**Введение**

Одним из наиболее существенных факторов, определяющих эффективность деятельности предприятия, является ценовая политика на товарных рынках. Цены обеспечивают предприятию запланированную прибыль, конкурентоспособность продукции, спрос на нее. Через цены реализуются конечные коммерческие цели, определяется эффективность деятельности всех звеньев производственно-сбытовой структуры предприятия.

Объектом исследования в данном курсовом проекте является предприятие ЗАО «Экспериментальная судоверфь». Данное предприятие выполняет следующий спектр услуг:

* строительство судов с классом Речного Регистра;
* модернизация и переоборудование;
* ремонт корпусов, движительно-рулевого комплекса, двигателей и судовых систем, электрооборудования, средств связи;
* дефектация корпусов, систем, механизмов, устройств, электрооборудования;
* водолазный осмотр корпусов судов (совместно с ЗАО «Подводречстрой»;
* разработка технической документации на строительство, переоборудование и ремонт судов с классом Речного Регистра, Российского Морского Регистра Судоходства, ГИМС.

Целью данного курсового проекта является анализ цен и выявление резервов для совершенствования ценообразования на предприятии.

На основе детального анализа уровня и структуры цен на продукцию будут предложены мероприятия по повышению эффективности ценообразования и дано их экономическое обоснование.

Следовательно, в рамках данного курсового проекта необходимо решить следующие задачи:

– рассмотреть характеристику состава выпускаемой продукции;

– провести анализ цен на продукцию ЗАО «Экспериментальная судоверфь»;

– базируясь на данных проведенного анализа определить возможные резервы оптимизации уровня и структуры цен на продукцию;

– разработать предложения по совершенствованию ценообразования на предприятии;

– определить пути реализации предложений.

* + 1. **Характеристика состава выпускаемой продукции предприятием**

**Судостроение** и **проектирование судов –** это сфера, в которой компания ЗАО «Экспериментальная судоверфь» обладает всеми необходимыми ресурсами и наработками для создания качественного продукта. За 15 лет работы было разработано свыше 100 проектов на постройку и переоборудование судов самых различных типов и назначений: буксиров, больших прогулочных теплоходов и других. На сегодняшний день, судостроение вышло на новый уровень. Применяются современные технологии и автоматизация процессов производства, что позволяет проводить судостроение в более короткий срок при соблюдении всех технических требований, а так же снижает затраты на себестоимость продукции.

Имеющиеся программные средства позволяют создавать математическую модель корпуса судна, выполнять комплекс расчетов по статике корабля и прочности корпуса, формировать чертежи растяжек поверхностей и набора, а также управляющие программы для машин плазменной резки. Благодаря этому достигается высокая точность изготовления корпусных конструкций, и существенно сокращаются сроки проектирования судов и их постройки.

Основным направлением деятельности ЗАО «Экспериментальная судоверфь» является: постройка, переоборудование, ремонт судов и дефектация корпусов. Вся продукция изготавливается на заказ.

Спецификой данной отрасли является индивидуальный подход к каждому проекту – в следствии чего, в 95% случаев продукция не является серийной. Она отличается по многим показателям, но, в общем, ее можно разделить на 4 основных типа, которые представлены в табл. 1.1.

Таблица 1.1. Состав производимой продукции предприятием ЗАО «ЭСВ»

