

Особенности оценки экономической эффективности на основе приростного анализа

© 2009 г. И. П. Ильичев*

Приростной (дифференциальный) анализ – это метод анализа эффективности краткосрочных проектов. Он анализирует изменения экономических показателей, вследствие осуществления проекта [1]. Применение приростного анализа основывается на соблюдении ряда условий и методических положений, невыполнение которых может привести к некорректным результатам и в итоге к принятию неэффективных решений. В целях предотвращения возможных ошибок, связанных с особенностями применения приростного анализа для оценки экономической эффективности внедрения краткосрочных проектов, в настоящей статье рассматриваются и иллюстрируются основные методические положения и приемы приростного анализа.

Оценка эффективности организационно-технических мероприятий, не требующих инвестиций, на основе приростного анализа, осуществляется расчетом разницы (эффекта) между дополнительными доходами и затратами, возникшими в результате реализации мероприятия в течение года

$$\mathcal{E}_r = \Delta D - \Delta C,$$

где, \mathcal{E}_r — готовый экономический эффект мероприятия, руб., ΔD — дополнительная выручка от реализации продукции (работ и услуг) по проекту (без НДС), руб.; ΔC — дополнительные затраты на производство и реализацию продукции (работ и услуг) по проекту (без учета процентов по займам и кредитам), руб.

Если $\mathcal{E}_r > 0$, мероприятие признается эффективным, если $\mathcal{E}_r < 0$, мероприятие должно быть отклонено, как неэффективное.

Расчет годового экономического эффекта мероприятия является составной частью оценки экономической эффективности инвестпроекта. Поэтому методические положения, определяющие порядок оценки денежных потоков (доходов и расходов) при внедрении инвестпроектов могут в полном объеме применяться для целей определения годового эконо-

мического эффекта внедрения организационно-технических мероприятий.

Приростной анализ может быть выражен как процесс, состоящий из:

1) анализа экономических затрат и результатов по альтернативным проектам;

2) идентификации релевантных (уместных) затрат и результатов (элиминирование утопленных и нейтральных затрат);

3) определения разницы значений релевантных (уместных) затрат и доходов (результатов) по альтернативным вариантам действия: проектам, решениям и т.п.

4) оценки эффективности проекта.

Применение приростного анализа основывается на сравнении релевантных экономических затрат, под которыми понимаются расходы, величина которых зависит от принимаемого решения. Как правило, релевантные затраты включают в себя переменные затраты. Переменные затраты — это суммарные (на весь выпуск) затраты, которые зависят от объема производства. При значительных изменениях уровня выпуска продукции, вследствие реализации проекта, в релевантные расходы могут включаться изменения постоянных расходов, имеющих ступенчатый характер изменения.

Расходы, которые не зависят от принимаемого решения и, следовательно не влияют на эффект его внедрения, в анализе не принимаются во внимание и учитываются как нерелевантные расходы. К нерелевантным относятся постоянные утопленные затраты. Постоянные (утопленные) затраты — это суммарные (на весь выпуск) совершенные и неизбежные затраты, которые не зависят от объема выпуска продукции или принятия решения, совершенные в периоды времени, предшествующие внедрению мероприятия.

Под экономическими затратами в процессе анализа понимаются затраты, которые могут характеризоваться как:

- Современные.
- Альтернативные.
- Сумма реальных и предполагаемых затрат.

Современный характер затрат заключается в том, что расходы на ресурсы (факторы), вовлекаемые в проект, должны соответствовать расходам на их по-

* И.П.Ильичев — к. э. н., профессор кафедры «Экономика и менеджмент» МИСиС.

лучение в текущий (современный) период времени. Если в проект вовлекаются ресурсы, которые были приобретены в прошлые периоды, то затраты на них должны быть приняты равными затратам на их приобретение (воспроизводство) в современных условиях.

