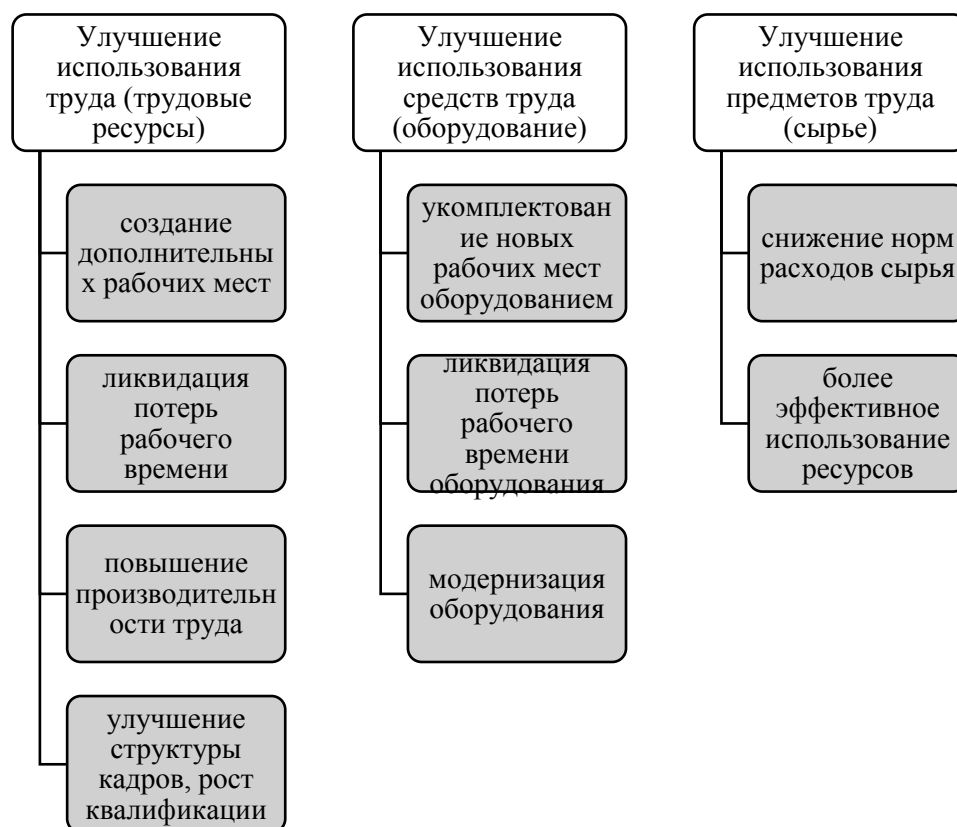


Рисунок 1.7 – Группы резервов увеличения объемов выпуска и продаж готовой продукции на производственном предприятии.

При подсчете данного показателя учитывается общий объем всей реализованной продукции вне зависимости от факта оплаты данной продукции. Таким образом, можно сделать вывод, что продажа продукции, которую выпускает фирма, относится к заключительному этапу оборота средств в производственном процессе производственной фирмы.

В данной ситуации ключевым моментом является единство процесса оборачиваемости ресурсов. Так, по мнению некоторых практиков в бухгалтерском учёте, а также ведущих экономистов, при понижении эффективности результатов одного оборота в большинстве случаев инициирует данные негативные последствия и в последующих кругооборотах хозяйственных средств фирмы.

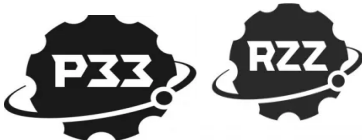
Поэтому, прогнозирование объемов продаж необходимо проводить для оптимизации плановых управленческих решений по повышению эффективности деятельности любого субъекта бизнеса.

2. ПРОГНОЗИРОВАНИЕ И АНАЛИЗ ОБЪЕМА ПРОДАЖ ПРОДУКЦИИ В ЗАО «РЗЗ»

2.1 Характеристика деятельности ЗАО «РЗЗ»

Дата начала хозяйственной деятельности Закрытого Акционерного Общества «Рубцовский завод запасных частей» – 2002 год. 22.10.2002 года Межрайонная инспекция федеральной налоговой службы по крупнейшим налогоплательщикам Алтайского края внесла запись в Единый Государственный реестр юридических лиц о Закрытом Акционерном Обществе «Рубцовский завод запасных частей» за основным государственным номером 1022200807892. Основные данные о Закрытом Акционерном Обществе «Рубцовский завод запасных частей» приведем в таблице 2.1.

Таблица 2.1 – Основные данные хозяйствующего субъекта Закрытого Акционерного Общества «Рубцовский завод запасных частей».

Критерии	Характеристика
Краткое и полное название	Закрытое Акционерное Общество «Рубцовский завод запасных частей» (кратко – ЗАО «РЗЗ»)
Юридический адрес	658220, Алтайский край, город Рубцовск, Арычная ул., д.8
Форма собственности	Частная собственность
Руководитель	Генеральный директор – Марадуда Константин Владимирович (с 14.03.2023 г.)
Регистрационные данные	ИНН: 2209024455 КПП: 220901001 ОКПО 53177789 ОКАТО 01416000000 ОКТМО 01716000001 ОГРН: 1022200807892
Виды деятельности	Основной (по коду ОКВЭД ред.2): 25.62 – Обработка металлических изделий механическая Работает еще по 10 направлениям
Размер бизнеса	Крупное предприятие
Место в отрасли	16 место из 6845 по выручке в 2022 году
Сфера деятельности	Машиностроение (сельскохозяйственное машиностроение)
Товарные знаки	

ЗАО «Рубцовский завод запасных частей» (далее – ЗАО «РЗЗ») на рынке более 20 лет и входит в состав Алтайских машиностроительных заводов «Алмаз» [14].

Более 20 лет ЗАО «РЗЗ» известен аграриям России и стран СНГ как основной отечественный производитель запасных частей для всех видов почвообрабатывающих машин.

Номенклатура выпускаемой продукции ЗАО «РЗЗ»:

- запчасти для почвообрабатывающей техники;
- дисковые бороны DANA;
- оборотные плуги PERESVET;
- чизельные плуги SVAROG;
- навесные плуги FINIST;
- плоскорезы-глубококорыхлители STAVR;
- сеялки VITA.

На 40 000 кв. м. производственных площадей ЗАО «РЗЗ» ежегодно выпускается 7,5 млн. единиц запасных частей и более 2000 машин, которые затем поставляются в большинство регионов России и ряд стран СНГ. Это более 40 моделей техники и более 330 наименований запчастей.

Продукция ЗАО «РЗЗ» признана соответствующей требованиям технического регламента Таможенного союза ТР ТС 010/2011 «О безопасности машин и оборудования», а интегрированная система менеджмента на предприятии соответствует требованиям международных стандартов ISO 9001:2015, ISO 14001:2015 и ISO 45001:2018. Особое внимание на заводе уделяется качеству выпускаемой продукции, на всех этапах производства: от входящего мониторинга материалов и комплектующих до сборки и погрузки техники.

С 2010 года ЗАО «РЗЗ» начал клеймить свою продукцию фирменным знаком. Фирменное клеймо завода свидетельствует о том, что данная деталь действительно выпущена на «РЗЗ» и прошла контроль качества.

ЗАО «РЗЗ» является членом «Алтайского союза промышленников и предпринимателей», входит в Алтайский кластер аграрного машиностроения (АлтаКАМ) и Ассоциацию «Росспецмаш», объединяющую крупнейшие сельхозмашиностроительные предприятия России.

Предприятие занимает одну из ведущих позиций в рейтинге сельхозмашиностроительных производственных предприятий России. Завод отмечен национальной премией «Золотой Меркурий» в номинации «Лучшее предприятие-экспортер в области промышленного производства».

Конкурентные преимущества ЗАО «РЗЗ»:

- более 10 лет на международном рынке;
- производство различных запчастей для посевных комплексов и всех видов почвообрабатывающей техники;
- 100% соответствие зарубежным аналогам по геометрическим параметрам при значительно меньшей цене;
- производство, оснащенное современным автоматизированным и металлообрабатывающим оборудованием, изготовление деталей из проверенных марок стали;
- многоступенчатый технологический контроль запасных частей;
- клеймение запасных частей фирменным знаком АЛМАЗ гарантирует надежность и защиту покупателей от контрафактной продукции.

ЗАО «РЗЗ» является крупным предприятием, как по доходам, так и по численности персонала. На 01.01.2023 г. на заводе трудилось – 934 чел., это на 74 чел. больше, чем в 2021 году.

Организационная структура управления ЗАО «РЗЗ» приведена в Приложении А, согласно которому видно, что структура завода – линейно-функциональная. Проведем анализ основных экономических показателей деятельности ЗАО «РЗЗ» за три последних года по данным бухгалтерской отчетности завода. Данные для анализа представлены в Приложении 4.

За рассматриваемый период продемонстрирован рост выручки ЗАО «РЗЗ» от произведенной продукции (почвообрабатывающих машин и запчастей к сельхозтехнике). Так, в 2021 году относительно 2020 года, выручка завода возросла на 1 584 042 тыс. руб. или на 57,2%, а в 2022 году относительно 20201 года, выручка завода увеличилась на 506 861 тыс. руб. или на 11,6%.

Если в целом пронаблюдаем динамику выручки от реализации продукции, производящую ЗАО «РЗЗ» за последние 10 лет (см. рисунок 2.1), то увидим, что наиболее благоприятным для завода являлся 2022 год, в данном году завод получил максимальную выручку за последние 10 лет, т.е. более 4,8 млрд. руб. Также на рисунке 2.1 видно, что снижение продаж ЗАО «РЗЗ» наблюдалось только в 2018 году относительно 2019 года, но уже в 2020 году, продажи завода вновь пошли вверх.



Рисунок 2.1 – Динамика выручки ЗАО «РЗЗ» за 2013-2022 гг., млн. руб.

В 2022 году ЗАО «РЗЗ» являлся поставщиком в 42 государственных контрактах на сумму – 47 807 657 руб., основными заказчиками являлись АО «Татагролизинг» (32 контракта на 38 205 900 руб.); ФГБУ «Россельхозцентр» (1 контракт на 5 479 565 руб.); ГУСП «Башсельхозтехника» РБ (7 контрактов

на 3 449 161 руб.); АО «Читарегионопр» (1 контракт на 500 000 руб.); ГБУ Упрмелиоводхоз МСХ РС(Я) (1 контракт на 173 030 руб.).

С ростом выручки ЗАО «РЗЗ», возросла и себестоимость продаж завода за три года, так, в 2021 году относительно 2020 года, себестоимость продаж возросла на 1 449 434 тыс. руб. или на 61,5%, т.е. большим темпом, чем выручка завода в данном периоде ($61,5\% > 57,2\%$), а в 2022 году относительно 2021 года, себестоимость продаж завода возросла на 276 239 тыс. руб. или на 7,3%, т.е. меньшим темпом, чем выручка завода ($7,3\% < 11,6\%$). Превышение темпа роста выручки над себестоимостью продаж ЗАО «РЗЗ» в 2022 году относительно 2021 года рассматривается как позитивная тенденция в деятельности завода, так как это указывает на снижение затратоемкости производства и продаж продукции. На это указывает и снижение уровня себестоимости продаж ЗАО «РЗЗ» в выручке в 2022 году относительно 2021 года на 3,4 п.п., что также рассматривается позитивно, так как снижение затрат на производство и продажу, увеличивает прибыль субъекта бизнеса (см. рисунок 2.2). Снижение себестоимости продаж ЗАО «РЗЗ» в 2022 году относительно 2021 года обусловлено в первую очередь проведенными оптимизационными мероприятиями, направленными на снижение затрат на производство.



Рисунок 2.2 – Динамика затрат ЗАО «РЗЗ» на 1 рубль продаж за 2020-2022 гг., руб.

На рисунке 2.2 видно, что, если в 2020 году, на 1 рубль продаж ЗАО «РЗЗ» приходилось 85 коп. затрат, то в 2022 году уже – 84 коп. За счет чего, валовая прибыль завода возросла. Коммерческие расходы ЗАО «РЗЗ» также имеют положительную динамику к росту в исследуемом периоде.

Коммерческие расходы ЗАО «РЗЗ» в 2021 году относительно 2020 года возросли на 47 276 тыс. руб., рост составил на 25,6%, а в 2022 году относительно 2021 года, коммерческие расходы на заводе увеличились на 42 009 тыс. руб.. темп роста составил – 18,1%. Наибольшую долю в структуре коммерческих расходов завода занимают расходы на комиссионное вознаграждение посредникам, а также расходы по таре и транспортные расходы.

За счёт сложившихся показателей основной деятельности ЗАО «РЗЗ», прибыль от продаж завода в исследуемом периоде имеет динамику роста, так, в 2021 году относительно 2020 года, прибыль от продаж возросла на 32 875 тыс. руб., рост составил на 37,4%, а в 2022 году относительно 2021 года прибыль от продаж завода возросла еще на 137 321 тыс. руб., рост составил на 113,6%. Рост прибыли от продаж завода, в первую очередь обусловлен снижением затрат на производство и продажу продукции, товаров, работ, услуг ЗАО «РЗЗ».

ЗАО «РЗЗ» в исследуемом периоде осуществлял финансовые инвестиции, за счет чего, в 2021 году относительно 2020 года, проценты к получению завода увеличились на 2 264 тыс. руб., прирост составил почти в 4,4 раза, а в 2022 году относительно 2021 года за счет спада финансовой активности, темп прироста процентов к получению завода снизился, но при этом, рост составил на 1 413 тыс. руб. или на 48,1%.

Проценты к уплате у ЗАО «РЗЗ» в исследуемом периоде также имеют динамику к росту, так, в 2021 году относительно 2020 года, проценты к уплате завода увеличились на 8 031 тыс. руб., темп роста составил – 56,0%, а в 2022 году относительно 2021 года, проценты к уплате ЗАО «РЗЗ» увеличились на 18 954 тыс. руб., прирост составил на – 84,7%.

Прочие доходы ЗАО «РЗЗ», которые в основном состоят из доходов, связанных с реализацией прочего имущества, а также доходы от курсовой разницы, в 2021 году относительно 2020 года уменьшились на 157 606 тыс. руб., спад составил на – 35,1%, а в 2022 году относительно 2021 года прочие доходы завода увеличились на 205 904 тыс. руб., прирост составил на 70,5%.

Прочие расходы ЗАО «РЗЗ», которые в основном состоят из расходов, связанных с реализацией прочего имущества (в 2022 г. – 212 838 тыс. руб. или 50,7%), а также из расходов по социальной сфере (в 2022 г. – 93 592 тыс. руб. или 22,3%) в 2021 году относительно 2020 года уменьшились на 176 377 тыс. руб., спад составил на – 41,2%, а в 2022 году относительно 2021 года прочие расходы завода увеличились на 167 834 тыс. руб., темп прироста составил на 66,6%.

Положительным моментом в деятельности ЗАО «РЗЗ», не связанной с основной, можно отметить, то, что прочие доходы завода на протяжении исследуемого периода превышают прочие расходы (см. рисунок 2.3), что увеличивает прибыль от прочей деятельности завода. Так, прибыль от прочей деятельности ЗАО «РЗЗ» в 2020 году составила – 7 600 тыс. руб., в 2021 году – 20 604 тыс. руб., а в 2022 году – 41 133 тыс. руб.

