

Keywords: non-productive sphere, process management, managerial decision making.

References

1. Ignatov V. G., Baturin L.A., Butov I. V., Mashchenko U.A., Uvarova G. G., Khodarev S. V., Khodarev A. S., Ulanski J. G. *Jekonomika social'noj sfery: uchebnoe posobie* [Social Economy: study guide]. Moscow, Rostov-on-don: Publishing center "March", 2005, 528 p.
2. Hairnova S.M., Grebenuk D.S. Processno-orientirovannoe upravlenie zhilishhno kommunal'nymi uslugami [Process-oriented management of housing and communal services]. *Vestnik Samarskogo gosudarstvennogo jekonomicheskogo universiteta*, 2011, no 3 (77), pp.86-90.
3. Kulikova O.M. Algoritm podderzhki prinjatija optimal'nyh upravlencheskih reshenij v uslovijah neopredelennosti dlja jekonomicheskikh simuljatorov [Algorithm support for making optimal managerial decisions in conditions of uncertainty for the economic simulation]. *Tendencii i perspektivy razvitija legkoj promyshlennosti i sfery uslug: materialy nauchno-prakticheskoj konferencii* [Tendencies and prospects of development of light industry and services: materials of scientific and practical conference], 2013, pp. 88-90.
4. Ivanov V.N., Kulikova O.M. Metodika analiza vneshnej i vnutrennej sredy predprijatija dlja prinjatija optimal'nyh upravlencheskih reshenij [Technique of the analysis of external and internal environment of the enterprise to make better management decisions]. *Nauka o cheloveke: gumanitarnye issledovanija*, 2013, no 1 (11), pp. 252-256.
5. Chernoruckij I.G. *Metody prinjatija reshenij: Ucheb. Posobie* [Methods of decision-making]. S Sankt-Peterburg, BHV-Peterburg, 2005. 408 p.
6. Paklin N.B., Oreshkov V.I. *Biznes-analitika: ot dannyh k znanijam* [Business Intelligence: From data to knowledge]. Sankt-Peterburg, Piter, 2009. 624 p.
7. Eliferov V.G. *Biznes-processy: Reglamentacija i upravlenie: uchebnik* [Business processes: Regulation and Management: Textbook]. Moscow, INFRA, 2004. 319 p.

8. Buhvalov A.V. Real'nye opciony v menedzhmente: vvedenie v problemu [Real Options in Management: an Introduction to the problem]. *Rossiiskij zhurnal menedzhmenta*, 2004, vol 2 no 1, pp. 3-32.

9. Buhvalov A.V. Real'nye opciony v menedzhmente: klassifikacija i prilozhenija [Real Options in Management: classification and applications]. *Rossiiskij zhurnal menedzhmenta*, 2004, vol 2 no 2, pp. 27-56.

10. Obloj K. *Strategija organizacii: v poiskah ustojchivogo konkurentnogo preimushhestva* [The strategy of the organization: in search of sustainable competitive advantage]. Minsk, Grevcev Buks, 2013. 384 p.

11. Fokina O.M. Ispolzovanie real'nyh opcionov dlja ocenki investicionnyh reshenij [Using real options for evaluating investment decisions]. *Vestnik Tambovskogo universiteta. Serija: Gumanitarnye nauki*, 2009, no 3(71), pp. 345-350.

12. Zagorujko N.G., Borisova I.A., Kutnenko O.A., Djubanova V.V. Postroenie szhatogo opisanija dannyh s ispol'zovaniem funkcii konkurentnogo shodstva [Construction of the compressed data description using the function of rival similarity]. *Sibirskij zhurnal industrial'noj matematiki*, 2013, vol XVI no 1(53), pp. 29-41.

13. Zagorujko N.G. *Kognitivnyj analiz dannyh* [Cognitive analysis]. Novosibirsk, GEO, 2013. 186 p.

Куликова Оксана Михайловна (Омск, Россия) – кандидат технических наук, доцент, доцент кафедры «Управление качеством и производственными системами» ФГБОУ ВПО СибаДИ (644080, г. Омск, пр. Мира 5, e-mail: aaaaa11@rambler.ru).

Okxana M. Kulikova (Omsk, Russian Federation) – candidate technical sciences, ass. Professor, Department "Quality Management and production systems" Siberian State Automobile and Highway Academy (644080, Russia, Omsk, Mira prospect, 5, e-mail: aaaaa11@rambler.ru).