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Тип судна | **Назначение судна:** | **Объем выпускаемой продукции** | | | | Отклонения | |
| **2008 год** | | **2009 год** | |
| шт. | т. руб. | шт. | т. руб. | шт. | т. руб. |
| 1 | **2** | **3** | **4** | **5** | **6** | **7** | **8** |
| 1. Грузовые и буксирные: | – Перевозка колесной техники и тарно-штучных грузов;  – перевозка леса, угля, минерально-строительных материалов, универсальных большегрузных контейнеров;  – перевозка нефтепродуктов с температурой вспышки паров до 60ºС. | 2 | 44000,0 | 5 | 11500,0 | 3 | -32500,0 |
| 2. **Для рыбного промысла** | – морозильно-рефрижераторное судно предназначенное для приема рыбы от рыбаков или добывающих судов;  – ее охлаждение и хранение до передачи на приемно-транспортные рефрижераторы или транспортировка на обрабатывающее предприятие с помощью буксирных судов. | 1 | 1000,0 | 0 | 0,0 | -1 | -1000,0 |
| 3. **Разъездные и пассажирские** | – служебно-разъездное судно;  – самоходное разъездное катамаранного типа – для перевозки пассажиров; | 12 | 1500,0 | 2 | 40500,0 | -10 | 39000,0 |
| 4. **Стоечные и специального назначения** | – перекачка нефтепродуктов с температурой вспышки паров 28ºС и свыше (бензин А-76, АИ-92 и диз. топливо) из нефтепереливных судов в резервуары нефтестанции, а так же транзит нефтепродуктов через станцию из резервуаров в нефтеналивные судна;  – разведочное бурение скважин глубиной до 2500 м на глубинах моря от 2 до 10, м.;  – судно предназначено для накопления и пересадки пассажиров на рейсовые суда. | 0 | 0 | 10 | 1000,0 | 10 | 2000 |
| ИТОГ: | | 15 | 46500,0 | 17 | 53000 | 2 | 6500 |

продукция ценообразование оптимизация уровень

Рассмотрев состав выпускаемой продукции, можно сделать вывод, что в большей степени предприятие специализируется на производстве разъездных и пассажирских судов. Так, в 2009 году по сравнению с 2008 объем выпускаемой продукции данного типа судов увеличился на 39000 тыс. руб., при этом заказы сократились на 10 шт. Это говорит о том, что спрос на данный тип судна уменьшился количественно, но в то же время качество и уровень комфортности, требуемое заказчиком значительно возросло.

Обратную ситуацию можно увидеть на грузовых и буксирных типах судов. В 2009 г. количество заказов увеличилось по сравнению с 2008 г., но при этом объем выпускаемой продукции снизился на 32500 тыс. руб.

У следующего типа судов «стоечные и специального назначения» – явно выражено увеличение спроса на продукцию в 2009 г. по сравнению с 2008, а так же увеличение объемов выпускаемой продукции.

И, наконец, тип судна «для рыбного промысла» практически не пользуется спросом. И если в 2008 г. был хотя бы 1 заказ на данный тип судна, то в 2009 году их нет совсем.

Подводя итоги проведенного анализа, можно сделать вывод, что в общем, количество выпускаемой продукции в отчетном году возросло по сравнению с плановым на 2 шт., а объем увеличился на 6500 тыс. руб.

Основные экономические результаты работы ЗАО «ЭСВ» представлены в табл. 1.2.

Таблица 1.2. Основные производственно-экономические показатели ЗАО «ЭСВ»

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателей | Ед. изм. | Значение |  | Отклонение | |
| 2008 | 2009 | тыс. руб. | % |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| Объем произведенной продукции | т.р | 46500,00 | 53000,00 | 6500,0 | 12,26 |
| Выручка от реализации товаров (без НДС) | т. р. | 39225,00 | 51566,00 | 12341,00 | 23,93 |
| Себестоимость реализации товаров | т. р | 38338,00 | 50375,00 | 12037,00 | 23,89 |
| Фондоотдача | т. р | 1,49 | 1,95 | 0,47 | 23,93 |
| Рентабельность продукции | % | 1,02 | 1,02 | 0,00 | 0,00 |
| Коэффициент износа основных средств |  | 0,56 | 0,67 | 0,11 | 20,03 |
| Среднесписочная численность работающих | чел. | 68 | 73 | 5 | 6,85 |
| Производительность труда | руб./  чел. ч | 0,28 | 0,37 | 0,09 | 23,63 |
| Валовая прибыль | т. р | 887,00 | 1191,00 | 304,00 | 25,52 |
| Балансовая прибыль | т. р | 49,00 | 1015,00 | 966,00 | 95,17 |
| Чистая прибыль | т.р. | 76,00 | 811,00 | 735,00 | 90,63 |
| Доля чистой прибыли в общей сумме прибыли | % | 8,57 | 68,09 | 59,53 | 87,42 |
| Стоимость ОФ | т.р. | 7180,647 | 7131,24 | -49,41 | 0,69 |
| Амортизация ОФ | т.р. | 4827,65 | 3994,33 | -833,32 | 20,86 |

Рассмотрев основные производственно-экономические показатели за 2008, 2009 г., можно сделать вывод о том, что рост произошел по всем показателям экономической деятельности предприятия, кроме амортизации, на уменьшение стоимости которой повлияла переоценка основных фондов.

