МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение

высшего образования

**«КУБАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

**(ФГБОУ ВО «КубГУ»)**

**Факультет экономический**

**Кафедра теоретической экономики**

**КУРСОВАЯ РАБОТА**

по дисциплине «Экономическая теория»

**ПРОБЛЕМА МИНИМИЗАЦИИ ИЗДЕРЖЕК: ЭФФЕКТ ЗАМЕНЫ И ЭФФЕКТ ВЫПУСКА**

Работу выполнил \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Д.В. Карцева

Направление подготовки 38.03.02 Менеджмент курс 1 группа 101 OЗФО

Направленность (профиль) Управление малым бизнесом

Научный руководитель

канд. экон. наук, доцент \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_Н.Ю. Сайбель

Нормоконтролер

канд. экон. наук, доцент \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_Н.Ю. Сайбель

Краснодар

2023

**СОДЕРЖАНИЕ**

|  |  |
| --- | --- |
| Введение …………………………………………………………………….. | 3 |
| 1 Теоретические основы издержек производства ………………………. | 5 |
| 1.1 Понятие и сущность издержек производства…….......................... | 5 |
| 1.2 Классификация издержек производства……………………………. | 6 |
| 2 Издержки производства в краткосрочном и долгосрочном периодах… | 8 |
| 2.1 Издержки производства в краткосрочном периоде………………. | 8 |
| 2.2 Издержки производства в долгосрочном периоде………………... | 12 |
| 3 Пути минимизации издержек производства………….………………... | 16 |
| 3.1 Изменение цены ресурса: эффект замены и эффект выпуска ….. | 16 |
| 3.2 Основные методы снижения издержек производства……………. | 19 |
| Заключение………………………………………………………………… | 29 |
| Список использованных источников…………………………….………. | 32 |

**ВВЕДЕНИЕ**

В современных условиях предприятия стали обладать реальной финансовой независимостью, могут самостоятельно распределять выручку от реализации продукции, по своему усмотрению распоряжаться прибылью. Соответственно основной целью функционирования любого предприятия является получение прибыли. Прибыль предприятия преимущественно зависит от цены продукции и затрат на ее производство. Цена продукции на рынке – результат взаимодействия спроса и предложения. В условиях свободной конкуренции цена продукции определяется не желанием производителя или покупателя, а формируется по законам рыночного ценообразования. Другое дело – затраты, формирующие себестоимость продукции. Они могут возрастать или снижаться в зависимости от объема потребляемых трудовых и материальных ресурсов, уровня технической вооружённости, организации производства и других факторов. Естественно, чем выше затраты, тем ниже прибыль и наоборот. То есть между этими показателями существует обратная функциональная связь. Следовательно, предприятие располагает множеством рычагов снижения затрат, которые он может привести в действие при умелом управлении.

*Актуальность* темы курсовой работы обусловлена тем, что в условиях современной рыночной экономики для удержания приемлемого уровня прибыльности при конкурентоспособных ценах на продукцию каждое конкурирующее предприятие вынуждено использовать механизмы сокращения издержек. В свою очередь, сокращение издержек является фактором повышения рентабельности, роста денежного накопления, достижения экономического эффекта и, следовательно, успеха предприятия. Дополнительную прибыль, полученную в результате минимизации затрат, возможно инвестировать в расширение и совершенствование производства. Каждое предприятие должно уделять повышенное внимание анализу и управлению затрат, осознавая роль этого показателя в оценке его деятельности. Изучение затрат позволяет дать более правильную оценку уровню технико-эксплуатационных показателей, достигнутому на предприятии.

*Целью* данной работы является исследование механизмов минимизации издержек с целью повышения прибыльности предприятия.

Для достижения указанной цели в курсовой работе необходимо решить следующие *задачи*:

– определить сущность издержек,

– рассмотреть виды издержек,

– изучить влияние издержек на прибыльность предприятия,

– исследовать эффект замены и эффект выпуска.

*Объект исследования* – производственное предприятие.

*Предметом исследования* выступают теоретические аспекты экономики предприятий.

В курсовой работе применяются такие общенаучные *методы исследования*, как анализ, аналогия, синтез, обобщение и др.

*Теоретическую основу* работы составили периодические издания и литература, интернет–источники.

Курсовая работа состоит из введения, в котором отражается актуальность работы, предмет, объект, цели и задачи работы, а также заключения.

1. **Теоретические основы издержек производства**

**1.1 Понятие и сущность издержек производства**

Производство любого товара требует затрат, которые имеют определённые цены. Издержки производства – это затраты на приобретение производственных факторов, используемых для производства и реализации произведенной продукции. С экономической точки зрения издержки представляют собой стоимость всех затраченных материалов и услуг. Это важнейшая экономическая категория, от которой зависит:

1. Уровень цен.
2. Величина прибыли.
3. Конкурентоспособность.
4. Положение на рынке.

В издержки производства входят затраты на сырье, материалы, амортизацию средств труда, на заработную плату работникам и другие.

Издержки производства – это главный фактор, влияющий на объем предложения, поэтому прежде чем решить, каких и сколько товаров производить менеджмент предприятия должен провести аналитическую работу. Её назначение – определение сфер деятельности, которые продуцируют издержки, а также факторов, влияющих на них. Задача роста эффективности издержек является одной из самых трудных. Она касается всех сфер управления, производственной и коммерческой деятельности. В процессе анализа изучается структура издержек, их динамика, степень воздействия на издержки различных элементов работы предприятия.

