**МИНИСТЕРСТВО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

**ДЕПАРТАМЕНТ НАУЧНО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ И ОБРАЗОВАНИЯ**

**ФГБОУ ВО ДОНСКОЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АГРАРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ**

Кафедра Бухгалтерского учета и финансов

**КУРСОВАЯ РАБОТА ПО ДИСЦИПЛИНЕ**

**«Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности предприятия»**

**на тему:**

«Анализ производства и объема продаж продукции растениеводства в ЗАО имени С.М. Кирова Песчанокопского района Ростовской области»

**Исполнитель**:

Студентка 3 курса

экономического факультета

профиль « Экономика предприятий и организаций»

Суховей О.Н

**Проверил**:

к.э.н. доцент Пошелюк Л.А.

**п. Персиановский – 2015**

СОДЕРЖАНИЕ

[Введение 3](#_Toc438599238)

[Глава 1. Теоретические аспекты анализа производства и объема продаж продукции растениеводства 5](#_Toc438599239)

[1.1. Сущность, задачи и информационная база производства и объема продаж продукции растениеводства 5](#_Toc438599240)

[1.2 Система показателей анализа производства и объема продаж продукции растениеводства 11](#_Toc438599241)

[1.3 Анализ качества и ритмичности продукции растениеводства 16](#_Toc438599242)

[Глава 2. Анализ производства и объема продаж продукции растениеводства в ЗАО имени С.М. Кирова 21](#_Toc438599243)

[2.1. Анализ ассортимента и структуры производства и продаж 21](#_Toc438599244)

[2.3. Анализ затрат на производство и прибыльность продукции растениеводства ЗАО имени С.М. Кирова 23](#_Toc438599245)

[Заключение 30](#_Toc438599246)

[Библиографический список 32](#_Toc438599247)

[Приложение 35](#_Toc438599248)

# Введение

В условиях рыночной экономики предприятия постоянно предпринимают меры по повышению эффективности производства, конкурентоспособности продукции и услуг на основе внедрения достижений научно-технического прогресса, эффективных форм хозяйствования и управления производством, активизации предпринимательства, инициативы.

Объем производства сельскохозяйственной продукции – один из основных показателей, характеризующих деятельность сельскохозяйственного предприятия. От его величины зависит объем реализации продукции, а значит, и степень удовлетворения потребности населения в продуктах питания, а промышленности – сырье. От объема производства продукции зависят также уровень ее себестоимости, сумма прибыли, уровень рентабельности, финансовое положение предприятия, его платежеспособность и другие экономические показатели.

Основная цель данной работы - проведение анализа производства и реализации продукции растениеводства в ЗАО им. С.М. Кирова Песчанокопского района Ростовской области.

На основе поставленной цели определяются следующие задачи для ее достижения:

* Определение сущности, задач и информационной базы производства и объема продаж
* Изучение основных показателей производства и реализации продукции, работ и услуг
* Осуществление анализа качества и ритмичности производства продукции растениеводства
* Проведение анализа ассортимента и структуры производства и объема продаж в ЗАО им. С.М. Кирова
* Анализ затрат на производство и прибыльность продукции растениеводства ЗАО им. С.М. Кирова

Предметом исследования выступает анализ производства и объема продаж продукции растениеводства. Объектом исследования является ЗАО им. С.М. Кирова Песчанокопского района Ростовской области.

Данная курсовая работа состоит из двух глав. Первая глава содержит теоретические аспекты анализа производства и объема продаж продукции растениеводства. Во второй главе приводится детальный анализ объема производства и реализации продукции ЗАО им. С.М. Кирова, определены основные факторы, оказывающие непосредственное влияние на данные объем производства. Проведен анализ ассортимента и структуры производимой продукции в анализируемом предприятии. При выполнении курсовой работы были использованы пояснения к бухгалтерскому балансу и отчет о финансовых результатах ЗАО им. С.М. Кирова Песчанокопского района Ростовской области.

ЗАО имени С.М. Кирова, расположенное в Ростовской области Песчанокопского района, с. Красная поляна, было создано 17 января 1992 года.

Руководство текущей деятельностью осуществляется исполнительным органом (директор Кахриманов Шерефетдин Кахриманович), в подчинении которого находятся все главные специалисты и заместители, осуществляющие непосредственно руководство работниками основного производства.

Основными видами деятельности общества являются:

* выращивание зерновых и зернобобовых культур (сельское хозяйство, охота и предоставление услуг в этих областях; растениеводство; выращивание зерновых, технических и прочих сельскохозяйственных культур, не включенных в другие группировки)
* производство зерновых.

# Глава 1. Теоретические аспекты анализа производства и объема продаж продукции растениеводства

## Сущность, задачи и информационная база производства и объема продаж продукции растениеводства

В условиях сформировавшегося рынка возможный объем продаж является основой разработки производственной программы. Предприятия должны производить только те товары и в таком объеме, которые оно может реально реализовать. Успех или неуспех хозяйствующего субъекта зависит от того, насколько тщательно изучены и определены уровень, характер, структура спроса и тенденции его изменения. Результаты исследования рынка кладутся в основу разработки хозяйственной стратегии и товарного ассортимента. Они определяют темпы обновления продукции (работ, услуг), техническое совершенствование производства, потребности в материальных, трудовых и финансовых ресурсах. Хозяйствующий субъект при планировании объема производства и определении производственной мощности определяет, какую продукцию, в каком объеме будет производить, где, когда и по каким ценам будет продавать. От этого зависят конечные финансовые результаты и финансовая устойчивость.

Сущность производственной деятельности состоит в создании экономических благ, необходимых для удовлетворения разнообразных потребностей общества.

Анализ производства и реализации и реализации продукции включает в себя:

* Изучение динамики объемных показателей производства и реализации
* Анализ выполнения плана производства и реализации продукции
* Анализ динамики запасов готовой продукции
* Анализ ассортимента
* Оценку ритмичности производства и реализации продукции[[1]](#footnote-1)

Целью анализа выпуска и реализации продукции является нахождение путей увеличения объемов реализации по сравнению с конкурентами, расширение доли рынка при максимальном использовании производственных мощностей, улучшении ее качества, изыскании внутренних резервов роста объема выпуска и как результат увеличение прибыли предприятия.[[2]](#footnote-2)

Основными задачами анализа объема производства и реализации продукции являются:

* Оценка динамики основных показателей объема, структуры и качества продукции;
* Определение влияния факторов на изменение величины этих показателей;
* Выявление резервов увеличения выпуска и реализации продукции;
* Разработка мероприятий по освоению внутрихозяйственных резервов.[[3]](#footnote-3)

Полезными источниками информации для анализа являются: бизнес-план предприятия, оперативные планы-графики, данные текущего бухгалтерского и статистического учета и отчетности, журналы ордера, карточки складского учета и др.

