

ТЕМА 5. ПРОДУКЦИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

ТЕМА 5. ПРОДУКЦИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

ВОПРОСЫ ТЕМЫ 4:

- 5.1. Маркетинговые исследования для определения номенклатуры и объемов выпускаемой продукции
- 5.2. Качество и конкурентоспособность продукции
- 5.3. Производственный результат и его измерение
- 5.4. Производственная мощность предприятия

5.1. Маркетинговые исследования для определения номенклатуры и объемов выпускаемой продукции

5.1. Маркетинговые исследования для определения номенклатуры и объемов выпускаемой продукции

В современном понимании маркетинг - это система стратегического управления производственно-сбытовой деятельностью фирмы, направленная на максимизацию прибыли посредством учета и активного влияния на рыночные условия.

5.1. Маркетинговые исследования для определения номенклатуры и объемов выпускаемой продукции

ОСНОВНЫЕ ФУНКЦИИ МАРКЕТИНГА:

КОМПЛЕКСНОЕ ИЗУЧЕНИЕ КОНКРЕТНОГО РЫНКА

ПЛАНИРОВАНИЕ ТОВАРНОГО АССОРТИМЕНТА С
УЧЕТОМ ТРЕБОВАНИЙ РЫНКА И ВОЗМОЖНОСТИ
ПРЕДПРИЯТИЯ

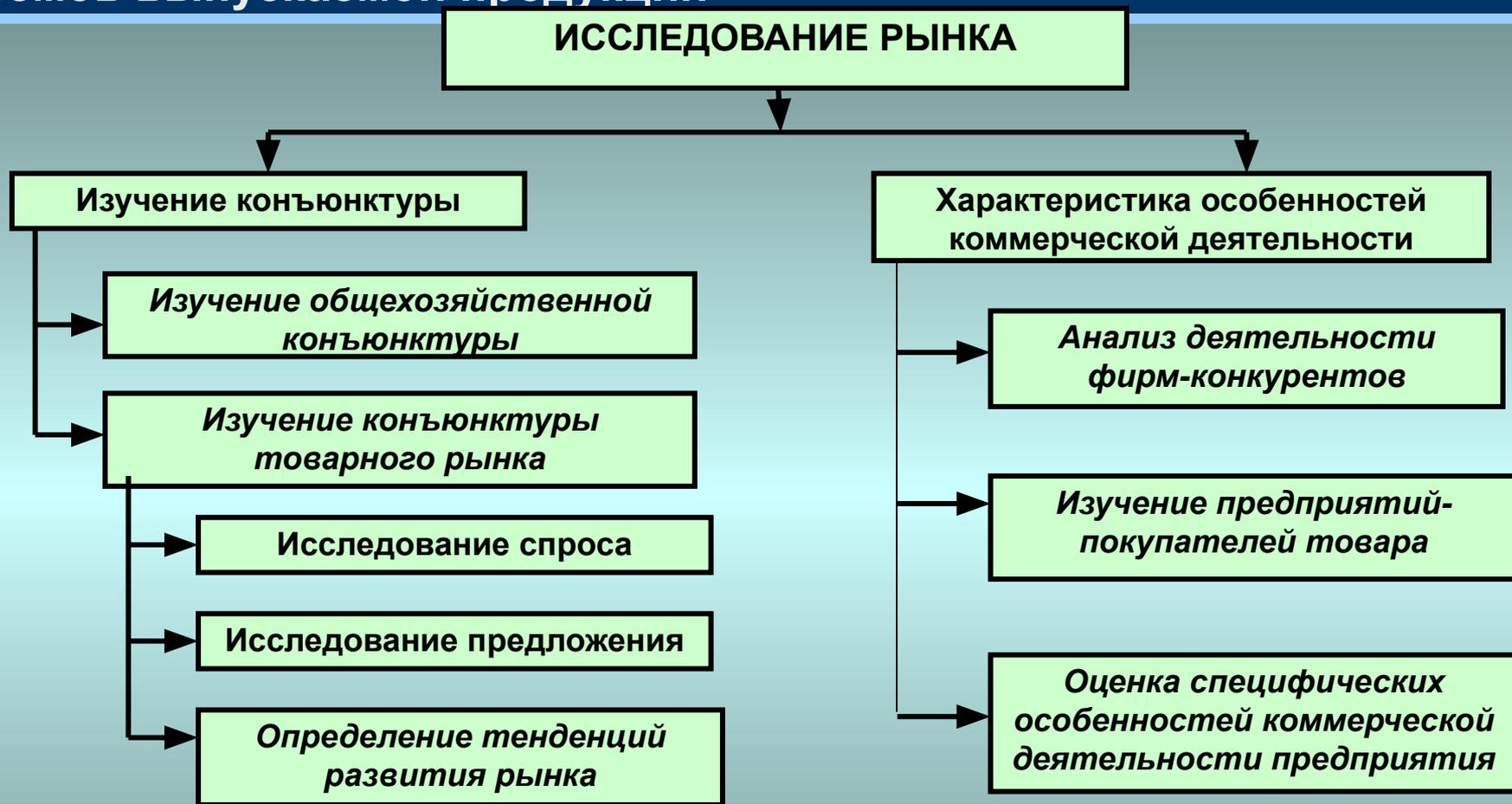
ФОРМИРОВАНИЕ СПРОСА И ПРОВЕДЕНИЕ
МЕРОПРИЯТИЙ ПО СТИМУЛИРОВАНИЮ СБЫТА

ПЛАНИРОВАНИЕ СБЫТОВЫХ ОПЕРАЦИЙ

УПРАВЛЕНИЕ И КОНТРОЛЬ ЗА МАРКЕТИНГОВОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ



5.1. Маркетинговые исследования для определения номенклатуры и объемов выпускаемой продукции



Маркетинговое исследование представляет собой систематический сбор, обработку и анализ информации по всем аспектам маркетинга: самого продукта, рынка этого продукта, каналов распределения, методов и приемов его продвижения, системы ценообразования, мер стимулирования продаж и т.д.