Таким образом особое значение имеет оценка положения предприятия на рынке по издержкам в сравнении с конкурентами. Основной инструмент стратегического анализа – процесс построения полной структуры издержек, показывающий изменение издержек на всём пути от начала производства до образования окончательной цены при покупке продукта.

**1.2 Классификация издержек производства**

Издержки обращения связаны с процессом реализации товара. В образовании стоимости товара участвуют только те издержки обращения, которые представляют собой продолжение процесса производства в сфере обращения (хранение товара, его транспортировка, упаковка).

Издержки производства в зависимости от:

1. Влияния на них объемов производства делятся на постоянные и переменные.

Постоянные издержки – это те издержки, которые не зависят от объемов производства. Они существуют и при нулевом объёме выпуска. Так, например, если предприятие заключило договор об аренде помещения сроком на один год, то он обязан выплачивать арендную плату в любом случае: и когда производит 100 единиц продукции, и когда производит 1000 единиц продукции, и когда вообще прекращает выпуск.

Переменные издержки – это расходы, которые зависят от количества производимой продукции. Они состоят из затрат на сырье, зарплату основных рабочих, задействованных в процессе производства, прочих затрат, которые можно напрямую отнести на производство продукции. По мере роста производства переменные издержки возрастают.

Это деление условно, так как зависит от периода, за который производится анализ. Сумма постоянных и переменных издержек – это общие (валовые) издержки.

1. Для измерения издержек на производство единицы продукции используют средние издержки. Они важны для определения прибыльности предприятия (если цена равна средним издержкам, то предприятие имеет нулевой эффект, если цена больше средних издержек, то прибыль есть).
2. В зависимости от метода оценки затрат различают бухгалтерские и альтернативные.

Бухгалтерские – это фактически расход факторов производства на изготовление определенного количества продукции по ценам их приобретения.

Альтернативные – это та сумма денег, которую можно получить при наиболее выгодном использовании ресурсов из всех возможных альтернативных способов.

1. С точки зрения поступления средств издержки делятся на внешние и внутренние.

Внешние издержки – это издержки, денежные затраты на приобретение сырья, оборудования. Это расходы в пользу поставщиков.

Внутренние издержки – это собственные ресурсы, которые используются в производстве.

1. С целью определения максимального выпуска продукции рассчитываются предельные издержки.

Таким образом предельные издержки – это дополнительные издержки на производство каждой дополнительной единицы продукции по сравнению с данным объемом продажи. Эти издержки важны для определения стратегии предприятия.

|  |
| --- |
| 1. **Издержки производства в краткосрочном и долгосрочном периодах** |
| **2.1 Издержки производства в краткосрочном периоде** |

Краткосрочный период – это период времени, за который предприятие не может изменить свои постоянные ресурсы или производственные мощности.

Издержки производства в краткосрочном периоде подразделяются на постоянные, переменные, общие, средние и предельные.

Постоянные издержки (fixed cost, FC) – издержки, которые не зависят от объема производства. Графически их можно представить в виде прямой, параллельной оси абсцисс.

Переменные издержки (variable cost, VC) – издержки, которые зависят от объема производства. Графически они изображаются в виде восходящей кривой, обозначаемой линией VC. Кривая переменных издержек показывает, что с ростом выпуска продукта растут переменные издержки производства.

Различие между постоянными и переменными издержками имеет существенное значение для каждого бизнесмена. Переменными издержками можно управлять, так как их величина изменяется в течение краткосрочного периода в результате изменения объема производства. Постоянные же издержки находятся вне контроля менеджмента предприятия, так как они обязательны и должны быть оплачены независимо от объема производства.

Общие, или валовые, издержки (total cost, ТС) – издержки в целом при данном объеме производства. Если наложить друг на друга кривые постоянных и переменных издержек, то получим новую кривую, отражающую общие издержки. Она обозначается кривой ТС. Таким образом, ТС= FC+ VC. График показан на рисунке 1.

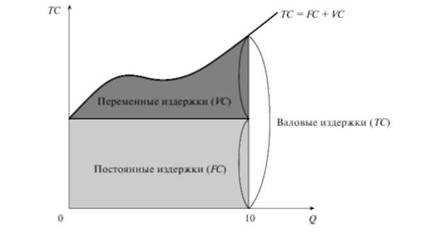


Рисунок 1 – График постоянных, переменных и валовых издержек

В экономическом анализе кроме средних общих издержек используются такие понятия, как средние постоянные и средние переменные издержки. Рассчитываются они следующим образом: средние постоянные издержки (AFC) равны отношению постоянных издержек (FC) к выпуску продукции (Q): AFC = FC/Q. Средние переменные издержки (AVC), по аналогии, равны отношению переменных издержек (VC) к выпуску продукции: AVC = VC/Q.

Величина средних постоянных издержек непрерывно уменьшается по мере роста объема производства, поскольку фиксированная сумма издержек распределяется на все большее и большее количество единиц продукции. Средние переменные издержки изменяются в соответствии с законом убывающей отдачи.

Показатели средних общих издержек обычно используются для сравнения с ценой, которая всегда указывается в расчете на единицу продукции. Такое сравнение дает возможность определить величину прибыли, что позволяет наметить тактику и стратегию предприятия в ближайшее время и на перспективу. График средних общих издержек мы получаем через суммирование графиков средних постоянных и средних переменных издержек.