При анализе производства и продажи товаров важным вопросом является сопоставимость цен. В международном учетном стандарте IASC №15 «Информация, характеризующая влияние изменения цен» нашли отражение две основные концепции. Первая соответствует «Методике оценки объектов бухгалтерского учета в денежных единицах одинаковой покупательной стоимости» и ориентирована на общий индекс инфляции национальной валюты. При анализе динамики объема производства необходимо произвести корректировку на общий индекс инфляции национальной валюты – коэффициент-дефлятор. Он соответствует индексу изменения потребительских цен на товары, работы и услуги в текущем году относительно базового (обычно предыдущего) года. Коэффициент – дефлятор в Российской Федерации на предстоящий год устанавливается Правительством РФ и публикуется в средствах массовой информации. При сопоставлении стоимостных экономических показателей за различные годы, значение каждого из них умножается на значение коэффициента-дефлятора соответствующего года.

Вторая концепция лежит в основе «Методики переоценки объектов бухгалтерского учета в текущую стоимость». Она ориентирована на применение индивидуальных индексов цен на товар или товарную группу.

При этом могут применяться следующие способы:

- пересчета объема производства товаров за отчетный год по ценам аналогичных товаров базисного периода (по относительно небольшой номенклатуре выпускаемых товаров);

- корректировки на агрегатный индекс изменения цен (Jц) по группе однородных товаров (работ, услуг) или по отрасли в целом:

Jц = $\sum\_{}^{}\frac{Q\_{1}\*Р\_{0}}{Q\_{0}\*Р\_{0}}$, (1)

где Q1 – объем выпуска товаров в отчетном периоде в натуральном выражении;

Q0 – объем выпуска товаров в базисном периоде в натуральном выражении;

Р0 – цена единицы товара в базисном периоде.

Тогда сопоставимый с базисным фактический объем выпуска товара в стоимостном выражении (V1ЦБ) рассчитывается по формуле:

$V\_{1 ЦБ}$ =$\frac{V\_{1}}{Jц}$ $ $, (2)

где V1 – фактический объем выпускаемых товаров в стоимостном выражении.

С применением вышеназванных методов нейтрализуется влияние изменения цен на конкретный товар или товарную группу.

Товар может быть продан по оптовым, розничным и договорным ценам. Оптовые цены устанавливаются на уровне розничных за минусом торговых, сбытовых скидок с учетом местонахождения данной организации.[[4]](#footnote-4)

* Объектами анализа производства и реализации продукции являются:
* Объем производства и реализации продукции
* Ассортимент и структура продукции
* Качество продукции
* Ритмичность производства продукции

В процессе анализа производства и реализации продукции должны быть вскрыты причины, тормозящие рост производства:

* Недостатки в организации производства и труда
* Нерациональное использование материальных, трудовых и денежных ресурсов
* Брак продукции[[5]](#footnote-5)

От того насколько глубоко и всесторонне сделан анализ производства продукции, зависят оценка деятельности хозяйства по использованию имеющихся возможностей увеличения производства продукции, а также полноты и реальность выявленных резервов и как результат этого – дальнейшее увеличение производства продукции, снижение ее себестоимости, рост прибыли, рентабельности и т.д.

Цель анализа

Оценка достигнутого уровня

Диагноз

Прогноз

Этапы анализа

Сравнительный анализ:

Факторный анализ:

Выявление и обоснование резервов

динамики

Выполнения плана

межхозяйственный

детерминированный

стохастический

Объекты анализа

Валовая продукция растениеводства

Производство ее отдельных видов

Размер и структура посевных площадей

Урожайность культур

В целом по хозяйству

По производственным подразделениям

Рисунок 1 – Блок-схема анализа производства продукции растениеводства[[6]](#footnote-6)

Растениеводство - возделывание культурных растений с целью их использования как источника продуктов питания, получения продукции для кормовых целей, а также сырья для промышленности и иных, в том числе декоративных целей. Растениеводство как наука изучает многообразие сортов, гибридов, форм полевых культур, особенности биологии и наиболее совершенные приёмы возделывания, которые обеспечивают высокую урожайность и качество при наименьших затратах.

Если рассматривать растениеводство с производственной точки зрения, то это учение о технически совершенном и рентабельном выращивании максимальных урожаев продукции сельскохозяйственных культур при высоком ее качестве. Научное растениеводство строится на принципах современной биологической науки, изучающей особенности развития растений, их требования к условиям среды. Без глубокого знания биологии растений невозможна разработка правильной агротехники, новой технологии. Широко используются в растениеводстве данные многих смежных дисциплин — селекции, почвоведения, агрохимии, физиологии растений, земледелия, микробиологии, химии, физики, механизации, экономики и др.[[7]](#footnote-7)

Основным источником информации для анализа производства продукции растениеводства является отчет «Производство и себестоимость продукции растениеводства», в котором приводятся данные о размерах посевных площадей по культурам, их урожайности, объеме производства продукции в натуральном выражении и ее себестоимости. Соответствующие плановые показатели отражаются в бизнес-плане хозяйства. Для оперативного анализа используются первичные документы.[[8]](#footnote-8)

Важнейшей задачей растениеводства является всемирное повышение плодородия почв и урожайности, рост производства зерна, кормов и другой продукции. Основной задачей статистики растениеводства является сбор и обработка данных, освещающих состояние и развитие растениеводства. Статистика растениеводства, прежде всего, исчисляет объем производства продукции во всех категориях хозяйств в целом. Известно, что объем продукции растениеводства зависит от площади посевов и урожайности, а урожайность, в свою очередь, от системы агротехнических мероприятий, природных условий. Поэтому статистика растениеводства включает статистику посевных площадей, статистику многолетних насаждений, статистику агротехнических мероприятий, статистику валового сбора и урожайности, каждая из которых содержит систему статистических показателей, характеризующих количественными показателями все явления и процессы, происходящие в растениеводстве.

Под посевными площадями понимают площади пашни, засеянными теми или иными сельскохозяйственными культурами. Земельный фонд по угодьям можно классифицировать на:

1)сельскохозяйственные угодья: пашня, залежь, многолетние насаждения, сенокосы, пастбища

2)несельскохозяйственные угодья: лесные массивы, болота, земли под водой, земли под дорогами и прогонами, земли под постройками, улицами, переулками, дворами.[[9]](#footnote-9)

Структура посевных площадей представляет собой долю или удельный вес площади посева каждой культуры или группы культур в составе общей посевной площади. Структура посевных площадей позволяет оценить качественный состав с/х культур и во многом характеризует производственное направление не только растениеводства, но и хозяйства в целом.

