СОДЕРЖАНИЕ

Введение 3

ЧАСТЬ 1. Теоретические аспекты обеспечения эффективности процессов формирования конкурентоспособности предприятия и его продукции 5

1.1 Конкуренция и конкурентоспособность: понятие и виды 5

1.2.Факторы, определяющие конкурентоспособность организации 9

1.3.Маркетинговые элементы, обеспечивающие эффективность конкурентоспособной позиции предприятия и его продукции на рынке 11

1.4. Методика оценки конкурентоспособности предприятия 19

ЧАСТЬ 2. Анализ деятельности организации 27

2.1. Организационно-правовая характеристика организации 27

2.2.Анализхозяйственно-финансовой деятельности 34

2.3.Анализ уровня конкурентоспособности 47

ЧАСТЬ 3. Мероприятия по повышения уровня конкурентоспособности продукции 52

3.1.Анализ качества произведенной продукции 52

3.2. Мероприятия по улучшению качества продукции ООО «Увинский мясокомбинат» и повышению ее конкурентоспособности 67

3.3 . Экономическая эффективность предлагаемых предприятий 76

ВЫВОДЫ И ПРЕДЛОЖЕНИЯ 79

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ 82

Приложения 86

«Ветеринарный врач лечит человечество» - так начинает наш декан первую лекцию с первокурсниками. Столько много вложено в эти слова, ведь каждый ветеринарный врач и студент должны это понимать. Многие даже не представляют, сколько ответственности лежит на плечах ветеринарных врачей. Здоровье животных – главное в работе ветеринарного врача. И молодые специалисты, выбирая свою профессию, думают лишь об этом. Представители профессии сейчас должны повышать свою квалификацию. Ведь от ветеринарного врача зависит не только физическое здоровье, но и моральное состояние животного. Ветеринарная медицина претерпела ряд значительных изменений на протяжении своей истории. Ранее ветеринары лечили преимущественно сельскохозяйственных и вьючных животных, поэтому они жили в основном в сельской местности. В последнее время появились различные специалисты-ветеринары. Некоторые из них продолжают заниматься крупным рогатым скотом, другие работают в городах, где лечат домашних животных. Есть и такие, которые специализируются на лечении диких животных в местах их естественного обитания или в зоопарке. В последние годы сельское хозяйство России претерпевает значительные изменения. Информационные технологии в этой отрасли движутся вперед семимильными шагами. Но, несмотря на быстрые темпы её развития, такая значимая часть сельского хозяйства как ветеринария оказалась практически не затронута потоком инноваций. Производство в этой сфере остаётся на уровне прошлого века, в то время как за рубежом отрасль ветеринарии была едва ли не в первую очередь. Никто конечно не знает что будет в будущем, но ветеринарное дело ,именно в сельском хозяйстве, нужно правильно развивать и вносить какие-то новшества. Во многом состояние животного, даже практически во всем, зависит от сбалансированного кормления и хорошего содержания. Большинство главных специалистов закрывают на это глаза, ведь самое главное, к сожалению, упирается в деньги. Что сейчас творится во многих хозяйствах – колют лекарства(АНТИБИОТИКИ), проводят различные манипуляции такими приборами, которыми они даже не могут пользоваться и за которыми не могут правильно следить, от которых животному просто больно, а толку нет, и содержание тоже не самое лучшее. А ведь стресс очень большую роль играет в развитии болезни (психосоматические заболевания). Хотелось остановиться на антибиотиках. Большинство хозяйств и предприятий не делают посевы на выявление микроорганизмов и их чувствительность в антибиотикам, но ведь их бесконечное нецелесообразное применение, ни к чему хорошему не приведет, настанет, то время когда, ни один антибиотик не сможет помочь в устранении какого-либо заболевания бактериальной этиологии. Потом такое мясо попадает чудесным образом на рынок, и мы его кушаем. В связи с этим возникает большая угроза возникновения того, что и людям антибиотики также не будут помогать (т.к. люди также используют в своем лечении антибиотики). По-моему мнению нужно все ветеринарное дело направить в нужное русло. помочь в устранении какого-либо заболевания бактериальной этиологии. Потом такое мясо попадает чудесным образом на рынок, и мы его кушаем. В связи с этим возникает большая угроза возникновения того, что и людям антибиотики также не будут помогать (т.к. люди также используют в своем лечении антибиотики). По-моему мнению нужно все ветеринарное дело направить в нужное русло. помочь в устранении какого-либо заболевания бактериальной этиологии. Потом такое мясо попадает чудесным образом на рынок, и мы его кушаем. В связи с этим возникает большая угроза возникновения того, что и людям антибиотики также не будут помогать (т.к. люди также используют в своем лечении антибиотики). По-моему мнению нужно все ветеринарное дело направить в нужное русло. и). По-моему мнению нужно все ветеринарное дело направить в нужное русло.

ВВЕДЕНИЕ

В современных условиях высокое качество продукции является одним из главнейших факторов успеха предприятий пищевых отраслей, обеспечения их конкурентоспособности, экономической эффективности.

Обострение конкурентной борьбы на рынке заставляет производителей изыскивать пути обеспечения конкретных преимуществ. Мировой опыт показывает, что они достигаются не только за счет снижения издержек и цен, но в первую очередь за счет более высоких качественных свойств и характеристик продукции, услуг, способных более полно удовлетворить запросы потребителей.

Именно потребитель, его потребности и ожидания должны быть помещены в центр внимания производителя, служить ориентиром для всей производственно - хозяйственной деятельности предприятия, организации, фирмы. Удовлетворенность потребителя является залогом востребованности продукции и самого предприятия, стабильности его функционирования, результативности всей его деятельности в целом.

Многие зарубежные и отечественные фирмы, добившиеся значительных успехов в производственной, торговой, инновационной и других сферах деятельности, выдвигают высокое качество и его нацеленность на конкретного потребителя как приоритет текущей деятельности и императив стратегического развития.

Менеджмент качества ( управление качеством) - сравнительно молодая дисциплина для нашей страны. Ее активное развитие стало возможным с переходом экономики на рыночные рельсы хозяйствования, с появлением частной собственности на средства производства, с зарождением и развитием конкуренции.

Однако неправильно было бы считать, что понятие качества свойственно исключительно рыночной экономике и что в годы плановой экономики проблеме качества не уделялось должного внимания. Напротив, в этой сфере были достигнуты определенные успехи, однако в рамках существовавшей политико - экономической формации сам характер обеспечения качества, изучения его проблематики, резервы и направления его повышения были сугубо специфическими и поэтому при смене экономической модели оказались не вполне применимы.

В то же время высокий уровень качества невозможно обеспечить ценой единичных, разовых усилий отдельных исполнителей, подразделений, руководителей. Необходим системный, комплексный подход к решению проблем качества, который на практике убедительно доказал свои преимущества.

Целью данной дипломной работы является управление конкурентоспособностью продукции.

Объектом исследования является ООО «Увинский мясокомбинат».

Предмет исследования – управление конкурентоспособностью.

Исходя из поставленной цели, были сформулированы следующие задачи исследования:

-теоретические аспекты обеспечения эффективности процессов формирования конкурентоспособности предприятия и его продукции;

- изучение финансово-хозяйственного положения организации;

- изучение внешней среды организации;

- разработка мероприятий;

- разработать механизм решения.

Настоящее исследование базируется на теоретических положениях, научных принципах в области анализа стратегий развития предприятий. Для решения задач, рассматриваемых в работе, использованы классификации, статистические группировки, логический, сравнительный анализ и другие методы.

Информационной базой исследования являются практические материалы работы предприятия.

«Ветеринарный врач лечит человечество» - так начинает наш декан первую лекцию с первокурсниками. Столько много вложено в эти слова, ведь каждый ветеринарный врач и студент должны это понимать. Многие даже не представляют, сколько ответственности лежит на плечах ветеринарных врачей. Здоровье животных – главное в работе ветеринарного врача. И молодые специалисты, выбирая свою профессию, думают лишь об этом. Представители профессии сейчас должны повышать свою квалификацию. Ведь от ветеринарного врача зависит не только физическое здоровье, но и моральное состояние животного. Ветеринарная медицина претерпела ряд значительных изменений на протяжении своей истории. Ранее ветеринары лечили преимущественно сельскохозяйственных и вьючных животных, поэтому они жили в основном в сельской местности. В последнее время появились различные специалисты-ветеринары. Некоторые из них продолжают заниматься крупным рогатым скотом, другие работают в городах, где лечат домашних животных. Есть и такие, которые специализируются на лечении диких животных в местах их естественного обитания или в зоопарке. В последние годы сельское хозяйство России претерпевает значительные изменения. Информационные технологии в этой отрасли движутся вперед семимильными шагами. Но, несмотря на быстрые темпы её развития, такая значимая часть сельского хозяйства как ветеринария оказалась практически не затронута потоком инноваций. Производство в этой сфере остаётся на уровне прошлого века, в то время как за рубежом отрасль ветеринарии была едва ли не в первую очередь. Никто конечно не знает что будет в будущем, но ветеринарное дело ,именно в сельском хозяйстве, нужно правильно развивать и вносить какие-то новшества. Во многом состояние животного, даже практически во всем, зависит от сбалансированного кормления и хорошего содержания. Большинство главных специалистов закрывают на это глаза, ведь самое главное, к сожалению, упирается в деньги. Что сейчас творится во потоком инноваций. Производство в этой сфере остаётся на уровне прошлого века, в то время как за рубежом отрасль ветеринарии была едва ли не в первую очередь. Никто конечно не знает что будет в будущем, но ветеринарное дело ,именно в сельском хозяйстве, нужно правильно развивать и вносить какие-то новшества. Во многом состояние животного, даже практически во всем, зависит от сбалансированного кормления и хорошего содержания. Большинство

ЧАСТЬ 1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЦЕССОВ ФОРМИРОВАНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ И ЕГО ПРОДУКЦИИ

**1.1 Конкуренция и конкурентоспособность: понятие и виды**

Один из основополагающих принципов рыночной экономики – свободная конкуренция товаропроизводителей.

