

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННО-КОММЕРЧЕСКИХ СИСТЕМ

В статье проведена классификация предприятий, установлены взаимосвязи различных типов предприятий и применяемых организационных структур управления, выявлены закономерности развития предприятий в рыночной экономике.

Постоянное совершенствование рыночных отношений в Российской Федерации создает предпосылки для оптимизации структуры и функций хозяйствующих субъектов. Характер и последовательность работ в данном направлении отличаются определенной закономерностью, выявление которой во многом предопределяет эффективность стратегического развития предприятий и их конкурентоспособность на мировом рынке в длительной перспективе.

Ранее нами были выявлены следующие аспекты деятельности хозяйствующих субъектов:

1) установлены основные концепции управления предприятием и последовательность их эволюции (таблица 1);

2) выделены три основных класса предприятий (производственно-коммерческих систем): малое, среднее и крупное;

3) определены три вида деятельности хозяйствующего субъекта, направленных на получение прибыли (рисунок 1):

– бизнес-процесс – вид предпринимательства, направленный на разработку и реализацию мероприятий по удовлетворению платежеспособного спроса потребителей на основе предоставления им отдельного продукта или отдельной услуги;

– бизнес – вид предпринимательства, направленный на разработку и реализацию мероприятий по удовлетворению платежеспособного спроса потребителей на основе предоставления им выбора продукта или услуги из их типоразмерного ряда.

Целью данной работы является выявление особенностей развития производственно-коммерческих систем, способствующих позитивным процессам в российской экономике.

В соответствии с данными рисунка 1 и с учетом классификации основных видов деятельности предприятия можно определить особенности функционирования хозяйствующих субъектов, реализующих концепции менеджмента, маркетинга и логистики (рисунок 2).

Анализируя данные, представленные на рисунке 2, можно выделить следующие аспекты развития производственно-коммерческих систем:

1) при осуществлении закупок наблюдаются тенденции:

- использования многоуровневых систем концентрации ресурсов на предприятии;
- устранения конкуренции между поставщиками ресурсов;
- увеличения широты, насыщенности, глубины и нарушения гармоничности номенклатуры закупаемых ресурсов;

2) при производстве продукции обеспечиваются:

- повышение производительности используемого оборудования;
- сокращение времени на его переналадку в условиях серийного производства продукции;

3) при сбыте продукции:

- используются различные типы торговых посредников;

Таблица 1. Основные концепции управления предприятиями и последовательность их эволюции

Концепция управления предприятием	Время возникновения	Приоритетная составляющая комплекса логистики	Тип логистической системы	Соотношение спроса и предложения
Менеджмент	Конец XIX века	Концентрация/распределение	Концентрационно-распределительная микросистема	Спрос на продукцию и услуги превышает их предложение (акцент на удовлетворении однородных потребностей клиентов)
Маркетинг	50-е годы XX века	Распределение	Мезосистема распределения продукции и услуг	Спрос на продукцию и услуги меньше, чем их предложение (акцент на удовлетворении разнообразных потребностей клиентов силами предприятия)
Логистика	80-е годы XX века	Концентрация	Концентрационно-распределительная мезосистема	Спрос на продукцию и услуги меньше, чем их предложение (акцент на удовлетворении элитарных потребностей клиентов за счет интеграции с поставщиками)

Конечный результат деятельности предприятия :

Вид деятельности предприятия
Производство Оказание услуг

Один продукт, одна услуга	Бизнес - процесс в производстве	Бизнес - процесс в сфере услуг
Типоразмерный ряд продуктов и услуг	Бизнес в производстве	Бизнес в сфере услуг
Диверсифицированный набор продуктов и услуг	Предпринимательство в производстве	Предпринимательство в сфере услуг

Рисунок 1. Основные виды деятельности предприятия

– возрастает доверие к торговым посредникам за счет сокращения контроля их деятельности.

Хозяйственная деятельность предприятий сопровождается оказанием услуг как внутри самого предприятия, так и вне него. Характер оказания данных услуг различается в зависимости от вида концепции управления предприятием, что представлено на рисунке 3.

Особенностью рисунка 3 является тенденция значительного расширения спектра услуг, оказываемых хозяйствующим субъектам, в том числе конечным потребителям, что является неременным условием обеспечения конкурентоспособности предприятия в длительной перспективе.

Целесообразно выявить особенности хозяйственной деятельности малых, средних и крупных предприятий при использовании ими традиционных или инновационных технологий изготовления продукции и услуг. Результаты данного анализа представлены на рисунках 4-6.

Проведенный комплекс работ позволяет обосновать алгоритм функционирования предприятий любого класса в рыночных условиях (рисунок 7).

