

УДК 338.984

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ВАРИАЦИЙ РАЗМЕЩЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВА ПРОДУКЦИИ

Керекелицина Т.А.

Магистрант,

Алтайский государственный университет,

г. Барнаул, Россия

Водясов П.В.

Доцент,

Алтайский государственный университет,

г. Барнаул, Россия

Аннотация: В статье рассматриваются возможные пути выпуска изделий малого производственного предприятия. Проведен анализ существующих стратегий управления заказами как элемента общей системы распределительной логистики; выявлены плюсы и минусы нескольких возможных вариантов размещения по определенным параметрам сравнения. Анализ позволит определить уровень эффективности и прибыльности каждого из предложенных вариантов.

Ключевые слова: прибыльность, риски, размещение, производство, аутсорсинг.

COMPARATIVE ANALYSIS OF PRODUCT PLACEMENT VARIATIONS

Kerekelitsina T.A.

Student

Altai State University

Barnaul, Russia

Vodyasov P.V.

Associate Professor

Altai State University

Barnaul, Russia

Abstract: The article discusses possible ways to produce products of a small manufacturing enterprise. The analysis of existing order management strategies as an element of the general distribution logistics system has been carried out; the pros and cons of several possible placement options according to certain comparison parameters have been identified. The analysis will determine the level of efficiency and profitability of each of the proposed options.

Keywords: profitability, risks, placement, production, outsourcing.

Прибыль предприятия является важнейшей экономической категорией и основной целью деятельности любой коммерческой организации. Каждое предприятие стремится превзойти результаты над затратами, то есть достичь возможно большей прибыли или возможно высокой рентабельности. Идеальным является такое положение, когда получение максимальной прибыли обеспечивает и более высокую рентабельность [1].

Для достижения поставленной цели предприятия должны выполнять следующие задачи (функции): 1) разрабатывать стратегию и тактику поведения предприятия и корректировать их; 2) рационально использовать производственные ресурсы; 3) выпускать высококачественную продукцию, систематически ее обновлять и оказывать услуги в соответствии со спросом; 4) систематически внедрять все новое и передовое в производство, организацию труда и управление; 5) заботиться о своих работниках, росте их квалификации, создании благоприятных социальных условий; 6) обеспечивать конкурентоспособность предприятия и продукции, поддерживать высокий имидж предприятия; 7) проводить гибкую ценовую политику. Важно, чтобы все функции предприятия были направлены на реализацию выбранной стратегии и на достижение поставленной цели.

Одной из основополагающих задач для достижения цели является стратегия и тактика поведения предприятия. Рассмотрим сектор планирования

размещения производства продукции. Выделим и сравним два основных пути, исходя из анализа «Make or buy» (Рис. 1), который необходим каждой промышленной компании. На основе его результатов принимается решение, будет ли предприятие производить продукцию своими силами или передаст этот процесс в аутсорсинг третьей фирме полностью или частично [3]. Для промышленных компаний передача отдельных производственных процессов или даже целых производств на аутсорсинг — это дополнительная возможность увеличить эффективность и снизить затраты.

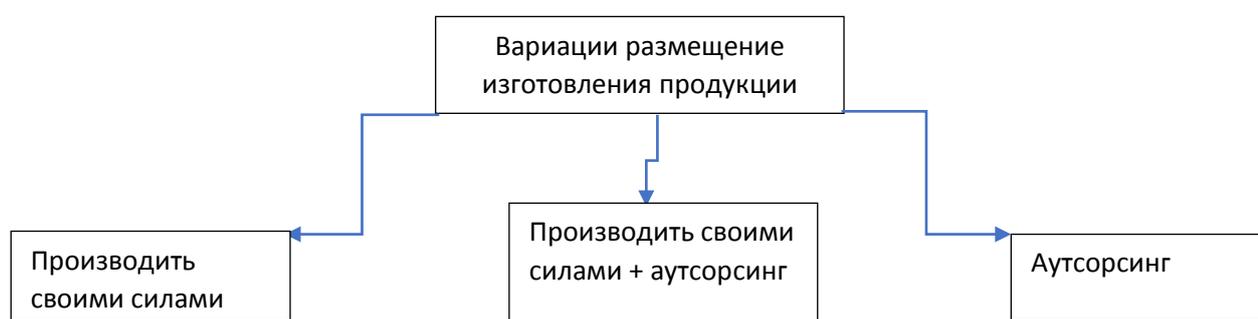


Рисунок 1 – Вариации размещения изготовления продукции¹

Ориентируясь на параметры, которые необходимо учесть при проведении анализа «Make or buy», приведенные в таблице 1, можем сопоставить методы изготовления изделий и сделать соответствующие выводы.

