

и избавлении от стратегически менее важных подразделений. Иногда краткосрочное реструктурирование называется также «пассивным».

Долгосрочная реструктуризация, с другой стороны, как правило, бывает «активной» - собственник напрямую участвует в принятии стратегических деловых решений. Кроме того, долгосрочная реструктуризация может быть более «пассивной», если она основывается скорее на стимулах и антистимулах, чем на прямом руководстве. Долгосрочная реструктуризация касается новых продуктов и развития рынка, инвестиций, налаживания процессов и систем производства и распределения продукции. Эта реструктуризация включает специальные для различных отраслей виды деятельности, где результаты могут быть достигнуты постепенно, путем ряда изменений в производственных линиях, технологии, распределении, источниках сырья, маркетинговых и информационных системах. На уровне предприятия положение также можно определить в терминах «реактивной» и «глубокой» реструктуризации. Реактивная реструктуризация связана с уменьшением объемов производства, сокращением рабочей силы и финансовых возможностей из-за потери рынков. Глубокая реструктуризация включает введение новых производственных линий, освоение новых рынков и осуществление новых управленческих и бизнес-стратегий. Подобная реструктуризация приводит к росту выпуска продукции и созданию новых рабочих мест.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ КАЛЬКУЛИРОВАНИЯ ВОЗВРАТНЫХ ОТХОДОВ

Чулкова Л.В., доцент

Московский государственный текстильный университет им. А.Н.Косыгина

При калькулировании себестоимости на основе типовых методических указаний, предусматривающих 12 статей, статья "Сырье и материалы" стоит на первом месте, "Возвратные отходы (вычитаются)" - на втором. Первая статья отражает затраты на приобретение сырья, вторая - выручку от реализации повторно используемых отходов.

Из общего количества отходов, образуемых в процессе производства, к возвратным относятся те, которые находят повторное применение. Принято считать, что выручка от реализации отходов сокращает себестоимость, поэтому статья калькуляции "возвратные отходы" - единственная вычитаемая.

Планирование рассматриваемых расходов на единицу конкретного изделия вызывает множество сложностей, к тому же не обладает достаточной точностью. Проблемы заключаются в следующем.

Возвратные отходы - это прямая статья, поскольку производители должны располагать нормами выхода отходов по всем изделиям. Прямые расходы должны быть постоянным. Если бы стабильные нормы выхода (и реализации) отходов умножались на заранее известные цены отходов, планирование статьи было бы надежным. В условиях административного хозяйствования действовали государственные преискуртные цены на готовую продукцию и на отходы, утверждалась схема обязательного взаимодействия деловых партнеров. В настоящее время цены - договорные, а потенциальные потребители отходов не несут никаких обязательств по их приобретению. Направление использования отходов зависит от организационно-управленческих решений руководства предприятия, а характеристики калькулируемых изделий не играют при этом практически никакой роли.

Из-за колебания выручки от реализации отходов, распределяемой по видам изделий, в отдельные периоды удельная себестоимость варьируется весьма существенно, причем вне всякой зависимости от эффективности производства самих изделий. Кро-

ме того, методы распределения - условные и приближительные, не отражают реального положения.

В связи с этим сложилась убежденность в том, что при калькулировании себестоимости единицы продукции, статью "Возвратные отходы" нужно вообще исключить, расходы на сырье приравнять к стоимости приобретения того количества сырья (с учетом отходов), которое необходимо для производства. Выручку от реализации отходов следует напрямую относить на совокупную прибыль, минуя включение в себестоимость. При нормировании себестоимости конкретных изделий цены отходов нужно принимать равными нулю. Реальную стоимость отходов предлагается учитывать исключительно только "котловым" способом, то есть без распределения по видам изделий. Новый порядок приведет к существенному упрощению планово-финансовых расчетов без какого-либо ущерба для точности. Повысится заинтересованность предприятий в повторном использовании отходов.

Наиболее рациональные направления использования отходов должны определяться в процессе оптимизации производственной программы на ЭВМ. На кафедре МиОП МГТУ разработана экономико-математическая постановка задачи, позволяющая находить самое эффективное сочетание двух балансов - распределения отходов и использования времени рабочих.

При этом учитываются два направления использования отходов:

- 1) переработка на собственном предприятии, требующая привлечения дополнительной рабочей силы (в цехе ширпотреба или в основных цехах);
- 2) отправка за пределы предприятия - "на сторону".

Во втором случае отходы "реализуются". Реализация подразделяется на истинную и условную, поскольку цены могут быть:

- больше нуля (истинная реализация);
- равны нулю, когда отходы ликвидируются собственными силами или передаются безвозмездно другим пользователям;
- меньше нуля, если приходится оплачивать транспортные услуги по вывозу мусора.