* + 1. **Анализ цен на продукцию предприятия**
  1. **Действующий порядок установления цен на продукцию**

Цена является основным регулятором экономической системы, поскольку она влияет на распределение факторов производства. Цена на товары и услуги главный показатель рыночного спроса; воздействуя на конкурентное положение предприятия и его долю рынка, цена оказывает решающее влияние на доход и прибыль предприятия.

В рыночной экономике цена находится под влиянием множества разнообразных факторов, причем эти факторы действуют с разной силой в различных направлениях и в различные периоды времени. Ценообразующие факторы оказывают далеко не равнозначное воздействие на процесс формирования цен. К наиболее существенным факторам ценообразования

относятся:

– государственное регулирование ценообразования;

– потребители;

– издержки предприятия;

– конкуренция;

– участники каналов товародвижения.

Порядок установления цен на продукцию осуществляется с учетом выбора стратегии. Ценовая стратегия – это выбор предприятием возможной динамики изменения базовой цены товара в условиях рынка, наилучшим образом соответствующей цели предприятия. Для классификации ценовых стратегий, ориентированных на спрос, можно использовать несколько критериев:

– по уровню цен на новые товары выделяют стратегии:

* «снятия сливок»;
* цены проникновения»;

– по степени изменения цены выделяют стратегии:

* «стабильных цен»;
* «скользящей падающей цены» или «исчерпания»;
* «роста проникающей цены».

– по степени дифференциации товаров и потребительских цен выделяют стратегии:

* «дифференциации цен на взаимосвязанные товары»;
* «ценовых линий»;
* «ценовой дискриминации».

Так же для успешной деятельности предприятия наибольшее значение приобретает выбор эффективного метода ценообразования. Все методы ценообразования могут быть разделены на три основные группы, в зависимости от того, на что в большей степени ориентируется фирма-производитель или продавец при выборе того или иного метода:

|  |
| --- |
| – на издержки производства – затратные методы; |
| – на коньюктуру рынка – рыночные методы; |
| – на нормативы затрат на технико-экономический параметр продукции – параметрические методы. |

В свою очередь группа рыночных методов ценообразования может быть разделена еще на две подгруппы в зависимости от:

|  |  |
| --- | --- |
| - | отношения потребителя к товару – методы с ориентацией на потребителя; |
| - | конкурентной ситуации на рынке – методы с ориентацией на конкурентов. |

Учитывая специфику исследуемого предприятия, сложно отнести процесс установления цены на всю продукцию к какому-то конкретному методу ценообразования. Вся сложность объясняется тем, что каждый проект – индивидуален, начиная от класса судна, комфортности, ходовых качеств и показателей, заканчивая условиями которые диктует рынок сбыта на данный момент. Тем не менее, в большей степени исследуемое предприятие ориентируется на метод: «Определение цен с ориентацией на конкуренцию».

Придерживаясь данного метода, предприятие ЗАО «ЭСВ» определяет цену исходя из уровня текущих цен товаров-конкурентов, при этом прогнозирует и учитывает собственные издержки производства. Оно устанавливает на свой товар цену чуть выше, или чуть ниже, или на уровне цен своих основных конкурентов. Если продукция фирмы по показателям качества отличается от товара конкурента, то она назначит цену чуть выше или чуть ниже.

Так же, не редко метод ценообразования является тендерным. Этот метод используется в тех случаях, когда фирма участвует в объявляемых правительством тендерах. Иногда фирма предлагает цену ниже своих издержек, с тем, чтобы повысить вероятность получения заказа.

* 1. **Анализ затрат на продукцию и факторов их определяющих**

Анализ затрат начинают с анализа динамики себестоимости продукции. При этом сравнивают фактические затраты с плановыми или с затратами базисного периода.

Анализ затрат на продукцию проводится с целью решения следующих задач:

– определение динамики по основным показателям себестоимости;

– определение причин изменения себестоимости по факторам и по статьям калькуляции;

– выявление и оценка неиспользованных возможностей снижения себестоимости и разработка мер по мобилизации резервов снижения себестоимости.