Конкуренция - это борьба между производителями или поставщиками, предприятиями, фирмами за наиболее выгодные условия производства и сбыта в целях достижения лучших результатов своей предпринимательской деятельности [28, с. 165].

М. Портер отмечает, что конкуренция - динамичный и развивающийся процесс, непрерывно меняющийся ландшафт, на котором появляются новые товары, новые пути маркетинга, новые производственные процессы и новые рыночные сегменты [30, с. 5].

В рыночной системе основное содержание конкуренции - это борьба за потребителя, полное удовлетворение его потребностей. Это борьба за долю на рынке, успех который зависит от дешевизны и качества товаров. Конкуренция превращает потребителя в индикатор предпринимательской деятельности.

Конкурентоспособность - многосторонняя экономическая категория, которая может рассматриваться на нескольких уровнях: конкурентоспособность товара, товаропроизводителя, отраслевая, страновая. Между всеми этими уровнями существует достаточно тесная внутренняя и внешняя взаимозависимость. Страновая и отраслевая конкурентоспособность в конечном итоге зависят от возможностей конкретного товаропроизводителя выпускать конкурентоспособный товар, потребительские, ценовые и качественные характеристики которого (в сравнении с товарами-аналогами) определяют его успех как на внутреннем, так и на внешнем рынке.

Конкурентоспособность (КСП) - способность предприятия обеспечить лучшее предложение по сравнению с товарами основных конкурентов.

Изучение конкурентоспособности реализуемого на рынке нашего товара должно быть непрерывным и систематическим. Это даст возможность поймать момент, когда данный показатель начнет снижаться. В итоге мы сможем вовремя принять то или иное оптимальное решение: снять ли изделие с производства, модернизировать ли его, перевести ли на другой рынок и т.д. Ведь выпуск на рынок нового изделия прежде, чем старое исчерпало все возможности своей конкурентоспособности, нецелесообразен с экономической точки зрения.

Конкурентоспособность продукции состоит из следующих элементов:

1. Ценовая конкурентоспособность продукции

1)Соотношение уровня цены с ценами основных конкурентов (с ценами аналогичной продукции и с ценами товаров-субститов)

2) Действенность системы дифференциации цен в зависимости от соотношения спроса и предложения, а также политики конкурентов

3) Привлекательность для потребителей системы скидок (наличие и эффективность системы скидок в зависимости от размера партии; от условий оплаты сделок; от потенциальных возможностей, связанных со сделкой).

2. Качество продукции

1)Технико-функциональные характеристики продукции (функциональность, надежность, удобство эксплуатации).

2) Наличие дополнительной пользы (наличие дополнительных функций; удобства, связанные с процессом покупки, с процессом оплаты, с последующей утилизацией).

3) Престижность продукции.

3. Конкурентоспособность систем сбыта, рекламы и обслуживания

1) Удобство для потребителей системы сбыта

2) Эффективность рекламы

3) Удобство и надежность систем обслуживания (системы технического, торгового, гарантийного, постгарантийного, сервисного обслуживания).

4) Эффективность системы работы с общественностью.

Следует учесть, что при анализе КСП для конкретной ситуации некоторые из предложенных элементов могут быть исключены и, наоборот,степень детализации исходного понятия может быть увеличена.

В общем виде, эмпирическая формула конкурентоспособности товара имеет вид:

конкурентоспособность = качество + цена + обслуживание

Конкурентоспособность товара - понятие относительное, реальная конкурентоспособность оценивается только на рынке при сопоставлении как с характеристиками, так и с условиями продажи и сервиса аналогичных товаров-конкурентов.

Сравнительная оценка конкурентоспособности предприятий.

Этот анализ дает возможность оценить сравнительную силу предприятия и его ближайших конкурентов.

Оценка возможностей фирмы позволяет построить многоугольник конкурентоспособности. По каждой оси для отображения уровня значений каждого из исследуемых факторов (в многоугольнике оценка проводилась только по 8 факторам) используется определенный масштаб измерений (очень часто в виде балльных оценок). Изображая на одном рисунке многоугольники конкурентоспособности для разных фирм, легко провести анализ уровня их конкурентоспособности по разным факторам. Очевидно, что возможно построение многоугольника конкурентоспособности также для продуктов-конкурентов и маркетинговой деятельности фирм-конкурентов в целом.

На основе анализа полученных оценок выявляются сильные и слабые стороны конкурентной борьбы по всем изученным направлениям конкурентоспособности. Далее разрабатываются мероприятия по закреплению сильных сторон и ликвидации слабых мест.

Позиционирование (Приложение рис 1) - действия по обеспечению товару конкурентоспособного положения на рынке. Позиционирование - система определения места нового товара на рынке в ряду других товаров, уже находящихся там, с учетом характера восприятия всех товаров-конкурентов потребителями.

Прежде чем решить вопрос о собственном позиционировании, фирме необходимо определить позиции всех имеющихся товаров-конкурентов.

Строится схема позиционирования товаров конкурентов и схема потребительских предпочтений, и они накладываются друг на друга. (Семантический дифференциал (для оценки товаров).Необходимо попросить оценить товар экспертов (объективный семантический дифференциал) и потребителей (субъективный семантический дифференциал) и сравнить полученные результаты (иногда необходимо изменить только образ товара в глазах потребителей).)

Далее можно выбрать два направления позиционирования:

• Позиционировать себя с одним из действующих конкурентов и приступить к действиям за долю рынка. Предприятие может осознанно пойти на это исходя из следующего:

• 1) оно может создать более конкурентоспособный товар, чем конкурент;

• 2) рынок достаточно емкий, чтобы вместить несколько конкурентов;

• 3) предприятие располагает более значительными, чем у конкурента, ресурсами и/или

• 4) избранная позиция наиболее полно отвечает конкурентным возможностям предприятия.

• Создать изделие, не имеющее аналогов на рынке, что позволит предприятию «завоевать» потребителя в отсутствии конкуренции. Однако до того как принять такое решение, руководство предприятия должно убедиться в наличии:

• а) технических возможностей создания уникального продукта;

• б) экономических возможностей создания и производства в границах обоснованного уровня цен;

• в) достаточного числа потенциальных покупателей, предпочитающих такого рода продукт. Положительный ответ на эти условия означает, что производитель нашел перспективную «нишу» на рынке и готов принять соответствующие меры по ее заполнению.

Решение о точном позиционировании позволит фирме приступить к следующему шагу, а именно к детальному планированию комплекса маркетинга.

**1.2.Факторы, определяющие конкурентоспособность организации**

Конкурентоспособность товара - комплексная характеристика, его возможности и вероятности быть проданными на рынке в определенные сроки при наличии на рынке аналогичных товаров-конкурентов.

К факторам конкурентоспособности можно отнести:

1. Технические - мощность, долговечность, дизайн

2. Экономические - цена на рынке, стоимость эксплуатации

3. Экологические - чистота и ее потребления.

4. Организационные - условия и сроки поставки, условия гарантийного обслуживания, послереализационное обслуживание

Конкурентоспособность зависит от набора потребительских параметров и различают:

1. Жесткие потребительские параметры, которые соответствуют строго регламентируемым стандартам.

2. Мягкие потребительские параметры, которые отражают эстетические и психологические свойства товара.

Процентное отношение фактических потребительских параметров к эталонной величине над параметрическим индексом.

Все фактические параметры различаются по степени важности для потребителя, поэтому для расчета сводного параметрического индекса каждому частному индексу присваивается определенный вес (коэффициент значимости), определенный экспертным путем.

1. Удельный полезный эффект (для средств производства)

2. Коэффициент привлекательности товара

3. Оценка перспективности продукта (выдвигаются критерии перспективности продукта:

- потенциал рынка данного продукта

- возможности модификации

- полезные свойства, привлекающие потребителей

Для каждого критерия вводится рейтинги от 0-1, экспертным путем определяется вес каждого критерия.

Также в литературе выделяют следующие факторы, необходимые для обеспечения конкурентоспособности организаций [27, с. 104]:

1) ориентация на долгосрочную перспективу;

2) проведение фундаментальных исследований;

3) максимальное использование творческой активности персонала;

4) концентрация производства, что влияет на сокращение тенденции к образованию крупных предприятий;

5) постоянное обновление ассортимента выпускаемой продукции, разработка и быстрое освоение новых товаров с одновременным наращиванием производительности труда;

6) повышение гибкости и эффективности производства, снижение всех видов затрат;

7) комплексная автоматизация производственных процессов;

8) совершенствование форм и методов управления, включая организацию производства и развитие технологической базы;

9) налоговая среда, в которой действует предприятие;

10) доступность источников финансирования;

Анализируя различные подходы к перечню и классификации факторов, можно сказать, что в настоящее время на первый план в мировой конкурентоспособности выходят неценовые факторы, из которых важнейшее значение приобретают качество товара, его новизна. Поэтому большинство стран мира обеспечивают повышение своей товарной конкурентоспособности за счет использования инноваций, разработки высокотехнологичных продуктов, создание которых невозможно без развития научно-технического потенциала. Опыт других стран показывает, что рост продуктивности в условиях ограниченности ресурсов достигается за счет непрекращающейся инновационной деятельности.

Также в последнее время в обеспечении международной конкурентоспособности товаров приобретает экологический фактор. Более жесткие экологические стандарты, возрастающие требования к качеству товара и одновременно острая конкуренция на мировом рынке заставляют компании при разработке новых изделий использовать принципы экологической безопасности. Цены на товары и услуги должны учитывать затраты на производство и дальнейшую утилизацию отходов.

Конкурентоспособность организации складывается из целого ряда конкурентных преимуществ, которые выявляются на рынке путем сопоставления с соответствующими показателями организаций конкурентов.