Таким образом, хотелось бы еще раз отметить, что действительно, возможный объем продаж является основой разработки производственной программы в уже сформировавшемся рынке. Ведь многое зависит от правильности определения объема реализации.

Так же, нельзя не отметить, что от величины реализации продукции, в то числе и продукции растениеводства, зависят результаты финансово-хозяйственной деятельности, показатели оборачиваемости средств, показатели прибыли и рентабельности. Ведь несвоевременная реализация наносит ущерб потребителям продукции, так как это вызывает несоответствие в их производственном процессе.

##

## 1.2 Система показателей анализа производства и объема продаж продукции растениеводства

Объем производства продукции может измеряться в натуральных единицах измерения (штуках, кг), условно-натуральных измерителях (условный автомобиль) и иметь стоимостное выражение (тыс.руб.). Обобщающим показателем производства и реализации продукции является стоимостная оценка, для этого используется сопоставимая и текущая цена.

Объем реализации продукции определяется или по отгрузке продукции покупателям, или по оплате труда (выручке), может выражаться в сопоставимых, плановых и текущих ценах.

Для характеристики объема производства и реализации продукции в стоимостном выражении используются показатели валовой и товарной продукции.

Валовая продукция – это стоимость всей произведенной продукции и выполненных работ, включая незавершенное производство. Выражается обычно в сопоставимых ценах.

Реализованная продукция – оплаченная, если учитывать ее по оплате. Допускается также учет реализованной продукции по отгрузке – учитывается продукция, отправленная в адрес покупателя, но пока еще не оплаченная.

Товарная продукция отличается от валовой тем, что в нее не включаются остатки незавершенного производства и внутрихозяйственный оборот. Выражается она в оптовых ценах, действующих в отчетном году. По своему составу на многих предприятиях валовая продукция совпадает с товарной, если нет внутрихозяйственного оборота и незавершенного производства.

Анализ товарной продукции проводится в двух направлениях:

* Анализ выполнения годового плана по выпуску товарной продукции;
* Анализ динамики выпуска товарной продукции за ряд лет.

При определении динамики объема производства продукции используют следующие показатели:

1.Абсолютный прирост объема производства за анализируемый период по сравнению с предыдущим годом, который дает оценку скорости изменения и рассчитывается по формуле:

$∆Q\_{T}=Q\_{T1}-Q\_{T0} $ (3)

2.общий прирост продукции за рассматриваемый период:

$∆Q\_{TO}=\sum\_{i=1}^{n}∆Q\_{Ti}$ *(4)*

Где – число лет, за которые рассматривается динамика объема товарной продукции.

3.Среднегодовой абсолютный прирост продукции, который рассчитывается путем деления общего прироста на число лет:

$∆Q\_{cr}=\frac{1}{n\*\sum\_{i=1}^{n}∆Q\_{Ti}}$ (5)

4.темп роста и темп прироста продукции, которые позволяют измерить интенсивность и направление изменения выпуска продукции за рассматриваемые годы:

$R\_{q}=\frac{Q\_{i}}{Q\_{0}} $ (6)

$R\_{cq}=\frac{Q\_{i}}{Q\_{i-1}}-1$ (7)

5. среднегодовой темп роста $R\_{cp.r}$ и среднегодовой темп прироста продукции $R\_{ccp.r}$, которые можно рассчитать по формуле[[10]](#footnote-10):

$R\_{cp.r}=\sqrt[n]{\frac{Q\_{1}}{Q\_{б}}}$ (8)

$R\_{ccp.r}=\sqrt[n]{\frac{Q\_{1}}{Q\_{б}}}-1$ (9)

Известно, что показатели динамики объема производства, выпуска и продажи продукции неодинаковы, что объясняется влиянием определенных особенностей их формирования. Изменение объема выпуска и продажи продукции зависит в основном от изменения вовлеченных в процесс продажи остатков продукции, которые увеличиваются в следующих случаях:

- продукция низкого качества и оплата за нее не поступают;

-продукция соответствующего качества, но покупатели ее не приобретают в связи с сильно завышенной ценой;

- продукция поставляется покупателям с нарушением сроков поставки, оплата за нее своевременно не поступает;

- отдел сбыта работает нерационально.

Уменьшение остатков продукции, вовлеченной в процесс продажи, зависит не только от хорошего качества изделий, но и от рациональной работы отдела сбыта.

Важнейшим требованием рыночной экономики является выполнение обязательств перед заказчиками по ассортименту. Эффективные решения по ассортименту принимают те предприятия, которые строят свою экономическую стратегию применительно к оптимизации затрат и объема производства.

В рамках предприятия осуществляется множество комбинаций ассортимента продукции, которые оказывают влияние на точность и прибыльность планов, точность системы учета производственных затрат; эффективность производства, стимулирование эффективной продажи, желание потребителя приобретать товар, конкурентоспособность продукции и установление цен.

Ассортимент продукции классифицирован на:

* Межгрупповой;
* Внутригрупповой.

Данная классификация позволяет обнаружить внутри групп и между группами новые направления и взаимоотношения между отдельными видами продукции, т.е. сочетание различных комбинаций, которые будут воздействовать на плановые прогнозы перспективных товаров, основанные на текущей информации.

Предприятие обычно планирует производство с учетом предполагаемого объема продажи продукции. Оценка объема продажи может быть дана на основе исследования рынка и сравнительного анализа цен.

В практике экономических исследований используются два показателя:

* ассортимент
* номенклатура изделий.

Ассортимент - перечень наименований изделий с указанием количества по каждому из них. Различают полный, групповой и внутригрупповой ассортимент.

Номенклатура - это систематизированный перечень наименований изделий с указанием кодов по Общесоюзному классификатору промышленной продукции (ОКПП), а также шифров изделий (номенклатурных номеров).

Оценка выполнения плана по ассортименту может производиться по способу среднего процента ассортиментности и способу наименьшего процента ассортиментности. Наиболее часто используется способ среднего процента ассортиментности, реже - способ наименьшего процента ассортиментности.

По способу среднего процента ассортиментности расчет $J\_{H}$ выполняется по следующей зависимости:

$J\_{H}=\sum\_{}^{}M\_{Hi}/M\_{H}$ (10)

где $M\_{Hi}$- фактический объем каждой позиции в пределах не выше плана;

$M\_{H}$- планируемый объем по всем позициям.