При определении динамики затрат проводится анализ по экономическим элементам затрат, который позволяет изучить состав затрат, определить удельный вес каждого элемента в общей сумме затрат.

Сопоставлением затрат по экономическим элементам в абсолютной сумме и в процентах, к общим затратам за отчетный год с затратами за предшествующий год выявляются направления в изменении отдельных элементов затрат.

Рассмотрим динамику затрат по статьям калькуляции на примере производства судна пр. 212: «Несамоходное судно. Назначение: морозильно-рефрижераторное судно предназначенное для приема, быстрого замораживания и хранения свежей рыбы в районах ведения промысла», сравнив показатели за 2008 и 2009 г.

Таблица 2.1. Состав и структура затрат по статьям калькуляции

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Статьи калькуляции | 2008 | | 2009 | | Отклонения | |
| т. руб. | у.в. (%) | т. руб. | у.в. (%) | т. руб. | у.в. (%) |
| Затраты на приобретение материалов | 3257,18 | 36,80 | 3601,57 | 35,84 | 344,39 | -0,96 |
| Контрагентские поставки и работы | 273,98 | 3,10 | 275,31 | 2,74 | 1,33 | -0,36 |
| Затраты на энергоносители для технологических целей | 804,07 | 9,09 | 943,78 | 9,39 | 139,71 | 0,3 |
| Расходы на подготовку и освоение пр-ва | 416,67 | 4,71 | 416,67 | 4,15 | 0 | -0,56 |
| Заработная плата всего,  в т.ч.: | 1849,36 | 20,90 | 2170,70 | 21,60 | 321,34 | 0,7 |
| Дополнительная заработная плата | 221,92 | 2,51 | 260,48 | 2,59 | 38,56 | 0,08 |
| Отчисления на социальное страхование | 613,10 | 6,93 | 719,63 | 7,16 | 106,53 | 0,23 |
| Накладные расходы | 1414,21 | 15,98 | 1659,95 | 16,52 | 245,74 | 0,54 |
| Всего затрат  в том числе: | 8850,49 | 100 | 10048,10 | 100 | 1197,6 | 0 |
| переменные | 6406,51 | 72,17 | 7251,84 | 72,39 | 845,33 | 0,21 |
| постоянные | 2443,98 | 27,61 | 2796,25 | 27,83 | 352,27 | 0,21 |

Из рассмотренного состава и структуры затрат по статьям калькуляции видно, что увеличилась сумма, как переменных, так и постоянных затрат. В основном это связано с увеличением **объема выпускаемой продукции в 2009 г. А так же увеличением** затрат на приобретение материалов, вызванное повышением цен и **увеличением** затрат на электроэнергиючто связано с постоянным ростом тарифа за энергию.

* 1. **Анализ уровня и структуры цен на продукцию предприятия**

При рассмотрении структуры цены отметим, прежде всего, отпускную цену предприятия – это цена изготовителя, по которой он реализует произведенную продукцию потребителям, и состоит из оптовой цены и НДС. При этом, предприятия должны возместить издержки производства и реализации и получить такую прибыль, которая позволяла бы им функционировать в условиях рынка. Оптовая цена предприятия по своему составу всегда состоит из себестоимости и прибыли. Себестоимость включает в себя затраты на производство, которые бывают двух видов: прямые и косвенные. Прямыми расходами являются затраты на сырье и материалы, из которого непосредственно изготавливается конкретная продукция, расходы на оплату труда персонала, участвующего в процессе производства продукции, суммы страховых взносов, а также суммы начисленной амортизации по основным средствам, используемым при производстве товаров, работ или услуг. Косвенные затраты это те, которые не могут быть напрямую отнесены на себестоимость изготовления продукции. К ним относятся: административно-управленческие расходы, затраты на повышение квалификации персонала, издержки в инфраструктуре производства, затраты в социальной сфере. Отпускная же цена может быть с акцизом (если рассматривается подакцизный товар), с НДС и без НДС.

