

УДК 336.64

© М. Н. Коростелева¹, В. Е. Павлович², 2017

^{1,2} Самарский университет государственного управления
«Международный институт рынка» (Университет «МИР»),
г. Самара, Россия

E-mail ^{1,2}: vit-pavlovich@yandex.ru

ФИНАНСОВЫЕ АСПЕКТЫ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ ПРОИЗВОДИТЕЛЯ С ПОТРЕБИТЕЛЕМ В УСЛОВИЯХ ЕДИНИЧНОГО ПРОИЗВОДСТВА

В статье предложен метод взаимодействия с потребителем, основанный на обязательном выделении задатка в авансовом платеже, на изготовление мелкосерийной продукции на материальной базе заказа (закупаемых материалов и деталей) заказов-аналогов, реализуемых на рынке. Разработанный метод позволит производителям единичной продукции максимизировать поступления денежных средств.

Ключевые слова: финансы малого бизнеса, единичное производство, заказ, финансовая цепочка.

Многие производственные предприятия испытывают дефицит финансовых ресурсов как на этапе становления, так и в текущей операционной деятельности. Особую важность задача поиска источников финансирования для недопущения кассовых разрывов приобретает в условиях стагнирующего рынка. Под стагнацией рынка подразумевается стабильная, без изменений, рыночная ситуация без роста объемов продаж.

Цель исследования — оптимизация взаимодействия производителя с потребителем в условиях единичного производства для максимизации величины денежных средств.

Объектом исследования являются финансы производственных предприятий. *Предмет исследования* — финансовые взаимоотношения производителя с потребителем в условиях единичного производства.

Производители единичной продукции, работающие в услови-

ях взаимодействия с одним заказчиком, часто находятся в зоне риска, так как зависят от платежеспособности заказчика. Рекомендуемая в аналогичных случаях дифференциация заключается, как правило, в поиске новых заказчиков или нового вида деятельности. Ниже предлагается метод дифференциации с опорой на взаимоотношения с заказчиком, что позволяет, оставаясь в бизнес-модели единичного производства, в случае необходимости переходить к мелкосерийному.

Разработанный метод базируется на следующих особенностях финансовой деятельности производителя, работающего в условиях единичного производства, которые могут быть сформулированы следующим образом.

Потребитель намеревается сделать заказ Z со следующими параметрами:

$$Z \equiv \{\tau, c, q\},$$

где:

τ — момент времени, в который должен быть получен заказ;

c — стоимость заказа, определяемая как:

$$c = c_{op} + c_{fin} + c_{tr} + pr,$$

где:

c_{op} — операционные затраты производителя;

c_{fin} — финансовые затраты производителя;

c_{tr} — транзакционные затраты производителя;

pr — прибыль производителя;

q — качество заказа, определяемое как:

$$q = \varphi(q'_1, \dots, q'_n),$$

где:

q'_1, \dots, q'_n — формирующие качество характеристики.

Производитель выполняет заказ, представляющий собой подготовленную к реализации сборочную единицу. Сборочная единица формируется из покупных и собственного изготовления деталей. Детали производитель получает путем переработки закупаемых материалов.

Выбор способа расчета с заказчиком (предоплата / оплата по факту / отсрочка платежа) зависит от ситуации на данном рынке.

$$Inc = \alpha c + \beta c + \gamma c,$$

где:

α, β, γ — доли, соответственно, предоплаты, оплаты по факту и отсрочки платежа в расчетах с заказчиком ($\alpha + \beta + \gamma = 1$);

c — стоимость заказа.

Аналогичная ситуация складывается и в расчетах производителя со своими поставщиками.

$$Out = \varepsilon k + \epsilon k + \theta k,$$

где:

$\varepsilon, \epsilon, \theta$ — доли, соответственно, предоплаты, оплаты по факту и отсрочки платежа в расчетах с заказчиком ($\varepsilon + \epsilon + \theta = 1$);

k — стоимость заказа у поставщика.

Состав запасов и состав денежных средств и задолженностей производителя наглядно представлены на рисунках 1 и 2 соответственно.

Запасы (стр. 1210 баланса)		
Материалы (стр. 1211 баланса)	Незавершенное производство (стр. 1212 баланса)	Готовая продукция (стр. 1213 баланса)
– Материалы – Детали покупные	– Детали собственного изготовления – Сборочные единицы	– Заказы

Рис. 1. Состав запасов производителя, работающего в условиях единичного производства

Задолженность перед поставщиками и потребителями	Денежные средства	Задолженность поставщиков и потребителей
<i>← Направление движения денежных средств</i>		
$\alpha c + \theta k$	$\beta c - \varepsilon k$	$\gamma c + \epsilon k$

Рис. 2. Состав денежных средств и задолженностей производителя, работающего в условиях единичного производства

Производитель определяет для себя предельные значения и соотношение задолженностей.