Альтернативный характер затрат обеспечивается оценкой их величины (суммы), исходя из величины максимальной упущенной выгоды от наилучшего альтернативного использования ресурсов. При этом упущенная выгода представляет собой эффект, который мог бы быть получен при использовании ресурсов в проекте, альтернативном тому, для которого проводится оценка экономической эффективности.

Реальные затраты (видимые, внутренние или явные) — это затраты на ресурсы, принимаемые в соответствии с правилами бухучета и подтвержденные соответствующими документами. Предполагаемые затраты (не явные, внешние затраты) — это затраты на ресурсы, которые не имеют должного документального подтверждения, представляют собой разницу между эффектом от наилучшего альтернативного использования ресурсов (альтернативные затраты) и реальными затратами на ресурсы.

Бухгалтерские (в том числе справедливая стоимость¹) и *экономические* затраты по сути и количественно не совпадают между собой. Однако, необходимые для приростного анализа затраты могут быть получены на основе данных бухгалтерского учета. Это обеспечивается путем их исследования, анализа, переоценки бухгалтерских затрат и приведения к уровню и качеству, соответствующих критериям экономических затрат.

Приростной анализ чаще всего применяется для оценки экономической эффективности:

- 1) специального ценообразования;
- 2) покупки (аутсорсинга) комплектующих изделий, деталей, работ и услуг взамен их собственного производства;
- 3) производства продукции с различным уровнем добавленной стоимости;
- 4) закрытия убыточного подразделения предприятия;
- 5) замены или модернизации оборудования;
- 6) распределения по видам деятельности ограниченных (экономических) ресурсов.

Оценка эффективности специального ценообразования

Периодически предприятиям поступают предложения о продаже их продукции по специальным ценам. Например, металлургический комбинат про-

¹ Справедливая стоимость — это вид бухгалтерских затрат, рассчитанных на основе Международных правил финансовой отчетности (МСФО).

Таблица 1

Оценка экономической эффективности принятия заказа

Показатели	Принять заказ	Изменение
Цена, руб/т	9 500	
Реализация, т	500 000	500 000
Выручка, руб.	4 750 000 000	4 750 000 000
Удельные переменные затраты, руб/т	9 000	9 000
Суммарные постоянные затраты, руб	4 000 000 000	4 000 000 000
Суммарные переменные затраты, руб.	4 500 000 000	4 500 000 000
Прибыль, руб.	250 000 000	250 000 000

изводит металлопродукцию в объеме 4 млн т, что составляет 75 % от его производственной мощности. Удельные переменные затраты на производство продукции составляют 9 тыс. руб/т. Суммарные постоянные затраты на производство продукции 4000 млн руб. или 1000 руб/т. Предприятие обычно продает продукцию с рентабельностью 30 % (рентабельность продаж). На предприятие поступил заказ на покупку 500 тыс. т металлопродукции по цене 9500 руб/т. Какой должен быть ответ предприятия на поступившее предложение?

Если предприятие будет основываться на суммарных издержках, сложившихся на предприятии $9000 + 1000 = 10\,000$ руб/т, то заказ должен быть отклонен.

Однако, при принятии решения на основе суммарных удельных затрат не учитывается, что загрузка производственной мощности составляет только 75 %, т. е. выполнение заказа может быть выполнено на существующей мощности предприятия. Увеличение загрузки производственной мощности не будет приводить к дополнительным постоянным затратам. Это означает, что независимо от того, будет принят заказ или отклонен, уровень постоянных затрат будет оставаться прежним, т.е. постоянные затраты являются нерелевантными при оценке эффективности поступившего заказа. Релевантными затратами для принятия данного решения будут только переменные затраты, равные 9000 руб/т. В **табл. 1** представлен расчет по оценке эффективности заказа на основе только переменных затрат. Из расчета следует, что если в качестве релевантных затрат будут приняты только переменные затраты, тогда поступивший заказ приведет к увеличению прибыли на 250 тыс. руб., т. е. заказ выгоден для предприятия.