Рассмотрим формирование цены на продукцию ЗАО «ЭСВ» на примере производства судна «пр. 212». Отпускная цена предприятия состоит из оптовой цены и НДС, по ставке, равной 18% от оптовой цены. Уровень оптовой цены изготовителя составляет 11555,32 тыс. руб. При этом, величина НДС будет равна 2079,95 тыс. руб. В составе оптовой цены себестоимость равна 10048,10 тыс. руб., а прибыль, соответственно – 1507,22 тыс. руб. Тогда уровень отпускной цены предприятия будет составлять 13635,28 тыс. руб.

Структура оптовой цены изготовителя представлена на рис. 2.1.

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Оптовая цена предприятия 100% | | |  | | |
|  | |  |  | |  |  |
| Себестоимость продукции 87% | |  | Прибыль 13% | | | |

Рис. 2.1 Структура оптовой цены предприятия ЗАО «ЭСВ»

Состав отпускной цены изготовителя отличается от оптовой цены изготовителя на элемент, относящиеся к косвенным налогам (НДС). Исходя из этих данных, структура отпускной цены предприятия представлена на рис. 2.2.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Отпускная цена предприятия 100% | | | | |
|  | | | | |
| Оптовая цена предприятия 84,7% | | |  | НДС 15,3% |
|  |  |  |  |  |
| Себестоимость продукции 73,7% |  | Прибыль 11,1% |  |  |
|  |  |  |  |  |

Рис. 2.2. Структура отпускной цены предприятия ЗАО «ЭСВ»

Так как в данной отрасли оптовых посредников нет, отпускная цена является конечной для потребителя.

Анализ структуры цен позволяет выявить наиболее значимые элементы цены и создает благоприятные условия для управления системой цен и затрат. Информация о структуре цены позволяет разрабатывать политику и стратегию ценообразования.

* + 1. **Планирование стратегии ценообразования предприятия**
  1. **Выявление направлений совершенствования ценообразования на предприятии**

Главным фактором по совершенствованию ценообразования на предприятии является снижение себестоимости продукции. Рассмотрим основные направления снижения себестоимости на предприятии ЗАО «ЭСВ».

Учитывая тот фактор, что в судостроении большую часть производственных процессов занимает сварка и резка металла – основным направлением снижения себестоимости продукции является повышение технического уровня производства*.* Например, внедрение новой, прогрессивной технологии, механизация и автоматизация производственных процессов, использовании ЭВМ, совершенствование и модернизация существующей техники и технологии, которые облегчат условия труда и поднимут производительность.

## Имеющиеся на данный момент программные средства на предприятии позволяют создавать математическую модель корпуса судна, выполнять комплекс расчетов по статике корабля и прочности корпуса, формировать чертежи растяжек поверхностей и набора, а так же достигать высокой точности изготовления корпусных конструкций, например, за счет портальной машины для плазменной / газовой резки «Кристалл – 3,2». Она обладает числовым программным управлением (ЧПУ) и предназначена для высокоточного фигурного раскроя листового проката черных, цветных металлов и их сплавов методом плазменной или кислородной газопламенной резки. Толщина обрабатываемого проката от 1 до 40 мм. Данная машина не требует специально оборудованного места и трудоёмких монтажных работ. Современные вычислительные средства делают возможным оптимальный раскрой листа с машиной плазменной резки «Кристалл»; при этом экономятся время, материал и затраты энергии. Главные преимущества технологии плазменной резки – это высокая точность обработки (резки) и скорость работы, низкая ресурсоёмкость, а также отсутствие больших трудозатрат. Все эти факторы приводят к снижению себестоимости изделий. Единственным недостатком машины плазменной резки «Кристалл» является ограничение по толщине обрабатываемого листа (40 мм). Для устранения этого недостатка необходима модернизация данного оборудования на более высокую мощность, с целью более эффективного его использования.

