

DOI: 10.12731/2218-7405-2013-10-40

УДК 338.534

**МЕТОДИЧЕСКИЙ ПОДХОД  
К УПРАВЛЕНИЮ СЕБЕСТОИМОСТЬЮ ПРОДУКЦИИ  
В ЦЕЛЯХ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ  
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР**

**(на примере рыбоперерабатывающих предприятий Приморского края)**

Кузьмичева И.А., Ворожбит О.Ю., Левкина Е.В.

В настоящее время рыбоперерабатывающие предприятия уделяют особое внимание такому фактору, формирующему конкурентоспособные преимущества, как себестоимость. Роль себестоимости в современном экономическом мире возрастает многократно. Себестоимость является основой для формирования цены конкурентоспособной продукции. Себестоимость, рассчитанная традиционными для рыбной отрасли способами, не повышает конкурентоспособность рыбной продукции, не позволяет оперативно реагировать на изменения конъюнктуры рынка.

**Цель научного исследования.** Цель исследования заключается в разработке методического подхода к управлению себестоимостью продукции рыбоперерабатывающих предпринимательских структур.

**Описание научной и практической значимости работы.** Теоретическая значимость данной работы заключается в обосновании необходимости управления себестоимостью рыбопродукции, с использованием методов принятия управленческих решений на основе маржинального анализа, что вносит определенный вклад в совершенствование теории повышения конкурентоспособности предпринимательских структур.

Практическая ценность полученных результатов состоит в их доведении до уровня методических рекомендаций по управлению себестоимостью рыбной продукции, как фактора повышения конкурентоспособности, в предпринимательских структурах рыбохозяйственной специализации.

**Описание методологии исследования.** В рамках данного исследования авторами были использованы такие методы научного исследования, как изучение и анализ нормативно – правовой базы, научных, учебных публикаций и статей, аналитический метод.

**Ценность проведенного исследования.** Доказана экономическая целесообразность изменения действующей методики управления себестоимостью рыбной продукции для повышения конкурентоспособности продукции рыбоперерабатывающих производств.

**Основные результаты.** Результаты исследования могут использоваться в финансовой деятельности предприятий рыбопромышленного комплекса, а также в преподавательской практике в высших учебных заведениях.

**Ключевые слова:** конкурентоспособность, цена, ценовая политика, стоимость, ценообразование, маржинальный анализ, себестоимость рыбопродукции.

**SYSTEMATIC APPROACH TO MANAGING COST OF GOODS TO  
ENHANCE THE COMPETITIVENESS OF ENTERPRISE STRUCTURES  
(for example, fish processing enterprises of Primorye)**

Kuzmicheva I.A., Vorozhbit O.Y., Levkina E.V.

Currently, fish processing companies are paying special attention to such factors, forming competitive advantages as cost . The role of the cost in today's economic world skyrockets . Cost of the basis for the formation of the price of competitive products. Cost, calculated for the traditional fishing industry in ways not

increase the competitiveness of fishery products , does not allow to react to changes in market conditions.

**Purpose of scientific research.** The purpose of the study is to develop a methodical approach to the management of production costs of fish processing business structures .

**Description of the scientific and practical significance of the work.** The theoretical significance of this work is to justify the cost management of fishery products using the methods of decision- making based on marginal analysis, which contributes to the improvement of competitiveness of the theory of business structures .

The practical relevance of these results is that they are confi - Denia to the level of guidelines for the management cost - Stew fish production as a factor of competitiveness in business structures fisheries specialization.

**Description of the methodology of the study.** In this study, the authors have used such methods of scientific research , as the study and analysis of the regulatory - legal framework , scientific, educational publications and articles , analytical method.

**Value of the study.** We prove the economic expediency of changing the current method of cost management of fishery products to enhance the competitiveness of products of fish processing industries.

**Results.** The results can be used in financing activities of enterprises fishing industry as well as teaching practice in higher education .

**Keywords:** competitiveness, price , pricing , cost, pricing, margin analysis , cost of fish .

Среди экономических категорий современного способа производства себестоимость занимает особое место. Сменялись этапы развития производительных сил и производственных отношений, различные течения возникали в экономической науке, а проблематика себестоимости в той или иной мере постоянно сохраняла свою актуальность.