К важным конкурентным преимуществам относят: рентабельность производства, характер инновационной деятельности, уровень производительности труда, эффективность стратегического планирования и управления фирмой, адаптивность (способность быстро реагировать на меняющиеся требования и условия рынка).

«Ветеринарный врач лечит человечество» - так начинает наш декан первую лекцию с первокурсниками. Столько много вложено в эти слова, ведь каждый ветеринарный врач и студент должны это понимать. Многие даже не представляют, сколько ответственности лежит на плечах ветеринарных врачей. Здоровье животных – главное в работе ветеринарного врача. И молодые специалисты, выбирая свою профессию, думают лишь

**1.3 Маркетинговые элементы, обеспечивающие эффективность конкурентоспособной позиции предприятия и его продукции на рынке.**

В последние годы экономическая теория и практика существенно продвинулись в изучении вопросов конкурентных преимуществ и применении выводов теории на практике. Среди авторов последних лет необходимо отметить М. Портера — профессора Гарвардской школы бизнеса, родоначальника современной теории конкуренции и конкурентоспособности. Он разработал основы многих современных предъявлений о сущности конкуренции и соответственно конкурентоспособности [6, с. 73].

Так согласно модели М. Портера (рисунок 2) выделяются следующие конкурентные силы (факторы):

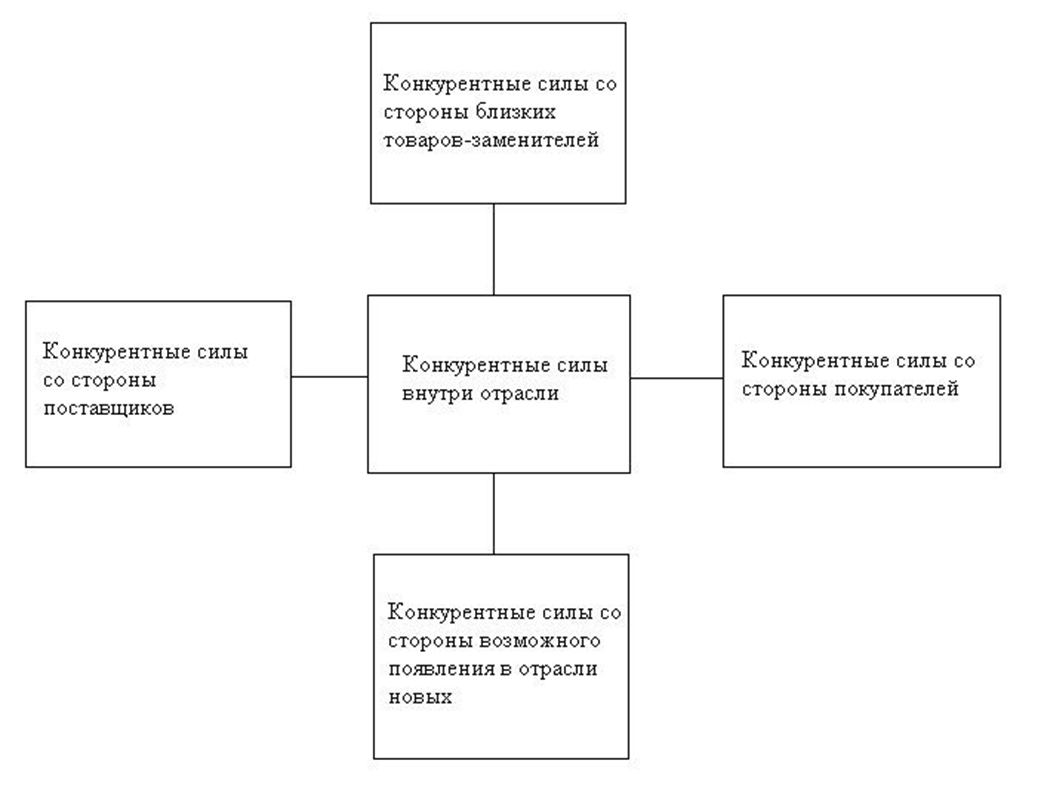


Рисунок 1 - Модель конкурентных сил Портера [12;с.157]

1) Конкурентные силы внутри отрасли

Степень конкурентной борьбы внутри отрасли будет зависеть от типа рынка, в условиях которого функционируют предприятия, и от того на каких (одних и тех же или разных) сегментах они предлагают свои товары.

С целью снижения конкуренции внутри отрасли предприятия используют дифференциацию товара, а также часто следуют стратегии рыночной ниши. В этом случае каждая фирма предлагает свой товар только узкому сегменту рынку, либо фирма предлагает разные модификации товара разным сегментам рынка. И то, и другое затрудняет вход на рынок новых предприятий. Также распространено создание различного рода объединений предприятий на основе горизонтальной концентрации, заключение различного рода картельных соглашений об уровне цен, о разделе сфер влияния, использование различных форм неявного сговора.

2) Конкурентные силы со стороны близких товаров-заменителей.

Конкурентные силы со стороны близких товаров-заменителей имеют особое значение в том случае, если цены на товар, производимый отраслью, и цены на товары-заменители сопоставимы.

С целью уменьшения воздействия конкурентных сил со стороны близких товаров-заменителей имеет важное значение придание товару уникальных свойств, ради которых покупатель будет готов заплатить несколько более высокую цену. Это связано с тем, что кривая спроса на товар, имеющий заменители, и на дифференцированные товары, имеет несколько отличительных особенностей, которые можно рассмотреть на примере ломанной кривой спроса Гутеренберга.;

3) Конкурентные силы со стороны поставщиков

Конкурентные силы со стороны поставщиков имеют особое значение в том случае, если поставщик является монополистом по отношению к нескольким или множеству покупателей. В этом случае именно он будет иметь решающее слово при установлении объема поставок ресурсов и цен на них и, как следствие, будет задавать объемы производства и уровень цен в отрасли;

4) Конкурентные силы со стороны покупателей. Конкурентные силы со стороны покупателей имеют особое значение в том случае, если покупатель является единственным для нескольких или множества предприятий отрасли. В результате при установлении цен и объемов все будет зависеть от целей и желаний покупателя. С целью уменьшения воздействия конкурентных сил, как со стороны поставщиков, так и со стороны покупателей предприятия стремятся часто к созданию различного рода объединений на основе вертикальной интеграции;

5)Конкурентные силы со стороны возможного появления в отрасли новых конкурентов. Фирмы в отрасли смогут сохранить свои позиции на рынке в долгосрочной перспективе только в том случае, если на рынке не появится новый конкурент, предлагающий тот же товар, но по более низкой цене, если не появится новый товар-заменитель, лучше удовлетворяющий потребности покупателей. С этой точки зрения предприятия также вынуждены предпринимать особые шаги в области недопущения на рынок новых конкурентов, с этой целью фирмы стремятся устанавливать различные входные барьеры на пути вхождения в отрасль.

Таким образом, формировать конкурентную стратегию - значит постоянно искать ответы на вопросы, вытекающие из классификации факторов конкурентоспособности, по М. Портеру [6, с. 76]:

1) как я могу уменьшить власть покупателей диктовать условия?

2) как я могу уменьшить власть поставщиков диктовать условия?

3) как я могу уменьшить вероятность замены моего продукта или услуги?

4) как я могу воспрепятствовать проникновению новых участников на мой рынок или в мою сферу деятельности?

5) как я могу ослабить конкуренцию в моей отрасли?

В отличие от М. Портера Ж.-Ж. Ламбен предлагает свои понятия и определения конкурентного преимущества и конкурентоспособности, опубликованные им примерно через 6 лет после выхода работы М. Портера.

Конкурентное преимущество -то те характеристики, свойства товара или марки, которые создают для фирмы определенное превосходство над своими прямыми конкурентами. Эти атрибуты или характеристики могут быть самыми различными и относиться как к самому товару (базовой услуге), так и к дополнительным услугам, сопровождающим базовую, к формам производства, сбыта или продаж, специфичным для фирмы или товара. Указанное превосходство является, таким образом, относительным, определяемым по сравнению с конкурентом, занимающим наилучшую позицию на рынке товара или в сегменте рынка. Этот самый опасный конкурент называется приоритетным. Конкурентное преимущество может быть "внешним", если основано на отличительных качествах товара, которые образуют ценность для покупателя за счет либо сокращения издержек, либо повышения эффективности.

Конкурентное преимущество является "внутренним", если базируется на превосходстве фирмы в отношении издержек производства, менеджмента фирмы или товара, которое создает "ценность для изготовителя", позволяющую добиться себестоимости меньшей, чем у конкурента. Внутреннее конкурентное преимущество - это следствие более высокой "производительности", которая обеспечивает фирме большую рентабельность и больше устойчивость к снижению цены продаж, навязываемому рынком или конкуренцией. Эти два типа конкурентного преимущества, имеющие различное происхождение и различную природу, часто оказываются несовместимыми, поскольку требуют существенно различающихся навыков и культуры.

В зависимости от конкретной ситуации, наличия конкурентных преимуществ и ресурсов фирма может выбрать одну из стратегий. Главное - чтобы стратегия фирмы находилась правее (ниже) границы безубыточности.

Проводя анализ ситуации на конкретном рынке, удобно опираться на различные конкурентные структуры: чистая (совершенная) конкуренция, олигополия, монополистическая (несовершенная) конкуренция и монополия [19, с. 277-278].

Для оценки и исследования конкурентной среды организации помимо моделей М. Портера и Ж.-Ж. Ламбена в промышленно развитых странах используют такие методики оценки конкурентоспособности организаций и компаний, как метод анализа GAP, метод анализа LOTS, метод изучения профиля объекта, модель анализа McKinsey 7S, SWOT-анализ. SWOT-анализ - это один из самых распространенных видов анализа в стратегическом управлении на сегодняшний день. Он позволяет выявить и структурировать сильные и слабые стороны компании, а также потенциальные возможности и угрозы. Достигается это за счет сравнения внутренних сил и слабостей своей компании с возможностями, которые дает им рынок. Исходя из качества соответствия, делается вывод о том, в каком направлении организация должна развивать свой бизнес.