По способу наименьшего процента ассортиментности $J\_{H min}$ расчет выполняется по формуле:

$J\_{H min}=J\_{Hi min}$ (11)

где $J\_{Hi min}$- наименьший процент выполнения по позициям номенклатуры.

Анализ продажи продукции тесно связан с анализом выполнения договорных обязательств по поставкам изделий.

Выполнение плана по ассортименту договорных обязательств определяется по следующей зависимости:

$К\_{мрд}=\frac{М\_{рдп}-М\_{рдн}}{М\_{рдп}}$ (12)

где $К\_{мрд}$ - процент (коэффициент) выполнения плана договорных обязательств;

$М\_{рдп}$- плановый объем договорных поставок, тыс. руб.;

$М\_{рдн}$ - недопоставка продукции по договорам, тыс. руб.

Диагностика ассортимента продукции основывается на сопоставлении планового и фактического выпуска основных видов продукции, включаемых в номенклатуру. Особое внимание при этом обращается на поставки продукции для государственных нужд. Невыполнение государственного заказа влечет за собой штрафные санкции. Следует выделить продукцию, которая будет приобретаться иностранными клиентами.

Известно, что невыполнение заданий по ассортименту может быть вызвано:

- срывами в организации материально-технического снабжения;

- невысоким техническим уровнем производства;

- недостаточной подготовкой производства;

- недостатками в организации подготовки производства новых изделий;

- невысоким уровнем организации производства и труда;

- слабой технической дисциплиной и дисциплиной контроля качества;

- отсутствием знаний по маркетингу.

Диагностику ассортимента надо начинать с анализа выполнения общих показателей. Далее анализируются отдельные позиции. Необходимо назвать причины срыва выполнения плана отдельных изделий, виновников, указать последствия, отражающиеся на работе предприятия, рекомендовать способы улучшения работы.

Для оценки влияния факторов внешнего порядка, например изменения конъюнктуры рынка (снижение платежеспособного спроса, рыночных цен на продукцию, активизация конкурентов), необходим анализ выпуска продукции в сопоставлении с результатами анализа продажи продукции.

Объем выпуска и продажи продукции может возрасти в результате структурных сдвигов в ее ассортименте.[[11]](#footnote-11)

Что касается самой продукции растениеводства, то можно сказать, что растениеводство является важной отраслью сельского хозяйства в России, на его долю приходится около 52-53 процентов продукции всей отрасли, что в деньгах равнозначно более чем 2 триллионам рублей.

Основные отрасли растениеводства это выращивание зерновых культур, сахарное свеклы, картофеля, льна и подсолнечника. Всего же на долю России приходиться 10 процентов всех пахотных земель на планете, основная часть которых находится в Западной Сибири, на Урале, в Центральном Поволжье и Северном Кавказе. При этом в случае необходимости количество пахотной земли может быть увеличено за счет освоения новых земель.

Структура растениеводства в России по видам производителей разделяется на: сельскохозяйственные организации  - 46 процентов, хозяйства населения – 39 процентов, фермерские хозяйства – 15 процентов.

Россия занимает первое место по производству сахарной свеклы, входит в пятерку производителей зерна и занимает седьмое место по производству овощей. Однако страна еще не вернулось на уровень 1990 года, когда было собрано почти 120 миллионов тонн зерновых культур (для сравнения, в 2013 году это было 98 миллионов тонн, а в 1998 – менее 50).[[12]](#footnote-12)

## 1.3 Анализ качества и ритмичности продукции растениеводства

Важным показателем деятельности предприятий является качество продукции. Его повышение – одна из форм конкурентной борьбы, завоевания и удержания позиций на рынке.

Обобщающие показатели характеризуют качество всей произведенной продукции независимо от ее вида и назначения:

1. Удельный вес новой продукции в общем объеме выпуска
2. Удельный вес продукции высшей категории качества
3. Средневзвешенный балл продукции
4. Средний коэффициент сортности
5. Удельный вес аттестованной и неаттестованной продукции
6. Удельный вес сертифицированной продукции
7. Удельный вес продукции, соответствующей мировым стандартам
8. Удельный вес экспортируемой продукции

Индивидуальные показатели качества продукции характеризуют одно из ее основных свойств:

1. Полезность
2. Надежность
3. Технологичность
4. Эстетичность[[13]](#footnote-13)

Ритмичная работа предприятия является предпосылкой его устойчивого, стабильного финансового состояния. В практике анализа используются следующие показатели: равномерность производства, ритмичность выпуска, темп сбыта продукции. Показателем равномерности служит соблюдение ритма производства, т.е. равномерная загрузка оборудования, работающих, которая обусловливается своевременным обеспечением материалами, комплектующими, инструментами и приспособлениями, а также рациональной организацией производства и труда. Равномерность производства предопределяет ритмичность выпуска изделий. В свою очередь, ритмичный выпуск изделий является базой для равномерной, ритмичной отгрузки продукции, т.е. постоянного темпа ее сбыта. А равномерный темп сбыта есть основа равномерной оплаты покупателями поставок изделий в договорные сроки, что и является базой устойчивого экономического состояния предприятия.

Ритмичность работы определяется с помощью коэффициента ритмичности , который рассчитывается двумя путями:

1. с использованием декадного коэффициента:

$К\_{р}=\frac{М\_{mд1}+М\_{mд2}+М\_{mд3}}{М\_{n}}$ (13)

Где $М\_{mд1}$, $М\_{mд2}, $ $М\_{mд3}$ - фактическая декадная сумма выпуска продукции в пределах не выше плановых расчетов, т.е. $М\_{m дiф}<М\_{m дin}$;

2) коэффициента ритмичности, устанавливаемого по фактическому выпуску продукции по дням месяца. Он определяется отношением количества рабочих дней, в течение которых выполнялось дневное задание выпуска продукции, к общему количеству рабочих дней в отчетном периоде.

При диагностике коэффициента ритмичности вначале необходимо дать общую оценку данному показателю, сравнивая его с планом, с предшествующим периодом, в динамике. Затем указать факторы, причины и виновников неритмичной работы, последствия, найти резервы, определить стратегию развития.

Источниками информации для анализа являются материалы ведомостей выпуска отдельных видов продукции, данные оперативной отчетности и др.

Неритмичная работа может вызываться следующими причинами:

* несвоевременными поставками сырья, материалов, полуфабрикатов, комплектующих изделий, топлива;
* перебоями в снабжении электроэнергией,
* неудовлетворительной организацией производства.

При анализе следует исчислить коэффициент ритмичности. Он определяется как отношение фактически выпущенной продукции в пределах плана к плановому выпуску продукции.[[14]](#footnote-14)

Для оценки выполнения плана по ритмичности используются прямые и косвенные показатели.