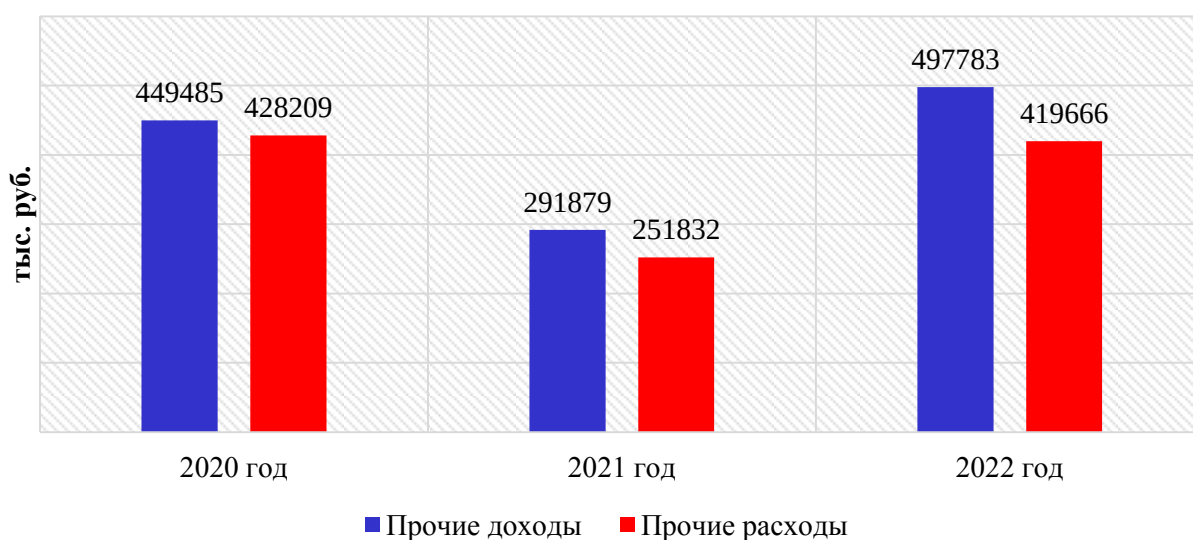


Рисунок 2.3 – Динамика прочих доходов и расходов ЗАО «РЗЗ» за 2020-2022 гг., тыс. руб.

За счёт рассмотренных финансово-экономических показателей деятельности ЗАО «РЗЗ» в исследуемом периоде, сложилась динамика к росту прибыли как до налогообложения, так и чистой прибыли завода. Так, чистая прибыль завода в 2020 году составляла – 76 111 тыс. руб., в 2021 году – 111 303 тыс. руб., это на 35 192 тыс. руб. больше, чем в 2020 году, прирост составил на – 46,2%. В 2022 году относительно 2021 года, чистая прибыль завода увеличилась еще на 128 072 тыс. руб., прирост составил на 115,1% и в 2022 году конечный финансовый результат деятельности завода составил – 239 375 тыс. руб., что является высоким показателем (см. рисунок 2.4).

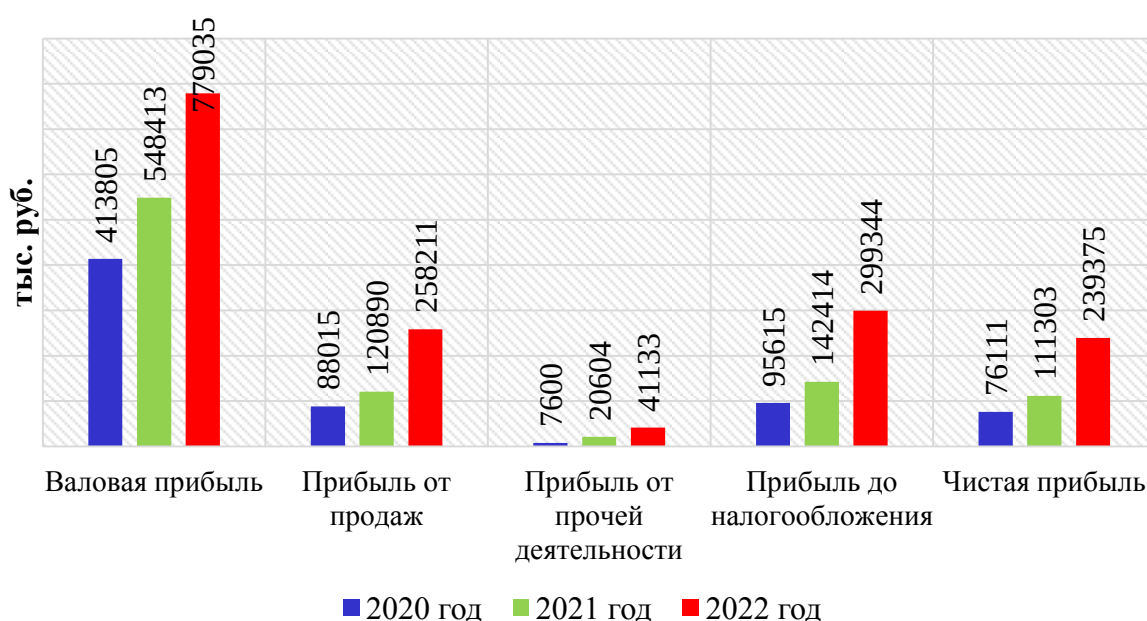


Рисунок 2.4 – Динамика показателей прибыли ЗАО «РЗЗ» за 2020-2022 гг., тыс. руб.

Таким образом, можно сказать, что ЗАО «РЗЗ» является высоко прибыльным предприятием в отрасли сельскохозяйственного машиностроения. Также можно отметить, что в исследуемом периоде, у ЗАО «РЗЗ» соблюдалось «золотое правило экономики», когда темп роста прибыли от продаж, превышает темп роста операционной прибыли (валовой), а темп роста прибыли до налогообложения превышает темп роста прибыли от продаж и соответственно, когда темп роста чистой прибыли превышает темп

роста прибыли до налогообложения.

Стоимость активов ЗАО «РЗЗ» в 2021 году относительно 2020 года увеличилась на 409 102 тыс. руб., темп прироста составил на – 21,0%, что было обусловлено в основном ростом стоимости оборотных активов завода, а в 2022 году относительно 2021 года, стоимость активов завода возросла, а именно на 150 436 тыс. руб., прирост составил на – 6,4%. Рост стоимости активов ЗАО «РЗЗ» в исследуемом периоде указывает на расширение хозяйственного оборота и рассматривается позитивно. Активы ЗАО «РЗЗ» в основном состоят из оборотных активов, что не свойственно для машиностроительного предприятия (см. рисунок 2.5).

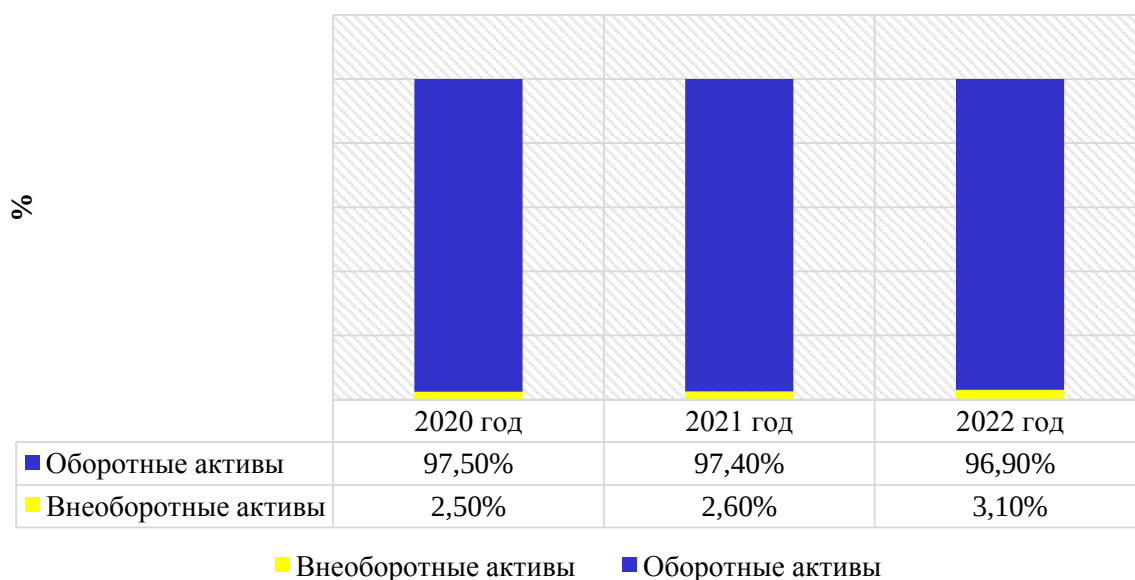


Рисунок 2.5 – Структура активов ЗАО «РЗЗ» в 2020-2022 гг., %.

В свою очередь, оборотные активы ЗАО «РЗЗ» в исследуемом периоде состояли в основном из запасов (39,4% в 2022 году в структуре ЗАО) и дебиторской задолженности (33,6% в 2022 году в структуре ОА), а также из финансовых вложений и денежных средств. Запасы ЗАО «РЗЗ» в исследуемом периоде в основном состоят из готовой продукции, а также сырья и материалов для ее производства. Запасы ЗАО «РЗЗ» в 2021 году относительно 2020 года возросли на 176 057 тыс. руб., темп прироста составил на – 17,1%, а в 2022 году относительно 2021 года, запасы завода

уменьшились на 248 113 тыс. руб. или на 20,6%, что обусловлено было увеличением производства и продаж готовой продукции завода, о чем более подробно, будет рассмотрено в п. 2.2 данной работы.

Дебиторская задолженность ЗАО «РЗЗ» в 2021 году относительно 2020 года возросла на 326 056 тыс. руб. или на 56,8%, а в 2022 году относительно 2021 года снизилась на 81 940 тыс. руб. или на 9,1%, при этом, доля дебиторской задолженности в активах завода возросла с 29,4% в 2020 году до 32,6% в 2022 году, что указывает на то, что завод стал больше кредитовать своих клиентов (покупателей).

Внеоборотные активы ЗАО «РЗЗ» состоят только из основных средств, среднегодовая стоимость которых в 2021 году относительно 2020 года возросла на 5 303 тыс. руб. или на 10,6%, а в 2022 году относительно 2021 года возросла на 14 916 тыс. руб. или на 27,0%, что обусловлено было вводом нового производственного оборудования, а также модернизацией старого. За счет того, что в 2022 году относительно 2021 года стоимость основных средств возросла в большей степени, чем выручка завода, фондоотдача в указанном периоде снизилась на 9 руб. 51 коп. или на 12,1%, что указывает на недостаточное эффективное использование ОПФ на заводе.

Собственный капитал ЗАО «РЗЗ» в исследуемом периоде имеет положительную динамику роста, так, в 2021 году относительно 2020 года на 11,5%, а в 2022 году относительно 2021 года на 20,5%, при этом, доля собственного капитала в пассивах завода возросла с 53,8% в 2020 году до 56,1% в 2022 году (см. рисунок 2.6). Собственный капитал ЗАО «РЗЗ» состоит в основном из нераспределенной прибыли.

У ЗАО «РЗЗ» в исследуемом периоде также были долгосрочные и краткосрочные обязательства. Долгосрочные обязательства ЗАО «РЗЗ» на 100% состояли из отложенных налоговых активов, а краткосрочные обязательства завода состоят в основном из заемных средств и кредиторской задолженности.

Кредиторская задолженность ЗАО «РЗЗ» в 2021 году относительно 2020 года возросла на 73 556 тыс. руб., прирост составил на – 13,4%, а в 2022 году относительно 2021 года, кредиторская задолженность завода снизилась на 117 012 тыс. руб., спад составил на – 18,8%, что рассматривается положительно, так как несмотря на то, что кредиторская задолженность является так называемым «бесплатным кредитом», ее снижение увеличивает деловую активность завода и значимость завода среди партнеров и контрагентов, что вызывает больше доверия к нему.

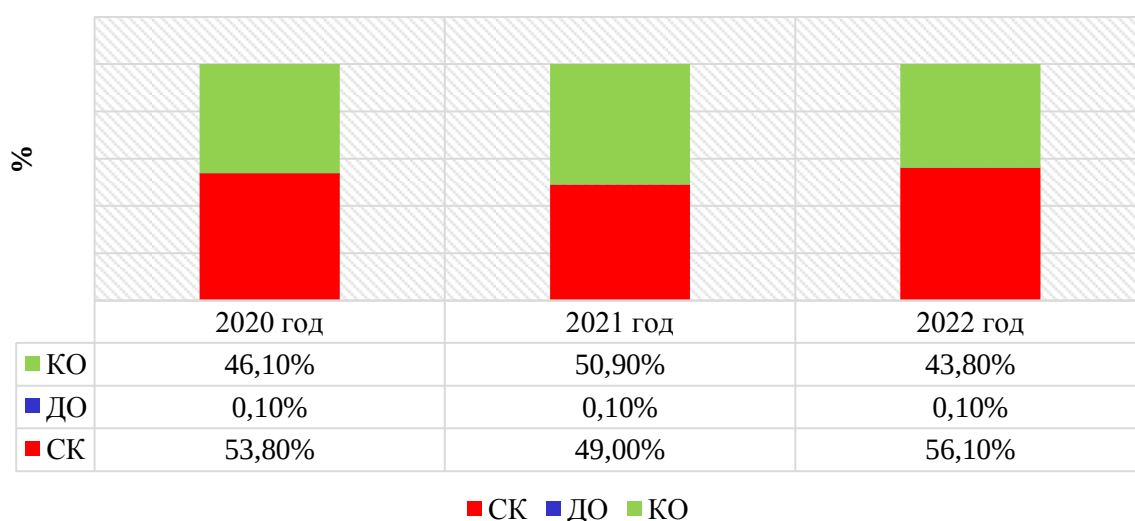


Рисунок 2.6 – Структура пассивов ЗАО «РЗЗ» в 2020-2022 гг., %.

Коэффициент, отражающий соотношение между дебиторской и кредиторской задолженностью ЗАО «РЗЗ» в 2020 году составлял – 1,05, в 2021 году – 1,45, а в 2022 году – 1,62. Полученный результат в 2022 году означает, что на 1 рубль задолженности кредиторов приходится 1,62 рубля дебиторской задолженности завода и данный показатель находится в рамках оптимального соотношения (1,0-2,0), что указывает на платежеспособность и финансовую устойчивость завода.

Одним из важнейших вопросов, влияющих на стабильность работы ЗАО «РЗЗ», является работа с кадрами. По состоянию на конец 2022 года численность работающих на заводе составила - 934 человека, что на 8,4% или на 72 человека больше 2021 года.

Среднегодовая заработная плата одного работника ЗАО «РЗЗ» в 2020 году составила – 431 тыс. руб., а в 2021 году – 591 тыс. руб., в 2022 году – 647 тыс. руб., т.е. наблюдается динамика роста доходов сотрудников завода, что вызвано требованием законодательства о минимальном размере оплаты труда, т.е. оплата труда работников не должна быть ниже установленного федерального МРОТ с учетом коэффициента, при этом, было отмечено, что среднемесячная заработная плата работников ЗАО «РЗЗ» выше среднемесячной заработной платы работников в Алтайском крае, где функционирует завод (см. рисунок 2.7).