5.1. Маркетинговые исследования для определения номенклатуры и объемов выпускаемой продукции

**РЕЗУЛЬТАТЫ МАРКЕТИНГОВЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ
ИСПОЛЬЗУЮТСЯ НА ВСЕХ ЭТАПАХ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ
ПРЕДПРИЯТИЯ, В ТОМ ЧИСЛЕ, ДЛЯ:**



- стратегического и текущего планирования;
- определения объемов производства продукции;
- установления требований к качеству продукции;
- определения стратегии и тактики формирования спроса и стимулирования сбыта;
- оценки эффективности работы предприятия, выработки предложений по корректировке его деятельности.

5.1. Маркетинговые исследования для определения номенклатуры и объемов выпускаемой продукции

Отделы (службы) предприятия	Задачи маркетингового исследования							
	Организация маркетинга	Маркетинг продукта, товара	Исследование рынка	Продвижение и продажи	Прогноз продаж	Объемы производства	Ценообразование	Бюджет коммерческих расходов
Маркетинга	+	+	+	+	+	+		+
Коммерческий	+	+	+	+	+			
Производственный		+	+					
Экономический (планово-экономический)		+				+		+
Финансовый					+		+	
Снабжения			+					
Генеральный директор	+							

5.2. Качество и конкурентоспособность продукции

5.2. Качество и конкурентоспособность продукции

ОПРЕДЕЛЕНИЯ:

КАЧЕСТВО ПРОДУКЦИИ – ЭТО СОВОКУПНОСТЬ СВОЙСТВ ПРОДУКЦИИ, ПРИЗВАННЫХ УДОВЛЕТВОРЯТЬ ОПРЕДЕЛЕННУЮ ПОТРЕБНОСТЬ В СООТВЕТСТВИИ С НАЗНАЧЕНИЕМ ПРОДУКЦИИ

КАЧЕСТВО ПРОДУКЦИИ

**Качество
труда**

**Качество
предметов
труда**

**Качество
средств
труда**

**Качество
технологии**

**Качество организации
производства**

Качество управления

**КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ПРОДУКЦИИ –
СРАВНИТЕЛЬНОЕ ПРЕИМУЩЕСТВО**

5.2. Качество и конкурентоспособность продукции

ОПРЕДЕЛЕНИЯ:

