Планирование реализации продукции.

Рыночный спрос на продукцию характеризуется общим объемом продажи товара определенного вида на данном рынке за конкретный период.

Выделяют следующие виды рыночного спроса:

-первичный- суммарный спрос на данный вид продукции, обеспечивающий её реализацию без использования маркетинговых мероприятия.

-потенциальный- предельная величина спроса, при которой дальнейшее увеличение затрат на маркетинг не приводит у к увеличению спроса, существующих в условиях внешнеё среды.

-текущий- характеризуется объемом продажи продукции за конкретны период времени при данных условиях внешней среды и определенным уровнем маркетинговых затрат предприятия. В процессе изучения потребности маркетинговая служба предприятия постоянно оценивает фактические и потенциальные возможности рынка. При этом изучается как потребности внутреннего и внешнего рынка, так и требования предъявляемые потребителями выполняемой продукции. Разработка плана реализации продукции и услуг осуществляется на основе договоров с их потребителями, а также с поставщиками материалов, заготовок, и комплектующих изделий.

К основным показателям плана продаж относят:

- номенклатура продукции и услуг каждого вида, которые должны быть реализованы в планируемом периоде. Объем реализованной продукции в натуральном и стоимостном выражении.

Nреал= Nосн + Nзап + Nполуфабр + Nвсп + Nусл

Nосн- готовые изделия основной продукции

Nзап- запасные части, если они не входят в комплект изделия

Nполуфабр - реализованные другим предприятием полуфабрикат собственного производства.

Nвсп- продукция вспомогательных производств

Nусл –услуги промыш.характера другим предприятием

Алгоритм оформления оптимального плана реализации продукции:

1.расчитывается объм продажи по первоочередным видам продукции в т.ч. :

А) планирование трудоёмкости на годовую производственную программу по группам оборудования

Б) загрузки оборудования

В) объем производства продукции в часах, по себе стоимости в рыночных ценах

Г) материальных затрат на годовой объем производства

Д) фонды з/п основных производственных рабочих

Е) объем продажи продукции в рыночных ценах

2.Установление величины резервов по объему реализованной продукции мощности и ресурсов предприятия.

3. определение оптимального варианта плана по номенклатуре и объему производства продукции, обеспечивающий получение максимальной прибыли

Планирование производства продукции .

К основным показателям планирования производства предприятия относят:

-объем товарной продукции в натуральном и в стоимостном выражении.

-объем валовой и чистой продукции в стоимостном выражении .

При планировании используют натуральные, условно-натуральные, трудовые и стоимостные измерители.

Натуральные измерители являются основой первичной информации. Их измеряют в шт., комплектах, и т.д.

Условно-натуральные измерители позволяют привести различные виды выполненной продукции к одному виду, принимаемого за базу.

Трудовые используются для определения суммарной трудоемкости изготовления изделия в часах, а стоимостные для расчета совокупного объема производства различных видов и услуг по рыночным ценам.

В объем товарной продукции включается полностью изготовление и предназначенные для реализации продукции, отвечающие требованиям государственных стандартов, техническим условиям и договоров.

N т= Nреал+(Nгк+Nгн)-(Nоггк-Nоггн)

N т – объем товарной продукции

Nреал- объем реальной продукции

Nгк – объем готовой продукции на конец периода

Nгн – объем готовой продукции на начало года

Nоггк – объем готовой продукции отгруженной продукции и отправленной но не оплаченной

Объем чистой продукции определяют в плановых ценах путем вычитания их объема товарной продукции затрат на материалы и величины амортизационных отчислений основных фондов.

Показатели объема чистой исключает повторной счет затрат на производство продукции и позволяет более точно определить результаты деятельности предприятия .Под таким качественным показателем как производительность труда, фондоотдача и т.д.

Валовая продукция рассчитывается:

Nв=Nосн + Nто + Nусл + Nнзп

∆ Nнзп= Nнзпк + Nнзпн

Nосн- основная продукция

Nто – технологическая оснастка

Nусл – выполняемые услуги

Nнзп – изм-е объем НЗП

Nв= Nт + ∆ Nнзп

Показатели валовой продукции рассчитываются:

А) в стоимостном выражении: в рыночных ценах для определения материальных, трудовых и финансовых ресурсов и в неизменных ценах для оценки определения объема производства за прошедший период и прогнозирование на перспективный период.

Б) в часах ( по трудоемкости) для установления загрузки оборудования и численности основных производственных рабочих.

К НЗП относятся:

- незаконченное изготовление продукции, которое предназначено для реализации.

Объем НЗП необходим для обеспечения нормативного хода производственного процесса. На каждой стадии производственного производства должен быть определен задел, обеспечивающий бесперебойную работу данного участка. В тоже время величина НЗП не должна быть очень большой, поскольку она влияет на размер оборотного актива(на показатели рентабельности производства).

В наст. Выражении (шт, м., кг.) объем НЗП по изделию i-го наименования вычитывают по формуле: Nнзп кi = Nсут i ∙ Т ц i

Nсут i – среднесуточный выпуск изделия i-и наименования. (шт)

Т ц i- длительность производственного цикла изготов. i-го изделия( сут., дн.)

Nсут i = Nгод i /

Nгод i- годовой выпуск изделия i-го наименования ( шт /год)

Fд – годовой действительный фонд времени раб.дня

По трудоемкости объем НЗП по изделию с наименование рассчитывается по формуле :

Nнзп кi = Nсут i ∙ Т ц i ∙ Тизд i ∙ К гот i