УДК 338.2

ОБОСНОВАНИЕ ВАРИАНТОВ ПЛАНИРОВАНИЯ ИЗМЕНЕНИЙ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ¹

А.Е. Миллер

Омский государственный университет им. Ф. М. Достоевского, Россия, Омск.

Аннотация. В статье исследованы основные варианты планирования изменений производственной деятельности. Исследованы предпосылки оценки материальных благ, которая осуществляется благодаря экономическим измерителям, отражающим условия производства. Обоснована роль и раскрыто назначение выбора показателей планирования изменений производственной деятельности. Доказано,

¹ Работа проведена при финансовой поддержке Министерства образования и науки РФ, в рамках государственного задания ВУЗам в части проведения научно-исследовательских работ на 2014-2016 гг., проект № 2378.

что использование обобщающих показателей позволяет получить характеристику всей группы объектов планирования изменений производственной деятельности. Выявлены ключевые варианты планирования изменений производственной деятельности. Определены содержание и особенности каждого их исследуемых вариантов. Выделено влияние изменений на результирующие показатели деятельности предприятия.

Ключевые слова: планирование, изменения, предприятие, производственная деятельность.

Введение
Целостное видение проблемы
формирования методологии
исследования вариантов планирования
изменений производственной
деятельности в условиях инновационной
трансформации современной российской
промышленности.

Ключевым направлением деятельности промышленного предприятия является производство продукции как совокупности произведенных потребительных стоимостей в виде готовых изделий, работ и услуг промышленного характера, являющихся прямым результатом производственной деятельности. В состав продукции предприятия включается лишь полезный результат промышленно-производственной деятельности данного предприятия: материальные блага, в которых воплощены затраты труда его работников. Оценка материальных благ осуществляется через экономические измерители, отражающие условия производства. Такими измерителями в товарном производстве является стоимость и ее выражение – цена, которая является всеобщей мерой в экономических расчетах.

Однако даже в экономике, не всегда удается при построении цены учесть действие всех факторов и правильно оценить значимость каждого из них в данной обстановке. Как всякое многофакторное решение уровень цены имеет лишь относительную устойчивость. Изменение факторов приводит к необходимости изменения цен. Иначе, если цена не соответствует изменявшимся условиям, то она уже перестает отвечать своему назначению. Из общественной оценки товара, обеспечивающей эквивалентный обмен, она постепенно превращается в некоторое условное средство соизмерения товаров, перестает отвечать своему экономическому содержанию. Все это говорит о том, что уровень цены должен иметь определенный допуск, то есть уровень, за пределами которого показатель теряет свое экономическое значение. Поддержание этого

необходимого допуска возможно только в том случае, если при определенном изменении факторов, происходит автоматически новая оценка величины показателя. Например, при определенном изменении условий и через достаточно короткие промежутки времени происходит пересмотр цен.

Обоснование и раскрытие роли и назначения выбора показателей планирования изменений производственной деятельности

Процесс производства, равно как и процессы сбыта, реализации, потребления продукции осуществляется во временном диапазоне. Поэтому все плановые расчеты должны производиться с учетом данного диапазона времени. При этом к действию времени будут относиться и те изменения во времени факторы, которые непосредственно не учтены в расчете, особенно действие технического прогресса [1,2]. Иными словами, при временных плановых расчетах имеют дело не с идентичными, тождественными себе объектами, но и с объектами, изменяющимися под влиянием роста производительности труда, требований повышения качества продукции, изменения методологии учета тех или иных показателей и т.д.

Как известно, основным требованием к единицам измерения является их постоянство, неизменность в процессе измерения. В экономических измерениях неизменным, пожалуй, является только астрономическое время (час, сутки, год) простого труда. Поэтому можно говорить лишь об относительном постоянстве единиц измерения в течение определенного промежутка времени. Стоимостное измерение не инвариантно к ценам разных периодов. Планирование одной и той же продукции в разных ценах приводит к различным стоимостным пропорциям в производстве и потреблении продукции. Появляется необходимость разных методов измерения статике экономических показателей и их динамики в условиях, когда можно предполагать непостоянство самой единицы измерения. При этом расчеты

динамики всегда заведомо неточны. Изменчивость основных единиц измерения приводит к тому, что результаты каждого расчета действительны только в узких пределах времени. Поэтому разные экономические показатели сопоставимы только, если они пересчитаны по одной и той же методике. Нарушение этого условия приводит к погрешности расчетов.