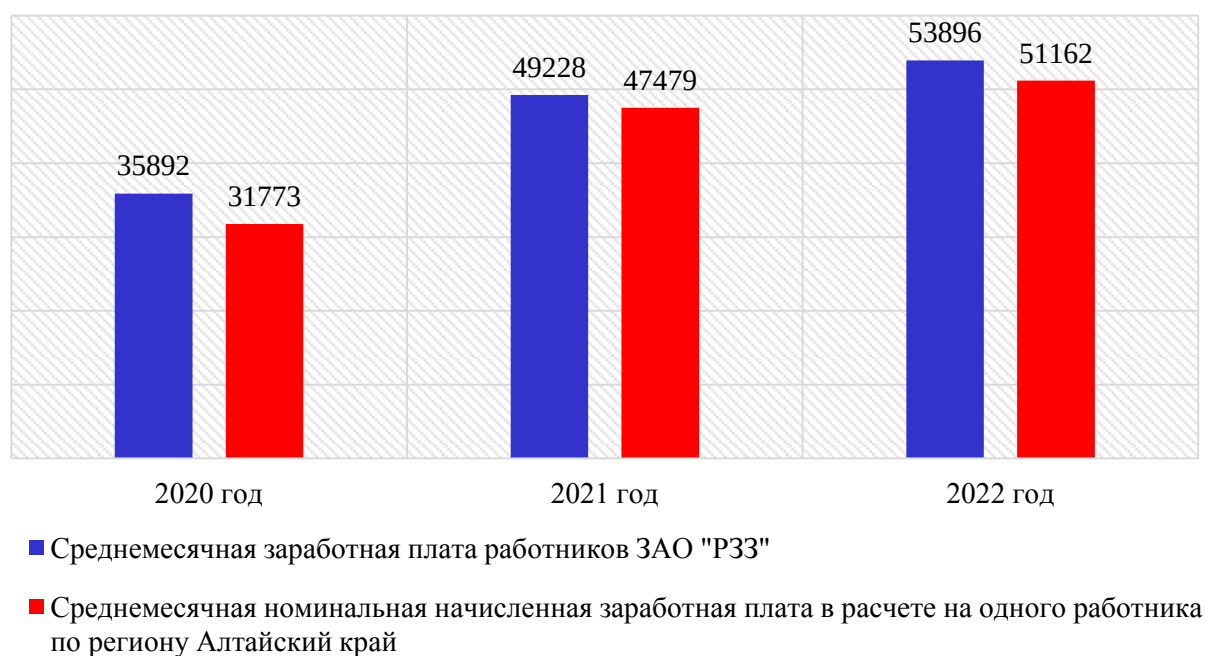


Рисунок 2.7 – Динамика среднемесячной заработной платы работников ЗАО «РЗЗ» за 2020-2022 гг., руб. [31].

С ростом среднегодовой заработной платой работников ЗАО «РЗЗ», а также ростом списочной численности в исследуемом периоде, возрос и фонд оплаты труда на заводе, прирост составил на 21,9% и 20,5% соответственно. При этом, возросла зарплатоемкость производства и продаж продукции на заводе, рост составил с 14 коп. на 1 руб. затрат в 2020 году до 15 коп. на 1 руб. затрат на производство и продажу в 2022 году.

Производительность труда работников ЗАО «РЗЗ» за 2021 год, исчисленная по товарной продукции, составила 5 050 тыс. руб. на одного работающего или +41,9% к уровню 2020 года. В 2022 году относительно 2021 года, производительность труда работников ЗАО «РЗЗ» возросла еще на 153 тыс. руб./чел. или на 3,0%.

С увеличением прибыли от реализации продукции ЗАО «РЗЗ» в исследуемом периоде, прибыль на одного работающего имеет тенденцию к росту, при росте среднемесячной заработной платы и годового дохода сотрудников завода, это указывает на интенсивное использование персонала.

Таким образом, за счет вышерассмотренных показателей деятельности ЗАО «РЗЗ», на заводе сложились следующие показатели рентабельности, динамику которых наглядно можно увидеть на рисунке 2.8.

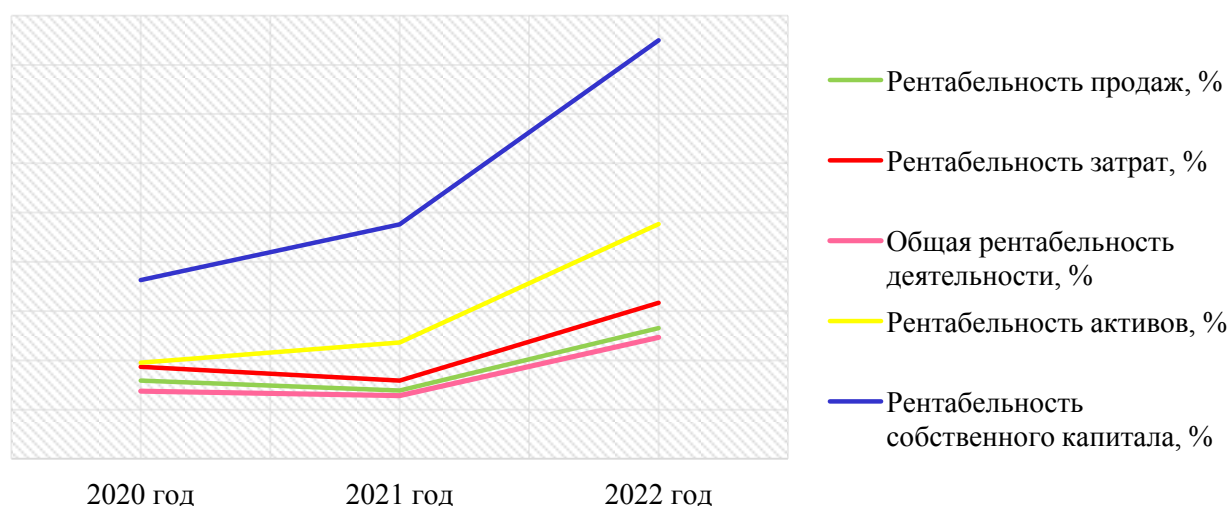


Рисунок 2.8 – Динамика показателей рентабельности ЗАО «РЗЗ» за 2020-2022 гг., %.

На рисунке 2.8 видно, что в 2021 году относительно 2020 года, все показатели рентабельности ЗАО «РЗЗ» (кроме рентабельности активов и собственного капитала) снизились, а в 2022 году относительно 2021 года, за счёт улучшение показателей деятельности, рентабельность завода по всем показателям возросла, что указывает на повышение эффективности

деятельности завода в исследуемом периоде и на то, что бизнес завода успешно растет.

Также было отмечено, что рентабельность активов ЗАО «РЗЗ» в 2022 году выше среднеотраслевого показателя рентабельности активов организаций, который, согласно данным ФНС России в 2022 году [30], составлял – 6,9%. Таким образом, можно сказать, что ЗАО «РЗЗ» в исследуемом периоде функционировало эффективно, на что указывает рост выручки и прибыли завода, а также показателей рентабельности, завод является высокорентабельным предприятием, прибыльным, платежеспособным и финансово устойчивым.

2.2 Анализ и оценка объемов выпущенной продукции

Выпускаемая продукция ЗАО «РЗЗ» в исследуемом периоде (2020-2022 гг.) состояла из почвообрабатывающей техники и запасных частей к ней (см. таблица 2.2) (см. Приложение 5).

Таблица 2.2 – Выпускаемая продукция ЗАО «РЗЗ» в 2020-2022 гг.

Вид продукции / номенклатура	Количество позиций в номенклатуре (моделей)
1. Дисковые бороны DANA	11 моделей
2. Обратные плуги PERESVET	5 моделей
3. Чизельные плуги SVAROG	6 моделей
4. Навесные плуги FINIST	15 моделей
5. Плоскорезы-глубококорыхлители STAVR	3 модели
6. Сеялки VITA	2 модели
Итого почвообрабатывающая техника	42 модели
7. Запасные части для почвообрабатывающей техники	370 позиций

Анализ производства и оценки объемов выпущенной продукции ЗАО «РЗЗ» начнём с анализа динамики выпуска. В связи с тем, что, на заводе ЗАО «РЗЗ» производится большая номенклатура продукции (почвообрабатывающие машины и запчасти к ним), то анализ выпуска объёма производства в количественном выражении не представляется

возможным, объёма выпуска продукции проводился в стоимостном (денежном) выражении.

Данные для анализа приведены в таблице 2.2, а на рисунке 2.9 представлена структура производства продукции завода в 2020-2022 гг. В 2021 году относительно 2020 года, объем выпуска продукции ЗАО «РЗЗ» в стоимостном выражении возрос на 1 281 197 тыс. руб., прирост составил на 38,7%, а в 2022 году относительно 2021 года, объем производства продукции на заводе возрос незначительно, всего на 41 718 тыс. руб. или на 0,9%.

Наибольшую долю в структуре выпуска продукции ЗАО «РЗЗ» в денежном выражении в исследуемом периоде занимает – почвообрабатывающая техника, ее доля в общем объеме выпуска составляла более 60%, при этом, в 2022 году относительно 2021 года, объем выпуска техники на заводе снизился на 33 625 тыс. руб. или на 1,1%, за счёт чего и снизился удельный вес производства данной продукции в общем объеме производства в денежном выражении.

Но при этом, стоимость выпуска запасных частей в ЗАО «РЗЗ» возросла на 649 208 тыс. руб. (+64,1%) в 2021 году относительно 2020 года и на 75 343 тыс. руб. (+4,5%) в 2022 году относительно 2021 года, за счет чего, доля данной продукции в общем объеме выпуска возросла с 30,6% в 2020 году до 37,5% в 2022 году.

В структуре объема выпуска по номенклатурной группе – «почтообрабатывающая техника» ЗАО «РЗЗ», наибольшую долю составляют «дисковые бороны» и «навесные плуги». Объем производства за исследуемый период продукции – «дисковые бороны» возрос на 458 909 тыс. руб. или на 62,2%, а доля данной продукции в общем объеме производства возросла на 3,5 п.п. и в 2022 году составила – 25,8%. В то время как доля объема производства продукции «навесные плуги» за три года снизилась на 3,9 п.п. и в 2022 году составила – 15,1%.

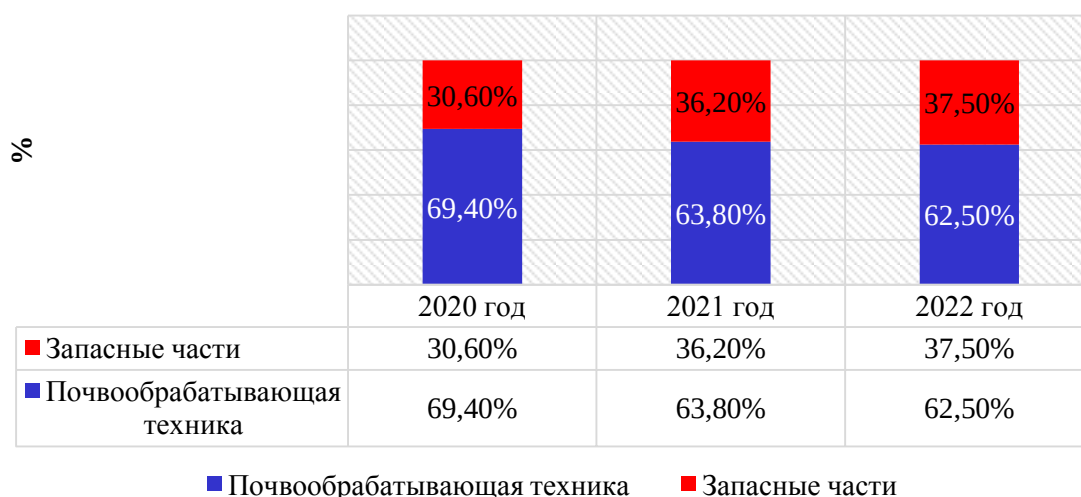


Рисунок 2.9 – Структура объема производства продукции по видам продукции ЗАО «РЗЗ» в 2020-2022 гг., %

По данным Приложения 5 также видно, что за три года, ЗАО «РЗЗ» увеличил объемы производства в денежном выражении такой продукции как: «оборотные плуги» (+20,6%), «чизельные плуги» (+12,0%) и «навесные плуги» (+11,8%).

Наблюдается существенное снижение производства продукции ЗАО «РЗЗ» - «плоскорезы», снижение за три года составило на 59 323 тыс. руб. или на 53,8, а доля данной продукции в общем объеме производства в денежном выражении уменьшилась на 2,2 п.п., а также «сеялки», производство данной продукции, завод за три года снизил на 7 513 тыс. руб. или на 15,6%.

Проведем анализ выполнения плана по выпуску продукции ЗАО «РЗЗ» за 2022 год, данные для анализа приведены в таблице 2.3. По данным таблицы 2.3 видно, что в 2022 году, план производства (выпуска) продукции был не довыполнен на 1,2%, при этом, план производства запасных частей к почвообрабатывающей технике был перевыполнен на 1,0%. В группе «почвообрабатывающая техника» в 2022 году был перевыполнен план по выпуску такой продукции как – «дисковые бороны», перевыполнение составило на 20,8%, по остальным номенклатурным группам в 2022 году наблюдается недовыполнение плана.

Таблица 2.3 – Анализ выполнения плана по выпуску продукции ЗАО «РЗЗ» в 2022 году.

Товарная группа	Объём выпуска продукции в плановых ценах, тыс. руб.			
	план	факт	±	% к плану
Объём производства продукции в денежном выражении всего, тыс. руб., в т.ч.:	4 690 425	4 633 896	-56 529	98,8
почво- обрабатывающая техника всего, в т.ч.:	2 970 245	2 896 185	-74 060	97,5
дисковые бороны	990 570	1 196 510	205 940	120,8
оборотные плуги	680 145	607 041	-73 104	89,3
чизельные плуги	320 740	301 203	-19 537	93,9
навесные плуги	810 155	699 718	-110 437	86,4
плоскорезы-глубококорыхлители	125 785	50 973	-74 812	40,5
сеялки	42 850	40 740	-2 110	95,1
запасные части	1 720 180	1 737 711	17 531	101,0

2.3 Анализ объема продаж продукции

Динамика и структура объема продаж продукции, выпущенной ЗАО «РЗЗ» в 2020-2022 гг., приведена в приложение 6.

В 2021 году относительно 2020 года, объем продаж продукции ЗАО «РЗЗ» в стоимостном выражении возрос на 1 584 042 тыс. руб., прирост составил на 57,2%, а в 2022 году относительно 2021 года, объем продаж продукции, изготовленной на заводе возрос на 506 861 тыс. руб. или на 11,6%.

В исследуемом периоде, наблюдается рост продаж как почвообрабатывающей техники, так и запасных частей, выпущенных на ЗАО «РЗЗ». Для наглядного отражения, динамика объема продаж продукции ЗАО «РЗЗ» за 2020-2022 гг. представлена на рисунке 2.10.

На рисунке 2.10 и по данным приложения 6 видно, что темп прироста продаж запасных частей к почвообрабатывающей технике, выпущенных на

заводе ЗАО «РЗЗ» выше темпа прироста продаж самой техники на протяжении исследуемого периода.