Прямые показатели – коэффициент ритмичности, коэффициент вариации, коэффициент аритмичности, удельный вес производства продукции за каждую декаду (сутки) к месячному выпуску, удельный вес произведенной продукции за каждый месяц к квартальному выпуску, удельный вес выпущенной продукции за каждый квартал к годовому объему производства, удельный вес продукции, выпущенной в первую декаду отчетного месяца к третьей декаде предыдущего месяца.

Косвенные показатели ритмичности – наличие доплат за сверхурочные работы, оплата простоев по вине хозяйствующего субъекта, потери от брака, уплата штрафов за недопоставку и несвоевременную отгрузку продукции, наличие сверхнормативных остатков незавершенного производства и готовой продукции на складах.

 Коэффициент вариации (KВ) определяется как отношение среднеквадратического отклонения от планового задания за сутки (декаду, месяц, квартал) к среднесуточному (среднедекадному, среднемесячному, среднеквартальному) плановому выпуску продукции.

Для оценки ритмичности производства на предприятии также рассчитывается показатель аритмичности как сумма положительных и отрицательных отклонений в выпуске продукции от плана за каждый день (неделю, декаду). Чем менее ритмично работает предприятие, тем выше показатель аритмичности.

Внутренние причины аритмичности – тяжелое финансовое состояние предприятия, низкий уровень организации, технологии и материально-технического обеспечения производства, а также планирования и контроля. Внешние причины – несвоевременная поставка сырья и материалов поставщиками, недостаток энергоресурсов не по вине предприятия и др. В процессе анализа необходимо подсчитать упущенные возможности предприятия по выпуску продукции в связи с неритмичной работой. Для этого применяются разные методы:

а) разность между плановым и зачтенным выпуском продукции;

б) разность между фактическим и возможным выпуском продукции, исчисленным исходя из наибольшего среднесуточного (среднедекадного) объема производства;

в) если представить, что фактический выпуск в третьей декаде составляет плановый удельный вес в общем выпуске продукции, то возможный объем производства можно найти делением первого показателя на второй и умножением на 100.

Иногда встречается и четвертый метод расчета: разность между наибольшим и наименьшим среднесуточным (среднедекадным) выпуском продукции умножается на фактическое количество рабочих суток (декад) в анализируемом периоде. В заключение анализа разрабатывают конкретные мероприятия по устранению причин неритмичной работы.[[15]](#footnote-15)

Таким образом, в процессе анализа необходимо подсчитать упущенные возможности предприятия по выпуску продукции в связи с неритмичной работой.

Отрицательные последствия влекут за собой не только недовыполнение или несвоевременное выполнение плановых заданий, но в некоторых случаях и перевыполнение.

# Глава 2. Анализ производства и объема продаж продукции растениеводства в ЗАО имени С.М. Кирова

## 2.1. Анализ ассортимента и структуры производства и продаж

Планы выпуска продукции в общем объеме и по ассортименту являются исходной базой для составления плана обеспечения сырьем и материалами, комплектующими изделиями, оснащения оборудованием, составление штатного расписания и др.

При формировании ассортимента и структуры выпуска продукции предприятие должно учитывать, с одной стороны, спрос на данные виды продукции, а с другой – наиболее эффективное использование трудовых, сырьевых, финансовых, технологических и других ресурсов, имеющихся в его распоряжении.

Анализ выполнения плана выпуска продукции позволяет установить причины неэффективного использования производственного потенциала.[[16]](#footnote-16)

Оценка выполнения плана по ассортименту основывается на сопоставлении планового и фактического выпуска продукции по основным видам продукции, включенным в номенклатуру, о чем я покажу далее.

Оценка выполнения плана по ассортименту может производиться:

* во-первых, по способу наименьшего процента;
* во-вторых, по способу среднего процента, который рассчитывается делением общего фактического выпуска продукции в пределах плана на общий плановый выпуск продукции; в-третьих, по удельному весу изделий, по которым план выполнен.

Так же темпы роста объема производства и реализации продукции, повышение ее качества непосредственно влияют на величину издержек, прибыль и рентабельность предприятия.

Проведем анализ производства и реализации продукции в ЗАО имени С.М. Кирова на основе данных, представленных в таблице 1.

Таблица 1 - Анализ производства и реализации продукции в ЗАО имени С.М. Кирова за 2013-2014 г.г.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатели | Прошлый год | Отчётный год | Отклонение (+,-) |
| 1. Выручка от продажи товаров, продукции, работ, услуг (без НДС), тыс. руб. | 220943 | 383341 | +162398 |
| 2. Выручка от реализации товарной продукции в фактических ценах соответствующего года, тыс. руб. | 210152 | 375228 | +165076 |
| 3. Производство с.-х. продукции в фактических ценах соответствующего года (без НДС), тыс. руб. | 194349 | 235218 | +40869 |
| 4. Изменение остатков нереализованной с.-х. продукции (п.3 –п.2)(снижение -, рост +), тыс. руб. | -15803 | -140010 | -295823 |

Проанализировав данные, приведенные в таблице 1 можно сказать о том, что в отчетном году, по сравнению с прошлым годом, наблюдается увеличение выручки от продажи товаров (без НДС) на 162398 тыс. руб. Так же, в отчетном году, увеличилась выручка от реализации товарной продукции на 165076 тыс. руб., по сравнению с прошлым годом. Но в отчетном году продолжают снижаться остатки нереализованной с.-х. продукции на 295823 тыс. руб., по сравнению с прошлым годом. Это может быть связано с тем, что производство с.-х. продукции значительно меньше, чем выручка от реализации товарной продукции.

Проведем анализ структуры ассортимента продукции, производимой ЗАО имени С.М. Кирова на основании данных, приведенных в таблице 2.

Таблица 2 - Анализ структуры ассортимента продукции растениеводства, производимой ЗАО имени С.М. Кирова за 2013 – 2014 гг.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Наименование продукции | 2013 год | 2014 год |
| тыс. руб. | доля в % | тыс.руб. | доля в % |
| Зерновые и зернобобовые (озимые и яровые) без кукурузы  | 112534 | 57,9 | 166858 | 77,8 |
| Подсолнечник на зерно | 32087 | 16,5 | 20214 | 9,4 |
| Многолетние травы  | 5337 | 2,75 | 6655 | 3,1 |
| Однолетние травы | 455 | 0,23 | 622 | 0,29 |
| Прочие культуры | 43936 | 22,6 | 20114 | 9,4 |
| Всего по растениеводству | 194349 | 100,00 | 214463 | 100,00 |

Проанализировав данные, приведенные в таблице 2, можно сделать следующие выводы:

В 2014 г. производство произвело зерновых и зернобобовых культур на 166858 тыс. руб., что на 19,9% больше, чем в 2013 г. А вот производство подсолнечника, в том же году, снизилось на 7,1 %, по сравнению с 2013 г., и составило 9,4%.