Графически кривая средних общих (валовых) издержек изображается кривой АТС на рисунке 2.

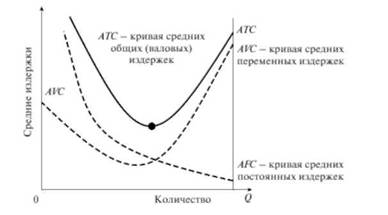


Рисунок 2 – Кривые средних издержек

Из рисунка 2 видно, что кривая средних издержек имеет U–образную форму. Это говорит о том, что средние издержки могут быть равны рыночной цене, а могут отклоняться от нее. Предприятие рентабельно в том случае, если рыночная цена выше средних издержек.

Наиболее эффективным выпуском продукции будет тот, который соответствует минимальному размеру средних общих издержек, т.е. на единицу выпуска будет приходиться минимальное количество затрат на ее производство. На рисунке ситуация эффективности производства обозначена черной точкой. Эта точка (минимум средних общих издержек) характеризует наиболее эффективную величину выпуска.

Эффективность – характеристика соотношения объема произведенных благ и затрат на их производство.

Важное значение для определения стратегии предприятия в экономическом анализе отводится предельным издержкам.

Предельные, или маржинальные, издержки (marginal cost, МС) – это издержки, связанные с производством дополнительной единицы продукции.

МС можно определить для каждой добавочной единицы продукции путем деления изменения прироста суммы общих издержек (dTC) на величину прироста выпуска продукции (dQ).

Предельные издержки показывают, во сколько обойдется предприятию увеличение объема выпуска продукции на одну единицу. Графически кривая предельных издержек представляет собой восходящую линию МС, пересекающуюся с кривой средних общих издержек АТС и кривой средних переменных издержек АVС изображена на рисунке 3.

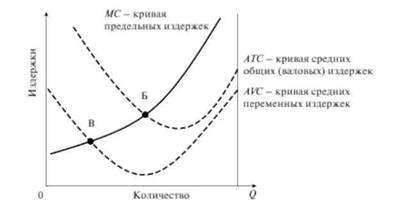


Рисунок 3 – Кривая предельных издержек

Кривая предельных издержек пересекает кривые средних переменных и средних общих издержек в точках их минимума. После этих точек указанные издержки начинают возрастать, а издержки на факторы производства увеличиваться.

Таким образом сравнение средних переменных и предельных издержек производства – важная информация для управления предприятием, определения оптимальных размеров производства, в пределах которых компания устойчиво получает доход.

**2.2 Издержки производства в долгосрочном периоде**

Издержки производства в долговременном периоде имеют ту же характеристику, что и издержки в кратковременном периоде, но у них есть специфика: они тесно связаны с масштабами производства.

Издержек в долгосрочном периоде носят переменный характер. Предприятие может увеличить или сократить мощности, а также у нее достаточно времени, чтобы принять решение покинуть данный рынок или вступить на него, перейдя из другой отрасли. Поэтому в долгосрочном периоде не выделяют средних постоянных и средних переменных издержек, а анализируют долгосрочные средние общие издержки (long–run average total cost, LATC), которые по сути своей являются одновременно и средними переменными издержками.

Кривая LATC представляет собой кривую, огибающую бесконечное число кривых краткосрочных средних издержек производства, которые соприкасаются с ней в точках их минимума. Она показывает наименьшие издержки производства единицы продукции, с которыми может быть обеспечен любой объем выпуска при условии, что предприятие имеет время для изменения всех факторов производства. Кривую можно увидеть на рисунке 4.

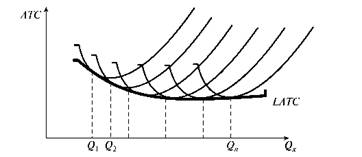


Рисунок 4 – Средние издержки предприятия в долгосрочном периоде

В долгосрочном периоде также существуют и предельные издержки.

Долгосрочные предельные издержки (long–run marginal cost, LMC) показывают изменение общей суммы издержек предприятия в связи с изменением объема выпуска готовой продукции на одну единицу в том случае, когда предприятие свободно изменять все виды затрат.

Кривые долгосрочных средних и предельных издержек соотносятся друг с другом так же, как и кривые краткосрочных издержек: если LМС лежит ниже LАТС, то LАТС падают, а если LМС лежит выше LАТС, то LАТС возрастают. Возрастающая часть кривой LМС пересекает кривую LАТС в точке минимума. Кривые изображены на рисунке 5.

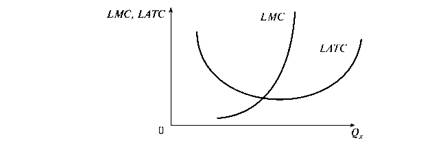


Рисунок 5 – Соотношение кривых долгосрочных средних и предельных издержек

Дугообразный характер кривой LАТС (наличие убывающего и возрастающего участков) можно объяснить при помощи закономерностей, называемых положительным и отрицательным эффектами роста масштаба производства, или просто эффектами масштаба.

Эффект масштаба

Положительный эффект масштаба производства (эффект массового производства, экономия, обусловленная ростом масштаба производства, возрастающая отдача от масштаба производства) связан со снижением издержек на единицу продукции по мере наращивания объемов выпускаемой продукции. Возрастающая отдача от масштаба производства имеет место в ситуации, когда объем производства (Ох) растет быстрее, чем издержки, и, следовательно, LATC предприятия падают.

