УДК 338.5

Еремкина Юлия Васильевна, *студентка 3 курса, направления подготовки 38.03.01 «Экономика», ФГБОУ ВО "МГУ им. Н.П. Огарёва, г. Саранск*

АНАЛИЗ МЕХАНИЗМА ФОРМИРОВАНИЯ ЦЕНЫ НА ПРОДУКЦИЮ ПРЕДПРИЯТИЯ (НА ПРИМЕРЕ ОАО «ЭЛЕКТРОВЫПРЯМИТЕЛЬ»)

Аннотация: в статье проводится анализ ассортимента и структуры производимой продукции, рассматривается структура затрат на производство и реализацию продукции, оценивается динамика финансовых показателей.

Ключевые слова: затраты, продукция, товарный выпуск, цена, ценовая стратегия.

Eremina Yulia Vasilievna, *student of the 3rd course, areas of training 38.03.01 "Economics", Mordovian state University N.P. Ogarev (Russia, Saransk).*

ANALYSIS OF THE MECHANISM OF FORMATION OF PRICES FOR THE PRODUCTS OF THE ENTERPRISE (ON THE EXAMPLE OF JSC "ELECTROVYPRYAMITEL")

Abstract. In the article an assortment and structure of production are analyzed, a structure of costs on the production and sales are seen, financial indicators in dynamics are estimated.

Keywords: costs, production, a trade release, a price, a price strategy.

ОАО «Электровыпрямитель» – крупнейшая российская электротехническая компания, с большим опытом в области разработок и производства силовых полупроводниковых приборов и оборудования для нужд многих отраслей промышленности, энергетики и транспорта, основными направлениями деятельности которой являются разработка и производство силовых полупроводниковых приборов и оборудования для нужд многих

отраслей промышленности, энергетики и транспорта. [11] Основным видом деятельности данного предприятия является производство электродвигателей, генераторов и трансформаторов.

За много лет ОАО "Электровыпрямитель" зарекомендовало себя хорошим поставщиком и надежным партнером. Приборы и оборудование предприятия исправно работают в России и за рубежом более 40 лет. Предприятие поставляет свою продукцию более чем в 50 стран мира.

Для того, чтобы изучить производство и реализацию продукции данного предприятия, необходимо рассмотреть ассортимент и структуру производимой продукции.

В настоящее время перечень выпускаемых ОАО «Электровыпрямитель» приборов составляет более 1000 наименований и свыше 500 наименований преобразовательной техники, включая современные конкурентоспособные преобразователи для частотного регулирования асинхронных и синхронных двигателей мощностью до 12,5 Мгватт, напряжением до 10 Кв, тиристоры с оптическим управлением и с функциями самозащиты, запираемые тиристоры интегрированные с драйверами управления, биполярные транзисторы с изолированным затвором, с повышенной устойчивостью к энерготермоциклам, реверсивно-включаемые динисторы для коммутации сверх больших мощностей в микросекундном диапазоне и другие. Продолжаются научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы по производству новейших перспективных приборов силовой электроники и источников света на основе широкозонных полупроводниковых материалов. [12]

Рассмотрим ассортимент и структуру производимой продукции в ОАО «Электровыпрямитель», которые представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Ассортимент и структура производимой продукции. [12]

Наименование показателя	**2013 г.**	**2014 г.**	**2015 г.**
	тыс. руб.	тыс. руб.	тыс. руб.

Товарный выпуск – всего:	1 253 928	1 942 948	2 302 369
в том числе:			
Силовая полупроводниковая техника	587 747	565 367	556 895
СПП	519 078	499 151	489 368
из них:			
СПП (диоды и тиристоры)	354 368	320 400	300 065
в том числе:			
Диоды	192 691	187 521	176 487
Тиристоры	161 677	132 879	131 002
Модули	54 098	50 796	49 865
Ограничители напряжения	2 715	840	836
Динисторы	101	356	259
Малогабаритные приборы	51 223	68 457	69 525
Блоки СПП	4 701	8 781	7 598
Прочее СПП	1 604	1 537	1 465
Запчасти к СПП	-	46	42
Полупроводниковые элементы	50 267	47 938	47 995
Охлаждающие устройства	58 549	57 873	58 569
Крепеж	10 120	8 343	9 658
Преобразовательная техника	591 963	1 301 361	1 569 854
в том числе:			
Преобразователи 5 кВт и выше	535 949	1 275 238	1 834 659
в том числе:			
Тиристорные	477 727	1 170 520	1 596 852
На неуправляемых вентилях	58 222	104 718	123 578
Ниже 5 кВт	1 185	2 285	3 692
Прочие изделия для преобразовательной техники	399	950	1 050
Запчасти к электрооборудованию	54 430	22 888	33 593
ПТНП	7 284	1 214	2 156
в том числе:			
Мебель	166	201	305
Тара	6 002	9 508	12 657
Прочее	60 931	65 498	69 398