Перед рыбоперерабатывающими предприятиями Российской Федерации становятся стратегически важными проблемы повышения конкурентоспособности выпускаемой продукции по сравнению с продукцией, выпускаемой предприятиями конкурентами внутри страны и за рубежом.

Реализация разработанного методического подхода позволит оптимизировать производственную программу, и повысить конкурентоспособность выпускаемой продукции и рентабельность производства, номенклатура которого включает 84 видов продукции глубокой переработки водных биологических ресурсов и нерыбного сырья. Реализация предложенного методического подхода на практике показала следующее:

1. Получен заказ на выпуск готовой рыбопродукции от маркетингово-сбытовой службы предприятия.

2. Проведен анализ рыночных цен конкурентов, определены целевые ориентиры для установления отпускных цен предприятия;

3. Производится закладка производственной программы для формирования себестоимости рыбопродукции, составлены технологические карточки на продукцию, определены нормы сырья и вспомогательных материалов, норма выхода готовой продукции.

4. Составляются плановые калькуляции, рассчитанные на каждый вид продукции в отдельности и весь выпуск. В калькуляциях затраты на продукцию делятся на постоянные и переменные.

Основой для исчисления фактической себестоимости выпускаемой продукции служат калькуляции по расчету нормативной себестоимости (нормативные калькуляции), составленные на основании норм затрат, действующих на начало месяца.

Эти калькуляции используются для определения фактической себестоимости продукции, оценки брака, незавершенного производства (при инвентаризациях) и при экономическом анализе.

Нормативные калькуляции составляются на все виды изделий,

выпускаемые предприятием. Калькуляции на технологические операции составляются только по статьям основных затрат. При этом в калькуляциях на изделие в целом добавляются расходы на обслуживание производства и управление, а затраты на материалы расшифровываются по отдельным группам материалов.

Нормативные калькуляции составляют, как правило, плановые отделы предприятий с привлечением работников технических служб (технологического отдела, отдела технического нормирования, отдела подготовки производства и т.п.) и бухгалтерии.

5. Осуществляется расчет точки безубыточности и запаса прочности для всей производственной программы [1].

Определение порога рентабельности производится для определения базового объема выпуска продукции, как ориентир для принятия решений по ассортименту и ценам. Точка безубыточности рассчитывается для первоначально заданной производственной программы, исходя из полученных данных от заказчика или от маркетингово - сбытовой службы.

**Точка безубыточности** – это такая минимальная величина дохода, при которой полностью окупаются все издержки (прибыль при этом равна нулю):

$$\text{Точка безубыточности} = \frac{\text{постоянные затраты}}{(\text{выручка} - \text{переменные затраты})} \times \text{выручка} \quad (1)$$

**Запас финансовой прочности** - это разность между фактическим объемом выпуска и объемом выпуска в точке безубыточности. Часто рассчитывают процентное отношение запаса финансовой прочности к фактическому объему. Эта величина показывает, на сколько процентов может снизиться объем реализации, чтобы предприятию удалось избежать убытка.

Запас прочности определяется по формуле:

$$\text{Запас финансовой прочности} = \frac{\text{выручка} - \text{точка безубыточности}}{\text{выручка}} \times 100\% \quad (2)$$

Согласно полученного заказа от маркетингово - сбытовой службы,

имеются следующие данные для проведения анализа (таблица 1).

Таблица 1

**Расчет финансового результата на программу (первоначальный вариант)  
на весь объем выпуска**

<b>Переменная часть себестоимости, тыс. руб.</b>	<b>Маржинальный доход, тыс. руб.</b>	<b>Постоянная часть себестоимости, тыс. руб.</b>	<b>Полная себестоимость, тыс. руб.</b>	<b>Выручка (без НДС), тыс. руб.</b>	<b>Прибыль, тыс. руб.</b>	<b>Рентабельность %</b>
25026,1	9129,6	6663,3	31689,4	34155,7	2466,3	7,7

Данный расчет дает в целом положительный финансовый результат, уровень рентабельности равен 7,7%. Однако, учитывая, что часть продукции составляет продукция с отрицательным маржинальным доходом, то поддерживать такое равновесие финансовому менеджменту организации нелегко. Это подтверждается тем, что предприятие имеет нестабильный финансовый результат по итогам месяца при выполнении заказа маркетингово-сбытовой службы. За месяц наблюдается как положительный финансовый результат, так и отрицательный[1].