Так же снижение себестоимости можно достичь с помощью автоматизации производственных процессов. Наиболее часто-используемая технологическая операция, нуждающаяся в автоматизации – сварка. Это вызвано тем, что для создания качественного сварного соединения требуется высококвалифицированный персонал и существенные временные затраты. Так же нельзя не учитывать влияние вредных факторов окружающей среды на здоровье работников. Применение промышленных роботов для сварки значительно сокращает затраты на подготовку и переоснастку производства и в несколько раз уменьшит риск возникновения профессиональных заболеваний у персонала занятого на сварочных операциях. **Роботизированная сварка –** это переход на совершенно иной уровень качества и культуры производства. **Сварочные роботы** могут выполнять работу на протяжении десятилетий, представляя собой эффективный способ развития и по настоящему оправданные инвестиции. Используя в работе **роботы для сварки**, можно добиться высокой производительности и улучшить показатели качества выпускаемой продукции, при этом значительно снизить сроки и затраты на постройку, а соответственно, и цены реализации.

Снижение затрат на себестоимость производимой продукции можно достичь внедрением серийного производства комплектующих материалов, закупаемых у сторонних организаций, например таких как: вентиляторы радиальные судовые (фирмы ОАО «Мовен», г. Москва). Средняя стоимость данного изделия составляет 150 тыс. руб. Такая цена обусловлена наличием у производителя «Свидетельства о признании Российского Речного Регистра Судоходства» (данное Свидетельство является обязательным для всех изделий, устанавливаемых на судно). При этом, стоимость вентиляторов общего назначения, того же производителя, имеющие такие же технические характеристики составляет в среднем 30 тыс. руб. Осуществив разовые капиталовложения на внедрение серийного производства вентиляторов данного типа, а так же на получение Освидетельствования Российского Речного Регистра, можно значительно снизить затраты в дальнейшем на использование данного изделия, и, кроме того выпускать их на продажу для предприятий-конкурентов, по ценам, меньшим, чем у ОАО «Мовен».

Унификация конструктивных и технологических решений позволяет минимизировать сроки и затраты на постройку, а соответственно, и цены реализации.

* 1. **Обоснование затрат на производство продукции**

Выполнив работу по анализу затрат на продукцию, уровню и структуры цен, а так же калькулированию себестоимости в рамках данного курсового проекта, проведем обоснование затрат на производство продукции, по отдельным статьям калькуляции на примере производства судна «пр. 212». Обоснованием затрат на приобретение материалов является:

– во-первых: ведомость заказа на материалы, которая формируется в процессе разработки конструкторской документации (чертежей и спецификаций к ним), где закладываются все материалы на изготовление продукции;

– во-вторых: прайс-листы с указанными ценами на требуемый материал.

При выборе поставщика материалов на изготовление продукции, отделом комплектации проводятся исследования по уровню цен у разных поставщиков. При этом учитывается не только разброс цен, но и место нахождение поставщика (город, область), что немало важно при учете времени на поставку материалов.

Обоснованием затрат на контрагентские работы являются прайс-листы на их продукцию (работы, услуги). При выборе контрагентов, так же как и при выборе поставщика материалов проводится анализ цен, учитывается местоположение, а так же их репутация.

Затраты на оплату труда зависят от трудоемкости работ, а так же от нормативов, с помощью которых осуществляется дифференциация заработной платы работников различных категорий в зависимости от: сложности выполняемой работы, условий труда, природно-климатических условий, интенсивности труда, характера труда.

Отчисления на социальное страхование рассчитываются, исходя из зарплаты сотрудника, по ставке 26%.

Затраты на энергоносители определяются установленными тарифами на электрическую энергию на территории Тюменской области.

Обоснованием затрат на амортизационные отчисления являются Положение по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» ПБУ 6/01, утвержденный Приказом Министерства финансов Российской Федерации.

Снизить затраты на приобретение материалов, контрагентских поставок и работ, а так же затраты на электроэнергию невозможно, при этом, сокращение затрат на производство продукции можно осуществить путем выявления и дальнейшего использования резервов повышения технического уровня и экономичности создаваемых изделий.

Из рассмотренных основных направлений снижения себестоимости на предприятии ЗАО «ЭСВ», можно сделать вывод, что одним из основных резервов предприятия является возможность уменьшения затрат на материалы (металл), путем снижения объемов их использования. Этого можно достичь путем снижения отходов от раскроя металла, а так же снижением металлоемкости изделий, за счет уменьшения их толщин, в результате более рационального проектирования металлоконструкций корпуса. Если учесть тот факт, что в общем объеме затрат на изготовлении продукции около 40% приходится на приобретение материалов, то предложенное мероприятие может повлиять на снижение цены продукции.