Таблица 1 – Сравнение вариаций размещения заказов²

Параметры сравнения	Варианты размещения заказов		
	На собственном производстве	Полностью у поставщика	Частично у поставщика
1	2	3	4
Транспортировка	Необходимо организовать доставку сырья + доставку готовой продукции клиенту.	Необходимо организовать доставку только до клиента.	1) Если заготовительные операции реализуются на собственном производстве, то нужно организовать доставку сырья + доставку до переработчиков + до клиента 2) Если заготовительные

			операции реализуются на стороне, то нужно организовать только доставку до клиента, так как конечный продукт находится на производстве.
--	--	--	--

^{1,2} Составлено авторами

Продолжение таблицы 1

1	2	3	4
Затраты в случае брака	Расходы несет производитель. Необходимо учесть такие статьи затрат, как рабочее время персонала, работа и обслуживание оборудования, денежные средства, вложенные в запасы.	Ответственность поставщика предоставить качественный товар, поэтому дополнительные расходы лягут на него.	Смотря, кто сделал брак: если свое производство, то расходы на компании, если сторонний переработчик – расходы на нем.
Затраты времени	Отработка технологии + загрузка производства	Ожидание товара от поставщика по указанным срокам	Отработка технологии + загрузка производства + ожидание товара от поставщика
Прибыльность	Дополнительных расходов на транспорт нет. Оплата только расходов на изготовление продукции (себестоимость + общепроизводственные + налоги + заработная плата).	К стоимости продукции добавляется процент маржинальности поставщика. Себестоимость продукции для клиента становится дороже.	Дополнительные расходы на транспорт. Себестоимость продукции увеличивается. Прибыль снижается.
Риски	Затраты при неотработанной технологии + сроки. Увольнение сотрудников (риск невыполнения плана). Общепроизводственные риски.	Сроки.	Сроки. Затраты при неотработанной технологии. Увольнение сотрудников (риск невыполнения плана). Общепроизводственные риски.
Независимость	+ При отработанной технологии –	-	-

	стабильность.		
Конкурентоспособность	Компания стремится сохранить в тайне какие-либо тонкости производственного процесса или состав запатентованного продукта – залог конкурентного преимущества [2].	-	-

Обобщим вышеизложенное в таблице. Изготавливая продукцию полностью своими силами, компания получает очень значимые плюсы в виде конкурентоспособности и независимости, что способствует развитию. Для достижения благополучного результата, необходимо отработать технологию изготовления, что влечет дополнительные расходы. Все возможные риски приходятся на компанию, но даже при аутсорсинге, в случае срыва сроков, перед своим клиентом компания будет отвечать сама, взяв при этом неустойку с поставщика. При налаженном процессе изготовления продукции расходами компании являются себестоимость, общепроизводственные расходы, налоги, заработная плата сотрудников. Исходя из этого, маржинальность будет выше при производстве изделий своими силами, так как у поставщиков всё те же расходы, но еще заложена своя прибыль в стоимость изделий или услуг.

Основным минусом аутсорсинга является столкновение с недобросовестным подрядчиком, что может повести за собой дополнительные расходы или некачественную продукцию. Так же при аутсорсинге увеличиваются расходы на транспорт, что увеличивает стоимость изделий. При этом, пользуясь аутсорсингом, компания может сэкономить и не держать в штате постоянную кадровую службу, может не беспокоиться об обучении и замене сотрудников, а также, может передавать ответственность за качество поставщику услуг. Плюсом использования аутсорсинга является разгрузка собственного производства, когда на своем производстве нет возможности

размещения заказа, в силу его загруженности. И, чтобы успеть реализовать изделия клиенту в обозначенные сроки, отличным вариантом для спасения ситуации является аутсорсинг.

Итак, подведем итоги. Сложно выделить какой-то конкретный из приведенных методов размещения производства продукции. У каждой из вариаций есть свои плюсы и свои минусы. В зависимости от ситуации и требуемого результата, можно сопоставить варианты и выбрать наиболее удовлетворяющий.

Библиографический список

1. Румянцева А. В., Теслюк Л. М., Абржина Л. Л. ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИЯТИЯ. Учебное электронное текстовое издание. [Электронный ресурс]. — URL: https://elar.urfu.ru/bitstream/10995/43301/1/tesluyk_rumyanzceva_argzina_2016.pdf (Дата обращения 25.03.2024)
2. Воробьева И. П., Экономика и управление производством: учебное пособие для вузов / И. П. Воробьева, О. С. Селевич. — Москва: Издательство Юрайт, 2024. — 212 с.
3. Прикладные научные исследования и консалтинг. Публикация «как создать эффективную стратегию снабжения?». — URL: https://scmconsult.ru/publishing/insight/functional_analytics/operational_consulting (Дата обращения 26.03.2024)
4. Родинова Н.П. Эффективный аутсорсинг: учебное пособие / Н.П. Родинова, В.М. Остроухов, В.С. Березняковский, И.В. Петрова. — 2-е изд. — Москва : РИОР : ИНФРА-М, 2020. — 118 с.
5. Чалдаева Л. А., Экономика предприятия: учебник и практикум для вузов / Л. А. Чалдаева. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2024. — 435 с.

Оригинальность 85%