КАЧЕСТВО ПРОДУКЦИИ

**КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ПРОДУКЦИИ –
СРАВНИТЕЛЬНОЕ ПРЕИМУЩЕСТВО**

**ЦЕНА
ПРОДУКЦИИ**

**ТЕХНОЛОГИИ
ПРОДВИЖЕНИЯ
ТОВАРА НА РЫНОК,
РЕКЛАМА**

**СЕРВИСНОЕ И
ГАРАНТИЙНОЕ
ОБСЛУЖИВАНИЕ**

ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ УСЛУГИ

**КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА ПРОДУКЦИИ НА
РЫНКЕ**

5.2. Качество и конкурентоспособность продукции

ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ, ЭТАПЫ:

ЭТАП 1. Анализ рыночной ситуации и выбор наиболее конкурентоспособной продукции как базы для сравнения

ЭТАП 2. Определение перечня групп сравниваемых параметров по товарам-конкурентам

ЭТАП 3. Определение значимости (удельного веса) каждого параметра

ЭТАП 4. Определение сводного параметрического индекса

ЭТАП 5. Определение интегрального показателя конкурентоспособности

**СРАВНИВАЕМЫЕ ПАРАМЕТРЫ ТОВАРОВ-КОНКУРЕНТОВ
КЛАССИФИЦИРУЮТСЯ ПО ТРЕМ ГРУППАМ: ТЕХНИЧЕСКИЕ,
ЭКОНОМИЧЕСКИЕ, МАРКЕТИНГОВЫЕ**

5.2. Качество и конкурентоспособность продукции

ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ, АЛГОРИТМ:

Изучение рынка

Анализ цен конкурентов

Оп

Экономические парамет

Определение единичных показателей по экономическим параметрам

Определение группового показателя конкурентоспособности по экономическим параметрам

Расчет инт

Разработка мер по повышению конкурентоспособности и ее оптимизации с учетом затрат

Единичный показатель, отражающий отношение величины какого-либо параметра (показателя) к величине этого же параметра изделия-аналога, выпускаемого конкурентом.

$$П = P / P_a, \text{ где}$$

П - единичный параметрический показатель ;

Р - величина параметра исследуемого изделия;

P_a - величина параметра изделия конкурента или "идеального" изделия, удовлетворяющего потребность на 100%.

5.2. Качество и конкурентоспособность продукции

ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ, АЛГОРИТМ:

Изучение рынка

Анализ цен конкурентов

Экономические параметры

Определение единичных показателей по экономическим параметрам

Определение группового показателя конкурентоспособности по экономическим параметрам

Расчет

Разработка мер по повышению конкурентоспособности

По каждой группе параметров рассчитывается сводный индекс (J_m), объединяющий единичные показатели и характеризующий уровень конкурентоспособности по однородной группе показателей (экономических, технических и др.):

$$J_T = \sum_{i=1}^n a_j P_j, \text{ где}$$

a_j - значимость j -го параметра;

P_j - единичный показатель по j -му параметру.

n - число параметров данной группы

5.2. Качество и конкурентоспособность продукции

ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ, АЛГОРИТМ:

Изучение рынка

Анализ цен конкурентов

Экономические параметры

Определение единичных показателей по экономическим параметрам

Определение группового показателя конкурентоспособности по экономическим параметрам

Расчет интегрального показателя конкурентоспособности

Разработка мер по повышению конкурентоспособности и ее оптимизации с учетом затрат

Интегральный показатель, дающий численную характеристику конкурентоспособности товара может рассматриваться, как:

$$K = (J_T + J_M) / J_э, \text{ где}$$

J_T - сводный параметрический индекс по техническим показателям;

J_M - сводный параметрический индекс по маркетинговым характеристикам;

$J_э$ - сводный параметрический индекс по экономическим характеристикам

5.2. Качество и конкурентоспособность продукции

ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ АЛГОРИТМ

**ПОКАЗАТЕЛЬ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ
ИССЛЕДУЕМОГО ИЗДЕЛИЯ**

ЫХ



Показатель конкурентоспособности исследуемого изделия по отношению к изделию другого предприятия:

$$J_{\text{ср}} = K_1 / K_2$$

где $J_{\text{ср}}$ - показатель конкурентоспособности первого изделия (исследуемого) ко второму (конкурирующему);

K_1 , K_2 - интегральные показатели конкурентоспособности по сравниваемым изделиям.