Из данной таблицы мы видим, что в 2014 году произошло увеличение товарного выпуска на 689 020 тыс. рублей по сравнению с 2013 годом, а в 2015 году товарный выпуск увеличился еще на 359 421 тыс. рублей по сравнению с 2014 годом. Но многие составляющие существенно сократились. К примеру, это произошло среди силовой полупроводниковой техники и СПП, в том числе, диодов, тиристоров, модулей, ограничителей напряжения, полупроводниковых элементов, также запчастей к электрооборудованию. Наибольшее отрицательное отклонение случилось у СПП. Оно произошло в размере 33 968 тыс. рублей и составило 320 400 тыс. рублей в 2014 году, а в 2015 году по сравнению с 2014 отклонение произошло в размере 20 335 тыс. рублей и составило 300 065 тыс. рублей. Положительное отклонение

прослеживается у преобразователей 5 кВт и выше и составляет в 2014 году – 739 289 тыс. рублей и в 2015 году – 559 421 тыс. рублей.

Таким образом, наблюдается увеличение товарного выпуска, которое свидетельствует об увеличении спроса на производимую продукцию, что оказывает положительное влияние на производство.

Также необходимо рассмотреть затраты предприятия на производство и реализацию продукции. Для этого нужно изучить данные следующей таблицы, показывающей структуру затрат предприятия. (Таблица 2)

Таблица 2 – Структура затрат на производство и реализацию продукции. [12]

Статьи затрат	2013 г.	Затраты	2014 г.	Затраты	2015 г.	Затраты
	тыс. руб.	на 1 руб.	тыс. руб.	на 1 руб.	тыс. руб.	на 1 руб.
Объём отгруженной продукции (работ, услуг)	1 327 440		1 787 918		1 985 867	
Затраты на производство и продажу продукции (работ, услуг)	1 334 087	100,50	1 767 017	98,83	1 968 523	99,12
В том числе:						
Материальные затраты	550 363	41,46	639 958	35,79	705 369	35,51
Затраты на оплату труда	416 216	31,35	505 452,3	28,27	525 869	26,48
Отчисления на соц. нужды	123 604	9,31	162 805,7	9,1	172 589	8,69
Амортизационные отчисления	38 648	2,91	45 938	2,56	48 023	2,41
Электрическая энергия	56 859	4,28	73 388	4,1	79 025	3,9
Тепловая энергия	36 283	2,73	36 833	2,06	38 957	1,96
Налоги, включаемые в себестоимость продукции	22 874	1,72	28 318	1,58	29 865	1,5
Прочие затраты	89 240	6,72	274 224	15,33	356 985	17,97
Из них:						
Представительские расходы	45	0,003	139	0,007	145	0,007
Отправка посылок	352	0,02	408	0,02	498	0,02
Аудиторские	120	0,01	120	0,006	120	0,006
Транспортировка груза	5 397	0,4	4 897	0,27	5 985	0,3
Услуги за рекламу	705	0,05	2 654	0,14	3 658	0,18
Услуги пассажирского транспорта	2 881	0,21	2 999	0,16	3 250	0,16
Повышение квалификации	385	0,03	748	0,04	780	0,04
Услуги связи	4 417	0,33	4 002	0,22	4 302	0,22
Затраты на спец. питание	3 444	0,26	856	0,04	855	0,04
Командировочные расходы	6 355	0,48	5 856	0,32	5 682	0,29
Услуги других организаций	59 527	4,48	245 844	13,75	305 802	15,4
Нотариальные услуги	10	0,00	6	0,00	7,5	0,0
Страховые платежи	5 602	0,42	5 695	0,31	6 582	0,33
Переменные затраты	935 317	70,46	1 235 145	69,08	1 356 205	68,29
Постоянные затраты	398 770	30,04	531 872	29,74	533 258	26,85

Из данной таблицы видим, что объем отгруженной продукции в 2015 году увеличился на 197 949 тыс. рублей и составил 1 985 867 тыс. рублей. Это, безусловно, свидетельствует о развитии предприятия, существовании

значительного спроса на выпускаемую продукцию. Но с увеличением объема отгруженной продукции, возрастают затраты на производство и реализацию продукции. Кроме этого, из данных таблицы видно, что в 2015 году затраты составили 1 968 523 тыс. рублей, что на 201 506 тыс. рублей больше, чем в 2014 году, когда затраты были равны 1 767 017 тыс. рублей. Также в 2015 году существенные затраты приходятся на материальные услуги.