Например, для изготовления судна «пр. 212» по данным ведомости материалов требуется 40 тонн металла. Из них 10 тонн на обшивку корпуса (толщину листов обшивки менять нельзя), и 30 на надстройку и остальные металлоконструкции, обеспечивающие прочность корпуса судна. В данном проекте заложена сталь, толщиной 4 мм. Стоимость 40 тонн этой стали составляет 1192,0 тыс. руб. Выполнив предлагаемое мероприятие по рациональному проектированию металлоконструкций корпуса, и заложив толщину листов (на надстройку и остальные металлоконструкции) 3 мм, получаем общую стоимость на приобретение металла в размере 1172,0 тыс. руб.

При этом если реализовать мероприятие по снижению отходов от раскроя металла, получим, что объем затраченного материала снизятся на 4 тонны. В денежном выражении это составит 119,2 тыс. руб. Итого получаем снижение затрат на материалы в размере 139,2 тыс. руб.

Следующим показателем, требующим внимания, для выявления резервов на предприятии является низкая энергоэффективность. Снизить расходы на энергопотребление возможно путем внедрения энергосберегающих технологий. Например, перейти на энергосберегающие системы: (энергосберегающие лампы, водосчетчики и мн. др.). Такие мероприятия позволят сократить затраты на энергоносители на 5%. Еще одним мероприятием по снижению затрат является переход со сварки трансформаторным типом на инверторную. У трансформаторов – плохая устойчивость дуги вместе с низкой стабильностью режима, сильно зависящего от колебаний сети. И здесь современные соперники – инверторы – не оставляют трансформаторам шансов. Так, инверторные источники обеспечивают стабилизированный постоянный сварочный ток, не зависящий от колебаний входного напряжения и обеспечивающий, таким образом, устойчивую дугу и малое разбрызгивание при сварке. Но главным отличием является то, что инвертор потребляет гораздо меньше электроэнергии, что позволяет сэкономить на общей стоимости сварочных работ на 5–8% процентов. И так, в общей сумме, от предложенного мероприятия получаем экономию в размере 122,69 тыс. руб.

Итак, использование резервов включает в себя два направления. Первое – устранение потерь производства и, следовательно, улучшение использования рабочего времени. Второе – использование новых возможностей, позволяющих снизить затраты на производство продукции и трудоемкость работ.

* 1. **Определение цен на продукцию и реализация стратегии ценообразования**

Рассмотренные мероприятия по использованию резервов производства непосредственно повлияют на себестоимость и конечную цену продукции. Состав и структура затрат по статьям калькуляции на примере производства судна «пр. 212» с учетом предложений по снижению затрат представлены в табл. 3.1.

Таблица 3.1. Состав и структура затрат по статьям калькуляции в отчетном и проектом году

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Статьи калькуляции | Отчет | | Проект | | Отклонения | |
| т. руб. | у.в. (%) | т. руб. | у.в. (%) | т. руб. | у.в. (%) |
| Затраты на приобретение материалов | 3601,6 | 35,8 | 3462,4 | 34,5 | -139,2 | -1,4 |
| Контрагентские поставки и работы | 275,3 | 2,7 | 275,3 | 2,7 | 0,0 | 0,0 |
| Затраты на энергоносители для технологических целей | 943,8 | 9,4 | 821,1 | 8,2 | -122,7 | -1,2 |
| Расходы на подготовку и освоение пр-ва | 416,7 | 4,1 | 416,7 | 4,1 | 0,0 | 0,0 |
| Заработная плата всего,  в т.ч.: | 2170,7 | 21,6 | 2170,7 | 21,6 | 0,0 | 0,0 |
| Дополнительная заработная плата | 260,5 | 2,6 | 260,5 | 2,6 | 0,0 | 0,0 |
| Отчисления на социальное страхование | 719,6 | 7,2 | 719,6 | 7,2 | 0,0 | 0,0 |
| Накладные расходы | 1660,0 | 16,5 | 1577,0 | 15,7 | -83,0 | -0,8 |
| Всего затрат  в том числе: | 10048,1 | 100,0 | 9703,2 | 96,6 | -344,9 | -3,4 |
| переменные | 7251,8 | 72,2 | 6989,9 | 69,6 | -261,9 | -2,6 |
| постоянные | 2796,3 | 27,8 | 2713,3 | 27,0 | -83,0 | -0,8 |

По данным табл. 3.1 в проектном году с учетом мероприятий по использованию резервов, затраты снизятся на 344,9 тыс. руб. или на 3,4%. Следовательно, уровень отпускной цены предприятия в проектном году, по сравнению с отчетным (где отпускная цена предприятия 13635,28 тыс. руб.) снизился на 469,48 тыс. руб., и составил 13165,80 тыс. руб.

