

УПРАВЛЕНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННЫМИ ЗАТРАТАМИ

Т.М. Курашова

Научный руководитель - доцент Т.И. Панова
(экономический факультет)

В условиях рыночных отношений возрастает значимость функций управления предприятием и его важнейшей подсистемы - управления затратами, цель которой состоит прежде всего в оптимизации затрат, т.е. определении такого их уровня и структуры, которые позволили бы предприятию получать максимальный финансовый результат.

Традиционные методы учета затрат, применяемые в отечественной практике, не позволяют этого сделать. Поэтому в данной работе ставится цель - показать возможности применения в условиях нашей экономики управленческой системы "директ-костинг", а также выявить проблемы, возникающие при этом.

Круг вопросов, решать которые возможно в системе "директ-костинг", очень широк: оптимизация ассортимента выпускаемой продукции; определение цены на реализуемую продукцию; просчет вариантов изменения производственной мощности предприятия; сценка эффективности принятия дополнительного заказа, замены оборудования, эффективности производства (приобретения) полуфабрикатов и др.

"Директ-костинг" без специальных дополнительных расчетов представляет нужную в условиях рынка информацию о тенденциях поведения затрат в условиях изменения объема производства или загрузки производственных мощностей.

Один из основных показателей системы "директ-костинг" - маржинальный доход. Величина маржинального дохода - важная информация для управления предприятием. Она показывает "вклад" изделия в покрытие постоянных затрат и тем самым в том же объеме в прибыль предприятия.

В работе было проанализировано четыре вида выпускаемой ПО "Коралл" продукции: светильники, резонаторы, корпуса интегральных схем, корпуса транзисторов.

По показателю маржинального дохода в процентах к реализации, можно произвести ранжирование продукции по эффективности производства следующим образом:

1. Корпуса интегральных схем - 93,6%
2. Светильники - 69,6%
3. Корпуса транзисторов - 13,4%
4. Резонаторы - 4,0%.

Маржинальный доход по четырем изделиям составляет 22,9 млрд. руб., из них 78,4% приходится на корпуса интегральных схем. Следовательно, они являются наиболее предпочтительными для производства на краткосрочный период.

Одним из основных практических результатов применения системы "директ-костинг" является возможность проведения анализа взаимосвязи объема производства, себестоимости и прибыли и определения критической точки объема производства, начиная с которой предприятие получает прибыль.

Рассчитанные величины критических объемов производства оказались ниже фактических по светильникам и корпусам интегральных схем на 4,7% и 66,3%; а выше - по корпусам транзисторов и резонаторам - на 86% и 97,9% соответственно. Таким образом, производя корпуса транзисторов и резонаторы, предприятие получает убытки, а по светильникам и корпусам интегральных схем - прибыль. В системе "директ-костинг" можно решать задачи формирования оптимального ассортимента продукции.

Расчет прибыли по четырем изделиям на основе учета полной себестоимости показал прибыльность светильников, корпусов ИС и убыточность резонаторов, корпусов транзисторов. Если следовать этому расчету, то прибыль можно увеличить на 2,6 млрд. руб., сняв с производства убыточные изделия.

Если проанализировать резонаторы и корпуса транзисторов на основе "директ-костинга", то получим следующую информацию: поскольку резонаторы и корпуса транзисторов "вносят" в совокупности 88 млн. руб. в маржинальный доход, то суммарный финансовый результат объединения в краткосрочном периоде должен ухудшиться при снятии с производства данных изделий. Система учета полной себестоимости дает неполную информацию для принятия решений.

Таким образом, внедрение системы "директ-костинг" на отечественных предприятиях позволит:

- 1) повысить уровень управления производственными затратами с ориентацией на конечный результат;
- 2) значительно увеличить эффективность учета, контроля, анализа и принятия управленческих решений.