SWOT-анализ - это один из самых распространенных видов анализа в стратегическом управлении на сегодняшний день. Он позволяет выявить и структурировать сильные и слабые стороны компании, а также потенциальные возможности и угрозы. Достигается это за счет сравнения внутренних сил и слабостей своей компании с возможностями, которые дает им рынок. Исходя из качества соответствия, делается вывод о том, в каком направлении организация должна развивать свой бизнес.

В целом проведение SWOT-анализа сводится к заполнению «матрицы SWOT-анализа», в соответствующие ячейки которой необходимо занести сильные и слабые стороны предприятия, а также рыночные возможности и угрозы. Качество анализа можно повысить, привлекая к его проведению лиц, не относящихся к организации [10, с. 319].

Фирма, стремящаяся стать конкурентоспособной, может избрать для достижения этой цели разные пути. Но сделать выбор она должна обязательно. Если фирма застревает посередине между двумя или несколькими стратегиями конкурентной борьбы, то это нежелание выбрать способ, которым она хочет вести конкурентную борьбу. Такие фирмы, не определившиеся со своей стратегией, оказываются в чрезвычайно плохом стратегическом положении. Их доля на рынке недостаточна, они испытывают нехватку инвестиций. Фирмам, застрявшим на полпути, почти гарантирована низкая норма прибыли. Пытаясь присутствовать везде, фирма, не определившаяся со стратегией, в каждом конкретном рыночном сегменте будет уступать компаниям, уже сделавшим выбор.

В настоящее время в российской экономике очень много фирм, не определившихся или неверно определившихся в выборе стратегии, которые могут стать (и уже становятся) легкой добычей для конкурентов, лучше освоивших жестокую науку рынка. Непоследовательные метания обнаруживших свою слабость отечественных предприятий, которые не выбрали или неверно выбрали стратегию, дополнительно осложняют их положение. Конкурентная стратегия компании обычно предусматривает как наступательные, так и оборонительные действия, предпринимаемые в зависимости от изменения ситуации на рынке. Кроме того, конкурентная стратегия предусматривает краткосрочные тактические ходы для мгновенной реакции на ситуацию и долгосрочные действия, от которых зависят будущие конкурентные возможности компании и ее позиция на рынке.

Компании во всем мире используют разнообразные средства по привлечению покупателей, завоевывая их доверие на повторных продажах, опережая конкурентов и удерживая свое место на рынке. С тех пор как руководство компании стало сочетать краткосрочные и долгосрочные маневры для приведения в соответствие специфической ситуации компании и рыночной среды, существует бесчисленное множество вариантов и нюансов стратегии. Рассмотрим общие стратегии конкуренции [29, с. 254].

Первая стратегия — это лидерство в цене. При данной стратегии центром внимания фирмы при разработке и производстве продукта являются издержки. Основными источниками создания ценовых преимуществ являются: рациональное ведение дел на основе накопленного опыта; экономия на масштабе за счет снижения издержек на единицу продукции при росте объема производства; экономия на разнообразии как результат снижения издержек за счет синергического эффекта, возникающего при производстве различных продуктов; оптимизация внутрифирменных связей, способствующая снижению общефирменных затрат; интеграция распределительных сетей и систем поставки; оптимизация деятельности фирмы во времени; географическое размещение деятельности фирмы, позволяющее добиваться снижения издержек за счет использования местных особенностей.

Проводя в жизнь ценовую стратегию создания конкурентных преимуществ у продукта, фирма не должна забывать, что ее продукт в то же время должен соответствовать определенному уровню дифференциации. При этом следует иметь в виду, что стратегия лидерства в цене и стратегия дифференциации не должны смешиваться и уж тем более не следует пытаться реализовывать их одновременно.

Дифференциация является второй стратегией создания конкурентных преимуществ. При данной стратегии фирма старается придать продукту что-то отличительное, необычное, что может нравиться покупателю и за что покупатель готов платить. Стратегия дифференциации направлена на то, чтобы сделать продукт не таким, каким его делают конкуренты. Чтобы добиться этого, фирме приходится выходить за пределы функциональных свойств продукта.

В случае реализации стратегии создания конкурентных преимуществ посредством дифференциации очень важной является концентрация внимания на потребительские приоритеты и интересы покупателя. Ранее говорилось, что стратегия дифференциации предполагает создание продукта по-своему уникального, отличного от продуктов конкурентов. Но важно помнить, что для появления конкурентного преимущества необходимо, чтобы необычность продукта, его новизна или уникальность имели ценность для покупателя. Поэтому стратегия дифференциации предполагает в качестве исходной точки изучение интересов потребителя. После этого, исходя из возможностей создания продукта соответствующей степени дифференциации и соответствующей цены, фирма может приступить к разработке и производству этого продукта.

Третьей стратегией, которую фирма может использовать для создания в своем продукте конкурентных преимуществ, является концентрация внимания на интересы конкретных потребителей. В этом случае фирма создает свой продукт специально для конкретных покупателей. Концентрированное создание продукта связано с тем, что либо удовлетворяется какая-то необычная потребность определенной группы людей, либо же создается специфическая система доступа к продукту. Проводя стратегию концентрированного создания конкурентных преимуществ, фирма может пользоваться одновременно как ценовым привлечением покупателей, так и дифференциацией.

Как видно, все три стратегии создания конкурентных преимуществ имеют существенные отличительные особенности, позволяющие сделать вывод о том, что фирма должна для себя достаточно четко определять то, какую стратегию она собирается реализовывать, и ни в коем случае не смешивать эти стратегии. В то же время следует отметить, что есть определенная связь между этими стратегиями, и это также должны учитывать фирмы при создании конкурентных преимуществ [5, с. 35-37].

Особенность процесса выполнения стратегии состоит в том, что он не является процессом ее реализации, а лишь создает базу для реализации стратегии и достижения фирмой поставленных целей. Основная задача этапа выполнения стратегии состоит в том, чтобы создать необходимые предпосылки для успешной реализации стратегии. Таким образом, выполнение стратегии - это проведение стратегических изменений в организации, переводящих ее в такое состояние, в котором организация будет готова к проведению стратегии в жизнь [13, с. 98].

Оценка и контроль выполнения стратегии являются логически завершающим процессом, осуществляемым в стратегическом управлении. Данный процесс обеспечивает устойчивую обратную связь между ходом процесса достижения целей и собственно целями, стоящими перед организацией. Основные задачи любого контроля следующие: определение того, что и по каким показателям проверять; оценка состояния контролируемого объекта в соответствии с принятыми стандартами, нормативами или другими эталонными показателями; выяснение причин отклонений, если таковые вскрываются в результате проведенной оценки; осуществление корректировки, если она необходима и возможна. В случае контроля реализации стратегий эти задачи приобретают вполне определенную специфику, обусловленную тем, что стратегический контроль направлен на выяснение того, в какой мере реализация стратегии приводит к достижению целей фирмы.

Стратегический контроль сфокусирован на выяснении того, возможно ли в дальнейшем реализовывать принятую стратегию и приведет ли ее реализация к достижению поставленных целей [29, с. 274].

**1.4 Методика оценки конкурентоспособности предприятия.**

По мере своего развития каждое предприятие сталкивается с определенными проблемами и задачами, преодоление и решение которых осуществляются посредством применения различных управленческих методик и технологий. Попробуем проанализировать эти задачи и выявить ключевые характеристики или индикаторы конкурентоспособности, отражающие состояние предприятия по мере его развития. Первая задача, которая возникает у предприятия, функционирующего в условиях рынка, это элементарное выживание или способность оплачивать свои счета, т.е. обеспечение платежеспособности. Задача решается принятием экстренных мер по реализации уже произведенной продукции, проведением ряда маркетинговых мероприятий: анализа рынка, ассортимента, ценовой политики, методов продвижения. По достижении платежеспособности возникает естественная задача достижения прибыльности деятельности. На этом этапе маркетинговые меры необходимо дополнить мерами экономическими (анализ затрат на производство, анализ себестоимости и ценообразования) и организационно-технологическими (анализ эффективности производства, технологичности и т.п.). После решения насущных текущих задач возникают задачи другого уровня. Первой ключевой характеристикой на втором уровне является стратегичность управления. Менеджмент компании после решения текущих задач должен сосредоточить свое внимание на более долгосрочных целях и задачах. Возникает задача понимания того, какой должна быть компания в средне- и долгосрочном будущем. Для ее решения разрабатываются стратегическая концепция, стратегия предприятия и, на основе SWOT-анализа и бизнес-планов, стратегии для каждого подразделения.

Следующей важной задачей для менеджмента предприятия является структурирование и соответствующая этой проблеме характеристика — адаптивность системы управления. Под адаптивностью системы управления предприятием будем понимать соответствие организационной структуры, методов, принципов и механизмов управления предприятием целям, функциям и стратегиям предприятия и его подразделений. Система управления должна способствовать реализации стратегической концепции компании.

Другой актуальной проблемой для предприятия становится обеспечение финансовой и управленческой прозрачности. Эта ключевая характеристика подразумевает наличие у предприятия финансовой структуры (выделение так называемых центров финансового учета и ответственности), финансовой и учетной политики, соответствующей международным принципам и стандартам учета (GAAP, IAS).

Обеспечение финансовой и управленческой прозрачности достигается также своевременным и правильным использованием таких инструментов, как: финансовый анализ, бюджетирование (финансовое планирование, прогнозирование и принятие решений на основе составления планов (бюджетов)), менеджмент привлечения заемных средств, менеджмент разме-щения свободных средств, управление портфелем инвестиций, антикризисное управление, лизинг, факторинг, страхование и др. [16, с. 59].