Производство многолетних трав в 2014 году незначительно увеличилось, по отношению к 2013 году, всего на 0,35%.

Наблюдается уменьшение прочих культур в 2014 г. по сравнению с 2013 г. на 13,2%.

## 2.3. Анализ затрат на производство и прибыльность продукции растениеводства

Затраты производства представляют собой его издержки. В общем виде издержки производства и реализации (себестоимость продукции, работ, услуг)– стоимостная оценка, используемых в процессе производства продукции (работ, услуг), природных ресурсов, сырья, материалов, топлива, энергии, основных фондов, трудовых ресурсов, а также других затрат на ее производство и реализацию.

Для практического использования в системе управления формированием затрат и издержек рассматривают классификацию затрат с учетом вида расходов по статьям калькуляции и элементам затрат. Группировка затрат по статьям калькуляции отражает место возникновения этих затрат и применяется для планирования, учета и калькулирования затрат на производство и реализацию единицы продукции, всей товарной продукции. Во многих случаях она содержит комплексные статьи затрат. Перечень статей калькуляции, их состав и методы распределения определяются отраслевыми методическими рекомендациями по вопросам планирования, учета и калькулирования себестоимости продукции (работ, услуг) с учетом характера и структуры производства.

Снижение себестоимости является важным источником роста прибыли, она обеспечивает повышение эффективности производства, способствует улучшению качества работы и развитию социальной сферы. На степень выполнения плановых заданий по снижению себестоимости влияют следующие факторы: изменение объема производства, структуры произведенной продукции, уровня себестоимости отдельных видов изделий. В зависимости от того, как изменяется каждый из этих факторов, меняется и сумма фактического снижения себестоимости продукции.

Анализ себестоимости продукции, работ и услуг имеет исключительно важное значение. Он позволяет выявить тенденции изменения данного показателя, выполнения плана по его уровню, определить влияние факторов на его прирост и на этой основе дать оценку работы предприятия по использованию возможностей и установить резервы снижения себестоимости продукции.

Что касается прибыльности, то можно сказать, что показатели финансовых результатов характеризуют абсолютную и относительную эффективность хозяйствования предприятия.

Важнейшими из них являются показатели прибыли, которая в условиях рыночной экономики составляет основу экономического развития предприятия.

Прибыль как главный результат предпринимательской деятельности обеспечивает потребности самого предприятия и государства в целом. Поэтому, прежде всего, важно определить состав прибыли предприятия.

 Таким образом, снижение себестоимости и повышение на этой основе рентабельности производства продукции сельского хозяйства требует надлежащей организации учета затрат на производство и неукоснительного соблюдения установленной методики калькулирования себестоимости продукции.

Проанализируем затраты на производство продукции ЗАО имени С.М. Кирова, представленные в таблице 3.

Таблица 3 - Анализ затрат на производство продукции растениеводства ЗАО имени С.М. Кирова за 2013-2014 гг.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Вид продукции | Количество произведенной продукции, ц | Затраты на производство продукции, тыс. руб. |
| Всего | с 1 га | всего | в т. ч. |
| Прошлый год | Отчётный год | Прошлый год | Отчётный год | Прошлый год | Отчётный год | На оплату труда | На содержание основных средств |
| натуральн. измерение | уд. вес, % | натуральн. измерение | уд. вес, % | Прошлый год | Отчётный год | Прошлый год | Отчётный год |
| А | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 |
| Зерновые и зернобобовые всего: | 235736 | 90,0 | 378020 | 93,3 | 34,9 | 53,3 | 112534 | 166858 | 17873 | 24068 | 17412 | 22526 |
| Подсолнечник на зерно | 24583 | 9,4 | 25240 | 6,2 | 17,8 | 23,1 | 32087 | 20214 | 5039 | 3239 | 4978 | 2941 |
| Многолетние травы | 546 | 0,2 | 1614 | 0,4 | - | - | 5337 | 6655 | 838 | 1271 | 822 | 57 |
| Однолетние травы | 998 | 0,4 | 399 | 0,1 | - | - | 455 | 622 | 71 | 89 | 124 | 125 |
| Продукция растениеводства- всего | 261863 | 100 | 405273 | 100 | 52,7 | 76,4 | 150413 | 194349 | 6126 | 28667 | 23336 | 25649 |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Вид продукции | Прямые затраты труда на продукцию всего, тыс. чел. - час. | Изменение |
| Количество произведенной продукции, ц | Затрат на производство продукции (всего) тыс.руб. | Прямых затрат труда (всего) тыс. чел. - час. |
| Всего | с 1 га | натуральн.измерение | уд. вес, % | натуральн.измерение | уд. вес, % |
| Прошлый год | Отчётный год | натуральн. измерение | уд. вес, % | натуральн. измерение | уд. вес, % |
|
| Зерновые и зернобобовые всего: | 63,0 | 62,0 | 142284 | 1,6 | 18,4 | 1,5 | 54324 | 1,5 | -1 | 0,98 |
| Подсолнечник на зерно | 12,0 | 8,0 | 657 | 1,0 | 5,3 | 1,3 | -11873 | 0,6 | -4 | 0,67 |
| Многолетние травы | 4,0 | 3,0 | 1068 | 3,0 | - | - | 1318 | 1,2 | -1 | 0,75 |
| Однолетние травы | 1,0 | - | -599 | 0,4 | - | - | 167 | 1,4 | - | - |
| Продукция растениеводства- всего | 80 | 73 | 143410 | 1,5 | 23,7 | 1,5 | 43936 | 1,3 | -7 | 0,91 |

Проанализировав данные таблицы 3, необходимо отметить, что в отчетном году количество произведенной продукции зерновых и зернобобовых всего составило 378020 ц., что на 3,3% больше, чем в прошлом году. А с одного га отчетный год больше прошлого на 18,4%.

В отчетном (2014) году произведено подсолнечника -25240 ц., что на 3,2% меньше, чем в прошлом году (2013), в котором было произведено 24583 ц.

Общая сумма затрат на производство зерновых и зернобобовых в отчетном году составила 166858 тыс. руб., что на 54324 тыс. руб. больше, чем в прошлом году. В 2014 (отчетном) году затраты на производство подсолнечника уменьшились на 11873 тыс. руб. Это связано с тем, что в этом году общая сумма произведенного подсолнечника была меньше, по сравнению с прошлым годом.