Существование положительного эффекта масштаба производства объясняет нисходящий характер графика LATC на первом отрезке. Это происходит за счет расширения масштабов деятельности, которое влечет за собой:

1. рост специализации труда,
2. рост специализации управленческого труда,
3. эффективное использование капитала (средств производства),
4. экономию от использования вторичных ресурсов.

Положительный эффект масштаба производства в долгосрочном периоде не является беспредельным. Со временем расширение предприятия может привести к отрицательным экономическим последствиям, вызвать отрицательный эффект масштаба производства, когда увеличение объемов деятельности предприятия сопряжено с ростом издержек производства на единицу продукции.

Отрицательный эффект масштаба имеет место, когда издержки производства растут быстрее его объема и, следовательно, LATC растут по мере увеличения выпуска продукции. В результате эффективность функционирования компании снижается, а средние издержки производства увеличиваются, поэтому предприятию при планировании своей производственной деятельности необходимо определять пределы расширения масштабов производства.

Постоянная отдача от масштаба имеет место тогда, когда издержки и объем производства растут одинаковыми темпами и, следовательно, LATC остаются постоянными при всех объемах производства.

Внешний вид кривой долгосрочных издержек позволяет сделать некоторые выводы по поводу оптимального размера предприятия для разных отраслей экономики.

Минимальный эффективный масштаб (размер) предприятия – уровень выпуска продукции, начиная с которого прекращается действие эффекта экономии, обусловленной ростом масштабов производства.

Таким образом, речь идет о таких значениях Qx, при которых предприятие достигает наименьших издержек на единицу продукции. Обусловленный действием эффекта масштаба уровень долгосрочных средних издержек влияет на формирование эффективного размера предприятия, что в свою очередь оказывает воздействие на структуру отрасли.

1. **Пути минимизации издержек производства**

**3.1 Изменение цены ресурса: эффект замены и эффект выпуска**

Факторы, влияющие на издержки производства:

1. Цены на ресурсы, их повышение увеличивает издержки производства, поэтому понижается совокупное предложение.

2. Рост производительности труда увеличивает объем производства и совокупное предложение.

3. Правовое регулирование (налоги, субсидии), если увеличиваются налоги, то совокупное предложение сокращается.

4. Предпринимательские способности.

Для раскрытия эффекта замены и эффекта выпуска интересен первый фактор – цены на ресурсы.

Изменение цены товара графически отображается поворотом бюджетной прямой по часовой стрелке (при повышении цены товара X) или против нее (при снижении цены). Таким же образом, поворотом изокосты, отображается и изменение цены производственного ресурса.

Так, на рисунке 6 линии СС1, СС2 и СС3 характеризуют положение изокосты при повышении цены переменного фактора L.

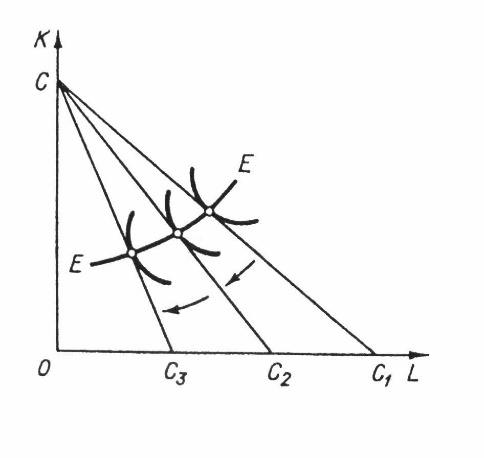


Рисунок 6 – Поворот изокосты

Общий результат изменения цены ресурса может быть разложенна две части, одна из которых представляет эффект замены, вторая – эффект выпуска.

Разложение общего результата изменения цены переменного фактора на эффект замены и эффект выпуска представлено на рисунке 7.

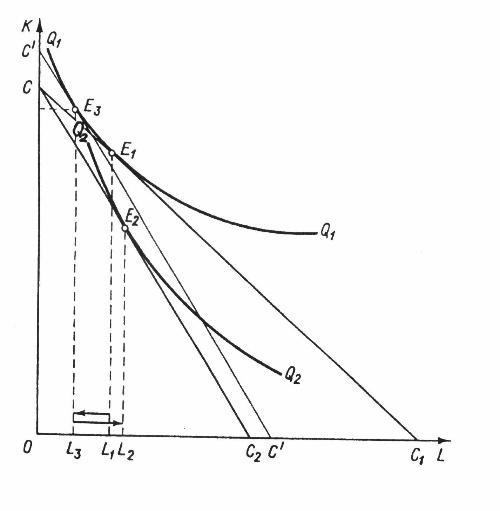


Рисунок 7 – Эффект замены и эффект выпуска (нормальный ресурс)

При цене переменного ресурса L1 изокоста занимала положение СС1. После повышения цены до L2 она заняла положение СС2. Общая сумма затрат на ресурсы не изменилась (точка С на оси ординат сохранила свое положение). В результате оптимальная комбинация ресурсов сместилась из точки Е1 в точку Е2. Общий результат повышения цены переменного ресурса выразился в сокращении объема его применения с L1 до L2.

Для разложения этого результата на эффект замены и эффект выпуска проведем параллельно СС2 вспомогательную изокосту СС так, чтобы она касалась изокванты Q1Q1 (точка касания – Е3). Как и в теории потребления, мы можем считать, что вдоль дуги Е1Е3 происходит замещение ресурсом К относительно подорожавшего переменного ресурса L при сохранении неизменным объема выпуска Q1Q1.