Настоящее время — время новых производственных и управленческих технологий, интернационализации конкуренции, глобализации мировой эко-номики, быстро меняющихся условий внешней среды, широкого применения системного подхода в управлении — ставит перед менеджментом новые зада-чи. В процессе своего развития предприятие сталкивается с так называемыми проблемами роста. Симптомами проблем этого уровня могут быть следующие: усложнение информационных, материальных и иных потоков на предприятии, ухудшение финансового состояния, снижение общей организованности, сбои в основных бизнес-процессах предприятия и многое другое. Возникает задача, а вместе с ней очередная характеристика состояния предприятия — управляемость бизнеса. Решение данных проблем на современном уровне предполагает применение тех или иных управленческих методик, предлагаемых многими западными и российскими консультационными компаниями, внедрение современных информационных технологий, адекватных проблемам.

При этом возникает необходимость согласования и организации интегрированного взаимодействия множества финансовых и управленческих методик и информационных систем, внедренных на предприятии, а также создания и ведения на предприятии библиотеки или хранилища оптимальных управленческих решений, экспертных систем, средств и систем поддержки принятия решений.

Выполнение этих двух условий должно запустить сложные процессы са-моорганизации и адаптации бизнеса в меняющихся внешних и внутренних условиях, обеспечить дополнительные конкурентные преимущества вследствие эффекта синергизма и повысить уровень управляемости и конкурентоспособности предприятия.

Задача выбора ресурсов, источников финансирования, форм и способов инвестирования является насущной для менеджеров каждого предприятия. Причем зачастую привлекаются деньги не только российских акционеров и инвесторов, но средства, мобилизуемые на западных рынках капитала. Поэтому предприятия постоянно сталкиваются с необходимостью обеспечения инвестиционной привлекательности — седьмой ключевой характеристики состояния предприятия. Обеспечение инвестиционной привлекательности — важная задача как для предприятий, акции которых котируются на фондовом рынке, так и для закрытых компаний. Решение ее позволит предприятию увеличить свою капитализацию и, следовательно, повысить стоимость капитала, вложенного собственниками.

При этом следует выделять разные критерии конкурентоспособности предприятия в зависимости от горизонта планирования и управления на предприятии (рисунок 3) [16, с. 61].

На рисунке 3 показаны основные критерии конкурентоспособности предприятий:

1. Основным показателем конкурентоспособности предприятия на оперативном уровне является интегральный показатель конкурентоспособности продукции. Методы оценки:

- эвристический (экспертный) метод;

- квалиметрический метод;

- комплексный (интегральный) метод

2. На тактическом уровне конкурентоспособности предприятия обеспечивается его общим финансово-хозяйственным состоянием и характеризуется комплексным показателем его состояния.

Методы оценки:

Методики комплексных оценок финансово-хозяйственной деятельности предприятия

3. На стратегическом уровне конкурентоспособность предприятия характеризуется инвестиционной привлекательностью, критерием которой является рост стоимости бизнеса.

Подходы к оценке:

- Сравнительный;

- Затратный;

- Доходный;

- Опционный.

Конкурентоспособность продукции представляет собой важный показатель конкурентоспособности предприятия, так как производство и сбыт конкурентоспособной продукции обеспечивают наличие денежного потока.

Оценка конкурентоспособности продукции осуществляется посредством 3-х основных методов: эвристического (экспертного), квалиметрического, комплексного (интегрального) [16, c. 63].

Существующие методики комплексной оценки финансово-хозяйственной деятельности предприятия позволяют охарактеризовать конкурентоспособность предприятия на тактическом уровне.

Существует довольно большое количество методик оценки состояния предприятия. Стандартов же оценки, как и единой методики, не существует, так как практически каждая консалтинговая (консультационная) компания в России и на Западе, да и немало предприятий, обладают собственными «уникальными» методиками оценки.



Рисунок 2 - Критерии конкурентоспособности предприятия.

Стоимостный подход к обеспечению конкурентоспособности предприятия. Важную роль в методологии стоимостного подхода к обеспечению конкурентоспособности предприятия играет собственно оценка стоимости предприятия (бизнеса). В теории и практике традиционно существует три подхода к оценке бизнеса:

1) доходный подход (incomeapproach);

2) сравнительный (рыночный) подход (marketapproach);

3) затратный (на основе активов) подход (assetbasedapproach).

К четвертому подходу можно отнести распространенный в зарубежной практике и новый для России подход, основанный на оценке имущественных (реальных) опционов. Подходы и соответствующие им основные методы оценки стоимости приведены на рисунке 4.

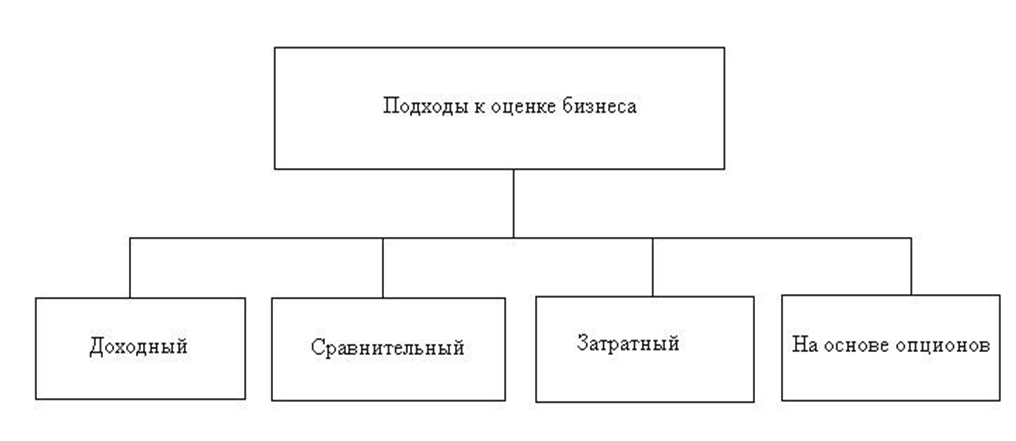


Рисунок 3 - Подходы и методы оценки бизнеса

«Ветеринарный врач лечит человечество» - так начинает наш декан первую лекцию с первокурсниками. Столько много вложено в эти слова, ведь каждый ветеринарный врач и студент должны это понимать. Многие даже не представляют, сколько ответственности лежит на плечах ветеринарных врачей. Здоровье животных – главное в работе ветеринарного врача. И молодые специалисты, выбирая свою профессию, думают лишь

Наиболее адекватным подходом в оценке стоимости бизнеса является доходный. Этот подход основывается на допущении о том, что стоимость предприятия может быть определена как сумма доходов, которые оно приносит своему владельцу [16, с. 64].

Несколько упрощенно представим рыночную стоимость бизнеса предприятия в формуле (1) как отношение денежного потока к средневзвешенной стоимости капитала:

Рыночная стоимость бизнеса = CF / WACC, (1)

где CF - ожидаемый денежный поток предприятия, определяемый как сальдо денежных средств по трем сферам деятельности предприятия (операционной, инвестиционной и финансовой); WACC — средневзвешенная стоимость капитала, рассчитанная как сумма относительной доходности собственного и заемного капитала с учетом их удельной доли в обшей структуре капитал Однако отметим, что при оценке бизнеса в зависимости от целей оценки, искомой стоимости, состояния самого объекта и состояния внешней среды следует использовать сочетание нескольких методов, наиболее подходящих в данной ситуации. В общем случае целесообразно использовать методы доходного подхода, как наиболее полно учитывающие все факторы стоимости компании, вместе с методами оценки опционов для стоимостной оценки выявленных реальных опционов, заключенных в балансе компании.

Таким образом, оценка и управление стоимостью предприятия являются главным инструментом обеспечения конкурентоспособности, так как соответствующие им методики предлагают точные и взаимосвязанные критерии оценки результатов - стоимость компании, отдельных бизнес-единиц и бизнес-процессов, на основе которых можно строить деятельность предприятия.

Это означает, что главной задачей и результатом функционирования системы обеспечения конкурентоспособности (СОК) должно стать увеличение стоимости предприятия.

Внедрение СОК позволяет:

1) определить приоритеты и сбалансировать цели операционной, инвестиционной, финансовой, маркетинговой стратегий предприятия;

2) системно и комплексно решать задачи разработки и оптимизации производственной, инвестиционной и финансовой политики;

3) эффективно использовать материальные, финансовые и человеческие ресурсы;

4) обеспечить конкурентоспособность предприятия.

При этом управление стоимостью должно рассматриваться как интегрирующий процесс, направленный на обеспечение конкурентоспособности предприятия за счет концентрации общих усилий на важнейших факторах стоимости [16, с. 66].

Стоимостное управление не предполагает никаких революционных изменений — оно лишь вносит системообразующую идею, кардинально изменяющую точку зрения на уже давно известные управленческие истины. И в конечном итоге позволяет каждому менеджеру утверждать, что зона его ответственности - не управление затратами или дебиторской задолженностью, а повышение стоимости предприятия с целью обеспечения конкурентоспособности [16, с. 68].