Необходимо отметить, что для принятия решений в некоторых случаях необходимо дополнительно учитывать, что:

- выполнение специального заказа не повлияет на реализацию остальной производимой продукции;
- данный заказ принимается при условии, что мощность предприятия не загружена.

Таблица 2

Сравнение затрат на проведение ремонтных работ				
№ п/п	Виды затрат	Затраты на ремонты при проведении их самостоятельно, руб.	Затраты на ремонты с использованием аутсорсинга, руб.	Отклонение, руб.
1	Прямые затраты на материалы	353 976 000	–	-353 976 000
2	Прямые затраты на рабочую силу	1 061 928 000	–	-1 061 928 000
3	Переменные косвенные затраты	353 976 000	–	-353 976 000
4	Постоянные косвенные затраты	1 179 920 000	943 936 000	-235 984 000
5	Покупка ремонтных работ	–	2 182 852 000	2 182 852 000
6	Итого	2 949 800 000	3 126 788 000	176 988 000
7	Альтернативные затраты (упущенная выгода от сдачи в аренду)	309 729 000	–	-309 729 000
8	Всего: с учетом альтернативных затрат	3 259 529 000	3 126 788 000	-132 741 000

Оценка сравнительной эффективности проведения ремонта на основе аутсорсинга

Производство, связанное с использованием комплектующих изделий, деталей, вспомогательных материалов, запасных частей для ремонта, производственных работ и услуг всегда стоит перед выбором: производить самостоятельно или покупать на стороне (получать по аутсорсингу).

Например, металлургическое предприятие все необходимые виды ремонта проводит собственными силами. В **табл. 2** представлена структура затрат (2 949 800 000 руб.) на ремонтные работы предприятия при проведении их самостоятельно.

Вместе с этим металлургическое предприятие необходимые предприятию ремонты может получать по аутсорсингу от сторонних специализированных ремонтных предприятий и организаций на коммерческой основе. В табл. 2 представлены сравнительные релевантные данные о затратах для проведения ремонта на предприятии в случае привлечения сторонних организаций.

Анализ данных без учета альтернативных затрат показывает, что аутсорсинг не приводит к снижению затрат предприятия на ремонт. Несмотря на то, что стоимость затрат в случае приглашения сторонних организаций ниже, на предприятии продолжают осуществляться постоянные затраты, поэтому затраты на ремонт не только не снижаются, но и становятся еще выше. В итоге получаем, что если предприятие будет проводить ремонт самостоятельно, то на затратах оно сможет сэкономить 177 млн. руб.

В данном примере не рассматривалась возможность альтернативного использования высвобождающихся постоянных факторов при переходе организации ремонта на основе аутсорсинга. Высвобожда-

ющиеся производственные помещения могут быть, например, сданы в аренду. Выручка, которая могла бы быть получена от сдачи производственных помещений, занимаемых ремонтными подразделениями предприятия, является упущенной выгодой или альтернативными затратами в случае выполнения ремонта собственными силами. Недоучет данного обстоятельства является существенным упущением выполненного анализа. Альтернативные затраты являются релевантными затратами и должны быть учтены в сопоставимых данных по вариантам.

Включение альтернативных затрат в анализ эффективности изменяет представление об эффективности проведения ремонта на основе аутсорсинга. Из анализа данных с учетом альтернативных затрат (см. **табл. 2**) следует, что экономически выгоднее для предприятия проводить ремонтные работы на основе аутсорсинга.

Необходимо отметить, что в данном анализе не учитывались социальные последствия. Применение аутсорсинга приведет к сокращению занятости рабочих в ремонтных подразделениях предприятия. Это последствие может оказать существенное влияние на принимаемое окончательное решение по организации ремонта на предприятии. Также не учитывалось возможное изменение уровня и стабильности качества проведения ремонта по аутсорсингу.