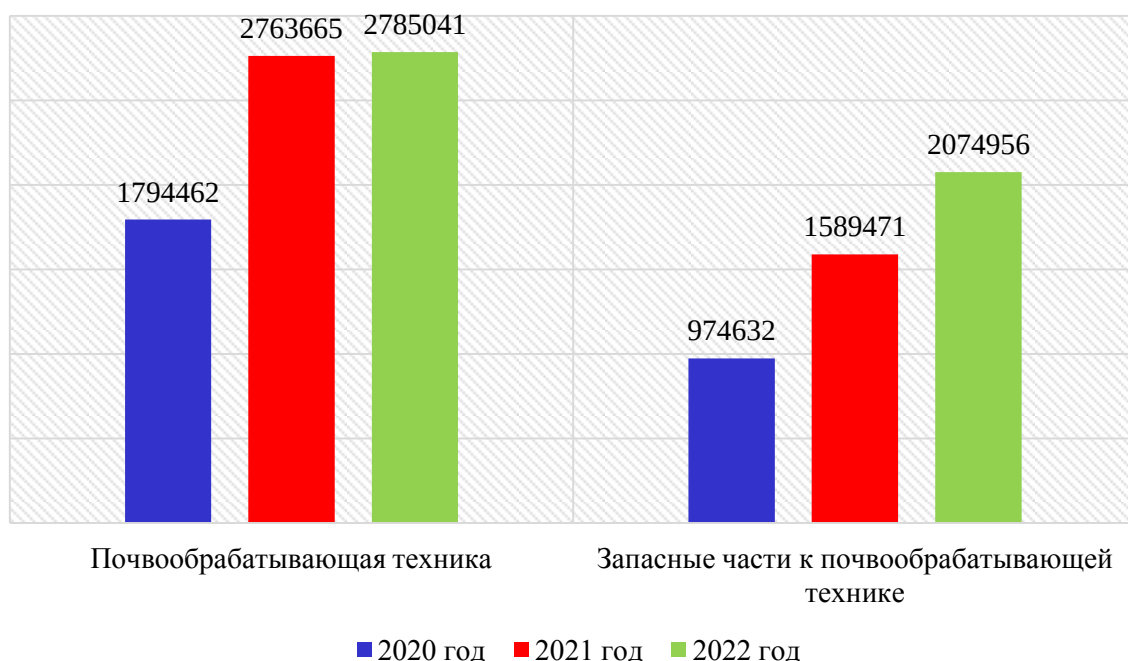


Рисунок 2.10 – Динамика продаж продукции, выпущенной на ЗАО «РЗЗ» за 2020-2022 гг., тыс. руб.

Наибольшую долю в структуре продаж продукции ЗАО «РЗЗ» в денежном выражении в исследуемом периоде занимает – почвообрабатывающая техника, ее доля в общем объеме продаж составляла более 60%, при этом, в 2022 году относительно 2021 года, доля данной продукции снизилась на 6,2 п.п. и в 2022 году составила – 57,3%, в то время, как доля продаж запасных частей возросла с 35,2% в 2020 году до 42,7% в 2022 году (см. рисунок 2.11).

Продажи почвообрабатывающей техники, выпущенной на заводе ЗАО «РЗЗ» в 2020 году, составили – 1 794 462 тыс. руб., в 2021 году данный показатель возрос на 969 203 тыс. руб., прирост составил на 54,0%, а в 2022 году относительно 2021 года, продажи почвообрабатывающей техники возросли всего на 21 376 тыс. руб. или на 0,8%.

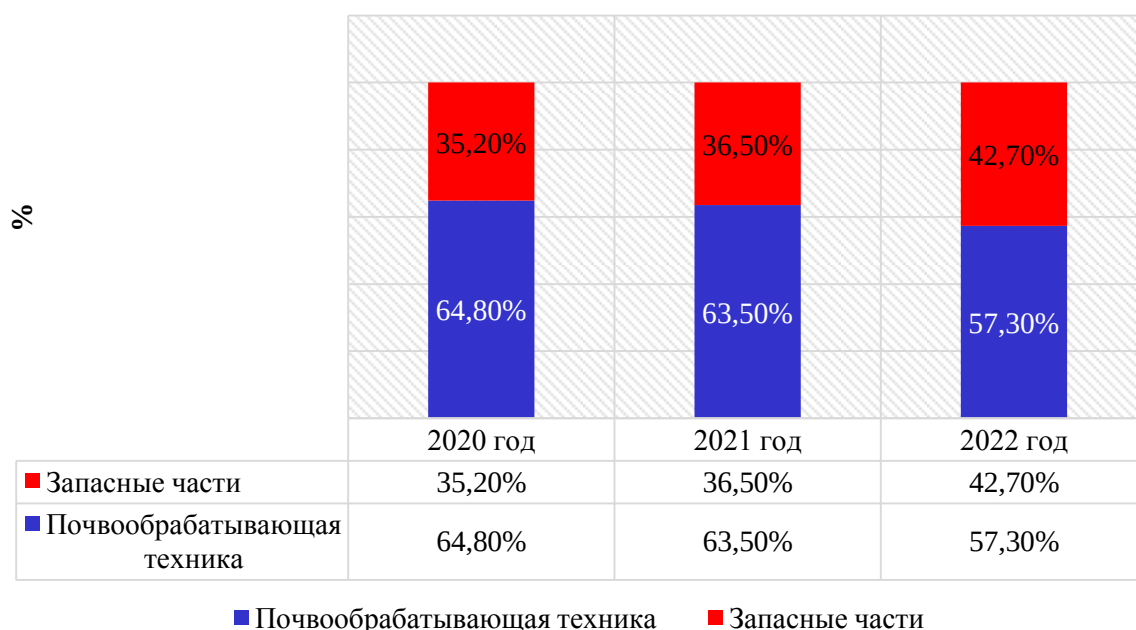


Рисунок 2.11 – Структура объема продаж продукции, выпущенной на ЗАО «РЗЗ» в 2020-2022 гг., %.

Продажи запасных частей к почвообрабатывающей технике, выпущенных на заводе ЗАО «РЗЗ» в исследуемом периоде, имеют динамику к росту, так, в 2021 году относительно 2020 года, продажи данной продукции возросли на 614 839 тыс. руб. или на 63,1%, а в 2022 году относительно 2021 года продажи запасных частей возросли еще на 485 485 тыс. руб. или на 30,5%.

Наибольшую долю в структуре продаж почвообрабатывающей техники, выпущенной на ЗАО «РЗЗ» в исследуемом периоде составляет продажа продукции – «дисковые бороны», со снижением доли продаж в общей структуре с 29,0% в 2020 году до 18,4% в 2022 году, а также продажа продукции – «оборотные плуги» и «навесные плуги», их доля в структуре продаж в 2022 году составила 12,4% (-0,1 п.п.) и 16,2% (+4,3 п.п.) соответственно.

В 2021 году относительно 2020 года, наблюдается снижение продаж в стоимостной выражении такой продукции как «дисковые бороны» и «плоскорезы-глубококорыхлители», снижение продаж данной продукции в

указанном периоде составило на 6,9% и 5,3% соответственно, по остальной продукции наблюдается рост продаж.

В 2022 году относительно 2021 года, наблюдается снижение продаж продукции, выпущенной на заводе ЗАО «РЗЗ» по таким ее видам как: «оборотные плуги» (-16,9%), «чизельные плуги» (-8,3%) и «плоскорезы-глубококорыхлители» (-11,9%), по остальной продукции наблюдается рост продаж в указанном периоде.

При этом, наибольший рост продаж показала продукция – «дисковые бороны», в 2022 году относительно 2021 года, рост продаж данной продукции составил на 149 275 тыс. руб. или на 20,0%, в то время как в предыдущем периоде был спад продаж данной продукции (см. рисунок 2.12).

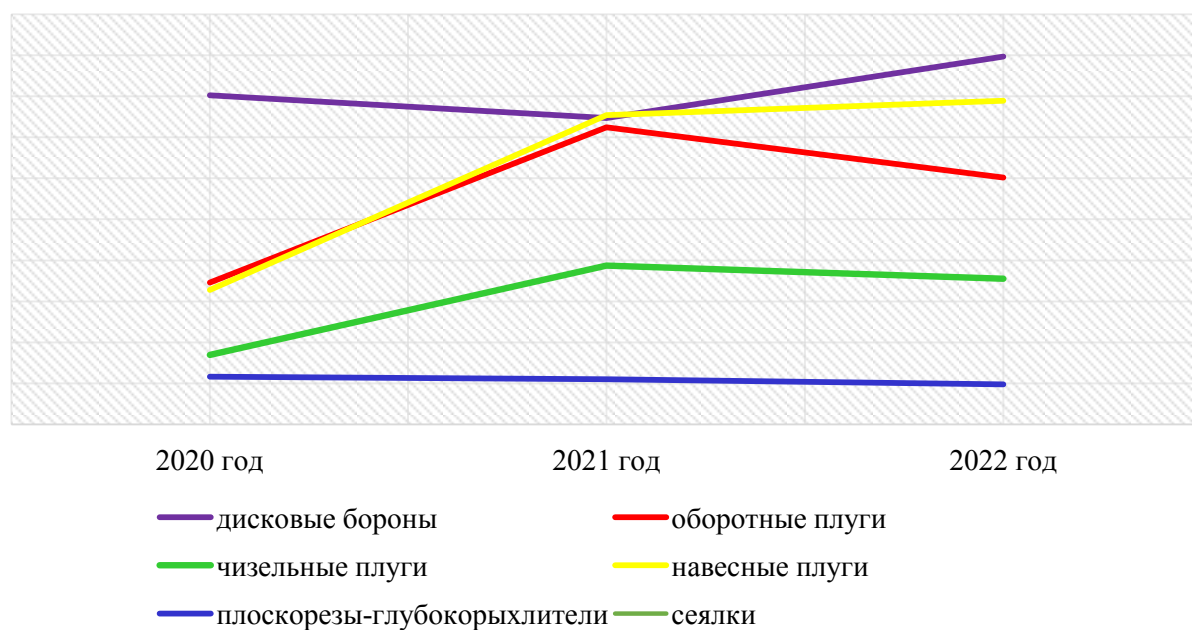


Рисунок 2.12 – Динамика продаж продукции «почвообрабатывающая техника», выпущенной на ЗАО «РЗЗ» в 2020-2022 гг. по ее видам, млн. руб.

В таблице 2.4 представим анализ выполнения плана продаж продукции, выпущенной ЗАО «РЗЗ» в 2020-2022 гг.

По данным таблицы 2.4 видно, что в 2022 году, ЗАО «РЗЗ» недовыполнил план по продаже продукции собственного производства на 2,6% или на 130 209 тыс. руб.

Наибольшее всего, недовыполнение плана продаж ЗАО «РЗЗ» наблюдается по продукции - «оборотные плуги», недовыполнение плана продаж данной продукции составил на 17,0%. Также завод недовыполнил план по продаже «дисковые бороны» на 14,7%, «чизельные плуги» на 9,0% и «плоскорезы-глубокорыхлители» на 15,4%.

Таблица 2.4 – Анализ выполнения плана продаж продукции ЗАО «РЗЗ» в 2022 году.

Товарная группа	Объём продаж продукции в плановых ценах, тыс. руб.			
	план	факт	±	% к плану
Объём производства продукции в денежном выражении всего, тыс. руб., в т.ч.:	4 990 206	4 859 997	-130 209	97,4
- почво- обрабатывающая техника всего, в т.ч.:	3 094 806	2 785 041	-309 765	90,0
дисковые бороны	1 050 679	896 479	-154 200	85,3
оборотные плуги	725 640	602 074	-123 566	83,0
чизельные плуги	390 470	355 470	-35 000	91,0
навесные плуги	770 147	789 120	18 973	102,5
плоскорезы-глубокорыхлители	115 140	97 424	-17 716	84,6
сеялки	42 730	44 474	1 744	104,1
- запасные части	1 895 400	2 074 956	179 556	109,5

При этом, наблюдается перевыполнение плана продаж продукции, выпущенной ЗАО «РЗЗ» в 2022 году по таким позициям как «сеялки», перевыполнение плана продаж данной продукции составил на 4,1%, «навесные плуги», перевыполнение составило на 2,5%, а также запасных частей, перевыполнение плана продаж запасных частей в 2022 году составило на 9,5%.

В приложение 7 сопоставим данные об объеме производства и продаж продукции ЗАО «РЗЗ» в 2020-2022 гг. в стоимостном выражении.

По данным приложения 7 видно, что в 2020 году, на заводе ЗАО «РЗЗ» было произведено больше продукции, чем её продано на 541 887 тыс. руб., отклонение составило на 16,4%, а в 2021 году, отклонение составило на

239 043 тыс. руб. или на 5,2%, это свидетельствует о росте остатков нереализованной продукции, выпущенной заводом.

В 2022 году, ЗАО «РЗЗ» реализовал больше продукции, чем произвел, на 226 101 тыс. руб. или на 4,9%, т.е. были реализованы остатки готовой продукции со склада. При этом, было отмечено, что в 2022 году, ЗАО «РЗЗ» не реализовал продукцию «почвообрабатывающая техника» в размере – 111 144 тыс. руб. от выпущенной продукции.

Существенного отклонение от объема продаж и его выпуском, наблюдается по продукции – «дисковые бороны», отклонение составило на 300 031 тыс. руб. или на 25,1%, что привело к затовариванию склада завода данной продукцией. Обусловлено это тем, что при перевыполнении плана по выпуску данной продукции заводом в 2022 году на 20,8%, план по реализации данной продукции был не довыполнен на 14,7%, что указывает на недостаточную эффективность планирования на заводе как по выпуску продукции, так и по ее продажам.

Далее, проведем анализа факторов, повлиявшие на динамику продаж продукции, выпущенную на заводе ЗАО «РЗЗ» в 2020-2022 гг.

В первую очередь, определим выручку от продаж продукции собственного производства ЗАО «РЗЗ» отчетного года в сопоставимых ценах (в ценах предыдущего года) по формуле (1):

$$В_{\text{отч.г.соп}} = \frac{В_{\text{отч.г.}}}{I_p} \quad (2.1)$$

где I_p – индекс цен принят в размере 1,019 и 1,042 (согласно данным Росстата, индексы цен на сельскохозяйственную технику и запчастей к ней составили: в 2021 году относительно 2020 года – 101,91%, в 2022 году относительно 2021 года – 104,23%) [36].

$$В_{\text{р2021.соп}} = \frac{4\,353\,136}{1,019} = 4\,271\,969 \text{ тыс. руб.}$$

$$В_{\text{р2022.соп}} = \frac{4\,859\,997}{1,042} = 4\,664\,105 \text{ тыс. руб.}$$

Определим прирост выручки ЗАО «РЗЗ» от продаж продукции, которую выпускает завод за счёт изменения объёма выпуска и реализации выпущенной продукции по формуле (2):

$$\Delta Vp(V) = Vp_{\text{ОТЧ.Г.сop}} - Vp_{\text{ПРЕД.Г}} \quad (2.2)$$

2021 год относительно 2020 года:

$$\Delta Vp(V) = 4\,271\,969 - 2\,769\,094 = +1\,502\,875 \text{ тыс. руб.}$$

2022 год относительно 2021 года:

$$\Delta Vp(V) = 4\,664\,105 - 4\,353\,136 = +310\,969 \text{ тыс. руб.}$$

Определим прирост выручки ЗАО «РЗЗ» за счёт изменения цен на выпущенную продукцию по формуле (3):

$$\Delta Vp(p) = Vp_{\text{ОТЧ.Г}} - Vp_{\text{ОТЧ.Г.сop}} \quad (2.3)$$

2021 год относительно 2020 года:

$$\Delta Vp(p) = 4\,353\,163 - 4\,271\,969 = +81\,167 \text{ тыс. руб.}$$

2022 год относительно 2021 года:

$$\Delta Vp(p) = 4\,859\,997 - 4\,664\,105 = +195\,892 \text{ тыс. руб.}$$

Полученные расчёты сведём в таблицу 2.5.