Учитывая тенденцию, сложившуюся в отрасли, можно сказать, что постоянное балансирование на грани выпуска нерентабельной продукции приводит к убыточности некоторых предприятий по отрасли.

Рассчитав точку безубыточности, получаем следующие данные:

$$\text{Точка безубыточности} = \frac{6663,3}{(34155,7 - 25026,1)} \times 34155,7 = 24928,76 (\text{руб.})$$

Для определения запаса финансовой прочности подставим имеющиеся данные в формулу:

$$\text{Запас финансовой прочности} = \frac{(34155,7 - 24928,76)}{34155,7} \times 100\% = 27\%$$

Итак, отправной точкой для принятия решения становится запас финан-

совой прочности, равный 27%.

6. Рассчитывается индивидуальный ценовой коэффициент для каждого вида продукции, проводится его сравнение с запасом финансовой прочности всей производственной программы/

7. Проводится ранжирование продукции в зависимости от уровня индивидуального ценового коэффициента для оценки степени участия отдельных видов продукции в формировании финансового результата производственной программы [2].

Проведем ранжирование выпускаемой рыбопродукции по уровню ценового коэффициента (таблицы 2 - 5).

Таблица 2

**Рыбопродукция, отнесенная к I группе по уровню ценового коэффициента**

В рублях

Ассортимент (Номенклатура)	Маржинальный доход	Уровень индивидуального ценового коэффициента, %
Филе трески× без кожи т/у п/ф б/з 131045	114,3	93,0
Фарш семги 1/500гр п/ф б/з 132092	122,9	87,3
Фарш палтуса п/ф б/з 1/500 гр 133050	78,6	81,5
Фарш нерки п/ф б/з 1/500гр 133005	51,2	74,2
Фарш кеты п/ф б/з 1/500гр 133010	38,0	68,1
Фарш кижуча п/ф б/з 133008	35,5	66,6
Филе трески × без кожи п/ф б/з 131065	82,2	65,6
Фарш горбуши п/ф б/з 1/500гр 133009	28,7	61,7
Фарш минтая "Особый" п/ф б/з 1/500г 133003	24,8	58,2
Фарш минтая п/ф б/з 1/500г 133002	17,7	49,8
Фарш трески "Особый" п/ф б/з 1/500г 133006	17,7	49,8
ФАРШ ТРЕСКИ п/ф б/з 1/500г 133007	17,7	49,8
Кальмар тушка без кожи в т/у п/ф б/з 1/9кг, кг	45,9	49,4
Филе лемонемы с кожей п/ф б/з 131070	36,4	42,7
Филе минтая блочное РВІ 1/500гр 530010	19,3	42,0
Стейк палтуса п/ф б/з 132032	102,1	40,5
Филе палтуса с кожей п/ф б/з 131021	99,2	36,2

Котлеты лососевые ЗДОРОВЬЕ п/ф 0,320кг 132087	4,3	34,6
Филе палтуса на кожи в/у 1/500	74,9	29,3
Филе макруруса в/у 1/500 БИ	22,0	27,8
Котлеты лососевые НЕЖНЫЕ п/ф 0,320кг 132089	3,7	27,3
Стейк форели п/ф б/з 132047	63,3	27,4
Кальмар- тушка на подл п/ф б/з 1/400 гр СВ 1/30	18,2	27,3
Котлеты лососевые ПО-ДОМАШНЕМУ п/ф 0,320кг 132090	3,1	27,2

При ранжировании рыбопродукции по уровню ценового коэффициента в I группу рыбопродукции попало 24 вида продукции. Данная продукция должна выпускаться, поскольку предприятие покрывает переменные затраты на производство этой продукции.