Результаты деятельности предприятия во многом определяются приоритетами поведения потребителей в тот или иной момент времени.

Ранее нами было установлено, что:

– при реализации концепции управления предприятием «менеджмент» приоритетом потребителя является приоритет «цена» (или «затраты»);

– при реализации концепции «маркетинг», соответственно, приоритет «потребительские свойства продукции» (или «качество»);

– при реализации концепции «логистика» – приоритет «время».

Данные приоритеты должны учитываться в различных процессах, осуществляемых предприятием. Условно эти процессы можно разделить на технологические и логистические. Их отличие заключается в том, что:

– в первом случае происходит изменение геометрических размеров изделий, его внутренней структуры, состава и конфигурации, т. е. изменяется объект переработки;

– во втором случае объект переработки остается неизменным, происходит только изменение количества данных объектов за счет их консолидации и разукрупнения в целях транспортировки, складирования, хранения и др.

Основные направления совершенствования деятельности предприятий с учетом изменения

		Виды деятельности предприятия		
		Закупка	Производство	Сбыт
Концепции управления предприятием	Менеджмент	Прямые поставки ресурсов однородной номенклатуры в условиях конкуренции поставщиков	Основой производственного процесса являются предметно-замкнутые участки и автоматизированные линии	Использование вертикальных систем распределения продукции и услуг
	Маркетинг	Прямые поставки ресурсов широкой номенклатуры в условиях конкуренции поставщиков	Основой производственного процесса являются роботизированные комплексы	Использование как вертикальных, так и горизонтальных систем распределения продукции и услуг
	Логистика	Различные формы поставок ресурсов при устранении конкуренции между поставщиками	Основой производственного процесса являются гибкие производства	Использование горизонтальных систем распределения продукции и услуг

Рисунок 2. Особенности функционирования хозяйствующих субъектов, реализующих концепции менеджмента, маркетинга и логистики

		Концепции управления предприятием		
		Менеджмент	Маркетинг	Логистика
Объект оказания услуг	Поставщики	Как правило, не оказываются	Ограниченный набор услуг	Широкий спектр услуг
	Подразделения предприятия	Собственными усилиями	Как собственными усилиями, так и с помощью субподрядчиков	В основном, с привлечением субподрядчиков
	Потребители	Как правило, не оказываются	Ограниченный набор услуг в определенных сегментах рынка	Широкий спектр предпродажного и послепродажного обслуживания

Рисунок 3. Особенности оказания услуг как внутри, так и вне предприятия

		Виды деятельности предприятия		
		Закупка	Производство	Сбыт
Используемые предприятием технологии	Традиционные	Стандартное сырье по типовым схемам у дилеров	Производственный процесс по технологическому признаку	Осуществляется в основном службой сбыта предприятия
	Инновационные	Оригинальное сырье по индивидуальным схемам у мелких производителей	Производственный процесс по предметному признаку	Осуществляется с привлечением предприятий розничной торговли

Рисунок 4. Особенности осуществления хозяйственной деятельности малым предприятием

		Виды деятельности предприятия		
		Закупка	Производство	Сбыт
Используемые предприятием технологии	Традиционные	Стандартное сырье по типовым схемам у региональных дистрибуторов	Типовой производственный процесс с незначительным использованием субподрядчиков	Осуществляется службой сбыта с привлечением дилеров
	Инновационные	Оригинальное сырье на основе подготовки производства у поставщиков	Оригинальный производственный процесс с широким привлечением субподрядчиков	Осуществляется предприятиями розничной торговли

Рисунок 5. Особенности осуществления хозяйственной деятельности средним предприятием

		Виды деятельности предприятия		
		Закупка	Производство	Сбыт
Используемые предприятием технологии	Традиционные	Стандартное сырье по типовым схемам на основе прямых поставок	Практически полное самообеспечение	Осуществляется сетью региональных дистрибуторов
	Инновационные	Оригинальное сырье на основе непрерывной подготовки производства у поставщиков	Широкое привлечение субподрядчиков	Осуществляется фирменной сетью торговых посредников

Рисунок 6. Особенности осуществления хозяйственной деятельности крупным предприятием

приоритетов покупательского поведения представлены на рисунке 8.

В соответствии с данными таблицы 1 можно утверждать, что большинство промышленных предприятий Российской Федерации в настоящее время лишь приступает к реализации менеджмента как концепции управления предприятием. Исходя из этого, в соответствии с данными таблицы 1 и рисунка 8 возрастает актуальность такого приоритета, как «цена» («затраты»).