Если $J_{\text{ср}} < 1$, анализируемое изделие уступает образцу,

если $J_{\text{ср}} > 1$, оно превосходит образец по конкурентоспособности

5.2. Качество и конкурентоспособность продукции

ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ, АЛГОРИТМ:

Изучение рынка

Сбор данных о конкурентах

Запросы потенциальных покупателей

Формулировка требований к изделию

Показатель конкурентоспособности исследуемого изделия по отношению к изделию другого предприятия:

$$J_{cp} = K_1 / K_2$$

где J_{cp} - показатель конкурентоспособности первого изделия (исследуемого) ко второму (конкурирующему);

K_1, K_2 - интегральные показатели конкурентоспособности по сравниваемым изделиям.

Если $J_{cp} < 1$, анализируемое изделие уступает образцу,

экономическим параметрам

техническим параметрам

маркетинговым параметрам

**РАЗРАБОТКА МЕР ПО ПОВЫШЕНИЮ
КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ИЗДЕЛИЯ**

5.2. Качество и конкурентоспособность продукции

ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ, АЛГОРИТМ:



Показатели	Единицы измерения	Базовое изделие конкурентоспособное	Модели предприятия условно обозначенные наименованиями городов, в которых расположены предприятия-производители							Значимость а ₁
			Москва		С. -Петербург		Воронеж			
			Абсолютное значение показателя	Единичный показатель	Абсолютное значение показателя	Единичный показатель	Абсолютное значение показателя	Единичный показатель		
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
ПРИМЕР:										
1. Технические параметры										
1.1. Объем цилиндра	см ³	500	500	1	460	0.92	500	1	0.3	
1.2. Максимальное давление	кг/см ³	4	4	1	4	1	4	1	0.2	
1.3. Максимальный ход поршня	мм	100	100	1	100	1	90	0.9	0.1	
1.4 Длина соединительного шланга	мм	800	750	0.94	750	0.94	900	1	0.2	
1.5. Масса	кг	2.0	2.5	0.8	2.9	0.69	3.4	0.59	0.2	
Сводный индекс Jт		1		0.95		0.91		0.91		
2. Экономические параметры										
2.1. Розничная цена	руб.	220	220	1	241	0.91	277	0.83	1	
Сводный индекс Jэ				1		0.91		0.83		
3. Маркетинговые параметры.										
3.1. Рыночная привлекательность:										
1)Наличие скидки за оплату товара:		да	нет	0	нет	0	нет	0	0.2	
0 дн.-1.%										
15-30 дн.-1%										
>30 дн.-0%		да	нет	0	нет	0	нет	0	0.4	
2)Наличие скидки по дистрибьютерному договору о продаже в регионе (3%)		да	нет	0	нет	0	нет	0	0.1	
3)Наличие скидки за величину партии (3%)										
3.2.Наличие торгового знака обеспечивающего образ фирмы-производителя		да	да	1	нет	0	нет	0	0.3	
Сводный индекс Jм		1		0.3		0		0		
Интегральный показатель конкурентоспособности, K		2		1.25		0.98		1.11		

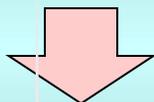
5.3. Производственный результат и его измерение

5.3. Производственный результат и его измерение

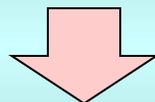
Производственным результатом деятельности предприятия является изготовленная продукция, выполненные работы и услуги.



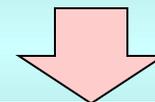
характеристики производственного результата



Номенклатура
продукции
(работ, услуг)



Количество
(объемные
показатели
производства)



Качество
продукции

Результаты маркетинговых исследований,
Государственный заказ на выпуск продукции,
Производственная мощность предприятия

5.3. Производственный результат и его измерение

Производственный результат

УСТАНОВЛИВАЕТСЯ

ОПРЕДЕЛЯЕТСЯ

ИЗМЕРЯЕТСЯ

Производственная программа

Номенклатура

Натуральные показатели

Ассортимент

Условно-стоимостные

Объемы производства

Стоимостные показатели

ДОГОВОРЫ

ВАЛОВАЯ ПРОДУКЦИЯ

ТОВАРНАЯ ПРОДУКЦИЯ

РЕАЛИЗОВАННАЯ ПРОДУКЦИЯ

ВАЛОВАЯ ПРОДУКЦИЯ И ТОВАРНАЯ ПРОДУКЦИЯ

Валовая продукция – это стоимость всей производственной продукции и выполненных работ, включая незавершенное производство (выражается в сопоставимых ценах).