Таким образом, эффект замены составил L1–L3.

Однако, поскольку общая сумма затрат С остается неизменной, повышение цены переменного ресурса приводит к сокращению выпуска с Q1 до Q2, а точка, характеризующая оптимальную комбинацию ресурсов, смещается из Е3 в Е2. Это смещение и характеризует эффект выпуска. В единицах переменного ресурса эффект выпуска составит L3–L2. Данные показаны на рисунке 8.

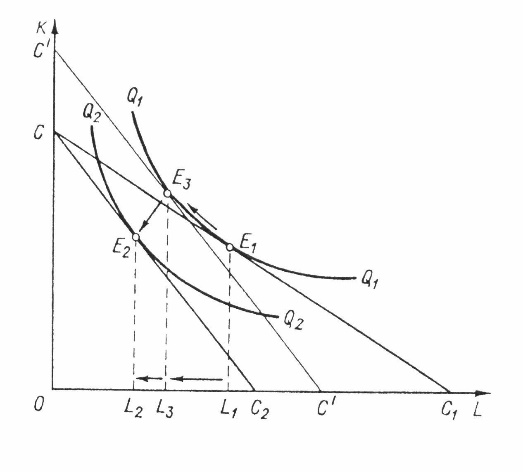


Рисунок 8 – Эффект замены и эффект выпуска (некачественный ресурс)

Таким образом, общий результат изменения цены переменного ресурса можно разложить на эффект замены и эффект выпуска: L1 – L2 = ( L1 – L3 ) + ( L3 – L2 ).

Таким образом, эффект замены всегда отрицателен, повышение цены ресурса ведет к сокращению, а ее снижение – к увеличению объема применения данного ресурса. Эффект выпуска для нормальных ресурсов также отрицателен, его действие усиливает влияние эффекта замены. Для некачественных ресурсов, как и для некачественных товаров, влияние эффекта замены и эффекта дохода разнонаправлено, а общий результат их действия не предопределен. Эффект выпуска положителен – снижение выпуска с Q1Q1 до Q2Q2 сопровождается увеличением объема применения подорожавшего переменного ресурса с L3 до L2. При этом эффект выпуска перекрывает эффект замены (L1–L3), так что общий результат положителен.

* 1. **Основные методы снижения издержек производства**

Для решения проблемы снижения издержек производства используют как традиционные методы, так и более современные, технологичные.

Традиционным часто используемым путём снижения затрат является экономия всех видов ресурсов, потребляемых в производстве как трудовых, так и материальных.

Учитывая, что значительную долю в структуре издержек производства занимает оплата труда, актуальна задача снижения трудоемкости выпускаемой продукции, роста производительности труда, сокращения численности административно–обслуживающего персонала.

Снижения трудоемкости продукции, роста производительности труда можно достигнуть различными способами. Наиболее важные из них – автоматизация производства, разработка и применение высокопроизводительных технологий, замена и модернизация оборудования.

Для повышения производительности труда важна надлежащая его организация: подготовка рабочего места, полная его загрузка, применение передовых методов и приемов труда и др. В целях оптимизации затрат проводят хронометражи, фотографии рабочего времени.

Материальные ресурсы занимают до 3/5 в структуре затрат на производство продукции. Следовательно, высоко значение экономии этих ресурсов, рационального их использования. Важное значение приобретает применение ресурсосберегающих технологических процессов. Немаловажным является повышение требовательности и применение входного контроля за качеством поступающих от поставщиков сырья и материалов, комплектующих изделий и полуфабрикатов.

Сокращения расходов по амортизации основных производственных фондов возможно достигнуть путем лучшего использования этих фондов, максимальной загрузки.

Также факторами снижения затрат на производство продукции могут рассматриваться определение и соблюдение оптимальной величины партии закупаемых материалов, оптимальной величины серии запускаемой в производство продукции, решение вопроса о том, производить самим или закупать у других производителей отдельные компоненты или комплектующие изделия.

Чем больше партия закупаемого сырья, материалов, тем больше величина среднегодового запаса и больше размер издержек, связанных со складированием этого сырья, материалов (арендная плата за складские помещения, потери при длительном хранении, потери, связанные с инфляцией и др.). Однако приобретение сырья и материалов крупными партиями имеет свои преимущества. Снижаются расходы, связанные с размещением заказа на приобретаемые товары, с приемкой этих товаров, контролем за прохождением счетов и др.

По скорости получения результата можно выделить три этапа сокращения издержек:

– экспресс–сокращение (в течение нескольких дней),

– быстрое сокращение (несколько недель или месяцев),

– планомерное сокращение (в течение нескольких лет).

Этап I. Экспресс–сокращение

На этом этапе принимается решение о немедленном прекращении финансирования тех статей расходов, которые менеджмент предприятия считает недопустимыми при текущем финансовом положении предприятия. Возможная последовательность действий:

– проведение инвентаризации расходов предприятия,

– определение категории каждой статьи расходов и анализ последствий отказа от трат по данной статье.

Обычно расходы классифицируют по основным категориям. Классификация представлена в таблице 1.