Таблица 3

**Рыбопродукция, отнесенная ко второй группе по уровню ценового коэффициента**

В рублях

<b>Ассортимент (Номенклатура)</b>	<b>Маржиналь- ный доход</b>	<b>Уровень индиви- дуального ценово- го коэффициента, %.</b>
Котлеты лососевые МОСКОВСКИЕ п/ф 0,320кг 132088	2,9	27,1
Филе терпуга с кожей т/у п/ф б/з 131030	21,1	26,9

Ко второй группе мы относим два вида выпускаемой продукции. Данная продукция выпускается на уровне точки безубыточности, т.е. ее реализация покрывает все затраты на ее производство, но не приносит предприятию прибыли. Необходимы меры по повышению рентабельности выпускаемых видов продукции [3].

Таблица 4

**Рыбопродукция, отнесенная к третьей группе по уровню ценового коэффициента**

В рублях

<b>Ассортимент (Номенклатура)</b>	<b>Маржиналь- ный доход.</b>	<b>Уровень индивиду- ального ценового коэффициента, %.</b>
Филе кеты в/у 1/500	24,7	24,3
Филе минтая без кожи в/у 1/500	19,8	21,0
Макрурус-тушка в ПХВ 132064	9,0	20,7
Лемонема-тушка в ПХВ 132063	8,8	20,3
Филе терпуга с кожей п/ф б/з 131029	19,4	19,2
Стейк кеты п/ф б/з 132033	22,8	19,1
Кальмар- тушка на подл п/ф б/з 1/900 гр СВ 1/14	24,6	17,7
Стейк кижуча п/ф б/з 132030	23,6	15,8
Корюшка ДВ 16+ индив.зам. 1/7кг 530003	11,0	14,2
Филе гребешка с/м 1/400гр	19,3	13,8
Филе горбуши с кожей т/у п/ф б/з 131028	10,1	13,3
Филе семги с кожей п/ф б/з 131071	26,9	9,8
Филе горбуши с кожей п/ф б/з 131027	7,8	9,6
Филе минтая без кожи п/ф б/з 131014	10,4	12,5
Стейк семги п/ф б/з 132046	22,5	8,6
Филе кеты с кожей т/у п/ф б/з 131034	8,0	8,1
Филе кеты с кожей п/ф б/з 131035	8,0	7,5
Филе минтая без кожи т/у п/ф б/з 131018	4,7	7,2
Филе трески б/ш в/у 1/500	13,1	10,2
Филе семги с кожей п/ф б/з 131071	26,6	9,7
Филе горбуши с кожей п/ф б/з 131027	7,5	9,2
Филе макруруса с кожей п/ф б/з 131070	3,2	5,7
Стейк семги п/ф б/з 132046	22,2	8,5
Филе кеты с кожей т/у п/ф б/з 131034	7,8	7,9
Стейк макруруса п/ф б/з 132049	2,1	4,3
Филе кеты с кожей п/ф б/з 131035	7,7	7,2
Стейк нерки п/ф б/з 132031	4,7	2,8
Филе минтая без кожи т/у п/ф б/з	4,0	6,1

131018		
Филе макруруса с кожей п/ф б/з 131070	2,8	5,1
Стейк макруруса п/ф б/з 132049	1,9	3,8
Стейк нерки п/ф б/з 132031	4,3	2,6
Филе нерки на кожи в/у 1/500	0,2	0,1

Продукция, отнесенная к третьей группе, нуждается в доведении объема выпуска до уровня безубыточности и в превышении этой точки для достижения заданной рентабельности продукции [4].

Таблица 5

**Рыбопродукция, отнесенная к четвертой группе по уровню  
маржинального коэффициента**

В рублях

<b>Ассортимент (Номенклатура)</b>	<b>Маржинальный доход.</b>	<b>Уровень индивидуального ценового коэффициента, %</b>
Кижуч филе-ломтики м/сол в масле 200гр 132102	-0,6	-1,7
Филе кижуча с кожей п/ф б/з 131010	-6,0	-5,0
Филе нерки с кожей т/у п/ф б/з 131019	-9,2	-5,8
Филе нерки с кожей п/ф б/з 131020	-13,0	-8,0
Филе кижуча с кожей п/ф б/з 131010	-6,3	-5,2
Филе кижуча с кожей т/у п/ф б/з 131011	-10,5	-9,6
Филе нерки с кожей т/у п/ф б/з 131019	-9,5	-6,0
Кижуч филе-ломтики м/сол в масле 300гр 132103	-4,6	-10,2
Салат из морской капусты «Приморский»	-1,7	-10,7
Филе нерки с кожей п/ф б/з 131020	-13,4	-8,2
Салат из морской капусты «Прибалтийский»	-2,8	-17,9
Филе кижуча с кожей т/у п/ф б/з 131011	-10,8	-9,9
Нерка филе-ломтики м/сол в масле 300гр 132106	-8,7	-15,3
Салат из морской капусты «Грибной»	-2,7	-17,4
Салат из морской капусты «Моряна»	-2,7	-18,2