В большинстве научных работ [1, 2, 3, 4] задачу финансового управления предприятием для максимизации поступления денежных средств рекомендуется решать с помощью следующих подходов, представленных в таблице 1.

**Подходы к решению задачи максимизации
поступления денежных средств**

<i>Отношения с потребителем</i>	<i>Внутрипроизводствен- ные задачи</i>	<i>Отношения с поставщиком</i>
Увеличение доли авансовых платежей; максимальное уменьшение доли отсроченных платежей в расчетах; снижение транзакционных затрат	Ужесточение нормирования запасов; распродажа остатков; снижение брака	Повышение доли отсроченных платежей в расчетах; максимальное уменьшение доли авансовых платежей

Максимизация поступления денежных средств требует комплексного подхода и кросс-функционального решения в организации процессов планирования продаж и операций [4], что означает наладить взаимодействие между коммерческим и операционными подпроцессами с целью уравновесить спрос и предложение. Далее к этим процессам подключаются подпроцессы логистической поддержки и ценообразования: выполняется оценка возможности логистической системы производителя удовлетворить спрос, а также стоимости поддержания приемлемого уровня обслуживания потребителей. Естественно, все процессы и подпроцессы протекают на основе контрольных показателей бюджетного процесса производителя.

На практике непредвиденные заказы или изменения спроса или производительности часто вынуждают компании нарушать нормативы запасов и готовой продукции, ухудшая свои финансовые показатели.

Комплексный подход к корректированию планов спроса, производственных планов и уровня запасов становится возможным при использовании рекомендаций, состоящих в формировании некоторой типовой структуры заказа-аналога, планирования процесса изготовления производственного заказа с учетом особенности запуска всех потребных деталей и сборочных единиц единой партией. В работе [5] предлагается использовать показатель «Трудоёмкость» для ранжирования по ABC статуса детали (сборочной единицы) в структуре заказа. Заметим, что при использовании данного подхода необходимо обосновывать применение выбранного критерия (это может быть себестоимость, капиталоемкость,

энергоёмкость и т.д.). С позиций управления финансами выбор того или иного критерия связан с движением денежных средств.

Отличия предлагаемого метода заключаются в том, что с целью увеличения денежного потока производителя:

- в авансовом платеже обязательно выделяется задаток;
- на материальной базе заказа (т.е. закупаемых материалов и деталей) изготавливаются заказы-аналоги, реализуемые на рынке;
- у поставщиков получают скидка или отсрочка платежа за счет увеличения объемов закупок.

В таблице 2 раскрыты отдельные операции предлагаемого метода, который структурно представлен на рисунке 3 и состоит из следующих укрупненных операций: прием заказа (заключение договора); формирование дерева заказа; подбор изделий-аналогов; формирование бюджета заказа (по результатам операций 2 и 3 таблицы).

Таблица 2

Содержание операций метода взаимодействия производителя с потребителем в условиях единичного производства

1-я операция	<i>Прием заказа (заключение договора)</i>
	1.1. Утверждение качественных параметров заказа
	1.2. Согласование цены заказа
	1.3. Согласование сроков исполнения заказа
	1.4. Согласование условий и способа оплаты
	1.5. Проверка легитимности партнера
	1.6. Проверка кредитоспособности партнера
2-я операция	<i>Формирование дерева заказа</i>
	2.1. Формирование списка материалов
	2.2. Формирование списка покупных деталей
	2.3. Внутрипроизводственное планирование для заказа
3-я операция	<i>Подбор изделий-аналогов</i>
	3.1. Подбор изделий аналогов по критерию <i>min</i> себестоимости
	3.2. Подбор изделий аналогов по критерию <i>max</i> выручки
	3.3. Согласование результатов
4-я операция	<i>Формирование бюджета заказа (по результатам операций 2 и 3)</i>
	4.1. Разработка схемы финансирования
	4.2. Утверждение операционных бюджетов
	4.3. Утверждение основных бюджетов