Поскольку результаты экономических расчетов используются для принятия решений в производственной деятельности, то ошибки в них могут привести к прямым потерям в производстве, может возникнуть диспропорция из-за неправильного определения необходимых ресурсов. Это в свою очередь приводит к потере репутации поставщика из-за нарушения сроков поставки, нарушения хода производства и в необходимости создания резервов для их предотвращения. Нарушение хода производства приводит к значительным потерям (оплата простоев, брака и др.), относительному возрастанию условно-постоянных расходов и сверхнормативному образованию запасов незавершенного производства.

Все названное выше позволяет сделать вывод о необходимости строгого упорядочения оценки используемых в плановых расчетах показателей. Разные уровни планирования предполагают наличие соответствующих им показателей. Так, чем выше уровень планирования, тем более общи используемые здесь показатели. Этим создается возможность планирования и анализа основных направлений развития экономической системы в целом без непосредственного вмешательства в деятельность ее отдельных частей.

Использование обобщающих показателей позволяет получить характеристику всей группы объектов планирования. В таких показателях учитывается только существенные факторы по всей совокупности и элиминируется влияние ряда факторов, определяющих реальную вариацию отдельных объектов управления, а отсюда происходит неизбежная колеблемость исходных данных вокруг общих и частных показателей.

Специфические вопросы приходится решать при функционировании показателей различных уровней планирования во времени, поскольку они сами изменяются во времени, а их разновременные состояния не всегда соизмеримы.

Для планирования изменений производственной деятельности необходимо, чтобы показатели, отражающие результативность производства, отвечали требованиям сравнимости во времени и пространстве. Решение этой проблемы достигается следующим: обеспечением сравнимости показателей как по горизонтали (между анализируемыми предприятиями), так и по вертикали (показатели производственного подразделения с показателями предприятия); обеспечением достоверности плановых показателей в смежные периоды времени и в динамике за ряд лет.

В настоящее время в научной литературе и хозяйственной практике существует три варианта по решению этой проблемы. Сторонники первого варианта предлагают планировать изменения производственной деятельности промышленного предприятия по уровню использования технического или производственного потенциалов [3,4].

Для обеспечения сравнимости технических потенциалов различных промышленных предприятий выделяются признаки, позволяющие классифицировать объекты на родственные группировки [2]: тип производства (единичный, мелкосерийный, серийный, крупносерийный, массовый); конструктивно-технологическая сложность продукции; объем производства; среднегодовая стоимость производственных основных фондов; количество основных технологических переделов.

Для обеспечения сравнимости производственных потенциалов промышленных предприятий предлагается набор частных показателей производственного потенциала и уровня его использования, и построение на их основе обобщающих показателей [3,4]. Величина обобщающего показателя производственного потенциала определяется исходя из следующих частных: среднегодовая стоимость основных производственных фондов; численность производственного персонала; величина оборотных средств; уровень специализации.

Обобщающий показатель использования производственного потенциала (эффективности производства) определяется на основе таких частных показателей, как рентабельность, себестоимость, производительность труда.

Однако широкого распространения в предпринимательской практике рассматриваемые подходы не получили.

Это связано, прежде всего, со слабой теоретической разработкой вопросов, связанных с определением величины как

технического, так и производственного потенциалов. Численно это подтверждается данными таблицы 1.

Таблица 1 – Состояние основных производственных фондов на Омских машиностроительных предприятиях

Показатели	Годы	Предприятия - представители					
		1	2	3	4	5	6
Износ основных фондов, %	2010	62.3	67.8	72.4	64.8	59.5	61.2
	2011	61.6	65.4	68.4	67.9	55.4	64.5
	2002	59.8	68.3	67.1	66.2	58.3	67.3
	2013	63.6	67.7	71.9	63.7	61.9	69.8
	2014	61.1	59.8	66.5	61.9	64.8	70.4
Доля изношенных основных фондов	2010	0.261	0.241	0.255	0.247	0.234	0.294
	2011	0.310	0.298	0.237	0.244	0.247	0.287
	2012	0.301	0.314	0.258	0.265	0.269	0.285
	2013	0.355	0.327	0.298	0.282	0.231	0.261
	2014	0.333	0.306	0.301	0.276	0.272	0.259
Ввод в действие основных фондов, %	2010	0.5	0.8	1.2	0.7	0.5	1.2
	2011	0.5	0.8	0.8	0.7	0.8	1.4
	2012	0.6	1.6	1.5	1.2	2.1	2.4
	2013	0.8	1.9	2.7	1.9	2.7	3.5
	2014	3.2	2.4	3.5	3.9	3.6	4.1