Таблица 1 – Классификация расходов

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Классификация расходов по степени приоритетности | Описание | Примеры |
| Высокоприоритетные | Статьи, при прекращении финансирования которых существует угроза остановки операционной деятельности | –оплата сырья и материалов для производства  –оплата труда основных рабочих |
| Приоритетные | Статьи, при прекращении финансирования которых наносится ущерб нормальному ведению бизнеса | –оплата мобильной связи ключевым работникам  –оплата рекламы |
| Допустимые | Статьи, которые желательно сохранить при наличии у предприятия свободных средств | –оплата санаторного лечения работников  –оплата образовательных семинаров для сотрудников |
| Ненужные | Статьи, прекращение финансирования которых не окажет существенного влияния на ведение бизнеса | – оплата отдыха руководителей |

С целью оптимизации издержек можно ограничиться прекращением финансирования четвертой категории расходов. В критических ситуациях необходимо прекратить или резко ограничить расходы на третью категорию, а иногда приходится вводить ограничения издержек первой и второй категорий.

Этап II. Быстрое сокращение

На этом этапе предприятие осуществляет шаги организационно–технического характера, позволяющие снизить до приемлемого уровня постоянные и переменные расходы компании.

Алгоритм работы может быть следующий:

1. Определяются основные факторы, влияющие на появление той или иной статьи затрат.

2. Выбираются способы, позволяющие добиться снижения издержек по каждой статье. Например, на стоимость сырья и материалов может влиять следующее: закупочные цены; потребность в объеме закупок, определяемая технологией; перерасход, связанный с несоблюдением технологии и высоким уровнем брака; воровство.

Таким образом, выделяются четыре направления работы:

– снижение закупочных цен,

– анализ обоснованности применяемой технологии производства и выбор самой экономичной,

– выявление причин перерасхода и усовершенствование технологий,

– борьба с воровством на рабочем месте.

Реализация разработанных мероприятий поручается профильным подразделениям К примеру, задача снижения закупочных цен передается в отдел закупок, а задача борьбы с воровством – в службу безопасности. Подразделения должны представить планы со сроками, измеряемыми результатами и ответственными лицами. Подразделения могут разработать альтернативные решения по снижению издержек.

Программа по снижению издержек реализуется под контролем менеджмента предприятия. Финансовое подразделение регулярно оценивает достигнутый экономический эффект и информирует о нем руководство.

Сокращение затрат на сырье и материалы. Расходы на сырье и материалы – один из самых существенных элементов затрат на промышленных предприятиях. Существует целый ряд методов планомерного сокращения этой категории расходов в рамках организационно–технологических улучшений. Одно из «быстрых» решений по сокращению расходов на сырье – пересмотр контрактов с поставщиками.

Как правило, крупные поставщики могут поставлять сырье по более низким ценам и предоставлять отсрочки по оплате. Если предприятие крупное, можно организовать тендеры на поставку по основным позициям номенклатуры сырья.

Сокращение накладных расходов. В число накладных расходов большинства предприятий входят затраты на телекоммуникации, электроэнергию, транспорт. Ниже рассматриваются некоторые возможные меры по «быстрому» сокращению этих категорий расходов, основанные на опыте реальных предприятий. Разумеется, список затрат и возможных мер по их снижению не является исчерпывающим, но может дать определенные практические идеи.

Электроэнергия:

– ввести программы экономии электроэнергии (например, следить за тем, чтобы сотрудники выключали свет и все ненужное оборудование),

– ограничить освещение помещения и территории в темное время суток (до технологически необходимого),

– перейти на экономичное освещение и оборудование (например, внедрение современной бойлерной системы или автономных компрессоров может окупиться в течение года).

Транспорт:

– ограничить число служебных машин,

– рассмотреть вопрос о передаче на аутсорсинг автотранспортной компании функций автотранспортного цеха,

– привлечь логистическую компанию (или профессионального логиста) для консультаций по минимизации транспортных расходов.

Услуги связи:

– сократить список сотрудников, которым оплачивается мобильная связь, установить для каждого лимит по расходам,

– ограничить число телефонов, позволяющих вести междугородние переговоры, обязать сотрудников пользоваться более дешевой IP–телефонией,

– ограничить число компьютеров с доступом в Интернет, установить на сервере компании программу, фильтрующую трафик по ключевым словам, а также заблокировать популярные развлекательные сайты,

– договориться с одной из крупных телекоммуникационных компаний о пакетном обслуживании (телефонная связь плюс Интернет), по возможности устроить тендер.

Затраты на информационные технологии:

– принять решение о стандартизации компьютерного оборудования и программного обеспечения в компании; желательно заключить соглашение с крупным поставщиком на пакетное обслуживание,

– провести инвентаризацию баз данных и других источников деловой информации, упорядочить приобретение этой информации,

– централизовать подписку на газеты и журналы.

Сокращение фонда оплаты труда. Сокращение персонала – это зачастую болезненный, но необходимый шаг. В период роста и завоевания новых рынков компания неизбежно привлекает много специалистов. В определенный момент она может излишне разрастись и фонд оплаты труда (ФОТ) будет съедать существенную часть ее доходов. Лишние работники – это не только потери предприятия в размере заработной платы и налогов с заработной платы, но и расходы на содержание рабочего места (аренда офисных помещений, персональный компьютер, телефон и т.п.).

Этап III. Планомерное сокращение.

На этом этапе предприятие инициирует ряд проектов организационного изменения, каждый из которых может оказать существенное влияние на уровень издержек. Поскольку речь идет о проектах высокого уровня приоритетности, для каждого рекомендуется назначить менеджеров, персонально отвечающих за реализацию всех этапов проекта и уделяющих этому значительную часть рабочего времени. Руководитель должен обладать достаточными полномочиями, поскольку предлагаемые им решения найдут отражение в новых регламентах работы, организационных схемах, изменении производственных технологий, подчиненности, способов оплаты и т. п.