Салат из морской капусты «Каппер»	-2,7	-18,4
Брюшки кижуча м/сол 1кг 132100	-22,8	-18,7
Салат из морской капусты «Солнечный»	-2,8	-19,0
Салат из морской капусты «Острый»	-3,2	-21,2
Салат из морской капусты «Венгерский»	-3,2	-21,3
Салат из морской капусты «Орегона»	-3,2	-21,6
Салат из морской капусты «По-сахалински»	-3,4	-22,6
Салат из морской капусты «Диетический»	-3,4	-23,0
Салат из морской капусты «Охотский»	-4,9	-25,2
Салат из морской капусты с брусникой	-4,0	-25,7
Салат из морской капусты «Бодрящий»	-6,7	-34,6
Филе трески без кожи п/ф б/з 131024	-83,7	-87,8

Данные виды продукции, которые принадлежат четвертой группе по уровню ценового коэффициента, подлежат снятию с производства, как продукция, не покрывающая даже переменные затраты на ее производство.

Итак, после уточнения при помощи ценового коэффициента производственной программы, необходимо приступить к следующему этапу.

8. Проводится корректировка производственной программы с учетом результатов проведенного ранжирования.

Изменения в производственной программе позволят получить следующие данные (все остальные данные неизменны, т.е. не менялся ни объем, ни уровень переменных затрат на единицу продукции) (таблица 6)

Таблица 6

**Расчет финансового результата на программу (скорректированный вариант по уровню ценового коэффициента) на весь объем выпуска**

<b>Переменная часть себестоимости (полная себестоимость), тыс. руб.</b>	<b>Маржинальный доход, тыс. руб.</b>	<b>Постоянная часть себестоимости, тыс. руб.</b>	<b>Выручка (без НДС), тыс. руб.</b>	<b>Прибыль, тыс. руб.</b>	<b>Рентабельность %</b>
21593,5	9669,4	6663,3	31262,9	3006,1	13,92

\* Прибыль = выручка – переменная часть себестоимости (полная себестоимость) - постоянная часть себестоимости

Даже сравнение полученных результатов без учета предлагаемых структурных изменений в объеме выпуска приводит к увеличению финансового результата, повышению рентабельности и конкурентоспособности выпускаемой рыбопродукции.

9. Доведение объемов производства продукции, попавшей во II и III группы до уровня заданной рентабельности производства, рассчитанной по полной себестоимости (не мене 5%).

10. Запуск откорректированной производственной программы в работу подразделений.

Данный коэффициент отражает, насколько темп роста цен на реализуемую продукцию отличается от темпа роста стоимости переменных затрат на производство данного вида продукции.

Планирование, анализ и контроль за себестоимостью, влияющей на факторы формирования конкурентоспособной рыночной цены, должно осуществляться поэтапно:

1. Исследование рынка. Необходим постоянный мониторинг за

состоянием рыночной конъюнктуры, за поведением основных конкурентов. Важно осуществлять прогнозирование развития основных потребляющих сфер хозяйствования, сегментирование рынка рыбной продукции. Немаловажным также является создание новых видов рыбопродукции, реклама новых и уже пользующихся спросом продуктов рыбопереработки.

2. Исследование факторов, влияющих на уровень цен. Оценка требований потребителя к рыбопродукции, установление зависимости спроса от цены, анализ темпа развития потребляющей сферы.

3. Разработка взаимозаменяемых видов рыбопродукции. Рынок рыбопродукции носит неярко выраженный циклический характер, и необходима продуманная ассортиментная политика, которая позволит получать требуемый объем пользующихся спросом рыбопродуктов, без сезонного повышения цен на нее.