«Основная сложность в определении плановой величины технического потенциала связана с измерением совокупного качества основных производственных фондов. Очевидно, что в данном случае можно использовать тот же принцип, что и при планировании качества продукции аналогичного назначения, т.е. выделить основные структурные уровни системы и осуществить последовательное агрегирование показателей прогрессивности оборудования и применяемой технологии по этим уровням. Синтез структурных параметров с показателями, отражающими стоимость основных производственных фондов, позволяет определить плановую

величину технического потенциала. Иначе говоря, технический потенциал необходимо рассматривать как многоуровневую систему, обладающей сложной структурой» [4, с. 54].

Трудности в определении производственного потенциала заключается, прежде всего, в том, что на практике ее решают двумя путями: подменяют понятие производственного потенциала понятием производственной мощности; характеризуют производственный потенциал и его использование несколькими показателями. Ситуация с использованием производственных мощностей машиностроительных предприятий отражена в таблице 2.

Таблица 2 – Использование производственных мощностей на Омских машиностроительных предприятиях, %

Стадии производства	годы					
	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Заготовительное производство	88.9	82.7	67.2	63.9	64.4	68.8
Сборка	91.3	69.4	36.8	30.8	35.4	31.0
Механообработка	77.2	27.0	11.4	37.1	44.0	53.7

Это приводит к тому, что "динамика их не совпадает не только по величине, но и нередко и по направлению, что делает однозначные выводы практически невозможными" [5, с. 142].

Целесообразно отметить, что дальнейшее развитие данного направления и распространение его на структурные подразделения промышленного предприятия является весьма перспективным в развитии

внутри- и межпроизводственных экономических связей. Перспективность его заключается, прежде всего, в том, что реально учет производственного потенциала каждого предприятия, степени его использования на всех уровнях управления, позволит ликвидировать ряд недостатков в планировании, будет способствовать дополнительному поиску резервов

производства и полному использованию основных и оборотных фондов.

Сторонники второго варианта предлагают обеспечивать планирование изменений производственной деятельности промышленного предприятия по величине удельного уровня показателя. В качестве такого планового показателя предлагают использовать прибыль, соизмеренную с фондом заработной платы предприятия [6, с. 330-334]. Таким образом, этот показатель будет стимулировать рост прибыли и, одновременно, экономное расходование фонда заработной платы, и сокращение непроизводительных выплат из него.

Необходимо отметить, что выбор прибыли в качестве планового показателя изменений производственной деятельности не случаен. Преимущество прибыли состоит в том, что она не только отражает эффективность производства продукции, но и дает возможность установить зависимость между ней и оплатой труда работника. Функционирование прибыли как показателя экономического стимулирования позволяет связать оплату труда работника с общественными результатами труда коллектива. Объем средств для материального поощрения работника также зависит от массы прибыли, полученной промышленным предприятием, поэтому работники заинтересованы в улучшении производственной деятельности предприятия. Таким образом, с помощью прибыли удастся подчинить интересы коллектива интересам общества, в интересы каждого работника - интересам коллектива. Размеры материальных выплат должны быть обязательно связаны с показателями

непосредственного труда работников, тогда они будут материально заинтересованы в улучшении своих показателей.

В прибыли аккумулируются все стороны производственной деятельности промышленного предприятия. Прибыль зависит, с одной стороны, от объема реализации товара, который при данных ценах определяется количеством реализованной продукции, ее ассортиментом и качеством. Стимулируется рост производства не всякой продукция, а улучшенного качества, пользующейся спросом потребителей. Высокое качество обеспечивает реализацию, сбыт продукции и, тем самым, получение прибыли. Кроме того, высокие показатели качества учитываются при построении оптовых цен путем установления надбавок к ним. С другой стороны, размер прибыли соизмеряется с издержками производства, выступающими в форме себестоимости продукции, и уровнем затрат по реализации продукции. Прибыль представляет собой избыток над произведенными затратами и, таким образом, служит показателем, эффективности работы промышленного предприятия. Стимулирование роста прибыли означает стимулирование повышении эффективности производства и получение наибольших результатов при наименьших затратах, что отвечает насущным требованиям динамичной экономики.