Из данной таблицы видно, что затраты на 1 рубль товарной продукции в 2014 году составили 98,83 копейки, а в 2015 году – 99,12 копеек, то есть произошло увеличение затрат.

Далее изучим изменение постоянных и переменных затрат в 2013-2015 годах, которые представлены в виде следующей диаграммы. (Рисунок 1)

На данной диаграмме наблюдается тот факт, что наибольшее количество затрат выпадает на долю переменных затрат, которые включают в себя затраты на сырье, материалы, топливо, заработную плату и другие. В 2015 году они составляли 1 356 205 тыс. рублей, что значительно выше аналогичного показателя предыдущего года. Таким образом, мы видим, что постоянные затраты, включающие в себя налоги, амортизационные отчисления, аренду и прочее, значительно меньше переменных. [1] В 2015 году они были равны 533 258 тыс. рублей, а в 2014 году –531 872 тыс. рублей.

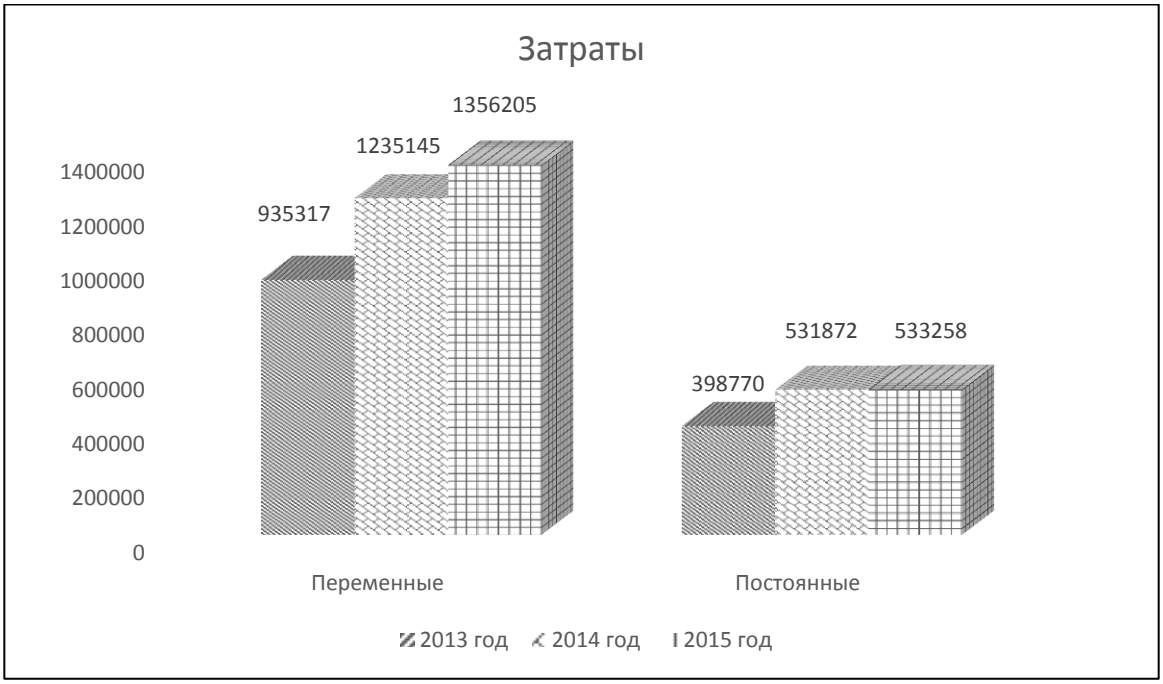

Рисунок 1 – Переменные и постоянные затраты в 2013-2015 гг.

