

Валеева Р. Р., Васильев В. Л.

**КОМПЛЕКСНАЯ СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ ИЗДЕРЖКАМИ НА ПРЕДПРИЯТИИ**

Адрес статьи: [www.gramota.net/materials/1/2008/9/5.html](http://www.gramota.net/materials/1/2008/9/5.html)

Статья опубликована в авторской редакции и отражает точку зрения автора(ов) по данному вопросу.

Источник

**Альманах современной науки и образования**

Тамбов: Грамота, 2008. № 9 (16). С. 15-17. ISSN 1993-5552.

Адрес журнала: [www.gramota.net/editions/1.html](http://www.gramota.net/editions/1.html)

Содержание данного номера журнала: [www.gramota.net/materials/1/2008/9/](http://www.gramota.net/materials/1/2008/9/)

**© Издательство "Грамота"**

Информация о возможности публикации статей в журнале размещена на Интернет сайте издательства: [www.gramota.net](http://www.gramota.net)

Вопросы, связанные с публикациями научных материалов, редакция просит направлять на адрес: [almanac@gramota.net](mailto:almanac@gramota.net)

- цветные металлы (медь, олово, цинк, свинец, никель, алюминий);
- драгоценные металлы (серебро, золото, платина).

Энергоносители:

- жидкие (дизельное топливо, бензин, сырая нефть);
- газообразные (газойль, природный газ, пропан);

Сельскохозяйственные, лесные товары и продукты их переработки:

- зерновые (пшеница, кукуруза, овес, ячмень, рожь);
- маслосемена (льняное, хлопковое семя, соя, бобы, соевое масло, шрот);
- живые животные и мясо (крупный рогатый скот, свиньи, мясо окорока);
- текстильные товары (хлопок, джут, шерсть, натуральный и искусственный шелк, пряжа, лен);
- пищевкусные товары (сахар, кофе, какао-бобы, растительные масла, картофель, перец, яйца, арахис, концентрат апельсинового сока).

Положительными моментами товарных бирж являются:

- сокращение периодов товародвижения;
- рынок становится прозрачным и предсказуемым;
- экономия средств за счет оптовой купли – продажи.

Закрепление товарной биржи в качестве технологического организатора товарного рынка позволит модернизировать сферу распределения продукции и услуг.

Размещение государственного заказа через открытые биржевые торги позволяет обеспечить прозрачность и честность цен.

ФЗ РФ № 2383-1 и ФЗ – 84 регулируют отношения связанные с деятельностью товарной биржи, организации биржевой торговли и поставками биржевых товаров.

## КОМПЛЕКСНАЯ СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ ИЗДЕРЖКАМИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

*Валева Р. Р., Васильев В. Л.*

*Елабужский филиал Казанского государственного технического университета им. А. Н. Туполева*

Снижение себестоимости работ (услуг) – важнейший фактор развития экономики. Себестоимость работ (услуг) является не только важнейшей экономической категорией, но и качественным показателем, так как она характеризует уровень использования всех ресурсов (переменного и постоянного капитала), находившихся в распоряжении предприятия. Для наибольшего эффекта в снижении себестоимости работ (услуг) необходимо введение на предприятии разработанной авторами комплексной системы управления издержками (КСУИ) на предприятии (Рис. 1).

Прежде всего, необходимо отметить, что руководители и менеджеры предприятия должны четко понимать, что управление издержками оказания работ (услуг) с целью их минимизации является составной частью управления предприятием в целом.

Управление издержками необходимо прежде всего для:

- получения максимальной прибыли;
- улучшения финансового состояния фирмы;
- повышения конкурентоспособности предприятия и работ (услуг);
- снижения риска стать банкротом и др.

Для решения проблемы снижения издержек оказания работ (услуг) на предприятии должна быть разработана **комплексная система управления издержками**, которая должна ежегодно корректироваться с учетом изменившихся на предприятии обстоятельств. Эта программа должна носить комплексный характер, т.е. должна учитывать все факторы, которые влияют на снижение издержек оказания работ (услуг).

Содержание и сущность комплексной программы по снижению издержек производства зависят от специфики предприятия, текущего состояния и перспективы его развития. Но в общем плане в ней должны быть отражены следующие моменты, представленные на Рис. 1.

Кроме того, комплексная программа по снижению издержек производства должна иметь четкий механизм ее реализации.

Следует также подчеркнуть, что планирование и реализация только отдельных мероприятий по снижению издержек производства хотя и дают определенный эффект, но не решают проблемы в целом [Сергеев И. В. 2001: 260-261].

Для выявления и закрепления успеха проделанных и предполагаемых мероприятий обязателен их анализ.