 В отчетном году, по всей продукции растениеводства, увеличились затраты на оплату труда, по сравнению с прошлым годом, на 22541 тыс. руб. Это связано с увеличением производства всей продукции растениеводства. И как видно, так же произошло увеличение в отчетном году затрат на содержание основных средств, по сравнению с прошлым годом, на 2313 тыс. руб.

В отчетном году общая сумма прямых затрат труда на всю продукцию растениеводства уменьшилась на 7 чел.-час., в основном за счёт сокращения прямых затрат труда подсолнечника на 4 тыс. чел.-час., и снижения производства продукции по однолетним травам на 599 ц.

Одним из комплексных подходов к формированию ассортимента розничной точки, является создание «товарных портфелей» компании.

Под понятием «товарный портфель» следует понимать совокупность всех товаров (товарных групп, видов и разновидностей товара), для выпуска которых имеются возможности в рамках организационно-экономических и технологических условий данного производства.

В практике деятельности предприятий товарный портфель представляет собой совокупность товаров, обладающих различным уровнем рентабельности, находящихся на различных этапах жизненного цикла (ЖЦТ) и, как следствие, имеющих различные перспективы на рынке. Из-за ограниченной продолжительности ЖЦТ состав портфеля является величиной переменной во времени, что обусловлено снятием с производства старых товаров и освоением новых (обновлением ассортимента). При этом состав и структура товарного портфеля должны соответствовать совокупности целей различного горизонта планирования, которые ставит перед собой организация. Таким образом, управление структурой товарного портфеля является сложным процессом и заключается в выборе оптимального решения с учетом всех возможных критериев оптимизации и ограничений, имеющих место в существующих и возможных условиях при реализации различных альтернатив развития.

Проведем анализ прибыльности и доходности товарного портфеля в ЗАО имени С.М. Кирова, на основе данных, представленных в таблице 4.

Таблица 4 – Анализ прибыльности и доходности товарного портфеля ЗАО имени С.М. Кирова за 2014 год

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Вид продукции | Объем сбыта, тыс. руб. | Себестоимость производства, тыс. руб. | Затраты на продвижение, тыс. руб. | Прибыль (убыток) от продаж, тыс. руб. | Рентабельность продаж, % |
| Зерновые и зернобобовые культуры | 315250 | 166858 | 194383 | 148392 | 47,1 |
| Подсолнечник | 26351 | 20214 | 32568 | 6137 | 23,3 |
| Прочая продукция растениеводства | 30148 | 20114 | 22704 | 10034 | 33,3 |
| Итого по продукции растениеводства | 375228 | 235218 | 269991 | 140010 | 37,3 |

Рассмотрев данные таблицы 4, можно сделать вывод, что на изменение прибыльности ассортиментных позиций товарного портфеля оказывают влияние не только затраты на себестоимость, но и затраты на продвижение (акции, скидки контрагентам).

В 2014 году наиболее рентабельно производство зерновых и зернобобовых – 47,1%, по сравнению с остальными видами продукции. Это значит, что эта продукция в 2014 году наиболее прибыльна и пользуется спросом.

Менее рентабельно производство прочей продукции, уровень рентабельности составил – 33,3%. Меньше всего рентабельно производство подсолнечника – 23,3%.

# Заключение

Произведя комплексный экономический анализ объёма производства и продаж отрасли растениеводства ЗАО имени С.М. Кирова, можно сделать вывод, что оно является прибыльным и все свои расходы покрывает доходами. Финансовый результат отрасли растениеводства равен 140010 тыс. руб. Уровень рентабельности составил 37,3%. Такого результата хозяйство достигло за счет увеличения площади посева и повышения урожайности культур, снижения себестоимости продукции.

В первой главе были рассмотрены теоретические аспекты анализа производства и объема продаж продукции растениеводства, а именно:

1. определены объект и задачи анализ производства и объема продаж продукции растениеводства
2. обозначены основные источники информации для анализа производства и объема продаж продукции растениеводства: Отчеты: «Отчет о финансовых результатах», «Отчет о производстве, затратах, себестоимости и реализации продукции растениеводства».

Вторая глава посвящена аналитической, расчетной части. Здесь применялись методы, рассмотренные в теории. Анализ производства и объема продаж продукции растениеводства ЗАО имени С.М. Кирова осуществлялось по 2-м направлениям:

1. Анализ ассортимента и структуры производства и продаж
2. Анализ затрат на производство и прибыльность продукции растениеводства.

В ходе анализа было выявлено, что:

1. В 2014 г. производство произвело зерновых и зернобобовых культур на 166858 тыс. руб., что на 19,9% больше, чем в 2013 г.
2. Производство подсолнечника, в том же году, снизилось на 7,1 %, по сравнению с 2013 г., и составило 9,4%.
3. В отчетном году количество произведенной продукции зерновых и зернобобовых всего составило 378020 ц., что на 3,3% больше, чем в прошлом году.
4. В отчетном году, по всей продукции растениеводства, увеличились затраты на оплату труда, по сравнению с прошлым годом, на 22541 тыс. руб. Это связано с увеличением производства всей продукции растениеводства.
5. В 2014 году наиболее рентабельно производство зерновых и зернобобовых – 47,1%, по сравнению с остальными видами продукции. Это значит, что эта продукция в 2014 году наиболее прибыльна и пользуется спросом.

Делая вывод о производстве и объеме продаж продукции растениеводства рассматриваемого предприятия, необходимо отметить: предприятие имеет положительный финансовый результат и может самостоятельно покрывать затраты на производство продукции.

# Библиографический список

1. Гражданский кодекс Российской Федерации: Части первая– (в ред. от 31.13.2014) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: справ.-правовая система «КонсультантПлюс».
2. Налоговый кодекс Российской Федерации: Части первая, вторая. – (в ред. от 29.12.2014) [Электронный ресурс]. - Режим доступа: справ.-правовая система «КонсультантПлюс».
3. Растениеводство [Электронный ресурс]// Режим доступа: http://businessareas.ru/Rastenievodstvo/rastenievodstvo#ras2

Анализ производства и объем продаж продукции растениеводства [Электронный ресурс]// Режим доступа: http://geolike.ru/page/gl\_5136.htm

Алексеева А.И. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности [Текст] / А.И. Алексеева, Ю.В. Васильева, Ю.В. Васильев и др. // Финансы и статистика, 2006 С173

1. Анализ производства и реализации продукции [Электронный ресурс]// Режим доступа: <http://ecsocman.hse.ru/data/539/675/1219/chap6.pdf>

Быков В.Г. Зерновой комплекс России в период рыночных преобразований [Текст] // Хранение и переработка сельхоз сырья. 2014. №5

Герасименко В.Д. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности промышленного предприятия [Текст] / В.Д. Герасименко // учебное пособие. М.: КНОРУС, 2011 С44 – Режим доступа: Справ.-правовая система «КонсультантПлюс»

1. Григорьев В.В., Федотова М.А., Оценка предприятия [Текст] // Москва, Инфра – М, 2011 г.