В целях объективной оценки предлагаемого метода необходимо рассмотреть поведение показателя прибыли, соизмеренного с фондом заработной платы на уровне промышленного предприятия (таблица 3).

Таблица 3 – Доля прибыли в фонде оплаты труда на Омских машиностроительных предприятиях

Предприятия - представители	годы				
	2010	2011	2012	2013	2014
1	0.12	0.15	0.21	0.17	0.18
2	0.17	0.21	0.19	0.17	0.15
3	0.14	0.19	0.17	0.15	0.12
4	0.16	0.18	0.17	0.15	0.12
5	0.12	0.16	0.19	0.17	0.14
6	0.14	0.16	0.16	0.14	0.12

С помощью модельного инструментария можно оценить достигнутый уровень исследуемого показателя по каждому промышленному предприятию и наметить конкретные мероприятия по повышению эффективности ее деятельности. Так, чтобы достичь наибольшей результативности, необходимо осуществить ряд мер по росту

производительности труда, повышению конкурентоспособности продукции, снижению себестоимости выпускаемой продукции за счет сокращения непроизводительных расходов, брака и др.

Для выявления возможности планирования изменений производственной деятельности по показателю прибыли было

проведено аналитическое исследование. В качестве объекта исследования были взяты 16 предприятий, занимающихся выпуском машиностроительной продукции, за пять лет с 2010 по 2015 годы включительно. При определении значимости исследуемого показателя и определении связи его с другими экономическими показателями, характеризующими деятельность предприятия, были использованы методы математической статистики.

Процесс моделирования рассматриваемого показателя включает несколько этапов: отбор факторов, влияющих на моделируемый показатель; анализ парных связей факторов между собой и с моделируемыми показателями; анализ конечных уравнений регрессии.

Все три этапа осуществлены с использованием многофакторного регрессионного анализа, в качестве функции выступал исследуемый показатель.

С помощью разработанной модели можно оценить достигнутый уровень исследуемого планового показателя по каждому машиностроительному предприятию и наметить конкретные мероприятия по повышению эффективности ее деятельности.

Таким образом, на основании вышеизложенного, можно сделать вывод о сравнимости показателей машиностроительных предприятий между собой. Для решения вопроса о сопоставимости показателей в смежные периоды времени необходимо отметить следующее. На практике основные экономические показатели производственной деятельности предприятия, такие как балансовая прибыль и себестоимость товарной продукции, подвержены влиянию таких факторов, как изменение цен, качества перерабатываемого сырья и т.п. Поэтому, чтобы обеспечить их сопоставимость, балансовая прибыль дается в ценах и методологии предыдущего анализируемому года, и себестоимость товарной продукции также дается в ценах предыдущего года.

Что касается других показателей, влиявших на эффективность деятельности предприятия (производительность труда и другие), то они наиболее тесно связаны с объемными показателями и всецело зависят от их сопоставимости в смежные периоды времени. Наибольшие трудности приведения показателей в сопоставимый вид связаны с деятельностью производственных подразделений предприятий, занятых

изготовлением и реализацией основной продукции.

Рассмотрим поведение исследуемого показателя применительно к таким структурным подразделениям. В данном случае он будет определяться соотношением прибыли производственного подразделения с его фондом заработной платы.

В качестве объекта исследования были взяты основные структурные подразделения ОАО «Нефтемаш», ОАО «Сибнефтемаш» и ЗАО «ТМЗ». Для оценки исследуемого показателя были использованы методы математической статистики. Поэтому методика исследования была аналогичной, рассмотренной выше, применительно к машиностроительному предприятию. В качестве аргументов были выбраны следующие факторы в абсолютном измерении: прибыль основного структурного подразделения; нормативная заработная плата; производительность труда; себестоимость основного структурного подразделения; фондоотдача; затраты на 1 рубль продукция; фонд заработной платы основного структурного подразделения.

Таким образом, получаем, что планирование изменений деятельности производственного подразделения промышленного предприятия также может осуществляться по показателю прибыли этого подразделения. Тем самым, мы коснулись проблематики многолетней дискуссии экономистов о выборе показателя планирования изменений производственной деятельности структурного подразделения: прибыль или снижение себестоимости. Не вдаваясь в подробности данной дискуссии, подчеркивая важность этого вопроса, целесообразно отметить, что в настоящее время в экономической литературе сложилось по-существу три подхода к рассмотрению этого вопроса [7, с. 58-60].