Далее необходимо проанализировать динамику финансовых показателей, представленную в следующей таблице. (Таблица 3)

Таблица 3 – Динамика финансовых показателей. [12]

Наименование показателя	Сумма, тыс. руб.			Абсолютное отклонение		
	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2014 от 2013	2015 от 2014	2015 от 2013
Выручка	1334026	1795890	2016487	461864	220597	682461
Себестоимость продаж	1138894	1558475	1727221	419581	168746	588327
Валовая прибыль (убыток)	195132	237415	289226	42283	51811	94094
Коммерческие расходы	16241	19467	18627	3226	-840	2386
Управленческие расходы	178952	193699	222088	14747	28389	43136
Прибыль (убыток) от продаж	-61	24249	48551	24310	24302	48612
Доходы от участия в других организациях	2300	2000	6381	-300	4381	4081
Проценты к получению	2530	1441	11087	-1089	9646	8557
Проценты к уплате	2462	7683	11532	5221	3849	9070
Прочие доходы	120414	32054	39335	-88360	7281	-81079
Прочие расходы	88135	32606	67975	-55529	35369	-20160
Прибыль (убыток) до налогообложения	34586	19455	25847	-15131	6392	-8739
Чистая прибыль (убыток)	9634	10001	13935	367	3934	4301

Себестоимость – это сумма, выраженных в денежной форме затрат предприятия, необходимых для производства и реализации продукции, работ и услуг. [14] Она свидетельствует об успехе и неудачах предприятия в производстве некоторой продукции. [2] Если себестоимость продукции предприятия ниже аналогичного показателя конкурентов, то это свидетельствует о нерациональном производстве на предприятии. Однако, чем выше показатель себестоимости, тем выше цена на продукцию. [4, с. 102] Разность между ценой и себестоимостью образует прибыль, которая является ключевым показателем анализа хозяйственной деятельности предприятия, так как в ней аккумулируются все доходы, расходы, обобщаются итоги хозяйствования. [5, с. 378]

Таким образом, для повышения прибыли нужно увеличить цену на продукцию или уменьшить себестоимость, что может быть достигнуто за счет уменьшения содержащихся в ней затрат.

Проанализировав таблицу 3, мы видим, что выручка в 2014 и 2015 годах и себестоимость продукции возросли примерно на 35%, соответственно, увеличилась валовая прибыль. С ростом выручки возросли и расходы, как коммерческие, так и управленческие. Кроме того, можно отметить, что в 2013-2015 годах прослеживалось увеличение прибыли от продаж. Доходы от участия в других организациях сократились примерно на 13%. Чистая прибыль возросла в 2015 году по сравнению с 2014 на 3 934 тыс. рублей.

Таким образом, анализ абсолютных показателей данной таблицы показывает, что в 2015 г. у ОАО «Электровыпрямитель» наблюдаются высокие финансовые результаты по сравнению с фактическими данными предыдущих лет. [6]

Существенная доля выпускаемой продукции ОАО «Электровыпрямитель» реализуется через косвенные каналы сбыта. Система сбыта продукции предполагает высокую оперативность предоставления информации, стимулирование сбыта новинок и неликвидной продукции. Главная проблема ОАО «Электровыпрямитель» при формировании отношений с посредниками – отсутствие единой системы взаимодействия с ними. [11]

К маркетинговым мероприятиям предприятия относятся: участие в выставках национального и международного уровня, издание каталогов продукции, размещение научных статей в соответствующих отраслевых журналах, а также реклама в сети Интернет. [3, с. 125-126]

Кроме того, предприятие участвует в наиболее важных национальных и мировых мероприятиях, которые осуществляются в сфере электроэнергетики, проводит мониторинг направлений развития мировой экономики и за изменениями в предпочтениях потребителей. Также, большая часть расходов на связь с клиентами отдается на издание научных статей в специальных отраслевых журналах. Однако данное предприятие мало средств вкладывает в развитие компании в сети Интернет. [11]

Таким образом, стимулирование продаж на предприятии ОАО «Электровыпрямитель» с каждым годом совершенствуется, о чем

свидетельствует увеличение объема продаж и выручки от реализации продукции. В 2014-2015 гг. ОАО «Электровыпрямитель» пересматривало цены на продукцию. На повышение цен воздействовал рост цен на закупаемые сырье и материалы, комплектующие изделия, увеличение заработной платы и некоторые другие причины.