По мере роста покупательского спроса перед предприятием встает проблема выбора решения «закупать или производить». В зарубежной литературе эта задача встречается по названию «Make – or Buy Problem (МОВ)». Ее решение зависит от ряда внешних факторов, а также от условий хозяйствования на самом предприятии. Предпринимались неоднократные попытки формализации указанной выше задачи. В качестве критерия оптимальности нередко принимается максимум прибыли, получаемой предприятием, однако практические расчеты обычно осложняются тем, что приходится учитывать большое количество факторов, значения которых в заданном интервале времени могут с высокой степенью вероятности изменяться (сокращение спроса на продукцию, разработка и внедрение новых технологий ее производства и др.), в результате чего решение может оказаться неверным [1].

Для решения задачи «закупать или производить» обычно сопоставляются затраты на закупку ресурсов и на организацию их производства. Графический метод решения данной задачи представлен на рисунке 9.

На рисунке 9 приведены следующие обозначения:

W – затраты на закупку ресурсов, причем
$$W = \omega \times \text{ВП}, \quad (1)$$

где ω – цена единицы закупаемых ресурсов;
 ВП – объем выпускаемой предприятием продукции;
 Z – затраты на производство ресурсов, причем

$$Z = F + v \times \text{ВП}, \quad (2)$$

где F – условно-постоянные затраты предприятия;
 v – условно-переменные затраты предприятия в расчете на единицу выпускаемой продукции.

Приравняв выражения (1) и (2), можно определить значение ВП* (рисунок 9)



Рисунок 7. Алгоритм функционирования малого, среднего и крупного предприятий в условиях рыночных отношений

	Приоритеты поведения потребителей		
	Цена	Качество	Время
Технологический	Организация крупносерийного и массового производства	Исключение отклонений от технологического процесса	Синхронизация технологических операций на микро- и мезоуровнях
Вид процесса	Оптимизация параметров логистических потоков	Внедрение концепции тотального управления качеством продукции и услуг (TQM)	Согласование действий звеньев микро- и мезологистической системы

Рисунок 8. Основные направления совершенствования деятельности предприятий с учетом изменений приоритетов покупательского поведения

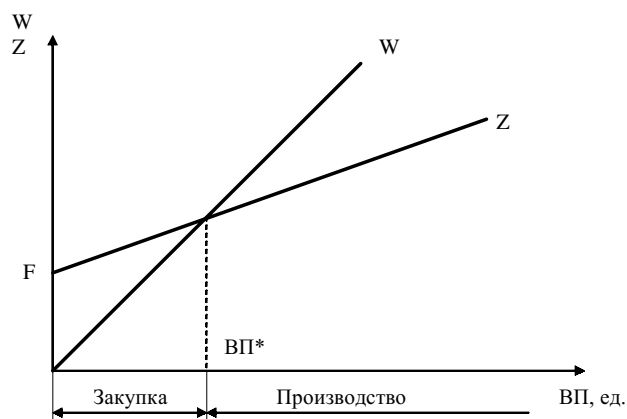


Рисунок 9. Графический метод решения задачи «закупать или производить»

$$ВП^* = \frac{F}{\omega - v}. \quad (3)$$

С учетом широкого многообразия:

- номенклатуры выпускаемой предприятием продукции и оказываемых услуг;
 - структуры данных продукции и услуг;
 - используемых для изготовления продукции и оказания услуг материалов и др.
- затраты на производство составят:

$$Z_{i-j} = F_{i-j} + \sum_{i=1}^r \omega_i \times n_i + \sum_{j=1}^s v_j \times m_j, \quad (4)$$

где n_i – количество закупаемых предприятием ресурсов и услуг;

m_j – количество выполняемых предприятием технологических, логистических и иных операций;

F_{i-j} – условно-постоянные затраты предприятия при различных вариантах решения задачи «закупать или производить».

Очевидно, что по мере роста спроса на продукцию и услуги становится оптимальным тот или иной возможный вариант решения задачи «закупать или производить». Исходя из этого, на определенных этапах развития рыночных отношений целесообразно с помощью ЭВМ просчитывать различные варианты сочетания коммерческих и производственных операций (формула 4), что в итоге должно способствовать снижению затрат на производство продукции и оказание услуг.

Данная тенденция должна сохраняться до определенного момента времени, когда приоритеты покупательского поведения изменятся и ориентация на снижение затрат придет в явное противоречие с потребностями клиентов. Однако и в этом случае низкие цены на продукцию и услуги являются определенным конкурентным преимуществом рассматриваемого предприятия.

Список использованной литературы:

Гаджинский А.М. Логистика: Учебник для высших и средних специальных учебных заведений. – М.: Информационно-внедренческий центр «Маркетинг», 1998. – 228 с.