Таблица 2.5 – Влияние факторов объёма продаж и цен реализации продукции, на выручку от продаж продукции, выпущенной ЗАО «РЗЗ».

Фактор	Сумма влияния фактора на выручку от продаж продукции, тыс. руб.	
	2020 года к 2019 году	2021 года к 2020 году
1. Изменение объёма реализации продукции ($\Delta\Pi(V)$)	+1 502 875	+310 969
2. Изменение цен реализации продукции ($\Delta\Pi(p)$)	+81 167	+195 892
Общее влияние всех факторов на выручку от продаж готовой продукции (товарной продукции) ($\Delta Vp_{\text{ГП}}$)	+1 584 042	+506 861

Таким образом, выручка ЗАО «РЗЗ» от продаж продукции, которую производит завод в 2021 году относительно 2020 года возросла на 1 584 042 тыс. руб. или на 57,2%, на рост выручки от продаж продукции завода положительно оказали оба фактора, но наибольшее положительное влияние

оказал рост объемов продаж продукции, за счёт чего, выручка завода возросла на 1 502 875 тыс. руб.

В 2022 году относительно 2021 года, выручка ЗАО «РЗЗ» от продаж продукции собственного производства возросла на 506 861 тыс. руб. или на 11,6%, в указанном периоде на рост выручки от продаж продукции также положительно оказали оба фактора.

Так, за счёт роста объемов продаж продукции собственного производства, который в свою очередь возрос за счёт роста объёма выпуска продукции, выручка ЗАО «РЗЗ» возросла на 310 969 тыс. руб.

А за счёт роста цен на сельскохозяйственную технику и запчасти к ней на 4,23% в указанном периоде, выручка завода от продаж продукции возросла на 195 892 тыс. руб.

Таким образом, за счёт роста объемов выпуска продукции ЗАО «РЗЗ» в исследуемом периоде, возросла и выручка завода от её продаж.

Далее, проведем анализ рентабельности продаж продукции, которую выпускает ЗАО «РЗЗ», для выявления наиболее рентабельной продукции для производства и продаж.

По данным приложения 8 видно, что в исследуемом периоде наиболее рентабельной продукцией ЗАО «РЗЗ» была – запасные части к почвообрабатывающей технике, при этом, наблюдается рост показателя рентабельности производства и продаж запасных частей.

В 2020 году, ЗАО «РЗЗ» получил прибыль от продаж запасных частей в размере – 57 504 тыс. руб., в 2021 году по отношению к 2020 году данный показатель возрос на 36 546 тыс. руб. или на 63,6% и в 2021 году, прибыль от продаж запасных частей составила – 94 050 тыс. руб., а рентабельность продаж данной продукции возросла на 0,02% и составила – 5,92%.

В 2022 году по отношению к 2021 году, прибыль от продаж запасных частей, выпускающих заводом ЗАО «РЗЗ» возросла на 83 176 тыс. руб. или на 88,4%, и в 2022 году составила – 177 226 тыс. руб.

Рентабельность продаж запасных частей ЗАО «РЗЗ» в 2022 году по отношению к 2021 году возросла на 2,62 п.п. и в 2022 году составила – 8,54% (см. рисунок 2.13). Рост прибыли от продаж запасных частей ЗАО «РЗЗ» в исследуемом периоде обусловлен в первую очередь снижением доли затрат в продажах данного вида продукции, что в свою очередь обусловлено ростом объема производства и продаж, соответственно снизился удельный вес условно-постоянных издержек производства и продаж.

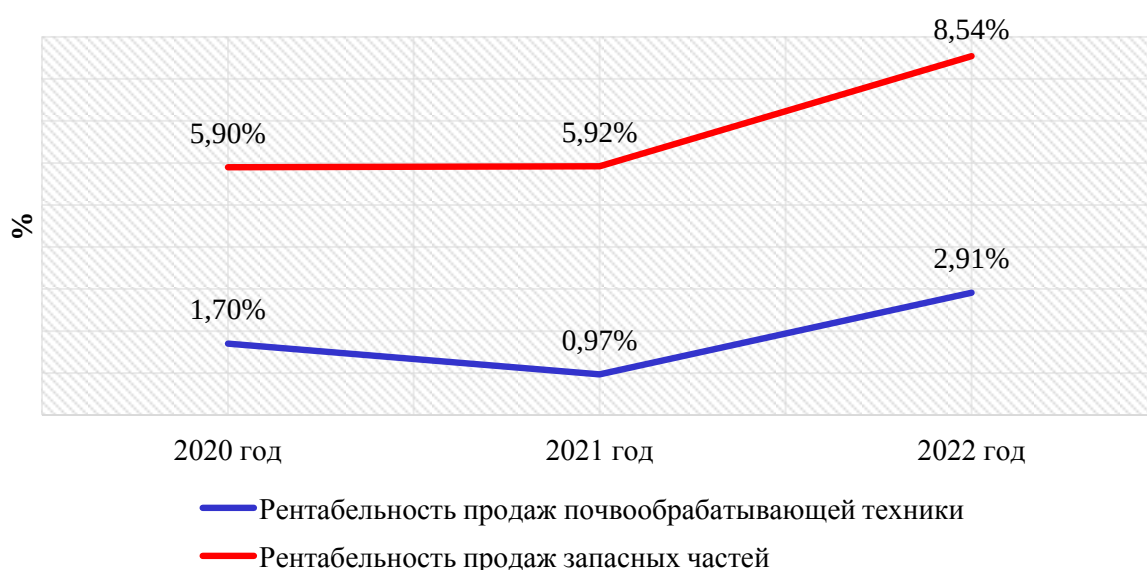


Рисунок 2.13 – Динамика показателей рентабельности продаж продукции ЗАО «РЗЗ» за 2020-2022 гг. по ее видам, %.

По данным видно, что в 2020 году, производство продукции – «сеялки» ЗАО «РЗЗ» было не рентабельным, завод получил убыток от производства и продажи данной продукции в размере – 399 тыс. руб., в 2021-2022 году, за счёт модернизации данной модели продукции, завод вышел на рентабельность производства и продажи «сеялки» в размере – 0,24% и 0,25% соответственно. При анализе видно, что в 2021 году относительно 2020 года наблюдается снижение показателя рентабельности по всем видам продукции ЗАО «РЗЗ» (кроме сеялки и запасных частей), что обусловлено было ростом материалоемкости затрат на производство продукции завода.

В 2022 году по отношению к 2021 году, наблюдается снижение показателей рентабельности продаж такой продукции ЗАО «РЗЗ» как «оборотные плуги» (-,02 п.п.) и «плоскорезы-глубококорыхлители» (-0,03 п.п.), при этом, наблюдается существенный рост рентабельности производства и продаж – «дисковые бороны», а именно, в 2022 году относительно 2021 года, рентабельность продаж данной продукции возросла на 4,04 п.п. и в 2022 году составила – 5,60%.

Рост рентабельности продаж продукции – «исковые бороны» обусловлено в первую очередь ростом прибыли от продаж данной продукции, которая возросла за счет роста объема производства и продаж продукции, а также оптимизацией затрат на производство продукции.

ЗАО «РЗЗ» необходимо уделять внимание системе формирования ассортимента выпуска продукции согласно спросу, а также текущих и перспективных потребностей потребителей продукции завода, так как большое влияние на результаты хозяйственной деятельности оказывают ассортимент (номенклатура) и структура производства и реализации продукции.

Существенные отклонения в производстве и продажах продукции ЗАО «РЗЗ» обусловлено в первую очередь тем, что на заводе не эффективно планируется выпуск продукции, не проводится прогноз продаж на последующие периоды, план производства и продаж оставляется с учетом предыдущих периодов без каких-либо обоснований.

3. ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ОБЪЕМОВ ПРОДАЖ ПРОДУКЦИИ ЗАО «РЗЗ»

Проведенное исследование и анализ объемов продаж продукции собственного производства ЗАО «РЗЗ» показал, что несмотря на достаточно эффективную систему производства и продаж продукции завода, есть некоторые недостатки в производстве и продажах продукции на данном заводе. Также было выявлено, что на заводе ЗАО «РЗЗ» не осуществляется прогнозирование объемов продаж, а планирование объемов выпуска и продаж, осуществляется на основе анализа объемов продаж прошлых периодов.

На объем продаж продукции собственного производства любого производственного предприятия, в том числе и ЗАО «РЗЗ» существенное влияние оказывает ассортимент выпускаемой продукции. Поэтому, параллельно с прогнозированием объема продаж, необходимо регулярно проводить анализ конкурентоспособности выпускаемой продукции, анализ положения товарной продукции на рынках сбыта, анализ покупательских предпочтений, анализ наиболее рентабельной продукции и т.д. для составления оптимальных планов продаж, а также исключения не рентабельной продукции из производства и продаж.

Поэтому, прежде чем будет проведено прогнозирование объемов продаж продукции ЗАО «РЗЗ», проведем ABC-анализ и XYZ-анализ продаж продукции за 2022 год.

Для проведения ABC-анализа продаж продукции собственного производства ЗАО «РЗЗ» (почтообрабатывающая техника и запасные части к ней), в первую очередь необходимо рассчитать годовой объем продаж указанной продукции и вычислить долю каждой товарной группы (см. таблица 3.1).

В связи с большим объемом номенклатуры продукции, особенно запасных частей к почвообрабатывающей технике, ABC-анализ проводился по товарным группам в совокупности: дисковые бороны, оборотные плуги,

чизельные плуги, навесные плуги, плоскорезы-глубококорыхлители, сеялки, запасные части к почвообрабатывающей технике.

Таблица 3.1 – Расчёт годового объёма продаж продукции и доли прибыли каждой товарной группы в ЗАО «РЗЗ» по данным за 2022 года.

Ассортиментная группа	Продажа продукции, тыс. руб. (2022 г.)	Доля в структуре проданной продукции собственного производства, % (2022 г.)
1. Дисковые бороны	896 479	18,4
2. Оборотные плуги	602 074	12,4
3. Чизельные плуги	355 470	7,3
4. Навесные плуги	789 120	16,2
5. Плоскорезы-глубококорыхлители	97 424	2,0
6. Сеялки	44 474	0,9
7. Запасные части	2 074 956	42,7
Всего	4 859 997	100,0

В таблице 3.2 рассчитаем годовой объём продаж продукции ЗАО «РЗЗ» нарастающим итогом, а также разобьём товарные группы на 3 категории (ABC) в соответствии с классической методикой.

Таблица 3.2 – Годовой объём продаж продукции собственного производства ЗАО «РЗЗ» в 2022 году нарастающим итогом.

Товарная группа	Продажа продукции, тыс. руб. (2022 г.)	Доля в структуре продаж продукции собственного производства, % (2022 г.)	Годовой объём продаж продукции нарастающим итогом, %	ABC
7. Запасные части	2 074 956	42,7	42,7	A
1. Дисковые бороны	896 479	18,4	61,1	A
4. Навесные плуги	789 120	16,2	77,4	A
2. Оборотные плуги	602 074	12,4	89,8	A/B
3. Чизельные плуги	355 470	7,3	97,1	C
5. Плоскорезы- глубококорыхлители	97 424	2,0	99,1	C
6. Сеялки	44 474	0,9	100,0	C
Всего	4 859 997	100,0	x	x

Далее проведем XYZ-анализ продаж продукции, которую выпускал и реализовывал завод ЗАО «РЗЗ» в 2022 году (см. таблица 3.3), а в таблице 3.4, совместим ABC-анализ и XYZ-анализ для продукции ЗАО «РЗЗ» за 2022 год.

Таблица 3.3 – ABC-анализ продукции ЗАО «РЗЗ» в 2022 году

Категория	Товарная группа	Стоимостная доля, %
A	Запасные части, дисковые бороны, навесные плуги, оборотные плуги	89,8
B	-	-
C	Чизельные плуги, плоскорезы, сеялки	10,2

ABC-XYZ-анализ позволит разбить данные по продажам на 9 групп в зависимости от вклада в объём продаж завода (ABC) и регулярности покупок (спроса) (XYZ).

Как видим из полученного совмещенного ABC и XYZ анализа, к группам продукции ЗАО «РЗЗ», входящим в определенную категорию, относятся:

AY – запасные части к почвообрабатывающей технике, дисковые бороны;

AZ – навесные плуги;

BY – оборотные плуги;

CZ – чизельные плуги; плоскорезы, сеялки.

Товарные группы, которые могли бы войти в группу AX, BX, BZ, CX, CY у ЗАО «РЗЗ» в 2022 году отсутствовали в структуре производства и продаж продукции.

Полученные результаты ABC и XYZ-анализа, совместно с проведенным прогнозом объемов продаж продукции ЗАО «РЗЗ», позволит выработать управленческие решения по оптимизации производства и продаж определенной группы продукции, которую производит завод. Для прогнозирования объемов продаж продукции ЗАО «РЗЗ» на прогнозный период (2023 год), нами были приняты предыдущие периоды, а именно ежемесячные данные объемов продаж продукции по ее видам в денежном выражении за 2021-2022 гг. (24 месяца), а для прогнозирования объемов продаж был принят такой метод прогнозирования как анализ временных рядов с помощью линейной модели прогнозирования.

Таблица 3.4 – XYZ-анализ продаж продукции собственного производства ЗАО «РЗЗ» за 2022 год.

Ассортиментная группа	Продано в 1 кв.	Продано в 2 кв.	Продано в 3 кв.	Продано в 4 кв.	Продано за 2022 год	Среднее значение	Значение подкоренного выражения	Кв	Группа XYZ- анализа
1. Дисковые бороны	189 741	289 472	218 479	198 787	896 479	224119,75	1531595328,69	17,46%	Y
2. Оборотные плуги	147 528	198 746	155 710	100 090	602 074	150518,50	1226205032,75	23,26%	Y
3. Чизельные плуги	78 874	128 697	77 149	70 750	355 470	88867,50	537956540,25	26,10%	Z
4. Навесные плуги	102 471	287 960	217 578	181 111	789 120	197280,00	4471263561,50	33,89%	Z
5. Плоскорезы- глубокорыхлители	18 471	36 970	21 943	20 040	97 424	24356,00	54549161,50	30,32%	Z
6. Сеялки	9 323	20 610	7 955	6 586	44 474	11118,50	30965920,25	50,05%	Z
7. Запасные части	498 747	697 489	467 970	410 750	2 074 956	518739,00	11647589511,50	20,81%	Y
Всего	1 045 155	1 659 944	1 166 784	988 114	4 859 997	x	x	x	x

Таблица 3.5 – Совмещение ABC и XYZ анализа для продаж продукции собственного производства ЗАО «РЗЗ» за 2022 год.

Категория	X	Y	Z
A	-	Запасные части; дисковые бороны	Навесные плуги
B	-	Оборотные плуги	-
C	-	-	Чизельные плуги; плоскорезы; сеялки

Для прогнозирования объемов продаж продукции ЗАО «РЗЗ» был выбран программный комплекс «Моделирование и прогнозирование продаж в разрезе товаров и клиентов». Данная программа предназначена для построения статистического помесячного, попозиционного прогноза продаж компании. Прогноз основан на использовании исторических данных об продажах за предыдущий период времени, очищенных от нерегулярных продаж (выбросов). При прогнозировании учитывается сезонный фактор, сезонные коэффициенты, жизненный цикл продукции, общая динамика объема продаж, которая может быть положительной, отрицательной или нейтральной. Фундаментальным понятием данной программы является понятие нормы продаж – неслучайной, медленно меняющейся составляющей ряда продаж, очищенного от сезонных и прочих колебаний.

