

сквозное планово-предупредительное обслуживание; сквозной контроль качества; закупка по системе ТВС; сбалансированные производственные линии; гибкое производство; деятельность малыми группами.

При внедрении ТВС ключевыми показателями деятельности являются: среднее время обработки запроса клиента; средний период времени от момента оформления заказа до его выполнения; время доставки товара; время производственного цикла; среднее время формирования заказа поставщику; среднее время исполнения заказа поставщиком; операционные издержки; удельный вес административных расходов в общем объеме выручки; удельный вес своевременно выполненных заказов; средняя трудоемкость изготовления изделия; средняя трудоемкость отдельных технологических операций; периодичность поставок; среднее время согласования документов; рост производительности труда; количество качественно выполненных заказов; время реагирования на претензии; количество заказов, реализованных в срок; оборачиваемость товарного запаса и т.д.

Экономический эффект от внедрения данной системы будет заключаться в высвобождения денежных средств, которые предприятие было вынуждено замораживать в создание страховых запасов и составит 194,23 тыс. дол. США в год.

Литература

1. Аистова, М.Д. Реструктуризация предприятий. Вопросы управления: стратегии, координация структурных параметров, снижение сопротивления преобразованиям / М.Д. Аистова. — М.: Альпина Паблишер, 2002.

2. Логистика: учеб. / Б.А. Аникин [и др.]; под ред. Б.А. Аникина. — 3-е изд. — М.: ИНФРА-М, 2005.

О.В. Калиновская
БГЭУ (Минск)

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ЦЕНОВОЙ ТАКТИКИ ОАО «ММЗ» С УЧЕТОМ ПРИНЦИПОВ ЛОГИСТИКИ

ОАО «Минский моторный завод» — одно из крупнейших предприятий Республики Беларусь, а также ведущий производитель современных дизельных двигателей среди стран СНГ. Несмотря на профессиональный подход ОАО «ММЗ» к формированию себестоимости продукции, она имеет тенденцию к постоянному увеличению, что вызывает и соответствующее повышение цен. Так, для совершенствования дея-

тельности ОАО «ММЗ» была разработана система скидок при покупке большого количества товара. Эти скидки не превышают суммы экономии издержек производителя в связи с реализацией большого количества товара. Экономия достигается за счет снижения доли условно-постоянных затрат в цене единицы продукции.

Крупными потребителями двигателей модели Д-245 ОАО «ММЗ» в Российской Федерации являются ОАО «ГАЗ» (г. Тверь) и ОАО «Ногинский завод топливной аппаратуры» (г. Ногинск). Общий объем потребления этого вида продукции данными организациями в 2010 г. составил 5800 шт. Предприятиям предлагается осуществлять совместные закупки продукции ОАО «ММЗ» с целью получения наибольшей скидки за объем приобретаемой партии.

Произведем расчет скидок в зависимости от количества приобретаемого товара на примере двигателя модели Д-245. Все расчетные данные на основе плановой калькуляции на Д-245 представлены в табл. 1.

Таблица 1. Расчет максимального размера скидки за количество приобретаемой продукции

№ п/п	Показатель	Значение
1	Установленный объем выпуска, ед.	5 800
2	Максимальная отпускная цена за единицу, руб.	6 869 334
3	Максимальная отпускная цена за установленный объем выпуска, руб.	39 842 137 200
4	Условно-переменные затраты в себестоимости единицы, руб.	5 406 785
5	Условно-постоянные затраты в себестоимости единицы, руб.	838 064
6	Условно-постоянные затраты на установленный объем, руб.	4 860 771 200
7	Минимально необходимый (целевой) размер прибыли в целом на установленный объем, руб.	3 622 012 420
8	Минимальный размер прибыли на единицу, руб.	624 485
9	Минимальная отпускная цена за единицу (п. 4 + п. 5), руб.	6 244 849
10	Максимальный размер скидки (п. 2 – п. 9), руб.	624 485
11	Максимальный размер скидки ((п. 10 / п. 2) · 100), %	9,09

Для расчета скидок все затраты на производство были разделены на условно-переменные и условно-постоянные. По результатам расчетов видно, что максимальный размер скидки составил 624 485 руб., или 9 %.

Далее был задан шаг в размере 3 % для разрабатываемых скидок, определены соответствующие им объемы продаж. Результаты расчетов отражены в табл. 2.

Таблица 2. Шкала ценовых скидок в зависимости от объема партии

Показатель	Скидка, %			
	0	3	6	9
Цена за единицу, руб.	6 869 334	6 663 254	6 457 174	6 251 094
Минимальный объем поставок, ед.	5800	6751	8076	10 047

Результаты расчетов свидетельствуют о том, что с увеличением объемов поставок цена за единицу продукции уменьшается. С увеличением объемов производства продукции затраты на единицу продукции уменьшаются практически пропорционально его росту. Суммарный годовой эффект за счет увеличения объемов закупок для двух предприятий представлен в табл. 3.

Таблица 3. Расчет экономии затрат предприятий за счет получения скидки

Показатель	Скидка, %			
	0	3	6	9
Экономия на единице продукции, руб.	0	206 080	412 160	618 240
Экономия на общем объеме закупок, руб.	0	1 391 246 080	3 328 604 160	6 211 457 280

При осуществлении совместных закупок рассчитанное значение экономии на транспортных расходах составит 4 925 360 руб. Это объясняется тем, что у каждого из двух предприятий существует проблема недозагрузки транспортных средств, которая частично решается при осуществлении совместных закупок.