$ВП = ТП + \Delta НП$, где ВП – валовая продукция;

ТП – товарная продукция; $\Delta НП$ – изменение остатков незавершенного производства

Товарная продукция – это продукция (изделия, работы, услуги), предназначенная для реализации заказчику, полностью законченная в производстве. В состав товарной продукции включается: основная продукция (готовые изделия), работы и услуги промышленного характера, полуфабрикаты для сторонних организаций, прочая продукция.

ВАЛОВАЯ ПРОДУКЦИЯ И НЕЗАВЕРШЕННОЕ ПРОИЗВОДСТВО

Валовая продукция – это стоимость всей производственной продукции и выполненных работ, включая незавершенное производство (выражается в сопоставимых ценах).

$ВП = ТП + \Delta НП$, где ВП – валовая продукция;

ТП – товарная продукция; $\Delta НП$ – изменение остатков незавершенного производства

Незавершенное производство – это продукция, находящаяся в стадии изготовления, испытания или контроля.

$\Delta НП = НП^к - НП^н$, где

$\Delta НП$ – изменение объемов незавершенного производства;

$НП^к$, $НП^н$ – объемы незавершенного производства на конец и начало периода.

5.3. Производственный результат и его измерение

Производственный результат

УСТАНОВЛИВАЕТСЯ

ОПРЕДЕЛЯЕТСЯ

ИЗМЕРЯЕТСЯ

Производственная программа

Номенклатура

Натуральные показатели

Ассортимент

Условно-стоимостные

Объемы производства

Стоимостные показатели

ДОГОВОРЫ

ВАЛОВАЯ ПРОДУКЦИЯ

ТОВАРНАЯ ПРОДУКЦИЯ

РЕАЛИЗОВАННАЯ ПРОДУКЦИЯ

Реализованная продукция – это продукция оплаченная потребителями, определяется в действующих ценах (оптовых, договорных).

Момент реализации продукции определяется в зависимости от выбранного предприятием варианта учетной политики.

РЕАЛИЗОВАННАЯ ПРОДУКЦИЯ

В целях налогообложения предприятия могут определять выручку от реализации как по моменту оплаты, так и по моменту отгрузки продукции (товаров, работ, услуг). При этом:

$$P_{\Pi} = V_{\text{рп}} - \text{НДС} - A, \text{ где}$$

P_{Π} – выручка (нетто) от реализации товаров (продукции, работ, услуг);

$V_{\text{рп}}$ – выручка от реализации товаров (продукции, работ, услуг);

НДС – налог на добавленную стоимость;

A – акциз.

В действующей бухгалтерской отчетности в форме №2 «Отчете о прибылях и убытках» приводится «чистая» выручка от реализации (за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов и аналогичных обязательных платежей), равная объему реализованной продукции.

РЕАЛИЗОВАННАЯ ПРОДУКЦИЯ

При проведении экономических расчетов обычно используется показатель реально реализованной продукции, т.е. оплаченной потребителями.

$$РП = ГП^Н + ТП - ГП^К, \quad \text{где}$$

РП – реализованная продукция;

ГП^Н, ГП^К – остатки готовой продукции (на складе, а также отгруженной, но не оплаченной) на начало и конец года.

5.3. ВЗАИМОСВЯЗИ ОБЪЕМНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ПРОИЗВОДСТВА И РЕАЛИЗАЦИИ ПРОДУКЦИИ



5.3. АНАЛИЗ ОБЪЕМНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ПРОИЗВОДСТВА

1). АНАЛИЗ НЕЗАВЕРШЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА:

А). Превышение объемов валовой продукции над товарной, т.е.

$$ВП > ТП \text{ и } НП^К > НП^Н \dots$$



Означает
расширение
производства

Б). Снижение остатков незавершенного производства, когда остатки незавершенного производства на конец периода снижаются и не создается новых заделов незавершенного производства, т.е.

$$ВП < ТП \text{ и } НП^К < НП^Н \dots$$



Означает
свертывание
производства

5.3. АНАЛИЗ ОБЪЕМНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ПРОИЗВОДСТВА