ОАО «Электровыпрямитель» свойственна стратегия средних цен, применяющаяся на всех фазах жизненного цикла, за исключением спада. Она схожа для многих предприятий, которые рассматривают получение прибыли в качестве долгосрочной стратегии. Большинство предприятий расценивают данную стратегию более справедливой, так как она исключает «войны цен», не ведет к возникновению новых конкурентов. [11]

Формирование ценовой стратегии на предприятии предполагает проведение некоторых работ и расчетов. Во-первых, устанавливается оптимальная величина затрат на производство и продажу продукции предприятия для того, чтобы получить прибыль при уровне цен на рынке, которого предприятие может достичь для своей продукции. Во-вторых, определяется полезность продукции для покупателей. В-третьих, определяется уровень объема продаж продукции. [15, с. 239-240]

Самым известным методом установления цен на предприятии ОАО «Электровыпрямитель» является способ формирования цены на основе издержек производства. [7] Это связано с тем, что этот способ расчета цен является наиболее простым, так как предприятию не нужно периодически менять цены в соответствии с колебанием спроса.

В настоящее время организации необходимо управлять работой предприятия так, чтобы обеспечить быструю и надежную связь между разными служащими для их слаженного взаимодействия. Предприятию нужно улучшать связи с отечественными производителями комплектующих, необходимых для производства СПП, так как в настоящее время применяются материалы зарубежных фирм. Транспортные расходы уменьшаются в связи с сокращением затрат на доставку сырья и материалов, а также на транспортировку готовой продукции. [10]

Таким образом, под формированием стратегии ценообразования подразумевается большое число различных, но связанных решений в сфере определения цен на весь ассортимент выпускаемой продукции, ориентированных на получение наибольшей прибыли.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1 Аверина О.И. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности / Аверина О.И., Москалева Е.Г., Челмакина Л.А., Давыдова В.В., Лушенкова Н.И., Саранцева Е.Г., Горбунова Н.А., Лезина Е.Г., Меркулова И.Ф. учебник / Москва, 2016. (2-е издание, переработанное и дополненное)

2 Давыдова В. В. Зарубежный опыт учета и анализа / В. В. Давыдова, Е. Г. Москалева, Н. А. Горбунова. – Саранск, 2011. 120 с. (2-е издание, дополненное и исправленное)

3 Давыдова В.В., Москалева Е.Г., Пронина О.Р., Челмакина Л.А. Анализ финансовой отчетности: учебное пособие / В.В. Давыдова – изд. 2-ое исп. и доп. – Саранск: Изд-во Мордовского ун-та. – 2011. – 176 с.

4 Добрынин А.И. Экономическая теория/ Добрынин А.И., Тарасевич Л.С. – 4-е изд. – СПб. : Питер, 2009. – 560 с.

5 Любушин, Н.П. Анализ финансово – хозяйственной деятельности предприятия: Учеб. пособие для вузов. – М. :ЮНИТИ – ДАНА, 2003. – 471 с.

6 Москалева Е. Г. Стратегический анализ в деятельности фирмы – функция и ее организация / Е.Г. Москалева // Системное управление. – 2013. – № 2 (19). – С. 28.

7 Москалева Е. Г., Чекалдаева Ю.А. Совершенствование финансовой стратегии бизнес – субъекта (на примере машиностроительного предприятия Республики Мордовия ОАО «Станкостроитель») // Экономика и социум. 2015. № 1-3 (14). С. 1328-1333.

8 Москалева Е. Г., Аширова А. Р. Выявление взаимосвязи «затрат», «издержек» и «расходов» зависящих от положения ресурсов // Экономика и социум. 2015. № 1-3 (14). С. 1340-1344.

9 Москалева Е. Г., Дергунова Е. О. Стратегия управления эффективным ресурсопотреблением // Экономика и социум. – 2015. – № 1-3 (14). – С. 1255-1260.

10 Москалева Е.Г. Повышение эффективности деятельности стратегических предприятий Республики Мордовия // Системное управление. 2016. № 1 (30). С.25.

11 Официальный сайт ОАО «Электровыпрямитель» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.elvpr.ru/index.php (дата обращения: 12.12.2016)

12 Официальный сайт ОАО «Электровыпрямитель» [Электронный ресурс]/Годовая отчетность. – Режим доступа: http://www.elvpr.ru/dopinfo/years.php (дата обращения: 12.12.2016)

13 Сауткина Л.С., Москалева Е.Г. Маржинальный анализ затрат на производство продукции на перерабатывающих предприятиях // Контентус. – 2015.– № 3 (32).– С. 65-68.

14 Формирование себестоимости продукции. / Под редакцией Кузнецовой А.А. – М.: Налоговый вестник, 2013

15 Экономика организации: учебное пособие /В.П. Самаркина, Г.В. Черезов, Э.А. Карпов. – М.: КНОРУС, 2010. – 320 с.