В Приложении Д представлены данные о помесячных объемах продаж продукции ЗАО «РЗЗ» по видам за 2021-2022 гг., на основе этих данных, был построен прогноз продаж каждого вида продукции завода на 2023 год, который представлен в таблицах Приложения Е.

Таким образом, по данным в Приложении Е видно, что согласно прогнозированию, с точностью до 99,4%, объем продаж «почвообрабатывающих машин» ЗАО «РЗЗ» в 2023 году составит – 2 745 414 тыс. руб., это на 1,4% меньше, чем в 2022 году (см. рисунок 3.1, таблица 3.6).

При этом, по данным таблицы 3.6 видно, что прогнозируется рост объема продаж в ЗАО «РЗЗ» запасных частей в прогнозном периоде на 9,3% (см. рисунок 3.2), а также рост объемов продаж такой продукции как:

- «дисковые бороны» - на 8,7%;
- «навесные плуги» - на 13,4%.

Снижение объемов продаж продукции ЗАО «РЗЗ» прогнозируется по такой продукции как:

- «оборотные плуги» - на 22,0%;
- «чизельные плуги» - на 17,9%;

- «плоскорезы-глубококорыхлители» - на 17,7%;
- «сеялки» - на 21,9%.

Таблица 3.6 – Прогнозирование объема продаж продукции ЗАО «РЗЗ» в денежном выражении (стоимостном) по ее видам на прогнозный период (2023 год), тыс. руб.

Показатель	2022 год (факт)	План продаж ЗАО «РЗЗ» на 2023 год	Прогноз	Темп прироста, %
Дисковые бороны	896 479	986 127	974 388	8,7
Оборотные плуги	602 074	662 281	469 433	-22,0
Чизельные плуги	355 470	391 017	291 898	-17,9
Навесные плуги	789 120	868 032	894 806	13,4
Плоскорезы- глубококорыхлители	97 424	107 166	80 163	-17,7
Сеялки	44 474	48 921	34 726	-21,9
Итого почвообрабатывающая техника	2 785 041	3 063 545	2 745 414	-1,4
Запасные части к почвообрабатывающей технике	2 074 956	2 282 452	2 267 346	9,3

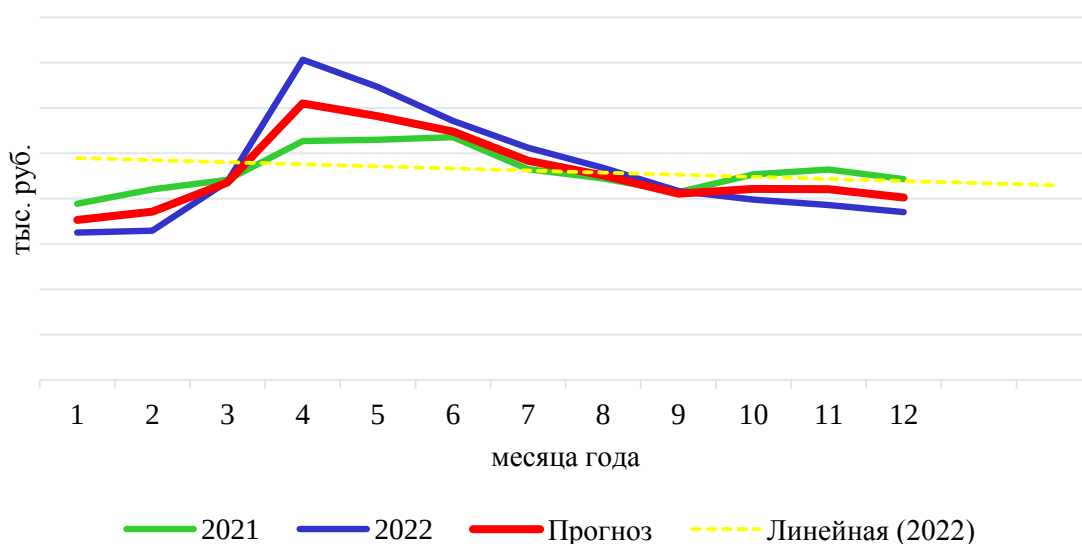


Рисунок 3.1 – Прогнозирование объема продаж продукции – «почвообрабатывающая техника», выпускающих ЗАО «РЗЗ» в денежном выражении на 2023 год ежемесячно.

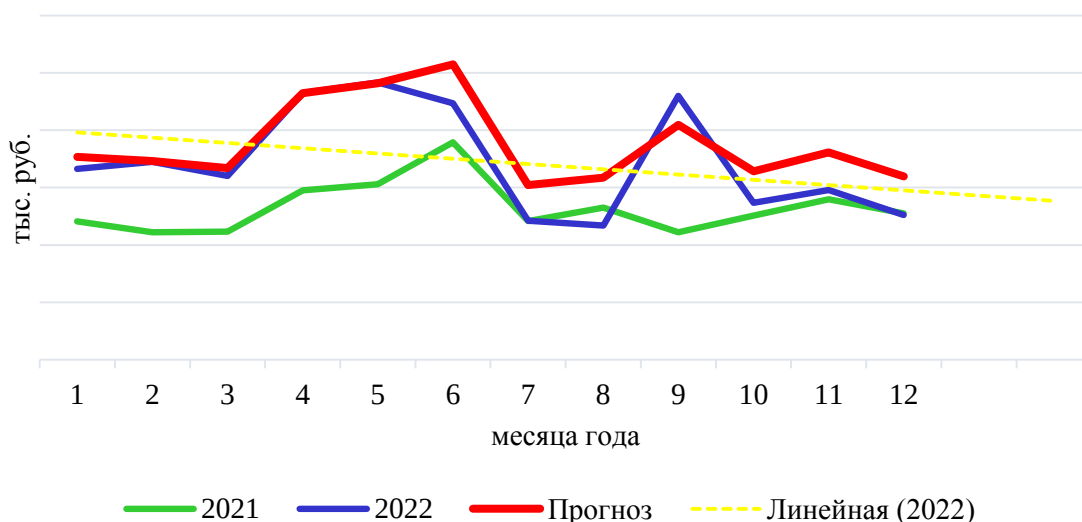


Рисунок 3.2 – Прогнозирование объема продаж продукции – «запасные части к почвообрабатывающей технике», выпускающих ЗАО «РЗЗ» в денежном выражении на 2023 год ежемесячно.

Таким образом, проведя прогнозирование объема продаж продукции ЗАО «РЗЗ», можно сравнить его результаты с планом завода и, в случае несоответствия показателей, внести коррективы в стратегические задачи завода и вовремя исправить ошибки.

Необходимость прогнозирования также обусловлена тем, что оно помогает в управлении производством (выпуском продукции) и управлении запасами готовой продукции на складах, поскольку исключает возникновение ситуаций дефицита или излишка готовой продукции. Так, для ЗАО «РЗЗ» согласно прогнозу видно, что заводу в 2023 году необходимо снизить производство продукции - «оборотные плуги» и другую продукцию, у которой по прогнозу темп прироста отрицателен, чтобы избежать затоваривание склада готовой продукцией.

Также, ЗАО «РЗЗ» можно направить силы на разработку управленческих решений для повышения объемов продаж на продукцию, которая, согласно прогнозу, имеет отрицательную динамику. При этом, необходимо также использовать результаты проведенного ABC и XYZ-анализа. Так, согласно проведенному ABC и XYZ-анализу, для ЗАО «РЗЗ» можно рекомендовать следующие направления по формированию структуры

товарного ассортимента выпускаемой продукции:

1. «запасные части к почвообрабатывающей технике» и «дисковые бороны» – при высоких показателях объемов продаж, имеют недостаточную его стабильность, при этом, данная продукция имеет высокую потребительскую стоимость. Чтобы обеспечить постоянное наличие данной готовой продукции на складе, нужно увеличить её страховой запас.

2. «навесные плуги», приносят ЗАО «РЗЗ» большой, но нерегулярный доход. При высоких показателях объемов продаж, данная продукция отличаются низкой прогнозируемостью объема продаж. Попытка обеспечить гарантированное наличие данной продукции только за счет избыточного страхового запаса готовой продукции приведет к тому, что средний запас завода значительно увеличится. По этой продукции, заводу следует пересмотреть планы производства и скорректировать согласно прогнозу продаж.

3. Спрогнозировать продажу продукции «чизельные плуги», «плоскорезы» и «сеялки» сложно. В связи с этим руководству ЗАО «РЗЗ» необходимо установить регламент относительно данной группы продукции: продукция, которая вошла в группу CZ должна находиться только на складе завода и выпускать её только мере её продажи. А так как у ЗАО «РЗЗ» на складе скопилось много данной готовой продукции, рекомендуется пока её больше не выпускать в ближайшие полгода и в дальнейшем вывести из ассортимент.

Можно сделать вывод, что прогнозирование объема продаж продукции является важнейшим этапом при разработке стратегии ЗАО «РЗЗ» для повышение финансово-хозяйственной деятельности. Так, по мнению экспертов по управлению продажами, а также планированию и прогнозированию, прогнозирование объемов продаж продукции и формирование оптимального товарного ассортимента продукции по вышеперечисленным рекомендациям, повысит объемы продаж продукции собственного производства ЗАО «РЗЗ» как минимум на 15-25%.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

По результату проведенного исследования, были сделаны основные выводы о том, что продажа продукции, которую выпускает субъект бизнеса, относится к заключительному этапу оборота средств в производственном процессе производственной компании.

Прогнозирование объемов продаж продукции, которое можно проводить большим количеством методов, необходимо проводить для оптимизации плановых управленческих решений по повышению эффективности деятельности любого субъекта бизнеса. Прогнозирование объема продаж продукции является важнейшим этапом при разработке стратегии субъекта бизнеса для повышения финансово-хозяйственной деятельности в перспективе на будущее.

Практическая часть исследования проводилась на материалах ЗАО «Рубцовский завод запасных частей» (ЗАО «РЗЗ»), который занимает одну из ведущих позиций в рейтинге сельхозмашиностроительных производственных предприятий России.

Анализ основных экономических показателей деятельности ЗАО «РЗЗ» за трехлетний период (2020-2022 гг.) показал, что в исследуемом периоде, данное предприятие функционировало эффективно, на что указывает рост выручки и прибыли завода, а также показателей рентабельности. Завод в исследуемом периоде является высокорентабельным предприятием, прибыльным, платежеспособным и финансово устойчивым.

Основная продукция ЗАО «РЗЗ», которую выпускает завод, это почвообрабатывающая техника и запасные части к почвообрабатывающей технике.

Анализ и оценка объемов выпущенной продукции ЗАО «РЗЗ» показал, положительную динамику роста производства практически по всем видам продукции завода. Анализ также показал, что в 2022 году, план производства (выпуска) продукции был не довыполнен на 1,2%, при этом, план

производства запасных частей к почвообрабатывающей технике был перевыполнен на 1,0%. В группе «почвообрабатывающая техника» в 2022 году был перевыполнен план по выпуску такой продукции как – «дисковые бороны», перевыполнение составило на 20,8%, по остальных номенклатурным группам в 2022 году наблюдается недовыполнение плана.

Анализ объемов продаж продукции, которую выпускает ЗАО «РЗЗ» показал, что продажи продукции в исследуемом периоде возрастают, если рассматривать в разрезе видов продукции, то наибольшую динамику продаж в 2022 году показала продукция «запасные части» и «дисковые бороны». В исследуемом периоде наиболее рентабельной продукцией ЗАО «РЗЗ» была продукция – запасные части к почвообрабатывающей технике, при этом, наблюдается рост показателя рентабельности производства и продаж данной продукции.

ЗАО «РЗЗ» необходимо уделять внимание системе формирования ассортимента выпуска продукции согласно спросу, а также текущих и перспективных потребностей потребителей продукции завода, так как большое влияние на результаты хозяйственной деятельности оказывают ассортимент (номенклатура) и структура производства и реализации продукции.

Существенные отклонения в производстве и продажах продукции ЗАО «РЗЗ» обусловлено в первую очередь тем, что на заводе не эффективно планируется выпуск продукции, не проводится прогноз продаж на последующие периоды, план производства и продаж оставляется с учетом предыдущих периодов без каких-либо обоснований.

Для этого, был проведен прогноз объемов продаж продукции ЗАО «РЗЗ» с помощью временных рядов и линейной модели программирования, который показал, что прогнозируется рост объема продаж в ЗАО «РЗЗ» запасных частей в прогнозном периоде на 9,3%, а также рост объемов продаж такой продукции как: «дисковые бороны» - на 8,7%; «навесные плуги» - на 13,4%.

Снижение объемов продаж продукции ЗАО «РЗЗ» прогнозируется по такой продукции как: «оборотные плуги» - на 22,0%; «чизельные плуги» - на 17,9%; «плоскорезы-глубокорыхлители» - на 17,7%; «сеялки» - на 21,9%.

Таким образом, проведя прогнозирование объема продаж продукции ЗАО «РЗЗ», можно сравнить его результаты с планом завода и, в случае несоответствия показателей, внести коррективы в стратегические задачи завода и вовремя исправить ошибки.

Необходимость прогнозирования также обусловлена тем, что оно помогает в управлении производством (выпуском продукции) и управлении запасами готовой продукции на складах, поскольку исключает возникновение ситуаций дефицита или излишка готовой продукции. Так, для ЗАО «РЗЗ» согласно прогнозу видно, что заводу в 2023 году необходимо снизить производство продукции - «оборотные плуги» и другую продукцию, у которой по прогнозу темп прироста отрицателен, чтобы избежать затоваривание склада готовой продукцией.

С помощью прогнозирования объемов продаж продукции, которую выпускает ЗАО «Рубцовский завод запасных частей», завод имеет возможность повысить свой потенциал на рынке сельскохозяйственной техники, реализовывать соответствующие продажи в будущем и получать желаемую прибыль.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ И ИСТОЧНИКОВ

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 N 146-ФЗ (ред. от 28.12.2022) // СПС «Консультант Плюс».
2. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 N 117-ФЗ (ред. от 29.12.2022) // СПС «Консультант Плюс».
3. Федеральный закон от 06.12.2011 N 402-ФЗ (ред. от 05.12.2022) «О бухгалтерском учете» // СПС «Консультант Плюс».
4. Приказ Минфина России от 06.05.1999 N 32н (ред. от 27.11.2020) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99» (Зарегистрировано в Минюсте России 31.05.1999 N 1791) // СПС «Консультант Плюс»
5. Приказ Минфина России от 06.05.1999 N 33н (ред. от 06.04.2015) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99» (Зарегистрировано в Минюсте России 31.05.1999 N 1790) // СПС «Консультант Плюс».
6. Анализ и прогнозирование продаж: сайт «Управляем предприятием». – URL: <https://upr.ru/article/analiz-i-prognozirovanie-prodazh/> (дата обращения: 30.05.2023). – Текст: электронный.
7. Басовский, Л. Е. Прогнозирование и планирование в условиях рынка: учебное пособие / Л. Е. Басовский. – М.: Инфра-М, 2023. – 260 с.
8. Бердичевская В. О. Учет затрат на производство и реализацию продукции и калькулирование себестоимости продукции: учебное пособие / В. О. Бердичевская. – М.: Юрайт, 2023. – 159 с.
9. Беседина, Е. В. Эффективные методы прогнозирования объема продаж / Е. В. Беседина // Постулат. – 2021. – № 11(73).
10. Болтаева, Г. Б. Сущность управления продажами / Г. Б. Болтаева // Школа молодых новаторов. – Курск: Юго-Западный государственный университет, 2022. – С. 41-45.
11. Бухгалтерский финансовый учет: учебник / Л. В. Бухарева [и др.];

под редакцией И. М. Дмитриевой, В. Б. Малицкой, Ю. К. Харакоз. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: Юрайт, 2023. – 528 с.