2). АНАЛИЗ ТЕМПОВ ИЗМЕНЕНИЯ ОБЪЕМОВ ТОВАРНОЙ И РЕАЛИЗОВАННОЙ ПРОДУКЦИИ

Одинаковые темпы изменения объемов товарной и реализованной продукции, т.е.

$$\Delta TP = \Delta RP$$

И устойчивые соотношения их абсолютных величин, т.е.

$$(TP_1 / RP_1) = (TP_2 / RP_2)$$

Означает устойчивое состояние производства и реализации продукции

ЗНАЧИТЕЛЬНЫЕ ОТКЛОНЕНИЯ В ТЕМПАХ ИЗМЕНЕНИЯ ОБЪЕМНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЯВЛЯЮТСЯ ИНДИКАТОРОМ СБОЯ В СИСТЕМЕ СБЫТА ПРОДУКЦИИ

5.3. АНАЛИЗ ОБЪЕМНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ПРОИЗВОДСТВА

3). АНАЛИЗ ДИНАМИКИ ОБЪЕМОВ ТОВАРНОЙ И РЕАЛИЗОВАННОЙ ПРОДУКЦИИ

Значительное превышение объема товарной продукции над объемом реализации продукции, индикатором чего являются увеличивающиеся запасы готовой продукции на складе т. е.

$$ТП > РП$$



Означает
наличие
проблем сбыта
на
предприятии

5.4. Производственная мощность предприятия

5.4. Производственная мощность. ОПРЕДЕЛЕНИЕ

Производственная мощность – это максимально возможный годовой объем производства продукции при наиболее эффективном использовании ресурсов, располагаемых предприятием, применении прогрессивной технологии и организации производства.

Мощность одно-номенклатурного предприятия, выпускающего продукцию одного наименования, измеряется в натуральных единицах.

Мощность многономенклатурного предприятия измеряется в стоимостном выражении, по стоимости продукции в действующих ценах и плановому ассортименту, позволяющему получить наиболее высокие производственные результаты.

5.4. Производственная мощность. РАСЧЕТ

ФОРМЫ РАСЧЕТА ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ МОЩНОСТЕЙ НА ОСНОВЕ:

эффективног
о фонда
времени
работы
оборудовани
я ($F_{эф}$)

количества
установленног
о и вводимого
оборудования
($N_{об}$);

времени работы
элемента основных
средств,
необходимого для
производства
единицы продукции
($t_{едн}$)

производственной структуры предприятия с
закреплением за отдельными ее подразделениями
определенных работ и выделением ведущего
подразделения (цеха, участка).

5.4. Производственная мощность. РАСЧЕТ

ЭФФЕКТИВНЫЙ ФОНД ВРЕМЕНИ работы единицы оборудования

1) Количество календарных дней в году - 365 дней.

2) Количество праздничных и выходных - 110 дней (условно).

3) Итого количество рабочих дней - 255 дней.

4) Количество часов в 1 смене - 8 часов.

5) Количество часов на внутрисменную профилактику оборудования - 0,25 часа (условно).

6) Количество смен - 1 (условно).

7) Итого количество часов работы за год:

$$255 \times (8 - 0,25) \times 1 = 1976,25 \text{ станко-час.}$$

8) Плановые
ремонтные
оборудования - 5
% рабочего вре-
мени (условно).

9) Итого эффективный фонд времени единицы оборудования

$$F_{\text{эф}} = 1976,25 \times 0,95 = 1877,44 \text{ станко-час.}$$

5.4. Производственная мощность. РАСЧЕТ

ФОРМЫ РАСЧЕТА ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ МОЩНОСТЕЙ НА ОСНОВЕ:

эффективног
о фонда
времени
работы
оборудовани
я ($F_{эф}$)

количества
установленног
о и вводимого
оборудования
($N_{об}$);

времени работы
элемента основных
средств,
необходимого для
производства
единицы продукции
($t_{едн}$)

производственной структуры предприятия с
закреплением за отдельными ее подразделениями
определенных работ и выделением ведущего
подразделения (цеха, участка).