Оценка экономической эффективности производства продукции с различным уровнем добавленной стоимости (глубины обработки)

Многостадийное производство, к которому относится металлургия, сталкивается с проблемой определения стадии (ступени) производства, после которой должен закончиться производственный про-

Таблица 3

Технико-экономические показатели производства слябовой заготовки и листовой стали				
№ п/п	Показатели	Слябы	Листовая сталь	Отклонения
1	Выпуск, т	1 120 000	1 059 603	–
2	Цена, руб/т	15 925	17 559	–
3	Реализация, млн руб.	17 836,00	18 605,94	769,94
4	Удельная себестоимость продукции, руб/т	12 740,00	14 880,81	–
5	Удельные переменные расходы, руб/т	11 848,20	13 188,48	–
6	Удельные постоянные расходы, руб/т	891,80	1 692,33	–
7	в т.ч. в листопрокатном производстве, руб/т	–	749,7	–
8	Себестоимость всего выпуска, млн руб.	14 268,80	15 767,75	1 498,95
9	Переменные расходы на весь выпуск, млн руб.	13 269,98	13 974,55	704,56
10	Постоянные расходы на весь выпуск, млн руб.	998,82	1 793,20	–
11	в т.ч. в листопрокатном производстве, млн руб.	–	794,38	–
12	Маржинальная прибыль, млн руб	4 566,0	4 631,4	65,38
13	Прибыль, млн руб.	3 567,20	2 838,19	-729,01
14	Прибыль с учетом постоянных затрат прокатного производства	2 772,82	–	–

цесс и начаться отгрузка и реализация готовой продукции. Например, металлургические предприятия могут производить и продавать как сортовой прокат, так и заготовку (слябы или блюмы). Данная проблема на основе применения приростного анализа.

Пусть на металлургическом комбинате производится листовая сталь из литой слябовой заготовки, получаемой на МНЛЗ в кислородно-конвертерном цехе (табл. 3). Предприятие на альтернативной основе может производить и продавать либо слябы, либо после их прокатки листовую сталь. Рыночная цена слябовой заготовки составляет — 15 925 руб/т, листовой стали — 17 559 руб/т

Из данных (см. табл. 3) следует, что дальнейшая прокатка слябовой заготовки вместо ее реализации приводит к увеличению общих переменных затрат на производство продукции. Постоянные затраты остаются неизменными. Предприятию выгоднее повысить уровень переработки.

Необходимо отметить, что предприятие может полностью реализовать всю произведенную им продукцию. Если спрос на листовую сталь, производимую предприятием, ограничен, а на заготовку не ограничен, тогда предприятию будет выгодно продавать слябовую заготовку. Также в анализе не учитывались последствия изменения занятости в прокатном производстве.

Оценка эффективности замены оборудования

Одним из вопросов, который часто приходится решать на металлургических предприятиях, является целесообразность замены действующего оборудования на новое. Приростной анализ дает ключ к решению данной проблемы. Проиллюстрируем это на следующем примере.

На предприятии рассматривается возможность замены аппарата огневой зачистки, используемого в кислородно-конвертерном цехе в отделении МНЛЗ для зачистки поверхностных дефектов литой слябо-

вой заготовки. Стоимость аппарата составляет 140 тыс. руб., полезный срок службы 4 года. Замена аппарата позволит снизить годовые производственные затраты на зачистку с 170 тыс. руб. до 130 тыс. руб. Сравнительные технико-экономические показатели внедрения в производство аппарата огневой зачистки представлены в табл. 4.

Расчеты представленные (см. табл. 4) показывают, что внедрение нового оборудования позволит за период службы аппарата снизить переменные затраты на 20 тыс. руб. Предприятию выгодно заменить действующего аппарата на новый.

Необходимо отметить, что при оценке эффективности остаточная стоимость действующего аппарата, а также амортизация не принимаются во внимание. Это обуславливается тем, что в стоимость действующего оборудования входят совершенные в прошлом затраты (утопленные), которые в современных условиях невозможно изменить или избежать даже частично. Эти затраты не зависят от решения.