Систематическое сокращение издержек связано с улучшением управления по трем направлениям:

– инвестиции,

– закупки,

– производственные процессы (улучшения за счет организационно–технологических изменений).

Эти три процесса – инвестиции, закупки и производство – образуют львиную долю расходов компании. Рассмотрим последовательно те меры, которые могут быть приняты для их усовершенствования.

Управление инвестициями. Любое предприятие представляет собой среду, в которой существует непрерывная конкуренция за инвестиционные ресурсы. Если текущие расходы зачастую носят обязательный характер (сырье, электроэнергия и заработная плата обеспечивают текущую производственную деятельность и продажи), то инвестиционные проекты создают новые возможности для бизнеса. В зависимости от того, приобретет ли предприятие лучший станок или программное обеспечение, оно может получить или потерять конкурентные преимущества.

На многих предприятиях применяется принцип двухступенчатого отбора инвестиционных проектов. На первом этапе подразделение, инициирующее проект, готовит предварительную заявку с обоснованием его целесообразности. После отсева менее конкурентоспособных идей на втором этапе проводится расчет технико–экономического обоснования проекта (с привлечением независимых экспертов – внутренних или внешних консультантов, имеющих опыт экспертизы и подобных расчетов). После этого отбираются проекты, имеющие наилучшие экономические показатели (срок окупаемости, внутренняя норма доходности и пр.).

Управление закупками. Закупочная деятельность – это основная зона затрат предприятия. Потребности в закупках в основном возникают в производственном и вспомогательных подразделениях предприятия. Именно от закупщика зависит, насколько эффективно эти потребности будут удовлетворены по номенклатуре и стоимости. Поэтому регулярное улучшение закупочного процесса и поиск более выгодных поставщиков – залог сохранения устойчивых конкурентных преимуществ компании.

Системы управления производственным бизнес–процессом. Основная модель работы российских предприятий (особенно промышленных) была заложена в период индустриализации 30–х годов ХХ века, когда образцом для подражания являлся знаменитый завод Форда в Ривер–Руже. Три столпа этой модели:

– функциональная специализация работников,

– максимальная стандартизация компонентов,

– ведущая роль техники.

Поэтому, если спросить технического специалиста практически любого российского предприятия, как уменьшить издержки производства, он ответит: нужно установить новое, более производительное оборудование.

Производительность определяется множеством факторов. Два наиболее важные из них – рост доходов и снижение издержек. Предприятие может улучшить оба показателя, используя современные методы автоматизации бизнес–процессов в области продаж и закупок. Чтобы понять, как работают эти решения, необходимо получить более полное представление о корпоративных бизнес–процессах.

Бизнес–процесс.

Бизнес–процесс – это совокупность специализированных, измеряемых задач, выполняемых людьми или системами с целью достижения заранее определенного результата.

Процессы имеют следующие важные характеристики:

– процессы имеют внутренних и внешних пользователей,

– происходят внутри или между подразделениями организации или между различными организациями,

– основаны на характере выполнения работ в данной организации.

Ниже приведены примеры бизнес–процессов:

– разрешение на получение кредита,

– разработка продукта,

– планирование командировок,

– открытие нового счета,

– ответ на запрос цены,

– транспортировка товаров.

С момента появления компьютерных технологий организации стремились использовать их для улучшения своих бизнес–процессов. Сначала акцентировали внимание на планировании ресурсов предприятия. Основными областями были производство, бухгалтерский учет, закупки и логистика. Затем стали автоматизировать продажи и маркетинг. После этого настал черед управления отношений с клиентами и поставщиками. В последние годы наблюдается внедрение управления бизнес–процессами (Business Process Management – BPM).

Управление бизнес–процессами (ВРМ)

ВРМ автоматизирует и упорядочивает бизнес–процессы, жизненно важные для компании, с целью повышения производительности. Начиная с найма работников и заканчивая обработкой заказа на покупку, ВРМ помогает перестраивать, контролировать и управлять производственными потоками, используя сотрудников и решения для более эффективного исполнения процесса.

Электронные закупки и электронные продажи

Для любого бизнеса жизненно необходимы два процесса – закупка и продажа. Хотя эти процессы являются неотъемлемой частью управления цепочкой поставок, только посредством их оптимизации и автоматизации предприятие может добиться значительного роста производительности, даже когда вся цепочка еще не совсем упорядочена. Этого можно достичь при помощи решений электронных закупок и электронной торговли. Преимущества этих решений:

Прямые:

– снижение издержек,

– рост доходов,

– повышение производительности,

– снижение накладных расходов,

– упорядочивание процессов цепочки поставок.

Косвенные:

– возможность перераспределять высвобожденные ресурсы для ключевых бизнес–процессов,

– улучшение уровня обслуживания,

– доступ к большому количеству поставщиков за относительно небольшой период времени,

– повышение качества управления отношений с клиентами,

– сохранение конкурентоспособности.

Таким образом, для небольших предприятий, где пока еще отсутствуют необходимые ресурсы для разработки или покупки вышеперечисленных решений, но имеется желание посмотреть как работает автоматизация бизнес процессов в реальности существуют В2В (бизнес для бизнеса) торговые площадки, имеющие стандартные решения, включенные в их системы.