Анализ себестоимости 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 работ (услуг) [Грищенко О. В. 2000: 67].

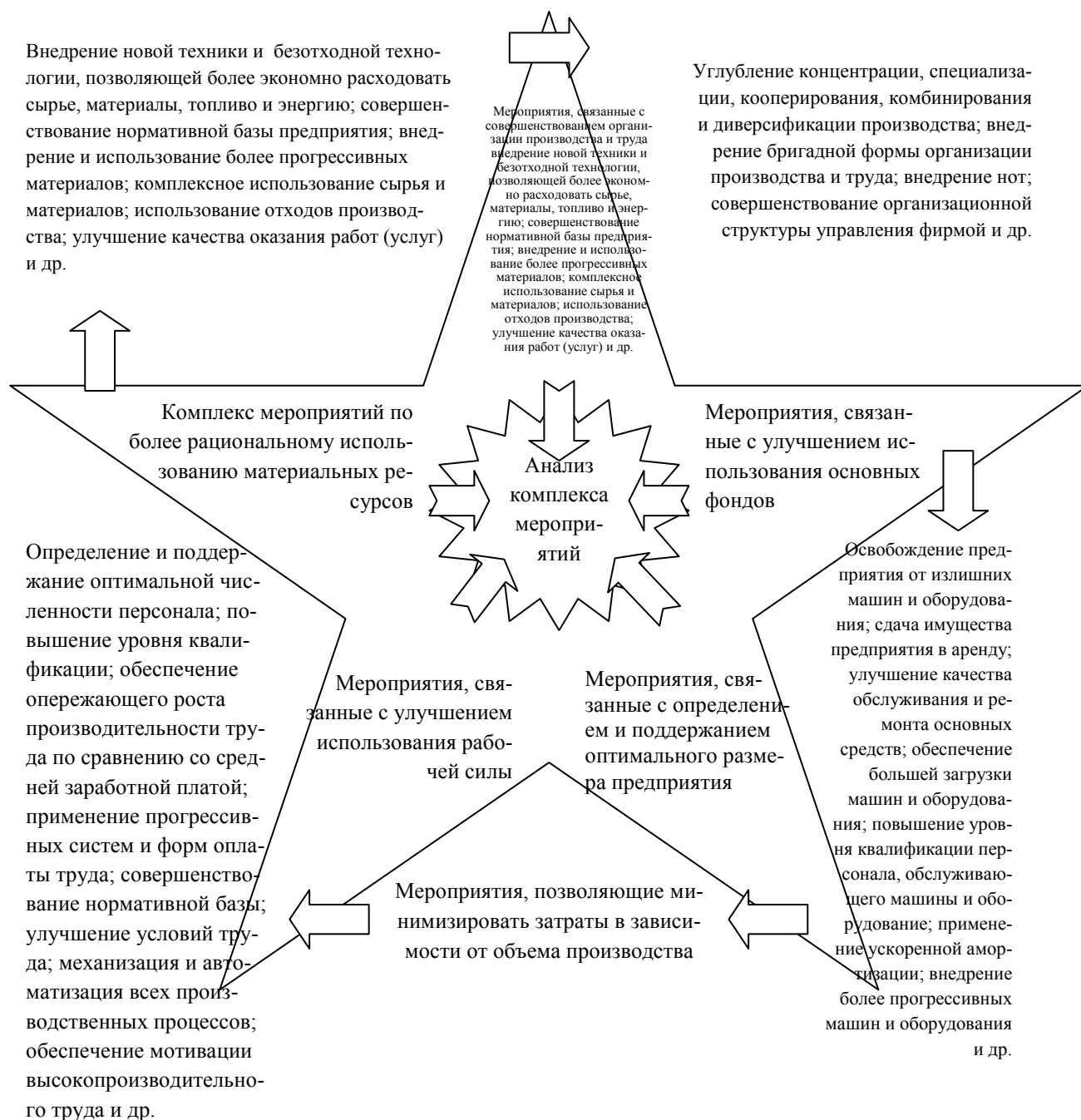


Рис. 1. Комплексная система управления издержками (КСУИ)

На большинстве предприятий при анализе себестоимости продукции дается общая оценка выполнения плана по снижению себестоимости продукции, вскрываются причины невыполнения принятых заданий по снижению уровня затрат и выявляются имеющиеся резервы организации по дальнейшему снижению уровня затрат. Осуществляется это, в основном, за счет анализа затрат на 1 руб. выпущенной продукции, анализа себестоимости выпущенной продукции и анализа калькуляции важнейших изделий [Макарьева В. И. 2003: 127].