Таким образом, конкурентоспособность предприятия — это способность предприятия бороться за рынок (увеличивать, уменьшать либо сохранять занимаемую долю рынка в зависимости от стратегии предприятия). Это достигается на основе внедрения инновационной техники и технологии, максимально эффективного использования резервов предприятия, достижения высокого уровня инвестиционной привлекательности, что в совокупности обеспечивает выпуск конкурентоспособной продукции. «Ветеринарный врач лечит человечество» - так начинает наш декан первую лекцию с первокурсниками. Столько много вложено в эти слова, ведь каждый ветеринарный врач и студент должны это понимать. Многие даже не представляют, сколько ответственности лежит на плечах ветеринарных врачей. Здоровье животных – главное в работе ветеринарного врача. И молодые специалисты, выбирая свою профессию, думают лишь об этом. Представители профессии сейчас должны повышать свою квалификацию. Ведь от ветеринарного врача зависит не только физическое здоровье, но и моральное состояние животного. Ветеринарная медицина претерпела ряд значительных изменений на протяжении своей истории. Ранее ветеринары лечили преимущественно сельскохозяйственных и вьючных животных, поэтому они жили в основном в сельской местности. В последнее время появились различные специалисты-ветеринары. Некоторые из них продолжают заниматься крупным рогатым скотом, другие работают в городах, где лечат домашних животных. Есть и такие, которые специализируются на лечении диких животных в местах их естественного обитания или в зоопарке. В последние годы сельское хозяйство России претерпевает значительные изменения. Информационные технологии в этой отрасли движутся вперед семимильными шагами. Но, несмотря на быстрые темпы её развития, такая значимая часть сельского хозяйства как ветеринария оказалась практически не затронута потоком инноваций. Производство в этой сфере остаётся на уровне прошлого века, в то время как за рубежом отрасль ветеринарии была едва ли не в первую очередь. Никто, конечно, не знает, что будет в будущем, но ветеринарное дело, именно в сельском хозяйстве, нужно правильно развивать и вносить какие-то новшества. Во многом состояние животного, даже практически во всем, зависит от сбалансированного кормления и хорошего содержания. Большинство главных специалистов закрывают на это глаза, ведь самое главное, к сожалению, упирается в А ведь стресс очень большую роль играет в развитии болезни (психосоматические заболевания). Хотелось остановиться на антибиотиках. Большинство хозяйств и предприятий не делают посевы на выявление микроорганизмов и их ведь их бесконечное нецелесообразное применение, ни к чему хорошему не приведет, настанет, то время один антибиотик не сможет помочь в устранении какого-либо заболевания бактериальной этиологии. Потом такое мясо попадает чудесным образом на рынок, и мы его кушаем. В связи с этим возникает большая угроза возникновения того, что и людям антибиотики также не будут помогать (т.к. люди также используют в своем лечении антибиотики). По-моему мнению нужно все ветеринарное дело направить в нужное русло. Мы должны сделать так, чтобы в будущем нам не пришлось лечить животных, а нужно было только следить за их состоянием. Нужно предоставить качественные корма и улучшенное содержание, составить сбалансированный рацион по витаминам и макро-, микроэлементам, уберечь животных от стресса, проводить в установленные сроки противоэпизоотические, ветеринарно-санитарные мероприятия, диагностические исследования, профилактическую иммунизацию, дегельментизация, и профилактику незаразных болезней. **Мы просто дож**» Ветеринарный врач лечит человечество» - так начинает наш декан первую лекцию с первокурсниками. Столько много вложено в эти слова, ведь каждый ветеринарный врач и студент должны это понимать. Многие даже не представляют, сколько ответственности лежит на плечах ветеринарных врачей. Здоровье животных – главное в работе ветеринарного врача. И молодые специалисты, выбирая свою профессию, думают лишь об этом. Представители профессии сейчас должны повышать свою квалификацию. Ведь от ветеринарного врача зависит не только физическое здоровье, но и моральное состояние животного. Ветеринарная медицина претерпела ряд значительных изменений на протяжении своей истории. Ранее ветеринары лечили преимущественно сельскохозяйственных и вьючных животных, поэтому они жили в основном в сельской местности. В последнее время появились различные специалисты-ветеринары. Некоторые из них продолжают заниматься крупным рогатым скотом, другие работают в городах, где лечат домашних животных. Есть и такие, которые специализируются на лечении диких животных в местах их естественного обитания или в зоопарке. В последние годы сельское хозяйство России претерпевает значительные изменения. Информационные технологии в этой отрасли движутся вперед семимильными шагами. Но, несмотря на быстрые темпы её развития, такая значимая часть сельского хозяйства как ветеринария оказалась практически не затронута потоком инноваций. Производство в этой сфере остаётся на уровне прошлого века, в то время как за рубежом отрасль ветеринарии была едва ли не в первую не знает что будет в будущем, но ветеринарное дело, именно в сельском хозяйстве, нужно правильно развивать и вносить какие-то новшества. Во многом состояние животного, даже практически во всем, зависит от сбалансированного кормления и хорошего содержания. Большинство главных специалистов закрывают на это глаза, ведь самое главное, к сожалению, упирается в деньги. Что сейчас творится во многих хозяйствах – колют лекарства(АНТИБИОТИКИ), проводят различные манипуляции такими приборами, которыми они даже не могут пользоваться и за которыми не могут правильно следить, от которых животному просто больно, а толку нет, и содержание тоже не самое лучшее. А ведь стресс очень большую роль играет в развитии болезни (психосоматические заболевания). Хотелось остановиться на антибиотиках. Большинство хозяйств и предприятий не делают посевы на выявление микроорганизмов и их чувствительность в антибиотикам, но ведь их бесконечное нецелесообразное применение, ни к чему хорошему не приведет, о в когда ни один антибиотик не сможет помочь в устранении какого-либо забое специалистов закрывают на это глаза, ведь самое главное, к сожалению, упирается в деньги. Что сейчас творится во клевания бактериальной этиологии. Потом такое мясо попадает чудесным образом на рынок, и мы его кушаем. В связи с этим возникает большая угроза возникновения того, что и людям антибиотики также не будут помогать (т.к. люди также используют в своем лечении антибиотики). к. люди также используют в своем лечении антибиотики).

ЧАСТЬ 2 АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

2.1 Организационно - правовая характеристика организации.

Полное фирменное наименование: Общество с ограниченной ответственностью «Увинский мясокомбинат». Сокращенное наименование общества: ООО «Увинский мясокомбинат». Директор – Сойма Дмитрий Николаевич.

Предприятие создано в 1963 году для осуществления убоя скота и переработки мяса производимого в четырех близлежащих районах (Увинском, Вавожском, Селтинском, Сюмсинском), Кировской области.

ООО «Увинский мясокомбинат» расположено в промышленной зоне поселка городского типа Ува. Удаленность от пос. Ува 1 км. Расстояние от предприятия до города Ижевска 98 км, по шоссейной автодороге и примерно столько же по железной дороге. Через поселок Ува проходит железная дорога Ижевск - Ува - Кильмезь. Узловая станция Люкшудья, находящаяся между Ижевском и Увой, позволяет осуществлять железнодорожные транспортные перевозки как в северные районы России (через станцию Балезино), так и в центральные (через станции Ижевск - Агрыз - Казань), а также восточные (через станции Ижевск - Агрыз - Свердловск). Автотранспортные пе¬ревозки в город Ижевск осуществляются по автомагистрали республиканского значения Ува - Ижевск. С северными регионами страны Ува связана автодорогами Ува - Селты - Игра - Глазов, Ува - Сюмси - Кильмезь - Киров, с центральными и восточными Ува - Можга - Набережные Челны.

Выпуск продукции предприятия и остальная деятельность предприятия не носит сезонный характер, то есть работает круглый год.

ООО «Увинский мясокомбинат» является крупным предприятием Удмуртской Республики и занимает 3 место по объемам переработки мяса среди 8 аналогичных предприятий мясной промышленности (по итогам 2015 года).

Предприятие занято углубленной переработкой мяса и производством колбасных изделий и полуфабрикатов.

Одновременно с переработкой предприятие занимается оптовой и розничной торговлей. Для этого имеется «Торговый Дом «Мясное подворье» в городе Ижевске и сеть розничных магазинов в Увинском, Вавожском районах.

ООО «Увинский мясокомбинат», образовано в соответствии с Федеральным законом «Об акционерных обществах», Гражданским кодексом РФ и иным действующим законодательством РФ.

Место нахождения предприятия: РФ, Удмуртская Республика, 427260, поселок Ува, улица Механизаторов, 4.

По данному адресу располагается исполнительный орган предприятия: Генеральный директор.

Почтовый адрес предприятия: РФ, Удмуртская Республика, 427260, поселок Ува, улица Механизаторов, 4.

Общество является юридическим лицом и имеет в собственности обособленное имущество, учитываемое на балансе, может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, от своего имени совершать любые допустимые законом сделки, нести обязанности, быть истцом и ответчиком в суде общей юрисдикции, арбитражном суде и третейском суде.

Права и обязанности юридического лица Общество приобретает с даты его государственной регистрации.

Основной целью Общества, как коммерческой организации, является получение прибыли.

Видами деятельности Общества являются:

- производство свинины и говядины на промышленной основе;

- производство колбасных изделий, продукции мясного животноводства;

- осуществление оптово - розничной деятельности;

- производство кормов;

- выполнение пусконаладочных работ;

- оказание организационных, маркетинговых, внедренческих, транспортных и других услуг юридическим и физическим лицам;

- разработка, освоение и внедрение новых технологий, изобретений;

- организация и проведение конкурсов, аукционов, выставок, ярмарок и участие в них;

- производство, переработка и реализация продукции сельского хозяйства и животноводства;

- торговая и торгово-посредническая деятельность по реализации продукции сельского хозяйства и животноводства.

Предметом деятельности ООО «Увинский мясокомбинат» является содействие наиболее полному удовлетворению потребностей народного хозяйства в продуктах питания и сельхозпродукции, в товарах народного потребления, а также более полного эффективного использования местных сырьевых и трудовых ресурсов. Главной целью функционирования предприятия является получение прибыли.

Также можно выделить ряд количественных и качественных целей, которые определяются положением предприятия в конкретной экономической ситуации на рынке.

К количественным целям относятся:

- увеличение доли участия на существующем рынке;

- увеличение производительности труда;

- увеличение объема выпуска продукции и т.д.

К качественным целям относятся:

- улучшение качества продукции;

- повышение престижа предприятия;

- поддержка образовательных, культурных и других акций и т.д.

В настоящее время в штате ООО «Увинский мясокомбинат» состоит около 242 человек, которые являются специалистами в области производства и переработки сельскохозяйственного сырья. Штат находится в составе комплектации, ведется профессиональный отбор сотрудников, разрабатываются планы и программы подготовки персонала.