4. Определение общих целей деятельности рыбоперерабатывающего предприятия. В зависимости от целей деятельности рыбоперерабатывающего предприятия, от наличия дополнительных видов деятельности, более прибыльных по сравнению с рыбопереработкой, должна разрабатываться ассортиментная и ценовая политика.

5. Выбор базового уровня цены и ее рациональная динамика [3].

Для реализации поставленной цели развития рыбоперерабатывающих предприятий, выраженной в формировании конкурентоспособной себестоимости для формирования рыночной цены, необходимо:

- При разработке ценовой политики использовать элементы системы калькулирования себестоимости «Таргет-костинга» (Target costing), как метода формирования целевой себестоимости, направленных на достижение заданных показателей себестоимости, определяемых через «приемлемую» рыночную цену и затраты жизненного цикла продукции. В результате, при разработке ценовой политики важным станет рыночное ценообразование, или установление цены на таком уровне, который будет удовлетворять конечного

потребителя и не вызывать усиление конкурентной борьбы с основными конкурентами.

- При формировании конкурентоспособной себестоимости использовать элементы системы калькулирования себестоимости «Директ костинга» (Direct Costing), позволяющие формировать сокращенную себестоимость, более соответствующие требованиям рыночного ценообразования и оперативно реагировать на изменения рынка, ассортимента, рост издержек и так далее[2] .

Ведение нормативного учета не противоречит правилам ведения бухгалтерского учета в Российской Федерации, в отличие от методов учета сокращенной себестоимости. Важно отметить наличие преимуществ в нормативном методе учета затрат на производства, традиционно используемом для расчета себестоимости рыбной продукции:

- используется длительное время на предприятиях перерабатывающих отраслей экономики;

- эффективно функционирует в относительно стабильных условиях на основании установленных нормативов на протяжении продолжительного периода, рассчитанных на основе нормативных, сметных показателей, определенных при помощи первичной технологической, конструкторской, финансовой и административной документации;

- метод наиболее эффективен при массовом поточном производстве;

- возможно ведение учета затрат по местам из возникновения, с указанием места, причины и виновников отклонений;

- легко определить фактическую себестоимость произведенной продукции по текущим нормативам, отклонениям от норм, их изменений и т.д.

Нормативный метод успешно использовался на предприятиях рыбохозяйственного комплекса, делая его работу конкурентоспособной в условиях плановой экономики. Основные элементы его должны сохраниться и в условиях рыночной экономики:

- наличие нормативных (технологических) карт, в которых отражаются:

наименование продукции, технологический маршрут обработки по производственным подразделениям;

- номенклатура сырья и материалов, по которым устанавливаются планово – расчетные цены;

- нормативное количество прямых и вспомогательных материалов для производства готовой продукции;

- нормативная трудоемкость каждого изделия на основе методов измерения рабочего времени основных производственных рабочих;

- нормативная ставка оплаты прямого труда по каждой операции с учетом разряда работы, фиксируемым в трудовом контракте.

Основой для исчисления фактической себестоимости выпускаемой продукции служат нормативные калькуляции, используемые для определения фактической себестоимости продукции, оценки брака, незавершенного производства, экономического анализа и бухгалтерского учета.

Ведение плановых калькуляций обеспечивает:

- учет материальных ценностей в натуральном и денежном выражении;

- оперативное регулирование на снижение запаса необходимого сырья и материалов;

- проведение инвентаризаций для оценки наличия фактических остатков сырья и материалов, для контроля за складским учетом;

- определение фактической себестоимости продукции;

- оценке размера брака и размера незавершенного производства;

- оценка деятельности основных рабочих и административно-управленческого аппарата в целом.

Функция ценообразования и ассортиментная политика предприятия должна оставаться за управленческим учетом. И тут важно понимание того, что на предприятиях рыбоперерабатывающей отрасли необходимо создание параллельной системы учета для решения задач оптимизация ассортимента и выведения конкурентоспособной рыночной цены.

Для создания дублирующей системы учета нет необходимости привлекать дополнительный персонал, поскольку данные для обработки что в бухгалтерском, что в управленческом учете одни и те же. Расхождения начинаются на этапе их обработки.