В анализе не учитывалась временная стоимость денег. Это допустимо, если речь идет об относительно небольших по стоимости и непродолжительных по срокам действия проектам. При значительных единовременных затратах и сроках действия проекта данная проблема будет иметь долгосрочный характер и должна оцениваться с позиции оценки эффективности инвестиционных проектов.

Оценка эффективности закрытия убыточного производства

В производственной деятельности на предприятиях часто возникают ситуации, когда некоторые направления деятельности, подразделения, производство отдельных видов продукции убыточны. При возникновении таких ситуаций необходимо принять решение относительно убыточного сегмента, а именно, убыточная деятельность должна продолжаться или ее следует прекратить (закрыть). Необходимое

Таблица 4

Сравнительные технико-экономические показатели использования аппарата огневой зачистки				
№ п/п	Показатели	Действующее оборудование	Новое оборудование	Отклонения
1	Полезный срок работы, лет	5	4	–
2	Годовые переменные затраты, тыс. руб.	170	130	–
3	Переменные затраты за весь срок, тыс. руб.	680	520	–160
4	Стоимость оборудования, тыс. руб.	200	140	140
5	Остаточная стоимость оборудования, тыс. руб.	40	–	–
6	Амортизация, тыс. руб.	20	35	–
7	Итого релевантных затрат, тыс. руб.	680	660	–20

решение по данной проблеме может быть принято на основе применения приростного анализа.

Допустим, что в сортопрокатном цехе металлургического комбината производятся три вида сортовой стали: уголки, швеллеры и арматура. Загрузка производственной мощности цеха составляет 80 %. В **табл. 5** представлены технико-экономические показатели их производства.

Из **табл. 5** видно, что производство уголков и швеллеров выгодно, арматуры — убыточно. Годовой убыток производства арматуры составляет 217,4 млн руб.

Можно сделать вывод о необходимости закрытия производства арматуры, это ликвидирует убытки, годовая прибыль возрастет на 217,41 млн руб. Суммарная прибыль возрастет до 6 143,65 млн руб.

В **табл. 6** представлены технико-экономические показатели работы цеха после прекращения выпуска арматуры.

Из представленных данных (см. **табл. 6**) следует, что прекращение производства арматуры не только не приведет к увеличению прибыли от продаж продукции прокатного цеха, но наоборот, даже снизит уровень прибыли. Это обуславливается тем, что отказ от производства арматуры с одной стороны ликвидирует

маржинальную прибыль (86,96 млн руб.), а с другой стороны — не приведет к ликвидации постоянных затрат (304,37 млн руб.). Которые не зависят от объема выпуска продукции. В результате после прекращения выпуска арматуры постоянные затраты будут перераспределены между швеллерами и уголками. Уровень прибыли после прекращения выпуска арматуры будет равен: $5926,23 - 86,96 = 5839,27$ млн руб., т. е. уровень прибыли снизится на величину маржинальной положительной прибыли, равной 86,96 млн руб.

Такой же результат можно получить, если провести приростной анализ только для релевантных данных о затратах на проект закрытия производства арматуры (**табл. 7**).

Из анализа данных (см. **табл. 7**) также следует, что пока маржинальная прибыль положительна, производство должно продолжаться.

Распределение ограниченных ресурсов

В производстве всегда используются ресурсы, которые лимитированы (ограничены). Отличительной особенностью таких ресурсов является то, что их количество использования определяет уровень всего выпуска продукции на предприятии или в отдель-