На территории промышленной зоны функционируют:

1. Мясо - жировой цех, площадью 1368 м2;

2. Холодильник, площадью 768 м2;

3.Цех тестовых полуфабрикатов, площадью 268 м2;

4.Колбасный цех, площадью 676 м2;

5.Цех мясных полуфабрикатов, площадью 450 м2;

6. Административное здание;

7. Котельная;

8. База предубойного содержания скота;

9. Камера готовой продукции;

10. Гаражное хозяйство;

11. Складские помещения;

12. Камеры посола шкур, и др.

Выручка от реализации товаров или объемы продаж в течении года носит нерегулярный характер.

Конкурентоспособность предприятия обеспечивается низкими внутрипроизводственными издержками вследствие организации производства предприятия по замкнутому технологическому циклу от самостоятельного закупа скота и его убоя до переработки и реализации через собственную Торговую сеть.

Срок окупаемости вложенных средств на проектируемую систему автоматизированного управления качеством не более одного года.

Основной задачей всех служб предприятия является увеличение выпуска и объема продаж продукции.

Организационная структура – это логическое взаимоотношение уровней управления и функциональных областей, построенные в такой форме, которая позволяет наиболее эффективно достигать стратегических целей организации.

В целях непрерывного повышения коммерческой эффективности производства в условиях развития рыночных отношений существует необходимость гибкого системного подхода к формированию и совершенствованию системы управления предприятием.

Организационная структура ООО ”Увинский мясокомбинат” представляет собой типовую структуру промышленного предприятия – линейно-функциональная организационная структура. (Приложение рис.2 – Организационная структура).

Линейно-функциональная структура управления предприятия состоит из:

линейных подразделений, осуществляющих в организации основную работу;

специализированных обслуживающих функциональных подразделений.

Линейные звенья принимают решения, а функциональные подразделения информируют и помогают линейному руководителю в разработке конкретных вопросов и подготовке соответствующих решений, программ, планов для принятия конкретных решений.

Функциональные службы доводят свои решения до исполнителей либо через высшего руководителя, либо (в пределах специальных полномочий) прямо.

Как правило, функциональные службы не имеют права самостоятельно отдавать распоряжения производственным подразделениям.

Роль и полномочия функциональных подразделений зависит от масштабов хозяйственной деятельности и структуры управления фирмы в целом.

Чем крупнее фирма и сложнее ее управляющая система, тем разветвленней ее функциональный аппарат.

Линейно-функциональная структура управления обладает целым рядом преимуществ:

-быстрое осуществление действий по распоряжениям и указаниям, отдающимся вышестоящими руководителями нижестоящим,

- рациональное сочетание линейных и функциональных взаимосвязей;

- стабильность полномочий и ответственности за персоналом.

- единство и четкость распорядительства;

- более высокая, чем в линейной структуре, оперативность принятия и выполнение решений;

- личная ответственность каждого руководителя за результаты деятельности;

профессиональное решение задач специалистами функциональных служб.

Недостатки

- отделы могут быть более заинтересованы в реализации целей и задач своих подразделений, чем общих целей всей организации. Это увеличивает возможность конфликтов между функциональными областями.

- в большой организации цепь команд от руководителя до непосредственного исполнителя становится слишком длинной.

- замедленная реакция на внешние изменения.

- проблемы с распределением ответственности за устранение проблем.

Имеющийся опыт говорит о том, что линейно — функциональную структуру целесообразно использовать в тех организациях, которые выпускают относительно ограниченную номенклатуру продукции, действуют в стабильных внешних условиях и для обеспечения своего функционирования требуют решения стандартных управленческих задач.

Высшим органом управления мясокомбината является общее собрание акционеров. В структуре ООО ”Увинский мясокомбинат” выделяют несколько линейных подразделений, подчиненных непосредственно Генеральному директору:

1. Инженерное подразделение, возглавляемое главным инженером. В его подчинение входят:

- отдел ОТ (охраны труда);

- отдел главного энергетика;

- РСЦ (ремонтно-строительный цех);

- ХКЦ (холодильно-компрессорный цех);

- автотранспортный цех;

- отдел главного механика.

2. Маркетинговое подразделение возглавляет зам. генерального директора по коммерческим вопросам. Ему подчиняются:

-ОВЭСиМ (отдел внешнеэкономических связей и маркетинга);

-отдел продаж;

-ОМТС (отдел материально-технического снабжения);

-отдел сырья;

- магазин

- торговый дом «Мясное подворье»

-отдел развития и маркетинга.

3. Производственное подразделение – зам. генерального директора по производству и качеству. Он возглавляет отделы:

-ЦТПФ (цех тестовых полуфабрикатов);

- мясожировой цех;

- колбасный цех;

- ЦМПФ ( цех мясных полуфабрикатов);

- холодильник.

4.Управление по РП (работе с персоналом) и ПО (правовому обеспечению):

- ОК (отдел кадров);

- юридический отдел.

5. Бухгалтерия, во главе с гл. бухгалтером

6. Лаборатория. В его компетенцию входят ОПВК (отдел предварительного ветеринарного контроля) и производственная пищевая лаборатория.

Функции управления текущей деятельностью распределены между финансовыми, маркетинговыми и производственными структурами. Эти функции выполняют различные подразделения, связанные между собой функциональными связями, необходимыми для успешной работы предприятия. В основу функций входит: формирование планов на текущий период; контроль их исполнения; анализ результатов. На предприятии выделены центры затрат и центры ответственности по всем объединениям. При формировании структуры управления учитывался принцип саморегурования. Особенностью этой организационной структуры является выделение в составе организации стратегических хозяйственных подразделений и придание отдельным производственным и функциональным подразделениям статуса центров прибыли (торговый дом «Мясное подворье» и т.д.). Данные подразделения представляют собой направление или группу направлений производственно-хозяйственной деятельности с четко выраженной специализацией, своими конкурентами и рынками. Каждое самостоятельное подразделение должно иметь свою собственную цель, сравнительно независимую от других.

( Приложение рис.4– структура управления)

**2.2 Анализ хозяйственно-финансового деятельности ООО «Увинский мясокомбинат»**

Производственный потенциал — 1) реальный объем продукции, который возможно произвести при полном использовании имеющихся ресурсов; 2) имеющиеся и потенциальные возможности производства, наличие факторов производства, обеспеченность его определяющими видами ресурсов. Различают производственный потенциал мировой, отдельной страны, региона, предприятия.

Промышленное предприятие - сложный механизм, состоящий из различных производств и хозяйств.

В обеспечении эффективности производства важное значение имеет структура кадров предприятия.

Кадровый состав ООО «Увинский мясокомбинат» формируется в соответствии со штатным расписанием и структурой организации. Существующие кадры полностью отвечают основным требованиям организации. Обязанности, задачи, полномочия каждой управленческой должности определяются в должностной инструкции.

Среднесписочная численность персонала на 2015 год составила 242 человек. Динамика численности персонала за последние 3 года представлена на рисунке .

Рисунок 4 – Динамика численности персонала, чел

Таблица 1 – Структура численности работников по категориям

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Категории работников | 2013 г. | | 2014 г. | | 2015 г. | |
| Чел. | % | Чел. | % | Чел. | % |
| Всего работников организации, в том числе: | 247 |  | 250 |  | 242 |  |
| Служащие и специалисты | 41 | 17 | 42 | 17 | 40 | 17 |
| Работники основного производства | 146 | 59 | 146 | 58 | 142 | 58 |
| Работники вспомогательных производств | 60 | 24 | 62 | 25 | 60 | 25 |

Данные таблицы свидетельствуют, что структура работников за 2013 – 2015 гг. осталась практически неизменной. Основную долю в 2015 году занимают работники основного производства – 58 %, служащих и специалистов составляет 17 %, работников вспомогательных производств – 25 %.

Показатели эффективности использования трудовых ресурсов представлены в таблице 3, таковыми являются производительность труда, выручка на 1 рубль оплаты труда.

«Ветеринарный врач лечит человечество» - так начинает наш декан первую лекцию с первокурсниками. Столько много вложено в эти слова, ведь каждый ветеринарный врач и студент должны это понимать. Многие даже не представляют, сколько ответственности лежит на плечах ветеринарных врачей. Здоровье животных – главное в работе ветеринарного врача. И молодые специалисты, выбирая свою профессию, думают лишь

Таблица 2 - Показатели эффективности использования трудовых ресурсов

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | 2013г. | 2014г. | 2015г. | 2015, в % к 2013г. |
| Среднесписочная численность работников, чел | 247 | 250 | 242 | -2 |
| Среднемесячная з/п, руб. | 19900 | 21100 | 22900 | +15 |
| Затраты труда, тыс. чел.-час. | 465,9 | 471,6 | 413,8 | -11 |
| Производительность труда, тыс.руб. | 2691 | 3257 | 3849 | +43 |
| Фонд оплаты труда, тыс.руб. | 58983 | 63300 | 66500 | +13 |
| Выручка на 1 рубль оплаты труда, руб. | 11,3 | 12,9 | 14 | +24 |

Основные средства - один из важнейших факторов любого производства. Их состояние и эффективное использование прямо влияют на конечные результаты хозяйственной деятельности организации. Рациональное использование основных средств и производственных мощностей организации способствует улучшению технико-экономических показателей производства, в том числе увеличению выпуска продукции, снижению её себестоимости и трудоёмкости изготовления.

В ходе анализа необходимо выявить, как изменилась структура основных средств в результате ввода в действие новых мощностей, модернизации старых фондов, совершенствования технологических процессов и связанного с ним более рационального размещения оборудования на производственных площадях.

Для характеристики использования основных производственных фондов применяются различные показатели. Условно их можно разделить на две группы: обобщающие и частные показатели.

Для определения степени использования основных фондов на предприятиях применяются обобщающие показатели. Наиболее важный из них – фондоотдача основных фондов.

Другой обобщающий показатель – это фондоемкость:

Фе=1/Фо

Фе 2013г=0,1

Фе 2014г=0,07

Фе 2015г=0,05

Показатель фондоемкости является обратным к показателю фондоотдачи.