Первый подход состоит в обосновании возможности применения в системе внутрифирменных отношений прибыли и рентабельности. В современных условиях доведение до производственных подразделений показателей прибыли и рентабельности способствует более тесной увязке бизнес-планов подразделений с бизнес-планами предприятия. Применение этих показателей расширяет возможности производственных подразделений в маневрировании производственными ресурсами, позволяет ему самостоятельно

выбирать пути выполнения бизнес-планов, создает экономическую заинтересованность в снижении издержек производства, повышении качества продукции и др.

Суть другого подхода состоит в том, что между производственными подразделениями предприятий нет процесса обращения, основанного на использовании товарно-денежных отношений, что прибыль, являясь экономической категорией, присуща процессу обращения. Поэтому, прибыль и рентабельность на этом уровне планирования является показателями условными и использовать их для планирования изменений производственной деятельности подразделений нецелесообразно.

Третий подход показывает, что показатели прибыли и рентабельности могут быть использованы в производственных подразделениях с замкнутым циклом производства и подразделениях, выпускавших готовую продукцию и полуфабрикаты, на которые установлены прейскурантные цены. В остальных же случаях планировать производственным подразделениям показатель прибыль не следует.

Обобщая вышеизложенное, следует отметить, что прежде чем решать вопрос о выборе показателей планирования изменений производственной деятельности подразделения, необходимо определить порядок их расчета. При этом закономерен следующий вывод: в основе плановых расчетов показателей, отражающих изменения производственной деятельности подразделений, всегда лежит объемный измеритель. Поэтому, чтобы обеспечить достоверность планирования изменений производственной деятельности подразделений, необходимо, чтобы измеритель объема производства отвечал следующим требованиям: он должен обеспечивать сравнимость показателей не только на уровне родственных структурных подразделений, но и быть сравнимым с показателями предприятия [8]. Кроме этого измеритель объема производства должен быть сопоставим и в смежные периоды времени.

Рассмотрим третий вариант планирования изменений производственной деятельности. По-существу и в теории, и особенно на практике, он является общепризнанным, и нашел широкое применение и распространение на промышленных предприятиях. Планирование изменений показателей, как правило, достигается путей пересчета базовых

показателей по ценам или нормативам бизнес-плана. Такой метод обладает существенным преимуществом, так как позволяет обеспечивать текущий контроль за ростом производства на протяжении всего планового периода.

Однако использование данного метода затруднено в производственных подразделениях серийного типа производства, имеющих, как правило, технологическую специализацию и где бизнес-планирование и учет произведенной продукции ведется комплектно. Попытки введения различных коэффициентов (поправочных, пересчета, корректирующих и пр.) не приводят к желаемым результатам, поскольку изменение цен на готовый продукт оказывается связанным, не только с изменениями трудоемкости, но и с изменениями структуры продукта вследствие влияния ряда факторов: конструкторские доработки, изменения в технологии изготовления комплекта, перерасчетов (передача отдельных деталей из одного производственного подразделения в другое) и др.

Заключение

Таким образом, проведенное исследование показало, что на уровне промышленных предприятий в настоящее время нет единого системного подхода к планированию изменений производственной деятельности, что не позволяет организовать действенной системы внутрифирменных экономических отношений и связей, ориентированной на получение прибыли. Вместе с тем, планирование изменений производственной деятельности представляет собой динамичный творческий процесс. Построение процесса планирования изменениями означает, что все устремления предприятий, аналитические методы и приемы управления должны быть направлены на достижение одной общей цели: помочь предприятиям максимизировать свою прибыль в процессе корпоративного развития.

Библиографический список

1. Бирюков, В.В. Производительность хозяйственных систем и модернизация промышленного производства / В.В. Бирюков // Вестник СибАДИ. – 2012. – № 1. – С. 84-88.
2. Радова, Ю.И. Методические основы прогнозной оценки объема инвестирования в инновационные проекты / Ю.И. Радова, С.И. Межов // Вестник ИНЖЭКОНа. Серия: Экономика. – 2014. – № 2 (69). – С. 78-83.