Все это, безусловно, хорошо, но требует дополнений в виде выявления резервов снижения себестоимости работ (услуг). Основными источниками резервов снижения себестоимости работ (услуг) являются:

— Резервы, увеличения объема оказания услуг выявляются в процессе анализа выполнения производственной программы. При увеличении объема оказания услуг возрастают только переменные затраты (прямая зарплата рабочих, прямые материальные расходы и др.), сумма же постоянных расходов, как правило, не изменяется, в результате снижается себестоимость услуг.

— Резервы сокращения затрат устанавливаются по каждой статье расходов за счет конкретных организационно-технических мероприятий (внедрение новой более прогрессивной техники и технологии произ-

водства, улучшение организации труда и др.), которые будут способствовать экономии заработной платы, сырья, материалов, энергии и т.д. [Савицкая Г. В. 2005: 212].

В настоящее время приобретает большое значение метод «директ-костинг», который дает возможность установить связи и пропорции между объемом производства услуг и затратами на них, получить информацию о прибыльности или убыточности деятельности организации в зависимости от его объема, прогнозировать поведение себестоимости работ (услуг) при увеличении или уменьшении объема оказания услуг. А выделение величины постоянных затрат при этом методе калькулирования позволяет показать влияние их размера на сумму прибыли. В результате система «директ-костинг» дает возможность определить размер прибыли и колебания ее величины под влиянием изменения переменных затрат, цен реализации, структуры производимых услуг и на основе подобного анализа принять комплекс необходимых в этом случае мер по управлению издержками [Горфинкель В. Я., Швандар В. А. 2001: 578-579] для их снижения и роста прибыли.

Реализация на предприятиях КСУИ, сформулированной выше, позволит снизить себестоимость работ (услуг) и привести к росту получения прибыли.

#### *Список литературы*

- Грищенко О. В.** Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Учебное пособие. – Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2000. – 112 с.
- Макарьева В. И.** Анализ финансово-хозяйственной деятельности организации для бухгалтера и руководителя. – М.: Налоговый вестник, 2003. – 105 с.
- Савицкая Г. В.** Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник. – 3-е изд., перераб. и доп. – М: ИНФРА-М, 2005. – 425 с.
- Сергеев И. В.** Экономика предприятия: Учеб. пособие. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 2-е изд., перераб. и доп. – 304 с.: ил.
- Экономика предприятия:** Учебник для вузов / Под ред. проф. В. Я. Горфинкеля, проф. В. А. Швандара. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 3-е изд., перераб. и доп. – 718 с.

## РОЛЬ АУТСОРСИНГА НЕПРОФИЛЬНЫХ АКТИВОВ В ПОВЫШЕНИИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ БИЗНЕСА

*Водопьянов А. В.*

*Волгоградский государственный технический университет*

С усилением конкуренции на основных рынках, развитием рынка услуг и переходом к денежным расчетам на первое место при определении стратегии бизнеса выходят вопросы эффективности производства и качества получаемых материалов, комплектующих и сервисных услуг. Акценты в управлении бизнесом постепенно смещаются от «выживания» к стабильному функционированию и развитию, а среди стратегии развития бизнеса приоритетной становится стремление к росту конкурентоспособности.

В этих условиях выделением непрофильных активов преследуется цель не столько снижения издержек, сколько стремятся обеспечить получение качественных конкурентоспособных услуг.

Обычно на данном этапе к непрофильным активам относятся сервисные и обеспечивающие подразделения, такие как:

- 1) промышленное строительство;
- 2) транспорт;
- 3) охрана и безопасность.

На данной стадии может также приниматься решение и о выделении некоторых производственных структур, например, по изготовлению комплектующих, узлов и агрегатов. Это означает начало изменения компанией ее бизнес-стратегии – приобретения более узкой специализации.

На этапе достижения конкурентоспособности основную роль играет уже не выделение активов само по себе, а то как при этом организовано управление ими, а также то, каким образом выстроены взаимоотношения между основным и обеспечивающим бизнесами. Поэтому на данном этапе пересматривается подход к организации обеспечения основного бизнеса услугами дочерних сервисных предприятий.

Компания как владелец дочернего сервисного предприятия, с одной стороны, и как потребитель его услуг, с другой, должна сочетать два вида функций, которые далеко не всегда согласуются друг с другом:

- 1) функции эффективного собственника – взаимодействие с дочерним предприятием как с объектом инвестиций;
- 2) функции эффективного заказчика – организация взаимодействия с дочерним предприятием по принципу «заказчик-подрядчик».

Для успешного сочетания данных функций необходимо разделить их между разными подразделениями материнской компании.