**ЗАКЛЮЧЕНИЕ**

В курсовой работе были рассмотрены проблемы минимизации издержек производства. С учетом того, что издержки считаются основным ограничителем прибыли и в то же время главным фактором, который влияет на величину предложения, то принятие решений руководством предприятия не может обойтись без проведения анализа уже существующих издержек производства и их величины на будущее. Ведь в современных условиях рыночной экономики для предприятия важно направлять производство на перспективу спроса, а не исходить из текущих требований.

В первой главе исследованы понятие и виды издержек и сделаны следующие основные выводы:

– издержки представляют расходы на приобретение факторов производства,

– существуют издержки производства и издержки обращения,

– издержки производства делятся в зависимости от воздействия на них увеличения объема производства (постоянные и переменные), от метода оценки затрат (бухгалтерские и альтернативные), от поступления средств (внешние, внутренние).

Во второй главе рассмотрено как влияют на результаты деятельности предприятия издержки в краткосрочном и долгосрочном периодах и сделаны выводы:

– в краткосрочном периоде предприятие не может изменить свои постоянные ресурсы или производственные мощности,

– постоянные издержки находятся в зависимости от объема производства, переменные – в зависимости от количества выпускаемой продукции.

– для оценки прибыльности предприятия, необходимо определить средние издержки, которые используются для анализа издержек на производство единицы продукции,

– для выявления максимального объема продукции, который может произвести предприятие, необходимо определить предельные издержки, которые представляют собой добавочные издержки на производство каждой дополнительной единицы продукции в сравнении с таким объемом производства,

– предельные издержки формируют стратегию предприятия и возможность увеличения объема производства.

– в долговременном периоде издержки тесно связаны с масштабом производства,

– положительный эффект масштаба связан со снижением издержек на единицу продукции по мере наращивания объемов выпуска,

– при отрицательном эффекте масштаба издержки растут быстрее объема выпуска,

– постоянная отдача от масштаба имеет место тогда, когда издержки и объем производства, растут одинаковыми темпами.

В третьей главе раскрыты пути минимизации издержек и сделаны выводы:

– эффект замены связан со стремлением предприятия покупать больше ресурса, цена которого понизилась. Тогда предприятие может произвести тот же объем выпуска с меньшими затратами,

– эффект объема производства позволяет предприятию перейти к большему выпуску, поскольку удешевление даже одного ресурса высвобождает денежные средства предприятия,

– с целью оптимизации издержек предприятия используют как традиционные методы, так и более современные, технологичные,

– издержки классифицируют по степени приоритетности, по скорости получения результата,

– разрабатывают программы снижения издержек, на регулярной основе оценивают эффективность работы по снижению издержек,

– при помощи компьютерных технологий активно автоматизируют и упорядочивают бизнес-процессы с целью повышения эффективности деятельности, управляемости процессом, минимизации ресурсов (материальных, трудовых) и, как следствие, прибыльности бизнеса.

**СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ**

1. Баскакова О.В. Экономика предприятия (организации): Учебник / О. В. Баскакова Л.Ф. Сейко. – М.: Дашков и К, 2012. – 370 с.

2. Грищенко О.В. Анализ и диагностика финансово–хозяйственной деятельности предприятия / О.В. Грищенко. – Таганрог: Изд–во ТРТУ, 2000. – 112 с.

3. Грузинов В.П. Экономика предприятия: Учебник. Практикум / В. П. Грузинов, В.Д. Грибов. – 3–е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2005. — 336 с.

4. Ильин А.И. Экономика предприятия: краткий курс / А. И. Ильин. – Минск: Новое знание, 2007. – 235 с.

5. Косорукова И.В. Оценка стоимости предприятия (бизнеса): учеб. пособие / И. В. Косорукова. – М.: МФПА, 2011. – 120 с.

6. Маркетинг: Учебное пособие / под ред. В.Е. Ланкина. – Таганрог: Изд–во ТРТУ, 2006. – 241 с.

7. Максимова В.Ф. Микроэкономика: учебно–методический комплекс / В.Ф. Максимова. – М.: Изд. центр ЕАОИ, 2009. – 204 с.

8. Основы экономической теории: учеб. пособие. – 2–е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2010. – 400 с.

9. Сафронов Н.А. Экономика организации (предприятия): учебник / Н.А. Сафронов. – М.: Магистр: Инфра–М, 2013. – 340 с.

10. Серяков С.Г. Микро – и макроэкономика / С.Г. Серяков. – М.: ВАВТ, 2010

11. Тарасевич Л.С. Микроэкономика: Учебник / Л.С. Тарсевич П.И. Гребенников А.И. Леусский. — 4–е изд., испр. и доп. — М.: Юрайт, 2006. — 374 с.

12. Экономика предприятия: учебник / под ред. В.Я. Горфинкеля. – М.: Юнити–Дана, 2012. – 767 с.

13. Экономическая теория. Микроэкономика–1, 2: Учебник / под ред. Г.П. Журавлёвой. – М.: Дашков и К, 2012. – 934 с.

14. Юзов О.В. Экономика производства. Себестоимость, прибыль, рентабельность: Учебно–методическое пособие / О. В. Юзов, Т. М. Петракова. – М.: МИСиС, 2007. – 93 с.

15. Юркова Т.И. Экономика предприятия / Т. И. Юркова С. В. Юрков. – Красноярск: ГАЦМиЗ.2006. – 119 с.