3. Дугельный, А.П. Структурные преобразования промышленного предприятия / А.П. Дугельный, В.Ф. Комаров. – Новосибирск: Новосиб. гос. ун-т., 2001. – 256 с.

4. Ефремова, В.В. Оценка деятельности производственно-предпринимательских структур / В.В. Ефремова. – Омск: Изд-во ОмГТУ, 2004. – 140 с.

5. Богданов, А.А. Тектология (Всеобщая организационная наука). В 2-х кн.: Кн. 1 / А.А. Богданов. – М.: Экономика, 1989. – 304 с.

6. Организация производства на предприятии / под ред. О.Г.Туровца и Б.Ю. Сербиновского. – Ростов-на Дону: Изд. центр МарТ, 2002. – 464 с.

7. Миллер, А.Е. Планирование и оценка изменений производственной деятельности: процессно-модульный подход // А.Е. Миллер, В.Л. Голофаст. – Омск: Изд-во ОмГТУ, 2012. – 160 с.

8. Миллер, А.Е. Проблемы становления институционального интрапренерства / А.Е. Миллер, В.Н. Крючков // Вестник СибАДИ. – 2012. – № 1 (23). – С. 111-116.

SUBSTANTIATION OF PRODUCTION ACTIVITY CHANGES PLANNING OPTIONS

A. E. Miller

Abstract. In article the main options of planning of changes of a production activity are investigated. Prerequisites of an assessment of material benefits which is carried out thanks to the economic measuring instruments reflecting conditions of production are investigated. The role is proved and purpose of a choice of indicators of planning of changes of a production activity is opened. It is proved that use of the generalizing indicators allows to receive the characteristic of all group of objects of planning of changes of a production activity. Key options of planning of changes of a production activity are revealed. The contents and features of everyone their the studied options are defined. Influence of changes on resultant indicators of activity of the enterprise is allocated.

Keywords: planning, changes, enterprise, production activity.

References

1. Birjukov V.V. Proizvoditel'nost' hozjajstvennyh sistem i modernizacija promyshlennogo proizvodstva [Productivity of economic systems and modernization of industrial production]. *Vestnik SibADI*, 2012, no 1. pp. 84-88.

2. Rastova Ju.I., Mezhev S.I. Metodicheskie osnovy prognoznnoj ocenki ob'ema investirovaniya v innovacionnye proekty [Methodical bases of projection of volume of investment into innovative projects]. *Vestnik INZhJeKONa, Seriya: Jekonomika*, 2014, no 2 (69). pp. 78-83.

3. Dugel'nyj, A.P., Komarov V.F. *Strukturnye preobrazovaniya promyshlennogo predpriyatiya* [Structural transformations of the industrial enterprise]. Novosibirsk: Novosib. gos. un-t., 2001. 256 p.

4. Efremova V.V. *Ocenka dejatel'nosti proizvodstvenno-predprinimatel'skih struktur* [Otsenk of activity of production and enterprise structures]. Omsk: Izd-vo OmGTU, 2004. 140 p.

5. Bogdanov A.A. *Tektologiya (Vseobshhaya organizacionnaya nauka)*. [Tektologiya (General organizational science)]. Moscow, Jekonomika, 1989. 304 p.

6. *Organizacija proizvodstva na predpriyatii* [The organization of production at the enterprise]. pod red. O.G. Turovca i B.Ju. Serbinovskogo. – Rostov-na Donu: Izd. centr MarT, 2002. 464 p.

7. Miller A.E., Golofast V.L. *Planirovanie i ocenka izmenenij proizvodstvennoj dejatel'nosti: processno-modul'nyj podhod* [Planning and assessment of changes of a production activity: process and modular approach]. Omsk: Izd-vo OmGTU, 2012. 160 p.

8. Miller A.E., Krjuchkov V.N. Problemy stanovleniya institucional'nogo intraprenerstva [Problems of formation of an institutional intraprenerstvo]. *Vestnik SibADI*, 2012, no 1 (23). pp. 111-116.

Миллер Александр Емельянович (Россия, Омск) – доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой «Экономика и финансовая политика», Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского (644077, пр. Мира, 55а, e-mail: aem55@yandex.ru).

Alexander E. Miller (Russian Federation, Omsk) – doctor of economics sciences, professor, the head of the department of Economics and Financial policy, Omsk state university of F.M. Dostoyevsky (644077, Mira av., 55a, e-mail: aem55@yandex.ru).