Таким образом, уровень отпускной цены предприятия с учетом предложений по уменьшению затрат на производство – снизился.

**Заключение**

Цена является важнейшей составляющей комплекса планирования на предприятии. Это сложное понятие, которое зависит от общего состояния экономики и конкуренции. В связи с этим, одной из основных задач на любом предприятии является экономическое обоснование себестоимости и цены продукции. Внедрение в производство современных методов управления издержками и процессом ценообразования способствует повышению эффективности производства.

В курсовом проекте был проведен анализ затрат на продукцию, а так же на уровень и структуру цены на предприятии ЗАО «ЭСВ». Были выявлены следующие резервы снижения затрат: уменьшения затрат на приобретение материалов, энергоносители, и накладные расходы.

Для реализации резервов были предложены следующие мероприятия:

– сократить объемы использования материалов, путем минимизации отходов от раскроя металла, а так же снижение металлоемкости изделий, за счет уменьшения их толщин, в результате более рационального проектирования металлоконструкций корпуса;

– сократить расходы на энергопотребление, за счет внедрения энергосберегающих технологий.

С учетом мероприятий по использованию резервов, затраты снизились на 344,9 тыс. руб. или на 3,4%. При этом, уровень отпускной цены предприятия в проектном году, по сравнению с отчетным уменьшился на 469,48 тыс. руб.

В курсовом проекте были рассмотрены стратегии и методы ценообразования, применяемые на предприятии. Выявлено, что основным методом ценообразования в ЗАО «ЗАО» является затратный, главный принцип которого – расчёт нормативной себестоимости по статьям калькуляции с добавлением норматива прибыли. Также в ряде случаев применяется «запечатанного конверта», или тендерного ценообразования. Затратные методы ценообразования обеспечивают установление цен на основе нахождения такой цены, которая представляла бы собой оптимальный баланс между суммой, которую желал бы заплатить за продукцию покупатель, и затратами предприятия на его производство.

В результате проделанной работы была рассмотрена характеристика состава выпускаемой продукции; проведен анализ цен на продукцию; базируясь на данных проведенного анализа, были определены возможные резервы оптимизации уровня и структуры цен на продукцию; разработаны предложения по совершенствованию ценообразования на предприятии и

определены пути реализации предложений. Следовательно, в рамках данного курсового проекта поставленные цели и задачи решены.

**Список литературы**

1. Центральный научно-исследовательский институт «Румб» Инструкция по планированию, учету и калькулированию себестоимости продукции (работ, услуг) на предприятиях судостроительной отрасли Российской Федерации – С.-Петербург, 1993 г.
2. Центральный научно-исследовательский институт «Румб» Укрупненные калькуляционные нормативы затрат на постройку судов – С.-Петербург, 1977 г.
3. Трудоемкость постройки судов. Нормативы, 1988 г.
4. Главное управление судового хозяйства и судоремонтных предприятий МРФ Методика расчета и порядок установления тарифов на слипование судов промышленными предприятиями Министерства Речного Флота – Москва, 1970 г.
5. Центральный Научно-Исследовательский институт судовой электроники и технологии Методика определения трудоемкости и себестоимости судовых и электромонтажных работ, 1992 г.
6. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: 4-е изд., перераб. и доп. – Минск: 000 «Новое знание», 2000. – 688 с.
7. Балабонов И.Т. Финансовый анализ и планирование финансов хозяйствующего субъекта – М.: Финансы и статистика, 2002.
8. Есипов В.Е. Цены и ценообразование. Учебник для вузов, 3-е изд. – СПб: Издательство «Питер», 1999. – 464 с.