

Фролова Ю.А.

*Научный руководитель: к.э.н., доцент А.Е. Панягина
Муромский институт (филиал) федерального государственного образовательного
учреждения высшего образования «Владимирский государственный университет
имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»
602264, г. Муром, Владимирская обл., ул. Орловская, 23
E-mail: yulechka_frolova97@mail.ru*

Направления снижения затрат на производство и реализацию продукции предприятия (на примере ООО «Муромский завод трубопроводной арматуры»)

Главной целью эффективного управления предприятием является обеспечение стабильных темпов роста. Таким образом, первостепенной задачей является создание таких условий, в которых эффективность деятельности предприятия будет только увеличиваться, что послужит основой для его развития. Значимым показателем, оказывающим влияние на состояние предприятия, являются затраты на производство продукции в которых отражаются все особенности финансово-хозяйственной и производственной деятельности предприятий: степень применения финансовых, трудовых и материальных ресурсов.

Затраты на производство и реализацию продукции представляют собой совокупность расходов на производство продукции и ее реализацию, выраженных в денежной форме [3]. В состав затрат, связанных с производством и реализацией продукции, могут входить различные затраты такие как материальные затраты, заработная плата, амортизация и т.д.

Важнейшая роль в управлении затратами предприятия принадлежит экономическому анализу, так как он позволяет наиболее емко оценить всю хозяйственную ситуацию, связанную с формированием затрат на производство и реализацию выпускаемой продукции, выявить имеющиеся недостатки и на их основании принять соответствующие управленческие меры.

Объектом исследования выступает ООО «Муромский завод трубопроводной арматуры». Основными направлениями деятельности предприятия являются: производство и поставка задвижек стальных литых клиновых, а также цельносварных шаровых кранов и дисковых поворотных затворов, которые широко используются при транспортировке газа, воздуха, нефти, мазутов, масел.

Рассматривая затраты на производство и реализацию продукции в динамике, можно сказать, что в 2016 году они выросли на 12793 тыс. руб. Это произошло в большей степени за счет роста затрат на заработную плату (12635 тыс. руб.). В 2018 году они выросли на 129921 тыс. руб. Это произошло в большей степени за счет роста затрат на сырье и материалы (175026 тыс. руб.).

В составе затрат на производство и реализацию продукции преобладают материальные затраты. В их составе наибольший удельный вес имеют затраты на сырье, основные материалы, покупные полуфабрикаты и комплектующие. Также значительный процент в составе затрат имеют затраты на заработную плату. Так как преобладают материальные затраты, производство оценивается как материалоёмкое.

Исходя из полученных результатов анализа, можно выделить несколько направлений снижения затрат ООО «МЗТА» на производство и реализацию продукции.

1. Увеличить масштабы производства продукции. Данный способ является самым очевидным и действенным. Это объясняется делением затрат предприятия на переменные и постоянные. Но стоит помнить, что необходимо планировать каналы сбыта продукции.

2. Повышение производительности труда. Этого можно добиться через мотивацию персонала или через модернизацию оборудования.

3. Экономия операционных затрат. Снизить данные затраты поможет минимизация затрат на энергоресурсы при работе производственного оборудования, расходов по содержанию и ремонту производственных основных средств, а также расходов на оплату труда производственного персонала.

4. Уменьшение закупочных цен на сырье и материалы. Этого можно достичь за счет поиска новых поставщиков, использование скидочных программ поставщиков, кооперация закупок с другими предприятиями.

5. Сокращение производственного брака. В данном случае может помочь повышение квалификации персонала, устранение технических проблем в работе оборудования, проверка сырья и материалов на качество.

Рассмотрим более подробно механизм оценки поставщиков сырья и материалов. Выбор наиболее оптимального поставщика будет происходить по следующим критериям: цена; качество сырья и материалов; сроки выполнения заказа; расстояние между покупателем и поставщиком; деловая репутация поставщика; возможность приобретения сырья в кредит или рассрочку.

Рассмотрим применение данного механизма оценки на примере закупки листа стального г/к 16,0*1500*6000 ст3сп/пс5 ГОСТ 14637-89. На данный момент ООО «МЗТА» покупает данный материал у ООО «Производственное Предприятие «Южуралкомсервис» по 43,20 тыс. руб. за тонну.

Таблица 1 – Ценовые предложения от поставщиков

Наименование товара	Цена, предложенная участниками мониторинга, тыс. руб.			Победитель мониторинга
	ООО «ПП «Южуралкомсервис»	ООО «Олимп-Металл»	ООО «Лидер-металлопт»	
Листа стальной г/к 16,0*1500*6000 ст3сп/пс5 ГОСТ 14637-89	43,20	42,80	42,82	ООО «Олимп-Металл»

Таким образом, при анализе ценового фактора победителем мониторинга стал ООО «Олимп-Металл». На втором месте находится ООО «Лидер-металлопт». Цена данных поставщиков отличается на 20 руб./тонну.

Таблица 2 – Анализ неценовых критериев поставщиков

Критерий	ООО «ПП «Южуралкомсервис»	ООО «Олимп-Металл»	ООО «Лидер-металлопт»
Качество сырья	Высокое	Высокое	Высокое
Сроки выполнения заказа	30 дней	21 день	14 дней
Расстояние между покупателем и поставщиком	1081 км	654 км	496 км
Возможность покупки в кредит или рассрочку	Да	Нет	Да

Таким образом, анализ неценовых факторов оценки поставщиков выявил, что оптимальным для ООО «МЗТА» будет сотрудничество с ООО «Лидер-металлопт», так как срок выполнения заказа самый низкий, есть возможность покупки в кредит или рассрочку, а также расстояние между предприятиями минимальное, что поможет снизить транспортные затраты.

Все вышесказанное говорит о том, что при анализе поставщиков предприятию необходимо оценивать не только цену сырья и материалов, а также другие критерии.

Снижение себестоимости продукции позволяет повысить эффективность финансово-хозяйственную деятельность предприятия. Это объясняется тем, что уменьшение издержек производства при относительно стабильных ценах приводит к росту прибыли. В свою очередь, прирост прибыли дает возможность реализовать инвестиционные проекты для обновления имеющейся технической базы, разработки и внедрения инновационных технологий и другие мероприятия.

Литература

1. Войгаловский И.В., Калинин А.Ф., Магуров И.И. Экономический анализ: основы теории, комплексный анализ хозяйственной деятельности организации: Учебник – М.: Высшее образование, 2015. – 277 с.
2. Любушин Н.П. Экономический анализ: Учебник – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2014. – 448 с.
3. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебное пособие для вузов. – Минск: Новое знание, 2015. – 704 с.
4. Турманидзе Т.У. Финансовый анализ: учебное пособие для вузов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015. – 287 с.