Сущность предлагаемых уточнений в расчете себестоимости в том, что предлагается сконцентрировать внимание на так называемой сырьевой себестоимости, определяемой по правилам «Direct Costing», для чего предлагается сохранить имеющуюся классификацию затрат предприятия, их деление на постоянные и переменные.

Для расчета сокращенной сырьевой себестоимости необходимо понимать необходимость использования системы расчета сокращенной себестоимости.

Эта система позволяет:

- сосредоточиться только на затратах, относящихся к конкретному виду продукции;
- оперативно изучать взаимосвязь между объемом производства, затратами и ценой на единицу продукции;
- прогнозировать поведение себестоимости продукции при изменения рыночной конъюнктуры;
- определять минимальную цену продукции;
- упростить нормирование, планирование, учет и контроль затрат;
- исключить трудоемкую работу по распределению накладных затрат;
- обеспечить мониторинг за объемом производства и реализация, рассчитывать критический объем производства и запас финансовой прочности предприятия;
- контролировать постоянные затраты [3].

Затраты, подлежащие распределению, в том числе общехозяйственные, не участвуют в расчете сокращенной себестоимости и списываются в конце периода на уменьшение финансового результата от основного вида деятельности.

Состав статей переменных затрат, прямо включаемых в себестоимость, согласно существующей методике, следующий:

1. Затраты на производство (сырье, основные материалы, тара и упаковка);

2. Заработная плата производственных рабочих (заработная плата, ПЧОТ, отчисления).

Состав постоянных затрат, подлежащих распределению, согласно выбранной базе:

1. Производственные затраты (аренда, коммунальные платежи по арендованному имуществу, расходы вспомогательных производств, расходы по содержанию автопарка, транспортные расходы, топливо, обслуживание и ремонт автомашин, страхование а/м);

2. Общепроизводственные затраты (коммунальные платежи, электроэнергия, теплоэнергия, вода и водоотведение, обслуживание производства, сертификация, лицензирование, вывоз мусора, дератизация, ГО и ЧС, проверка весов и оборудования, снабжение, спецодежда, содержание основных фондов (текущий ремонт), хоз. товары, прочие (командировочные, представительские) затраты);

3. Транспортные затраты (относящие к выпуску продукции).

4. Управленческие затраты (аренда офисных помещений, заработная плата АУП и отчисления с нее, офисные расходы, услуги связи, информационное обслуживание, офисные расходные материалы, юридические и нотариальные услуги, страхование, расходы на персонал, командировочные АУП, содержание автотранспорта АУП, охрана);

5. Амортизация (основных средств и нематериальных активов);

6. Погашение процентов по кредитам;

7. Прочие затраты (не включенные в состав остальных видов затрат).

Переменные затраты, включаемые в себестоимость без распределения, рассчитываются, исходя из заложенной производственной программы,

постоянные затраты определяются путем их планирования на год, но рассчитываются ежемесячно, согласно заявкам подразделений, с корректировкой на плановые показатели.

Таким образом, принимаемые решения по управлению себестоимостью рыбной продукции должны приниматься неотрывно от решений по управлению ценовой и ассортиментной политикой. Предприятия рыбоперерабатывающего комплекса могут пойти на выпуск продукции с низким ценовым коэффициентом или с его отрицательным значением в случае, если прибыли, получаемой предприятием от остальных видов продукции хватит для покрытия затрат по выпуску такого вида продукции. Такое решение может быть принято руководством компании с целью сохранения ассортиментной линейки выпускаемой продукции. Предприятие должно придерживаться общепринятого правила сохранения общей рентабельности производства на уровне не менее чем 5%. Но следует помнить, что необходим постоянный мониторинг за уровнем маржинального дохода и выручки от реализации продукции.

### **Список литературы**

1. Кузьмичева, И. А. Методический подход к управлению себестоимости продукции в целях повышения конкурентоспособности предпринимательских структур (на примере рыбоперерабатывающих предприятий Приморского края): дис. ... канд. экон. наук : специальность 08.00.05 "Экономика и управление народным хозяйством : предпринимательство" / Кузьмичева Ирина Александровна ; Владивосток. гос. ун-т экономики и сервиса. - Владивосток, 2009. - 180 с.
2. Кузьмичева И. А., Бойцова Т. М. /Ценовая политика как фактор конкурентоспособности рыбохозяйственной организации// Современные исследования социальных проблем (электронный научный журнал). Красноярск: Научно-инновационный центр, 2012. № 10. URL: <http://sisp.nkras.ru/e-gu/issues/2012/10/5.pdf> (дата обращения: 20.11.2012).