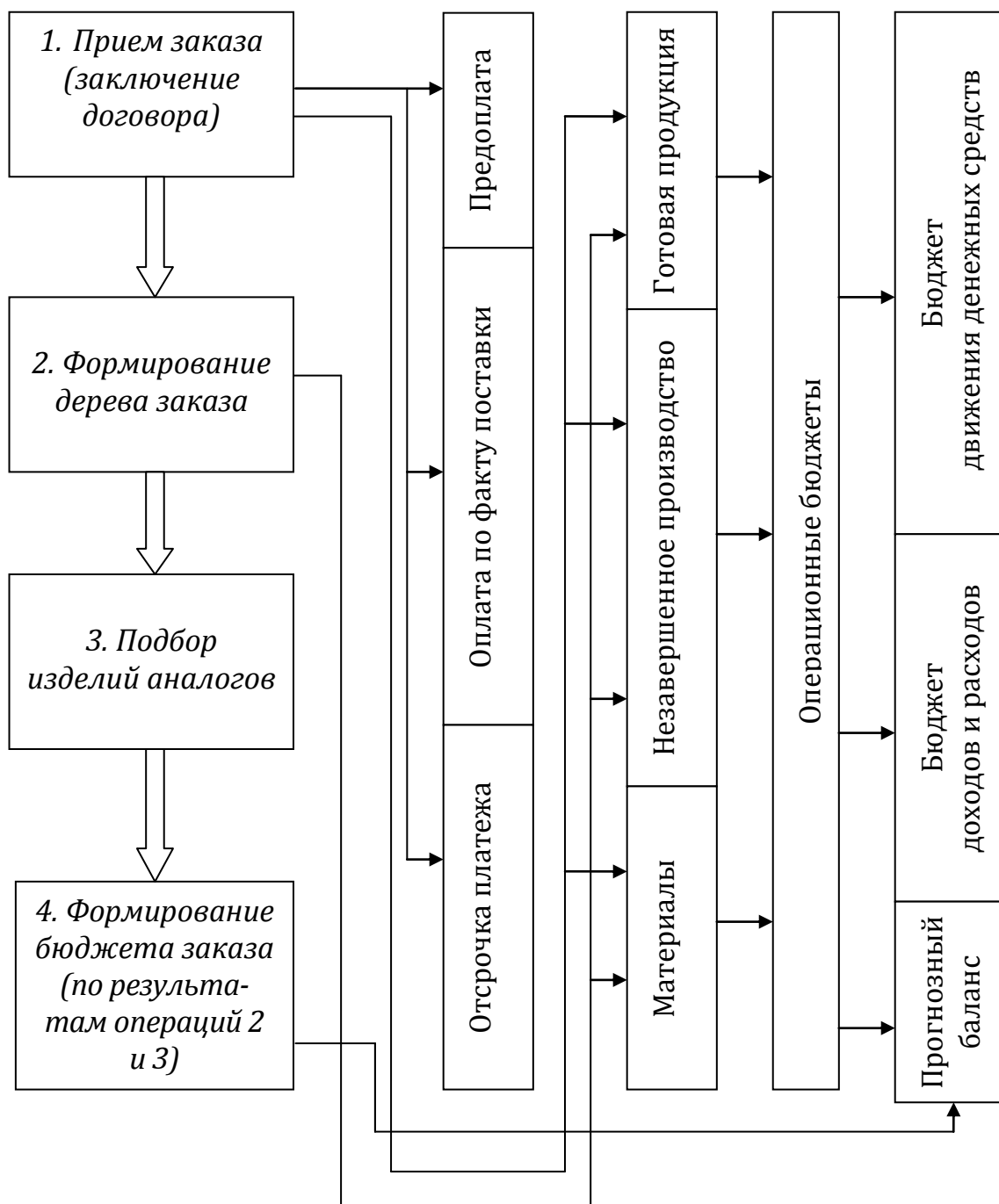


Рис. 3. Схема метода взаимоотношений поставщика с потребителем

На наш взгляд, при использовании данного метода реализуется сочетание единичного и мелкосерийного производства при ведущей роли единичного, в то время как мелкосерийное производство служит для финансовой поддержки бизнеса.

В заключение необходимо отметить, что применение метода взаимодействия производителя с потребителем в условиях единичного производства позволит предприятиям – производителям единичной продукции решать задачу максимизации поступления денежных средств.

Литература

1. Никулина Н. Н., Сухоедов Д. В., Эриашвили Н. Д. Финансовый менеджмент организации. Теория и практика: учебное пособие. М.: Юнити-Дана, 2015. 511 с.

2. Финансовый менеджмент: формирование и использование финансовых ресурсов: учебное пособие. Тамбов: ФГБОУ ВПО «ТГТУ». 2015. 82 с.

3. Тютюкина Е. Б. Финансы организаций (предприятий): учебник. М.: «Дашков и К°». 543 с.

4. Герасимов Б. Н. Моделирование взаимодействия процессов организации // Менеджмент и бизнес-администрирование. 2016. № 4. С. 121-128.

5. Фаткин А. А. Совершенствование системы оперативно-производственного планирования в условиях многономенклатурного единичного и мелкосерийного производства: автореф. дис. на соискание уч. степени канд. тех. наук / А. А. Фаткин. Владимир, 2004. 20 с.

Статья поступила в редакцию 02.08.17 г.

*Рекомендуется к опубликованию членом Экспертного совета
канд. экон. наук, доцентом С. И. Нестеровой*