5.4. Производственная мощность. РАСЧЕТ

Мощность единицы оборудования:

$$M_{\text{ед}} = (F_{\text{эф}} \times k_{\text{вн}}) / t_{\text{едпл}} = F_{\text{эф}} / t_{\text{едф}}, \text{ где}$$

$F_{\text{эф}}$ – эффективный фонд времени работы единицы оборудования,

$k_{\text{вн}}$ - коэффициент выполнения норм,

$t_{\text{едпл}}$ - плановая трудоемкость единицы продукции,

$t_{\text{едф}}$ - фактическая трудоемкость единицы продукции

5.4. Производственная мощность. РАСЧЕТ

Мощность предприятия (подразделения) в целом:

$$M_{об} = N_{об} \times M_{ед} = N_{об} \times F_{эф} \times k_{вн} / t_{едпл} = N_{об} \times F_{эф} / t_{едф}$$

$N_{об}$ -- количество единиц однотипного оборудования

ПРИ ПЛАНИРОВАНИИ:

Если планируется произвести Q шт. изделий и предприятие имеет для этого $N_{об}$, то ожидаемая мощность единицы оборудования равна $M_{ед}$.

Если $Q < M_{об}$, то оборудование достаточно для выполнения плана. Полностью загруженными окажутся $N'_{об}$ оборудования

$$N'_{об} = (Q \times t_{едпл}) / (F_{эф} \times k_{вн}), \text{ а } N_{об} - N'_{об} = \Delta_{ед} \text{ -- излишними.}$$

Если же $Q > M_{об}$, то это значит, что предприятие не имеет мощности для производства запланированного объема продукции.

5.4. Производственная мощность. РАСЧЕТ

Среднегодовая мощность предприятия, определяющая возможности производства продукции за год:

$$\square M_{\text{год}} = M^H + \sum_{i=1}^n \frac{M_{\text{вв}i} \times t_i}{12} - \sum_{j=1}^m \frac{M_{\text{выв}j} \times t_j}{12}$$

где: $\square M_{\text{год}}$ – среднегодовая мощность, руб.; M^H – мощность на начало года; $M_{\text{вв}i}$ - вводимая производственная мощность i -ой группы оборудования, руб.; t_i - число месяцев с момента ввода i -мощности до конца года, мес.; $M_{\text{выв}j}$ - выводимая производственная мощность j -ой группы оборудования, руб.; t_j – число месяцев с момента вывода j -мощности до конца года; n – число групп вводимого оборудования; m – число групп выводимого оборудования.

5.4. Производственная мощность. ПОКАЗАТЕЛИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

Степень использования производственной мощности :

$$k_{\text{загр}} = Q / M$$

$k_{\text{загр}} > 1$ - мощности перегружены

Коэффициент использования производственной мощности - коэффициент загрузки:

ВП(ТП)

$$K_{\text{п.м}} = \frac{\text{-----}}{\text{-----}},$$

$M_{\text{год.}}$ где ВП – объем выпущенной валовой продукции; ТП – объем товарной продукции.

5.4. Производственная мощность предприятия

МЕРОПРИЯТИЯ ПО УСТРАНЕНИЮ ДИСПРОПОРЦИЙ В МОЩНОСТЯХ ПОДРАЗДЕЛЕНИЙ ПРЕДПРИЯТИЯ ИЛИ ОТДЕЛЬНЫХ ГРУПП ОБОРУДОВАНИЯ:

- 1) Перераспределение работ между подразделениями, снятие работ с перегруженных и догрузка свободных**
- 2) Увеличение сменности работы.**
- 3) Внедрение новых, более прогрессивных форм оплаты труда.**
- 4) Совершенствование технологии, внедрение новой оснастки, нового инструмента**
- 5) Аренда или лизинг оборудования или площадей у других субъектов хозяйствования**
- 6) Увеличение парка оборудования**

5.3. Производственный результат и его использование

Производственный результат

Производственная программа

Объемы производства

Номенклатура

Ассортимент

ВАЛОВАЯ
ПРОДУКЦИЯ

ТОВАРНАЯ
ПРОДУКЦИЯ

РЕАЛИЗОВАННАЯ
ПРОДУКЦИЯ

ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ МОЩНОСТЬ

ПОКАЗАТЕЛИ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО РЕЗУЛЬТАТА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ПРИМЕНЯЮТСЯ ПРИ РАСЧЕТЕ И АНАЛИЗЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ВСЕХ ЕГО РЕСУРСОВ И В ПРОЦЕССЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ В КОМПЛЕКСЕ С АНАЛИЗОМ ПРОИЗВОДСТВЕННО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

КОНЕЦ