12. Голова, А. Г. Управление продажами: учебник / А. Г. Голова. – 3-е изд., стер. – М.: «Дашков и К°», 2020. – 278 с.

13. Евстафьева, В. А. Методы прогнозирования продаж / В. А. Евстафьева, Д. А. Иванова, С. Г. Симагина // Актуальные проблемы информатики, радиотехники и связи. – Самара: Поволжский государственный университет телекоммуникаций и информатики, 2023. – С. 206-207.

14. ЗАО «Рубцовский завод запасных частей» (Алмаз): официальный сайт Инновационного портала Алтайского края. – URL: <https://innovaltai.ru/products/detail.php?ID=332> (дата обращения: 02.06.2023). – Текст: электронный.

15. Иванова, Н. В. Финансовый учёт: учебник / Н. В. Иванова. – М.: КноРус, 2021. – 317 с.

16. Кудинов, А. В. Управление продажами и взаимоотношениями с клиентами: электронная книга в формате pdf / А. В. Кудинов, А. А. Мироненко. – М.: 1С-Публишинг, 2019. – 324 с.

17. Кулаков, М.И. Особенности организации управления продажами современных предприятий // Вестник Московской международной академии. – 2022. - № 2. – С. 137-141.

18. Куляшова, Н. М. Применение статистических методов для прогнозирования объема продаж / Н. М. Куляшова // XLIX Огарёвские чтения. – Саранск: Национальный исследовательский Мордовский государственный университет им. Н.П. Огарёва, 2021. – С. 618-623.

19. Ковалев, И. Б. Прогнозирование объемов продаж машиностроительного производства методом анализа временных рядов / И. Б. Ковалев // Виртуальное моделирование, прототипирование и промышленный дизайн. – Тамбов: Тамбовский государственный технический университет, 2020. – С. 111-112.

20. Любушин Н.П. Экономический анализ: учебник / Н.П. Любушин. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Юнити-Дана, 2019. – 575 с.
21. Методы прогнозирования объема продаж: сайт Baksht Consulting Group. – URL: <https://www.fif.ru/stati/metody-prognozirovaniya-obema-prodazh/> (дата обращения: 01.06.2023). – Текст: электронный.
22. Никитин, Д.Э. Система учета и анализ выпуска и продажи готовой продукции // Студенческий вестник. – 2021. - № 25-2 (170). – С. 42-43.
23. Оценка объемов производства продукции как инструмент экономического планирования: сайт «Анализ и исследование товарных рынков. – URL: https://vvs-info.ru/helpful_information/poleznaya-informatsiya/otsenka-obemov-proizvodstva/ (дата обращения: 01.06.2023). – Текст: электронный.
24. Пантелеева, О. Б. Применение методов прогнозирования объема продаж продукции на предприятиях / О. Б. Пантелеева, А. И. Ковалева, Г. Т. Согомонян // Сфера услуг: инновации и качество. – 2022. – № 59. – С. 109-120.
25. Прогнозирование и планирование в условиях рынка: учеб. пособие / Т.Н. Бабич, И.А. Козьева, Ю.В. Вертакова, Э.Н. Кузьбожев. – М.: Инфра-М, 2020. – 336 с.
26. Расоян, Н.Г. Учет выпуска и продажи готовой продукции в организации / Н.Г. Расоян, И.В. Измалкова // Мировой опыт и экономика регионов России. – Курск, 2021. – С. 171-175.
27. Райзберг Б.А. Курс экономики: учебник / Б.А. Райзберг, Е.Б. Стародубцева; под ред. Б.А. Райзберга. – 5-е изд., испр. – М.: Инфра-М, 2022. – 686 с.
28. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник / Г.В. Савицкая. – 6-е изд., испр. и доп. – М.: Инфра-М, 2023. – 378 с.
29. Саханский Ю.В. Сущность готовой продукции и её виды / Ю.В. Саханский, Д.А. Туаева // Modern Science. – 2022. - № 1-2. – С. 61-63.

30. Сведения о среднеотраслевых показателях налоговой нагрузки, рентабельности проданных товаров, продукции, работ, услуг и рентабельности активов организаций по видам экономической деятельности, характеризующих финансово-хозяйственную деятельность налогоплательщиков за 2022 год: официальный сайт ФНС России. – URL: https://www.nalog.gov.ru/rn77/taxation/reference_work/conception_vnp/ (дата обращения: 02.06.2023). – Текст: электронный.

31. Статистика рынка труда Алтайского края. – URL: <https://gorodrabot.ru/salary?l=%D0%B0%D0%BB%D1%82%D0%B0%D0%B9%D1%81%D0%BA%D0%B8%D0%B9+%D0%BA%D1%80%D0%B0%D0%B9&y=2021> (дата обращения: 03.06.2023). – Текст: электронный.

32. Стегний, В. Н. Прогнозирование и планирование: учебник / В. Н. Стегний, Г. А. Тимофеева. – М.: Юрайт, 2023. – 210 с.

33. Стрижов, К. А. Прогноз продаж как один из важнейших частей финансового плана организации / К. А. Стрижов, И. А. Васильев // Academy Journal. – 2022. – № 1(19). – С. 79-84.

34. Толпегина О. А. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебник и практикум / О. А. Толпегина. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Юрайт, 2023. – 610 с.

35. Управление продажами: учебник / под общ. ред. С. В. Земляк. – М.: Инфра-М, 2023. – 300 с.

36. Цены. Инфляция: официальный сайт Федеральной службы государственной статистики (Росстат). – URL: <https://rosstat.gov.ru/statistics/price> (дата обращения: 01.06.2023). – Текст: электронный.

37. Чернов А.Л. Методы и технологии управления продажами // Цифровые трансформации в развитии экономики и общества. – Воронеж, 2021. – С. 514-517.

38. Чугунов, А. В. Прогнозирование продаж продукции организацией на основе анализа поведения потребителей / А. В. Чугунов // Актуальные

проблемы экономики, финансов и образования в условиях цифровизации. Российский государственный аграрный заочный университет, 2022. – С. 314-317.

39. Шеремет А.Д. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебник. – М.: Инфра-М, 2021. – 374 с.

40. Экономика предприятия (организации, фирмы): учебник / О.В. Девяткин, Н.Б. Акуленко, С.Б. Баурина [и др.]; под ред. О.В. Девяткина, А.В. Быстрова. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: Инфра-М, 2022. – 777 с.

41. Экономика предприятия: учебник / под ред. проф. В.Я. Горфинкеля. – 6-е изд., перераб. и доп. – М.: Юнити-Дана, 2017. – 663 с.

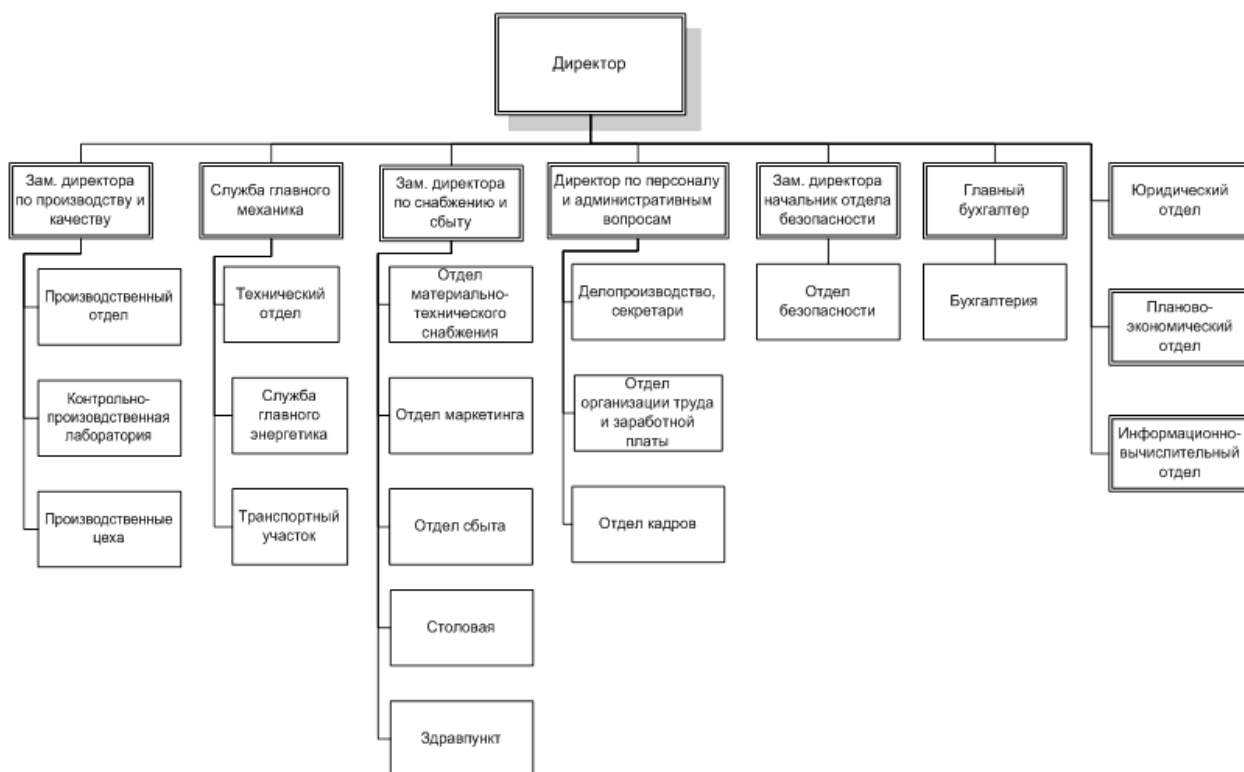
42. Экономический анализ: учебник / Н. В. Войтоловский [и др.]; под редакцией Н. В. Войтоловского, А. П. Калининой, И. И. Мазуровой. – 8-е изд., перераб. и доп. – М.: Юрайт, 2023. – 631 с.

43. Lorenzo A. Preve, Virginia Sarria-Allende Working Capital Management Oxford University Press. 2018. – 176 p

ПРИЛОЖЕНИЕ

ПРИЛОЖЕНИЕ 1

Организационная структура ЗАО «Рубцовский завод запасных частей».



ПРИЛОЖЕНИЕ 2

Прогнозирование объема продаж продукции ЗАО «РЗЗ» в денежном
выражении на 2023 год (помесячно).

Прогнозный период период (месяца)	Коэффициент сезонности	Объем продаж помесячно, тыс. руб.	Коэффициент сезонности	Объем продаж помесячно, тыс. руб.
1	0,82	66 830	0,83	32 372
2	0,76	61 532	1,01	39 568
3	0,95	77 213	1,08	42 114
4	1,33	108 289	1,19	46 527
5	1,27	102 853	1,23	48 235
6	1,16	93 825	1,19	46 437
7	1,05	85 269	1,14	44 563
8	1,04	84 357	0,97	38 088
9	0,87	70 364	0,91	35 434
10	1,00	81 312	0,81	31 695
11	0,88	71 600	0,83	32 501
12	0,87	70 945	0,82	31 900
Итого	12,00	974 388	12,00	469 433
Доверительный интервал	970 078	978 697	464 794	474 072
Точность прогноза, %	99,6		99,0	
	3. Чизельные плуги		4. Навесные плуги	
1	0,74	17 993	0,70	51 945
2	0,86	20 856	0,67	50 259
3	1,12	27 316	0,74	55 265
4	1,45	35 181	1,31	97 608
5	1,36	33 032	1,25	93 302
6	1,40	34 126	1,16	86 146
7	0,97	23 645	1,05	78 279
8	0,91	22 240	1,01	75 077
9	0,82	19 876	0,96	71 936
10	0,83	20 271	1,00	74 877
11	0,80	19 566	1,12	83 152
12	0,73	17 794	1,03	76 960
Итого	12,00	291 898	12,00	894 806
Доверительный интервал	290 448	293 348	857 052	932 561
Точность прогноза, %	99,5		95,8	

Продолжение Приложения 2

Прогнозный период (месяца)	Коэффициент сезонности	Объем продаж помесечно, тыс. руб.	Коэффициент сезонности	Объем продаж помесечно, тыс. руб.
	5. Плоскорезы-глубококорыхлители		6. Сеялки	
1	0,78	5 235	0,54	1 572
2	0,79	5 305	0,93	2 695
3	0,90	6 041	1,55	4 478
4	1,68	11 231	2,27	6 561
5	1,33	8 861	1,55	4 482
6	1,24	8 301	1,02	2 959
7	0,97	6 454	0,87	2 522
8	0,94	6 272	0,71	2 054
9	0,95	6 354	0,75	2 174
10	0,82	5 478	0,63	1 815
11	0,81	5 419	0,62	1 786
12	0,78	5 213	0,56	1 629
Итого	12,00	80 163	12,00	34 726
Доверительный интервал	79 551	80 775	33 791	35 661
Точность прогноза, %	99,2		97,3	
	7. Почвообрабатывающие машины в целом		8. Запасные части	
1	0,77	176 595	0,94	176 768
2	0,81	185 581	0,92	173 213
3	0,95	217 735	0,88	167 040
4	1,33	305 048	1,23	232 187
5	1,27	290 996	1,28	240 963
6	1,20	273 887	1,36	257 277
7	1,06	241 767	0,81	152 222
8	0,99	225 607	0,84	158 485
9	0,90	205 619	1,08	204 745
10	0,92	210 760	0,87	164 196
11	0,92	210 473	0,96	180 509
12	0,88	201 346	0,85	159 739
Итого	12,00	2 745 414	12,00	2 267 346
Доверительный интервал	2 727 844	2 762 984	2 226 467	2 308 224
Точность прогноза, %	99,4		98,2	

ПРИЛОЖЕНИЕ 3

Объем продаж продукции ЗАО «Рубцовский завод запасных частей» в 2021-2022 гг. ежемесячно.