Таблица 5

Технико-экономические показатели производства металлопродукции					
№ п/п	Показатели	Уголок	Швеллер	Арматура	Всего
1	Цена, руб/т	20 210,00	21 340,00	19 670,00	20 445,08
2	Выпуск, т	640 000,00	350 000,00	210 000,00	1 200 000,00
3	Выручка от продажи продукции, млн. руб.	12 934,40	7 469,00	4 130,70	24 534,10
4	Удельная себестоимость проданной продукции, руб/т	14 232,39	14 717,24	20 705,26	15 506,56
5	Удельные переменные затраты проданной продукции, руб/т	13 520,77	14 128,55	19 255,89	14 701,69
6	Удельные постоянные затраты проданной продукции, руб/т	711,62	588,69	1 449,37	804,87
7	Удельная маржинальная прибыль проданной продукции, руб/т	6 689,23	7 211,45	414,11	5 743,39
8	Удельная прибыль от продаж, руб/т	6 689,23	7 211,45	414,11	5 743,39
9	Суммарная себестоимость проданной продукции, млн руб.	9 108,73	5 151,03	4 348,11	18 607,87
10	Суммарные переменные затраты проданной продукции, млн. руб.	8 653,30	4 944,99	4 043,74	17 642,03
11	Суммарные постоянные затраты проданной продукции, млн руб.	455,44	206,04	304,37	965,85
12	Маржинальная прибыль от продаж, млн руб.	4 281,10	2 524,01	86,96	6 892,07
13	Прибыль от продаж, млн руб.	3 825,67	2 317,97	-217,41	5 926,23

Таблица 6

Технико-экономические показатели производства металлопродукции после прекращения производства арматуры

№ п/п	Показатели	Уголок	Швеллер	Всего
1	Цена, руб/т	20 210,00	21 340,00	20 609,49
2	Выпуск, т	640 000,00	350 000,00	990 000,00
3	Выручка от продажи продукции, млн. руб.	12 934,40	7 469,00	20 403,40
4	Удельная себестоимость проданной продукции, руб/т	14 346,68	21340,00	14 711,25
5	Удельные переменные затраты проданной продукции, руб/т	13 520,77	14 128,55	14 701,69
6	Удельные постоянные затраты проданной продукции, руб/т	825,90	1 249,34	975,60
7	Удельная маржинальная прибыль проданной продукции, руб/т	6 689,23	7 211,45	5 907,81
8	Удельная прибыль от продаж, руб/т	6 689,23	7 211,45	5 907,81
9	Суммарная себестоимость проданной продукции, млн руб.	9 181,87	5 382,26	14 564,13
10	Суммарные переменные затраты проданной продукции, млн. руб.	8 653,30	4 944,99	13 598,29
11	Суммарные постоянные затраты проданной продукции, млн руб.	528,58	437,27	965,85
12	Маржинальная прибыль от продаж, млн руб.	4 281,10	2 524,01	6 805,11
13	Прибыль от продаж, млн руб.	3 752,53	2 086,74	5 839,27

ных его подразделений. Ресурсы, от количества использования которых зависит выпуск продукции в целом, называются «узким местом». В металлургии такими ресурсами могут быть: руда, кокс, энергоресурсы, металлолом, мощность металлургических агрегатов, рабочая сила, используемые в производстве на металлургических предприятиях. Ограниченность ресурсов вынуждает постоянно решать проблему — для выпуска какой продукции их использовать, чтобы производство было максимально экономически эффективно.

Например, на металлургическом предприятии в сортопрокатном цехе производится два вида сортовой стали: арматура и круги. Узким местом производственного процесса является недостаточная мощность прокатного стана. В **табл. 8** представлены релевантные технико-экономические показатели, характеризующие производство видов продукции в сортопрокатном цехе.

Из сравнения маржинальной прибыли следует, что более выгодным является производство арматуры. Вместе с этим, необходимо обратить внимание, что производство 1т арматуры требует на 20 % больше времени, чем производство кругов. Поэтому окончательный вывод, какой вид продукции должен производиться в первоочередном порядке, должен быть сделан на основе сравнения маржинального дохода производства продукции за 1 ч. работы стана.

Расчеты показывают, что маржинальная прибыль, получаемая за 1 час работы, выше при производстве кругов. Поэтому более выгодным профилем для производства в данном сортопрокатном цехе являются круги.

Сравнительную экономическую эффективность производства кругов можно проиллюстрировать на следующем примере. Пусть за счет совершенствования организации ремонтов годовой фонд работы стана может быть увеличен на 800 час в год. увеличению выпуска как арматуры, так и кругов (**табл. 9**). Дополнительный выпуск приведет к дополнительной маржинальной прибыли.