В целях оптимизации решения судьбы отходов в модель задачи расчета производственной программы были внесены следующие дополнения:

- введены добавочные переменные, выражающие количество отходов, используемых по каждому из двух направлений, а также время работы в цехе ширпотреба;
- в особом уравнении приведены удельные нормы образования отходов при производстве основной продукции и нормы потребления отходов на изготовление побочной продукции;
- указана норма трудоемкости переработки отходов;
- в целевой функции максимизации прибыли указан доход предприятия на единицу отходов каждого наименования.

Пример. На фабрике из вискозного полотна выпускается два вида основной продукции: шторы и блузы. В процессе производства единицы каждого изделия образуется столько отходов, кг: шторы 0.036; блузы 0.039. В цехе ширпотреба отходы могут перерабатываться в комплекты салфеток, расход отходов на 1 комплект 0.015 кг. Норма времени на получение комплекта салфеток 0.1 чел.-ч, разряд операции - первый. Доплаты за 1 чел.-ч работы по первому разряду вязальщику - 1.12 руб., раскройщику - 1.77 руб. Сдельная оплата включена в себестоимость салфеток.

Цена комплекта салфеток 2.33руб./шт., весовых отходов 1,5 руб./кг.

Условные обозначения

Выпуск штор, блуз и салфеток в штуках: X1, X2 и X3 соответственно; количество реализованных отходов, кг - X4.

Время работы в цехе ширпотреба: вязальщиков X9, раскройщиков X10. Уравнение баланса распределения отходов:

$$(5) 0.036 \cdot X1 + 0.039 \cdot X2 - 0.015 \cdot X3 - X4 = 0.$$

Уравнение баланса времени рабочих:

$$(13) 0.1 - X9 - X10 = 0.$$

Соответствующий фрагмент целевой функции:

$$F_{\max} = \dots 2.33 \cdot X3 + 1.5 \cdot X4 - 1.12 \cdot X9 - 1.76 \cdot X10 \dots$$

Доплаты рабочим компенсируют разницу в разрядах исполнителей и разряде выполняемой простой операции. Если на предприятии основные рабочие часто недоиспользуются, в штатном расписании не следует предусматривать разнорабочего 1-го разряда специально для цеха ширпотреба, чтобы при простоях загружать основных рабочих переработкой отходов. Хотя в этом случае предусматриваются доплаты, предприятие вполне может оказаться в выигрыше.

Так, в результате оптимизации на конкретном трикотажном предприятии по варианту "33.033 salif" получилось такое решение. За 1 час планового периода (февраля 2001 г.) выгоднее всего производить: 26,1337 шт. штор и 62,7209 шт. салфеток. В ширпотребе должны работать раскройщики в течение X10 = 6,2721 чел.-ч.

Отходы в количестве 0.9408 кг распределяются полностью:

$$(5) 0.036 \cdot 26.1337 - 62.7209 \cdot 0.015 = 0.$$

Трудоёмкость операции точно соответствует времени работы раскройщиков в цехе ширпотреба:

$$(6) 0.1 \cdot 62.7209 - (X9=0) - 6.2721 = 0.$$

В других производственных ситуациях выгоднее отходы продавать.

Выводы

Выручка от реализации возвратных отходов с трудом поддается планированию и распределению по видам изделий, а также колеблется под влиянием многих обстоятельств.

Предлагается рассматривать выручку от продажи возвратных отходов как доход, а не как расход, включать этот доход напрямую в прибыль, причем только котловым способом, без распределения по изделиям.

Направления наиболее эффективного использования отходов следует определять в процессе оптимизации производственной программы по критерию прибыли.

УРОВЕНЬ ОРГАНИЗАЦИИ МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ТЕКСТИЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ МОСКОВСКОГО РЕГИОНА

*Иващенко Н.С., доцент, заведующий кафедрой,
Кочарьянц Э.О., аспирант*

**Московский государственный текстильный
университет им. А.Н. Косыгина**

Переход в рыночную экономику для российской текстильной промышленности оказался довольно болезненным. Многие предприятия обанкротились, многие оказались на грани банкротства, и лишь малая часть предприятий сумела быстро приспособиться к новым условиям и добиться успеха на измененном рынке. На данное ухудшение текущего состояния отрасли повлияла сразу масса факторов. Среди них: плохая финансовая база, большие трудности с привлечением кредитов, жесткая конкуренция со стороны зарубежных производителей, плохой уровень технической оснащенности.