Зинченко А.П. Сельскохозяйственные предприятия: экономико-статистический анализ [Текст] / А.П.зинченко. – М.: Финансы и статистика, 2002. – С159.

1. Ксенофонтова Н.О. Статистические показатели изучения ритмичности производства и выпуска продукции [Электронный ресурс]/Н.О.Ксенофонтова // Режим доступа: http://www.scienceforum.ru/2015/pdf/11935.pdf
2. Лукачев С.В. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия [Электронный ресурс]/С.В. Лукачев, А.М. Ланский, С.Г.Матвеев // Самара: Изд-во Самар.гос.аэрокосм. ун-та, 2008 С76 – Режим доступа: <http://www.ssau.ru/files/education/uch_posob92.pdf>
3. Макарец Л.И., Макарец М.Н. Экономика производства сельскохозяйственной продукции [Текст] / Учебное пособие.- СПб; Издат. „Лань“, 2010- С224
4. Налетова,И.А.Анализ финансово-хозяйственной деятельности: учеб. Пособие [Текст]/И.А.Налетова.-М.:ФОРУМ-ИНФРА-М,2010-С198
5. Пясталов, С.М.Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятий:учебник [Текст]/С.М.Пясталов.-М.:Академия,2011-С348
6. Ритмичность выпуска продукции [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.grandars.ru/college/ekonomika-firmy/ritmichnost-vypuska.html>
7. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности: 4-е изд., перераб. и доп.[Текст]// Савицкая Г.В. – Минск: ООО «Новое знание», 2010.- С140
8. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятий АПК [Текст] / Г.В. Савицкая // учебное пособие –6-е изд. – Мн. Новое издание, 2006 С15
9. Семин А.Н., Квашин В.А. Экономическая оценка технического потенциала сельского хозяйства [Текст]// Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий- №1- 2012. С20-22
10. Хоружий Л.И. Проблемы теории, методологии, методики и организации управленческого учета в сельском хозяйстве [Текст]/ М.,"Финансы и статистика".- 2013.

Черкасова И.О. Анализ хозяйственной деятельности [Текст] / И.О. Черкасова // Издательский Дом «Нева», 2003 С96

Чуев И.Н. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности [Текст]/ И.Н.Чуев, Л.Н.Чуева// учебник для вузов – М: Издательско-торговая корпорация «Дашков И К» - 2006, С86

Чуев И.Н. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности [Текст]/ И.Н.Чуев, Л.Н.Чуева// учебник для вузов – М: Издательско-торговая корпорация «Дашков И К» - 2006, С88

1. Шадрина Г.В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности [Текст]/ Г.В. Шадрина // Московский международный институт эконометрики информатики финансов и права М., 2003

# Приложение

1. Черкасова И.О. Анализ хозяйственной деятельности [Текст] / И.О. Черкасова // Издательский Дом «Нева», 2003 С96 [↑](#footnote-ref-1)
2. Чуев И.Н. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности [Текст]/ И.Н.Чуев, Л.Н.Чуева// учебник для вузов – М: Издательско-торговая корпорация «Дашков И К» - 2006, С86 [↑](#footnote-ref-2)
3. Шадрина Г.В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности [Текст]/ Г.В. Шадрина // Московский международный институт эконометрики информатики финансов и права М., 2003 С39 [↑](#footnote-ref-3)
4. Алексеева А.И. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности [Текст] / А.И. Алексеева, Ю.В. Васильева, Ю.В. Васильев и др. // Финансы и статистика, 2006 С173 [↑](#footnote-ref-4)
5. Чуев И.Н. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности [Текст]/ И.Н.Чуев, Л.Н.Чуева// учебник для вузов – М: Издательско-торговая корпорация «Дашков И К» - 2006, С88 [↑](#footnote-ref-5)
6. Анализ производства и объем продаж продукции растениеводства [Электронный ресурс]// Режим доступа: http://geolike.ru/page/gl\_5136.htm [↑](#footnote-ref-6)
7. Быков В.Г. Зерновой комплекс России в период рыночных преобразований [Текст] // Хранение и переработка сельхоз сырья. 2014. №5 С23 [↑](#footnote-ref-7)
8. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятий АПК [Текст] / Г.В. Савицкая // учебное пособие –6-е изд. – Мн. Новое издание, 2006 С15 [↑](#footnote-ref-8)
9. Зинченко А.П. Сельскохозяйственные предприятия: экономико-статистический анализ [Текст] / А.П.зинченко. – М.: Финансы и статистика, 2002. – С145 [↑](#footnote-ref-9)
10. Анализ производства и реализации продукции [Электронный ресурс]// Режим доступа: http://ecsocman.hse.ru/data/539/675/1219/chap6.pdf [↑](#footnote-ref-10)
11. Герасименко В.Д. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности промышленного предприятия [Текст] / В.Д. Герасименко // учебное пособие. М.: КНОРУС, 2011 С44 – Режим доступа: Справ.-правовая система «КонсультантПлюс» [↑](#footnote-ref-11)
12. Растениеводство [Электронный ресурс]// Режим доступа: http://businessareas.ru/Rastenievodstvo/rastenievodstvo#ras2 [↑](#footnote-ref-12)
13. Лукачев С.В. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия [Электронный ресурс]/С.В. Лукачев, А.М. Ланский, С.Г.Матвеев // Самара: Изд-во Самар.гос.аэрокосм. ун-та, 2008 С76 – Режим доступа: http://www.ssau.ru/files/education/uch\_posob92.pdf [↑](#footnote-ref-13)
14. Ритмичность выпуска продукции [Электронный ресурс] // Режим доступа: http://www.grandars.ru/college/ekonomika-firmy/ritmichnost-vypuska.html [↑](#footnote-ref-14)
15. Ксенофонтова Н.О. Статистические показатели изучения ритмичности производства и выпуска продукции [Электронный ресурс]/Н.О.Ксенофонтова // Режим доступа: http://www.scienceforum.ru/2015/pdf/11935.pdf [↑](#footnote-ref-15)
16. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности: 4-е изд., перераб. и доп.[Текст]// Савицкая Г.В. – Минск: ООО «Новое знание», 2010.- С140 [↑](#footnote-ref-16)