Из данных (**табл. 9**) следует, что наибольший прирост маржинальной прибыли будет при использовании дополнительного фонда времени работы стана для дополнительного выпуска кругов.

Приростной анализ является средством принятия решений в краткосрочные периоды времени относительно эффективности осуществления проектов. Он имеет важное значение для принятия инвестиционных решений, т. е. решений, имеющих долгосрочный характер. Важность приростного анализа для долгосрочных периодов заключается в том, что он

Таблица 7

Анализ релевантных затрат прекращения производства арматуры

№ п/п	Показатели	Продолжать производство арматуры	Не производить арматуру	Отклонения
1	Выручка от продажи продукции, млн руб.	4 130,70	–	–4 130,70
2	Суммарные переменные затраты проданной продукции, млн руб.	4 043,74	–	–4 043,74
3	Маржинальная прибыль от продаж, млн. руб.	86,96	0,00	–86,96
4	Суммарные постоянные затраты проданной продукции, млн руб.	304,37	304,37	–
5	Прибыль от продаж, млн руб.	–217,41	–304,37	–86,96

Таблица 8

Часовая маржинальная прибыль производства арматуры и кругов			
№ п/п	Показатели	Арматура	Круги
1	Удельная маржинальная прибыль, руб/т	250	240
2	Норма времени на производство единицы продукции, час/т	0,010	0,008
3	Часовая маржинальная прибыль, руб/час (п.1/п.2)	24 306	29 167

позволяет методически правильно определять изменения денежных потоков по оцениваемым вариантам.

Библиографический список

1. J. C. Lere. Managerial Accounting: A Planning — Operating Control Framework. 1991, John Wiley & Sons inc. — 760 p.
2. Курс экономической теории. Под ред. А. В. Сидоровича, 2007. — М: Дело и Сервис — 1035 с.

Таблица 9

Дополнительная маржинальная прибыль			
№ п/п	Показатели	Арматура	Круги
1	Фонд времени, час	800	800
2	Норма времени на производство единицы продукции, час/т	0,010	0,008
3	Дополнительный выпуск продукции, т	77 778	97 222
4	Удельная маржинальная прибыль, руб/т	250	240
5	Дополнительная маржинальная прибыль, млн руб.	19,4	23,3

УДК 65.011.4

Оценка влияния параметров оплаты материальных ресурсов на рентабельность металлургической продукции

© 2009 г. И. А. Ларионова, Н. Б. Орлова, С. В. Скородумов, М. А. Логачева*

Одним из факторов успешной работы современных предприятий и повышения их эффективности и конкурентоспособности является эффективное управление снабжением. Особенно это актуально для металлургических предприятий, у которых доля материальных затрат в себестоимости продукции составляет от 50 до 90 %. В связи с этим снабженческая деятельность является одной из важнейших функций предприятия,

обеспечивающей его необходимым по качеству и количеству сырьем в нужное время, в нужном месте, от надежного поставщика, своевременно отвечающего своим обязательствам и по выгодной цене.

Современное снабжение представляет собой деятельность, объединяющую управление поставщиками и управление закупками [1]. Управление поставщиками — это отбор поставщиков, координирование их работы, оценивание показателей их функционирования. Основными задачами, решаемыми в процессе управления поставщиками, являются:

- постоянный мониторинг рынка товаров;
- поиск и оценка источников снабжения;
- выбор поставщиков;
- оценка рыночной и финансовой устойчивости поставщиков;
- мониторинг эффективности функционирования поставщика.

* И. А. Ларионова — к. э. н. профессор кафедры «Экономика и Менеджмент» МИСиС.
Н. Б. Орлова — ассистент кафедры «Экономика и Менеджмент» МИСиС.
С. В. Скородумов — аспирант кафедры «Металловедения и Физики Прочности» МИСиС.
М. А. Логачева — студентка кафедры «Экономика и Менеджмент» МИСиС.