Период (2021-2022 гг.) ежемесячно	Товарная группа							Итого, тыс. руб.
	Дисковые бороны	Оборотные плуги	Чизельные плуги	Навесные плуги	Плоскорезы- глубококорыхлители	Сеялки	Запасные части к почвообрабатывающей технике	
1	49 781	50 375	25 781	58 741	7 316	2 221	120 487	314 702
2	51 471	63 777	29 780	53 970	7 647	3 584	110 891	321 120
3	55 890	60 375	34 129	54 796	9 814	5 870	111 459	332 333
4	78 741	63 896	39 991	63 478	12 457	5 049	147 455	411 067
5	75 444	65 888	41 761	65 741	11 691	4 470	152 869	417 864
6	72 267	66 897	49 666	62 598	12 222	4 103	189 481	457 234
7	61 742	67 891	31 741	59 417	8 741	2 890	120 741	353 163
8	69 784	55 111	29 789	55 696	8 993	2 756	132 584	354 713
9	54 444	54 123	28 967	56 712	9 999	2 687	110 891	317 823
10	69 478	55 961	27 777	63 978	7 474	2 240	125 456	352 364
11	55 018	60 174	24 978	82 470	7 369	2 100	139 740	371 849
12	53 144	60 042	23 131	76 573	6 857	1 740	127 417	348 904
13	63 247	41 176	20 174	30 157	6 278	1 539	166 249	328 820
14	51 471	48 496	23 478	32 174	6 157	2 888	172 269	336 933
15	75 023	57 856	35 222	40 140	6 036	4 896	160 229	379 402
16	104 789	66 248	48 999	105 740	16 323	11 152	232 478	585 729
17	98 742	68 974	42 143	95 777	11 237	6 474	241 473	564 820
18	85 941	63 524	37 555	86 443	9 410	2 984	223 538	509 395
19	82 826	57 891	28 471	75 897	7 987	3 222	120 992	377 286
20	71 498	51 903	26 841	74 142	7 321	2 174	116 995	350 874
21	64 155	45 916	21 837	67 539	6 635	2 559	229 983	438 624
22	66 262	34 796	23 891	65 123	6 730	2 140	136 752	335 694
23	65 741	33 363	24 741	60 370	6 680	2 222	147 963	341 080
24	66 784	31 931	22 118	55 618	6 630	2 224	126 035	311 340
Итого за 2021 год	747 204	724 510	387 491	754 170	110 580	39 710	1 589 471	4 353 136
Итого за 2022 год	896 479	602 074	355 470	789 120	97 424	44 474	2 074 956	4 859 997

ПРИЛОЖЕНИЕ 4

Анализ основных технико-экономических показателей деятельности ЗАО «РЗЗ» за 2020-2022 гг.

Показатель	2020 год	2021 год	2022 год	Изменения, ±		Темп прироста (спада), %	
				2021/ 2020	2022/ 2021	2021/ 2020	2022/ 2021
Основные экономические показатели деятельности (по отчету о финансовых результатах)							
Выручка, тыс. руб.	2 769 094	4 353 136	4 859 997	1 584 042	506 861	57,2	11,6
Себестоимость, тыс. руб.	2 355 289	3 804 723	4 080 962	1 449 434	276 239	61,5	7,3
Удельный вес себестоимости в выручке, %	85,1	87,4	84,0	2,3	-3,4	x	x
Валовая прибыль, тыс. руб.	413 805	548 413	779 035	134 608	230 622	32,5	42,1
Коммерческие расходы, тыс. руб.	185 007	232 283	274 292	47 276	42 009	25,6	18,1
Управленческие расходы, тыс. руб.	95 240	140 783	246 532	45 543	105 749	47,8	75,1
Прибыль (убыток) от продаж, тыс. руб.	88 015	120 890	258 211	32 875	137 321	37,4	113,6
Проценты к получению, тыс. руб.	671	2 935	4 348	2 264	1 413	337,4	48,1
Проценты к уплате, тыс. руб.	14 347	22 378	41 332	8 031	18 954	56,0	84,7
Прочие доходы, тыс. руб.	449 485	291 879	497 783	-157 606	205 904	-35,1	70,5
Прочие расходы, тыс. руб.	428 209	251 832	419 666	-176 377	167 834	-41,2	66,6
Прибыль (убыток) до налогообложения, тыс. руб.	95 615	142 414	299 344	46 799	156 930	48,9	110,2
Налог на прибыль (текущий), тыс. руб.	19 643	30 837	59 772	11 194	28 935	57,0	93,8
Чистая прибыль (убыток), тыс. руб.	76 111	111 303	239 375	35 192	128 072	46,2	115,1
Основные финансовые показатели деятельности и показатели эффективности использования основных средств							
Стоимость активов	1 949 240	2 358 342	2 508 778	409 102	150 436	21,0	6,4

Показатель	2020 год	2021 год	2022 год	Изменения, ±		Темп прироста (спада), %	
				2021/ 2020	2022/ 2021	2021/ 2020	2022/ 2021
(имущества), тыс. руб.							
Собственный капитал, тыс. руб.	1 047 818	1 168 744	1 408 119	120 926	239 375	11,5	20,5
Среднегодовая стоимость основных средств, тыс. руб.	49 982	55 285	70 200	5 303	14 916	10,6	27,0
Запасы, тыс. руб.	1 030 505	1 206 562	958 449	176 057	-248 113	17,1	-20,6
Дебиторская задолженность, тыс. руб.	573 544	899 600	817 660	326 056	-81 940	56,8	-9,1
Кредиторская задолженность, тыс. руб.	548 756	622 312	505 300	73 556	-117 012	13,4	-18,8
Фондоотдача, р/р	55,40	78,74	69,23	23,34	-9,51	42,1	-12,1
Показатели, характеризующие трудовые ресурсы							
Среднесписочная численность персонала, чел.	778	862	934	84	72	10,8	8,4
Среднегодовая заработная плата работника, тыс. руб.	431	591	647	160	56	37,2	9,5
Фонд оплаты труда, тыс. руб.	335 088	408 319	491 986	73 231	83 667	21,9	20,5
Производительность труда, тыс. руб./чел.	3 559	5 050	5 203	1 491	153	41,9	3,0
Прибыль на одного работника, тыс. руб./чел.	113	140	276	27	136	24,0	97,1
Показатели эффективности (рентабельности) деятельности							
Рентабельность продаж, %	3,18	2,78	5,31	-0,4	2,5	x	x
Рентабельность затрат, %	3,74	3,18	6,33	-0,6	3,1	x	x
Общая рентабельность деятельности (по чистой прибыли), %	2,75	2,56	4,93	-0,2	2,4	x	x
Рентабельность активов, %	3,90	4,72	9,54	0,8	4,8	x	x
Рентабельность собственного капитала, %	7,26	9,52	17,00	2,3	7,5	x	x

ПРИЛОЖЕНИЕ 5

Динамика объёма выпуска продукции ЗАО «РЗЗ» за 2020-2022 гг.

Ассортиментная группа	2020 год		2021 год		2022 год		Абсолютное изменение 2022 года к 2020 году, ±	Темп роста (спада) 2022 года к 2020 году, %	Изменение структуры, ±
	тыс. руб.	уд. вес, %	тыс. руб.	уд. вес, %	тыс. руб.	уд. вес, %			
Выпуск продукции									
Объем производства продукции в денежном выражении всего, тыс. руб., в т.ч.:	3 310 981	100,0	4 592 179	100,0	4 633 896	100,0	1 322 915	40,0	0,0
- почво-обрабатывающая техника всего, в т.ч.:	2 297 821	69,4	2 929 810	63,8	2 896 185	62,5	598 364	26,0	-6,9
дисковые бороны	737 601	22,3	979 610	21,3	1 196 510	25,8	458 909	62,2	3,5
оборотные плуги	503 223	15,2	675 050	14,7	607 041	13,1	103 817	20,6	-2,1
чизельные плуги	268 845	8,1	316 860	6,9	301 203	6,5	32 358	12,0	-1,6
навесные плуги	629 603	19,0	794 447	17,3	699 718	15,1	70 115	11,1	-3,9
плоскорезы-глубококорыхлители	110 296	3,3	120 963	2,6	50 973	1,1	-59 323	-53,8	-2,2
сеялки	48 253	1,5	42 879	0,9	40740	0,9	-7 513	-15,6	-0,6
- запасные части	1 013 160	30,6	1 662 369	36,2	1 737 711	37,5	724 551	71,5	6,9

ПРИЛОЖЕНИЕ 6

Динамика объёма продаж продукции ЗАО «РЗЗ» за 2020-2022 гг. и его структура.

Ассортиментная группа	2020 год		2021 год		2022 год		Абсолютное изменение, ±		Темп прироста (спада), %		Изменение структуры, ±	
	тыс. руб.	уд. вес, %	тыс. руб.	уд. вес, %	тыс. руб.	уд. вес, %	2021 / 2020	2022 / 2021	2021 / 2020	2022 / 2021	2021 / 2020	2022 / 2021
Объём продаж продукции в денежном выражении всего, тыс. руб., в т.ч.:	2 769 094	100,0	4 353 136	100,0	4 859 997	100,0	1 584 042	506 861	57,2	11,6	-	-
- почво-обрабатывающая техника всего, в т.ч.:	1 794 462	64,8	2 763 665	63,5	2 785 041	57,3	969 203	21 376	54,0	0,8	-1,3	-6,2
дисковые бороны	802 444	29,0	747 204	17,2	896 479	18,4	-55 240	149 275	-6,9	20,0	-11,8	1,3
оборотные плуги	345 780	12,5	724 510	16,6	602 074	12,4	378 730	-122 436	109,5	-16,9	4,2	-4,3
чизельные плуги	169 730	6,1	387 491	8,9	355 470	7,3	217 761	-32 021	128,3	-8,3	2,8	-1,6
навесные плуги	328 297	11,9	754 170	17,3	789 120	16,2	425 873	34 950	129,7	4,6	5,5	-1,1
плоскорезы-глубококорыхлители	116 741	4,2	110 580	2,5	97 424	2,0	-6 161	-13 156	-5,3	-11,9	-1,7	-0,5
сеялки	31 470	1,1	39 710	0,9	44 474	0,9	8 240	4 764	26,2	12,0	-0,2	0,0
- запасные части	974 632	35,2	1 589 471	36,5	2 074 956	42,7	614 839	485 485	63,1	30,5	1,3	6,2

ПРИЛОЖЕНИЕ 7

Данные об объемах производства (выпуска) и продаж продукции ЗАО «РЗЗ» в 2020-2022 гг.

Продукция	2020 год			2021 год			2022 год		
	Выпуск продукции, тыс. руб.	Продажи продукции, тыс. руб.	Отклонение продаж от выпуска, ±	Выпуск продукции, тыс. руб.	Продажи продукции, тыс. руб.	Отклонение продаж от выпуска, ±	Выпуск продукции, тыс. руб.	Продажи продукции, тыс. руб.	Отклонение продаж от выпуска, ±
Почво-обрабатывающая техника всего, в т.ч.:	2 297 821	1 794 462	-503 359	2 929 810	2 763 665	-166 145	2 896 185	2 785 041	-111 144
дисковые бороны	737 601	802 444	64 843	979 610	747 204	-232 406	1 196 510	896 479	-300 031
оборотные плуги	503 223	345 780	-157 443	675 050	724 510	49 460	607 041	602 074	-4 967
чизельные плуги	268 845	169 730	-99 115	316 860	387 491	70 631	301 203	355 470	54 267
навесные плуги	629 603	328 297	-301 306	794 447	754 170	-40 277	699 718	789 120	89 402
плоскорезы-глубокорыхлители	110 296	116 741	6 445	120 963	110 580	-10 383	50 973	97 424	46 451
сеялки	48 253	31 470	-16 783	42 879	39 710	-3 169	40 740	44 474	3 734
Запасные части	1 013 160	974 632	-38 528	1 662 369	1 589 471	-72 898	1 737 711	2 074 956	337 245
Всего продукции в стоимостном выражении	3 310 981	2 769 094	-541 887	4 592 179	4 353 136	-239 043	4 633 896	4 859 997	226 101

ПРИЛОЖЕНИЕ 8

Анализ рентабельности производства и продаж продукции, выпущенной ЗАО «РЗЗ» в 2020-2022 гг.

Показатель	2020 год	2021 год	2022 год	Изменения, ±		Темп прироста (спада), %	
				2021/ 2020	2022/ 2021	2021/ 2020	2022/ 2021
1. Выручка от продаж продукции всего, тыс. руб., в т.ч.:	2 769 094	4 353 136	4 859 997	1 584 042	506 861	57,2	11,6
1.1. Почвообрабатывающая техника всего, в т.ч.:	1 794 462	2 763 665	2 785 041	969 203	21 376	54,0	0,8
- дисковые бороны	802 444	747 204	896 479	-55 240	149 275	-6,9	20,0
- оборотные плуги	345 780	724 510	602 074	378 730	-122 436	109,5	-16,9
- чизельные плуги	169 730	387 491	355 470	217 761	-32 021	128,3	-8,3
- навесные плуги	328 297	754 170	789 120	425 873	34 950	129,7	4,6
- плоскорезы-глубококорыхлители	116 741	110 580	97 424	-6 161	-13 156	-5,3	-11,9
- сеялки	31 470	39 710	44 474	8 240	4 764	26,2	12,0
1.2. Запасные части	974 632	1 589 471	2 074 956	614 839	485 485	63,1	30,5
2. Затраты на производство и продажу продукции всего, тыс. руб., в т.ч.:	2 681 079	4 232 246	4 601 786	1 551 167	369 540	57,9	8,7
2.1. Почвообрабатывающая техника всего, в т.ч.:	1 763 951	2 736 825	2 704 056	972 874	-32 769	55,2	-1,2
- дисковые бороны	788 744	735 572	846 267	-53 172	110 695	-6,7	15,0
- оборотные плуги	337 971	717 454	596 354	379 483	-121 100	112,3	-16,9
- чизельные плуги	166 505	382 497	350 813	215 992	-31 684	129,7	-8,3
- навесные плуги	323 033	751 683	769 313	428 650	17 630	132,7	2,3
- плоскорезы-глубококорыхлители	115 829	110 004	96 947	-5 825	-13 057	-5,0	-11,9
- сеялки	31 869	39 615	44 362	7 746	4 747	24,3	12,0

Показатель	2020 год	2021 год	2022 год	Изменения, ±		Темп прироста (спада), %	
				2021/ 2020	2022/ 2021	2021/ 2020	2022/ 2021
2.2. Запасные части	917 128	1 495 421	1 897 730	578 293	402 309	63,1	26,9
3. Прибыль от продаж продукции всего, тыс. руб. в т.ч.:	88 015	120 890	258 211	32 875	137 321	37,4	113,6
3.1. Почвообрабатывающей техники всего, в т.ч.:	30 511	26 840	80 985	-3 671	54 145	-12,0	201,7
- дисковые бороны	13 700	11 632	50 212	-2 068	38 580	-15,1	331,7
- оборотные плуги	7 809	7 056	5 720	-753	-1 336	-9,6	-18,9
- чизельные плуги	3 225	4 994	4 657	1 769	-337	54,9	-6,7
- навесные плуги	5 264	2 487	19 807	-2 777	17 320	-52,8	696,4
- плоскорезы- глубококорыхлители	912	576	477	-336	-99	-36,8	-17,2
- сеялки	-399	95	112	494	17	-123,8	17,9
3.2. Запасных частей	57 504	94 050	177 226	36 546	83 176	63,6	88,4
4. Рентабельность продаж продукции всего, %, в т.ч.:	3,18	2,78	5,31	-0,40	2,54	x	x
4.1. Почвообрабатывающая техника всего, в т.ч.:	1,70	0,97	2,91	-0,73	1,94	x	x
- дисковые бороны	1,71	1,56	5,60	-0,15	4,04	x	x
- оборотные плуги	2,26	0,97	0,95	-1,28	-0,02	x	x
- чизельные плуги	1,90	1,29	1,31	-0,61	0,02	x	x
- навесные плуги	1,60	0,33	2,51	-1,27	2,18	x	x
- плоскорезы- глубококорыхлители	0,78	0,52	0,49	-0,26	-0,03	x	x
- сеялки	-1,27	0,24	0,25	1,51	0,01	x	x
4.2. Запасные части	5,90	5,92	8,54	0,02	2,62	x	x