3. Теоретические и методологические аспекты обеспечения конкурентоспособности рыбохозяйственной деятельности на Дальнем Востоке России: монография / О.Ю. Ворожбит, Т.Е. Даниловских, И.А. Кузьмичева под общ. науч. ред. д-ра экон. наук О.Ю. Ворожбит. Владивосток, изд-во ВГУЭС, 2013. – 317 с.

4. Исследование импорта рыбной продукции в ДВФО: проблемы, обоснование повышения конкурентоспособности предпринимательских структур / Е.В. Хан, О.Ю. Ворожбит, Л.Н. Гарусова // Интернет-журнал «Наукоедение» [Электронный журнал]. – 2012. - № 4 (13).

### References

1. Kuzmicheva I.A. Methodical approach to the management of the cost price of products in order to improve the competitiveness of business structures (for example, fish processing plants Primorye ) : Dis . ... Candidate . Economics . Sciences: 08.00.05 specialty "Economics and Management of National Economy : Entrepreneurship". Vladivostok, 2009. 180 p.

2. Kuzmicheva IA , Rumble T.M. *Sovremennyye issledovaniya sotsial'nykh problem*, 2012. № 10. <http://sisp.nkras.ru/e-ru/issues/2012/10/5.pdf> (date accessed: 20.11.2012 ) .

3. O. Vorozhbit , T.E. Danilov , I.A. Kuzmicheva. Theoretical and methodological aspects of the competitiveness of the fishing activity in the Far East Russia. Vladivostok, publ VSUES , 2013 . 317 p.

4. E.V. Khan, O. Vorozhbit , L.N. Garusova. Investigation of imports of fishery products in Far Eastern Federal District , issues justification competitiveness of business structures. *Naukovedenie*. 2012. № 4 (13).

### ДАнные ОБ АВТОРАХ

**Кузьмичева Ирина Александровна**, доцент кафедры «Финансы и налоги», кандидат экономических наук

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса*

*ул. Гоголя, 41. Г. Владивосток, Приморский край, 690014, Россия*

*e-mail: [irina.kuzmicheva@vvsu.ru](mailto:irina.kuzmicheva@vvsu.ru)*

**Ворожбит Ольга Юрьевна**, профессор, доктор экономических наук

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса*

*ул. Гоголя, 41. Г. Владивосток, Приморский край, 690014, Россия*

*E-Mail: [olga.vorozhbit@vvsu.ru](mailto:olga.vorozhbit@vvsu.ru)*

**Левкина Елена Владимировна**, ст. преподаватель

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса*

*ул. Гоголя, 41. Г. Владивосток, Приморский край, 690014, Россия*

*E-Mail: [a553330@mail.ru](mailto:a553330@mail.ru)*

## **DATA ABOUT THE AUTHORS**

**Kuzmicheva Irina Aleksandrovna**

*Vladivostok State University of Economics and Service*

*Gogol St., 41, Vladivostok, Primorsk Region, 690014 , Russia*

*e-mail: [irina.kuzmicheva@vvsu.ru](mailto:irina.kuzmicheva@vvsu.ru)*

**Vorozhbit Olga Yurevna,**

*Vladivostok State University of Economics and Service*

*Gogol St., 41, Vladivostok, Primorsk Region, 690014 , Russia*

*E-Mail: [olga.vorozhbit@vvsu.ru](mailto:olga.vorozhbit@vvsu.ru)*

**Levkina Elena Vladimirovna**

*Vladivostok State University of Economics and Service*

*Gogol St., 41, Vladivostok, Primorsk Region, 690014 , Russia*

*E-Mail: [a553330@mail.ru](mailto:a553330@mail.ru)*

**Рецензент:**

**Терентьева Т.В.**, проректор по НИР, зав. кафедрой «Бухгалтерский учет и аудит» ВГУЭС доктор. экон. наук, доцент