Фо= Выручка/Среднегодовая стоимость ОС

Фо2013г=10,03

Фо2014г=13,77

Фо2015г=18,62

Наряду с показателем фондоотдачи на уровень использования основных фондов существенное влияние оказывает показатель рентабельности, точнее, норма рентабельности. Рентабельность рассчитывается как отношение прибыли к издержкам предприятия (себестоимости).

Р2013г=0,17

Р2014г=0,18

Р2015г=0,11

Для комплексной оценки эффективности использования основных фондов применяется система показателей, включая показатели экстенсивного (использование основных фондов по времени) и интенсивного использования (выработка продукции с единицы основных фондов), а также обобщенные показатели (фондоотдача, фондоемкость и рентабельность по фондам).

**Фондоотдача** — это отношение объема произведенной продукции к среднегодовой стоимости основных производственных фондов, которое показывает, сколько продукции получает предприятие с каждой гривны, вложенной в осиновые фонды.

**Фондоёмкость** — показатель, обратный фондоотдаче, она характеризует величину основных производственных фондов.

**Фондовооруженность труда** — показатель, характеризующий степень оснащенности труда основными производственными фондами. Определяется данный показатель делением среднегодовой стоимости основных производственных фондов на среднесписочную численность промышленно-производственного персонала предприятия.

**Фондорентабельность** представляет собой отношение балансовой прибыли к среднегодовой стоимости основных производственных фондов.

Таблица 3 - Анализ эффективности использования основных производственных фондов

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | 2013 г. | 2014 г. | 2015 г. | Изменения 2015/2014, (+,-) |
| Выручка от продажи продукции ( работ, услуг), тыс. руб. | 664695 | 814281 | 931474 | +117193 |
| Прибыль от реализации, тыс. руб. | 10939 | 10693 | 5700 | -4993 |
| Среднегодовая стоимость основных производственных фондов, тыс. руб. | 66284,0 | 59143,00 | 50024,00 | -9119,00 |
| Среднесписочная численность работников, чел. | 247 | 250 | 242 | -8 |
| Фондоотдача, руб. | 10,03 | 13,77 | 18,65 | +4,88 |
| Фондоёмкость, руб. | 0,1 | 0,07 | 0,05 | -0,02 |
| Фондовооруженность, руб. | 268,36 | 236,57 | 206,71 | -29,86 |
| Фондорентабельность, руб. | 0,17 | 0,18 | 0,11 | -0,07 |

к. люди также используют в своем лечении антибиотики). к. люди также используют в своем лечении антибиотики). к. люди также используют в своем лечении антибиотики) к. люди также используют в своем лечении Эффективность использования производственных основных фондов характеризуется показателями фондоотдачи, фондоемкости, фондовооруженности и производительности труда.

Фондоотдача повышается, это свидетельствует о том, что в 2015 году 1 руб. вложенный в основные фонды принес 18,65 руб. это показывает, что повышается использование основных фондов.

Фондоёмкость уменьшилась, так как увеличилась фондоотдача. Фондоёмкость показывает затраты основных фондов на рубль произведённой продукции. Падение фондоёмкости свидетельствует о повышении использования основных фондов.

Фондовооруженность снижается, данный показатель свидетельствует о том, что на одного работника в среднем в 2015 году приходилось 206,71 руб. от величины стоимости основных средств.

Фондорентабельность характеризует величину прибыли, которую получает предприятие с одного рубля основных производственных фондов. В отчетном периоде она уменьшилась до 11 коп.Эффективность использования природно-климатических и экономических условий предприятия во многом зависит от уровня его специализации. Специализацию предприятия характеризуют объем и структура товарной продукции, которые представлены в таблице 4.

Из которой видно, что общий объем продаж выпускаемой продукции в денежном выражении в 2013 году составлял 396229 тыс. руб., в 2014 году – 703866 тыс. руб., 2015 году – 785113 тыс. руб.

«Ветеринарный врач лечит человечество» - так начинает наш декан первую лекцию с первокурсниками. Столько много вложено в эти слова, ведь каждый ветеринарный врач и студент должны это понимать. Многие даже не представляют, сколько ответственности лежит на плечах ветеринарных врачей. Здоровье животных – главное в работе ветеринарного врача. И молодые специалисты, выбирая свою профессию, думают лишь об этом. Представители профессии сейчас должны повышать свою квалификацию. Ведь от ветеринарного врача зависит не только физическое здоровье, но и моральное состояние животного. Ветеринарная медицина претерпела ряд значительных изменений на протяжении своей истории. Ранее ветеринары лечили преимущественно сельскохозяйственных и вьючных животных, поэтому они жили в основном в сельской местности. В последнее время появились различные специалисты-ветеринары. Некоторые из них продолжают заниматься крупным рогатым скотом, другие работают в городах, где лечат домашних животных. Есть и такие, которые специализируются на лечении диких животных в местах их естественного обитания или в зоопарке. В последние годы сельское хозяйство России претерпевает значительные изменения. Информационные технологии в этой отрасли движутся вперед семимильными шагами. Но, несмотря на быстрые темпы её развития, такая значимая часть сельского хозяйства как ветеринария оказалась практически не затронута потоком инноваций. Производство в этой сфере остаётся на уровне прошлого века, в то время как за рубежом отрасль ветеринарии была едва ли не в первую очередь. Никто конечно не знает что будет в будущем, но ветеринарное дело ,именно в сельском хозяйстве, нужно правильно развивать и вносить какие-то новшества. Во многом состояние животного, даже практически во всем, зависит от сбалансированного кормления и хорошего содержания. Большинство главных специалистов закрывают на это глаза, ведь самое главное, к сожалению, упирается в деньги. Что сейчас творится во Большинство хозяйств и предприятий не делают посевы на выявление микроорганизмов и их чувствительность в антибиотикам, но ведь их бесконечное нецелесообразное применение, хорошего содержания. Большинство главных специалистов закрывают на это глаза, ведь самое главное, к сожалению, упирается в деньги. Что сейчас творится во Большинство хозяйств и предприятий не делают посевы на выявление микроорганизмов и их чувствительность в антибиотикам, но ведь их бесконечное нецелесообразное применение хорошего содержания. Большинство главных специалистов закрывают на это глаза, ведь самое главное, к сожалению, упирается в деньги. Что сейчас творится во Большинство хозяйств и предприятий не делают посевы на выявление микроорганизмов и их чувствительность в антибиотикам, но ведь их бесконечное нецелесообразное применениени к разное применениени чему хорошему не

Таблица 4 - Объем и структура продаж по видам продукции

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Вид продукции | 2013 год | | 2014 год | | 2015 год | |
|
| тыс. руб. | % | тыс. руб. | % | тыс. руб. | % |
| Мясо КРС | 75850 | 19,14 | 80565 | 11,45 | 84680 | 10,78 |
| Мясо свиней | 19620 | 4,95 | 229628 | 32,62 | 249650 | 31,8 |
| Субпродукты КРС | 7310 | 1,85 | 6546 | 0,93 | 6921 | 0,87 |
| Субпродукты свиней | 9635 | 2,43 | 11220 | 1,59 | 12863 | 1,64 |
| Жиры животные | 4418 | 1,12 | 3097 | 0,44 | 3965 | 0,51 |
| Колбасные изделия | 127506 | 32,18 | 180880 | 25,7 | 195694 | 24,93 |
| П/ф мясные | 151890 | 38,33 | 191930 | 27,27 | 231340 | 29,47 |
| Итого | 396229 | 100,0 | 703866 | 100,0 | 785113 | 100,0 |

С 2013 г. по 2015 г. идет увеличение объема выпуска продукции. Наибольший удельный вес в 2013 году в общем объеме производства занимало мясные п/ф (38,33 %) и колбасные изделия ( 32,18 % ) , в 2014 г. их удельный вес немного уменьшился, а большую часть составляло мясо свиней (32,62 %); в 2015 году эти виды продукции так же занимали наибольший

удельный вес в общей выручке: мясо свиней (31,8 %), мясные п/ф ( 29,47 %), колбасные изделия ( 24,93 %).

«Ветеринарный врач лечит человечество» - так начинает наш декан первую лекцию с первокурсниками. Столько много вложено в эти слова, ведь каждый ветеринарный врач и студент должны это понимать. Многие даже не представляют, сколько ответственности лежит на плечах ветеринарных врачей. Здоровье животных – главное в работе ветеринарного врача. И молодые специалисты, выбирая свою профессию, думают лишь

Таблица 5 - Анализ динамики изменения объема реализации по ассортименту

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| №  п/п | Вид продукции | 2013 год | | 2015 год | | Отклонение по: | | Темп роста, % |
| тыс. руб. | % | тыс. руб. | % | тыс. руб. | % |
| 1 | Мясо КРС | 75850 | 19,14 | 84680 | 10,78 | 8830 | +12 | 111,6 |
| 2 | Мясо свиней | 19620 | 4,95 | 249650 | 31,8 | 230030 | +1172 | 1272 |
| 3 | Субпродукты КРС | 7310 | 1,85 | 6921 | 0,87 | -389 | -5,32 | 94,7 |
| 4 | Субпродукты свиней | 9635 | 2,43 | 12863 | 1,64 | 3228 | 33,5 | 133,5 |
| 5 | Жиры животные | 4418 | 1,12 | 3965 | 0,51 | -453 | -10,25 | 89,8 |
| 6 | Колбасные изделия | 127506 | 32,18 | 195694 | 24,93 | 68188 | 53,48 | 153,5 |
| 7 | П/ф мясные | 151890 | 38,33 | 231340 | 29,47 | 79450 | 52,31 | 152,3 |
|  | Всего | 396229 | 100,0 | 785113 | 100,0 | 388884 |  | 198,2 |

Проанализировав данные таблицы 6 необходимо отметить, что в 2015 г. произошло значительное увеличение объема реализации, темп роста составил 198,2 %.

Для всесторонней характеристики специализации используют коэффициент специализации (Кс). Данный показатель характеризует степень сосредоточения ресурсного потенциала предприятия на производстве и реализации конкретных видов продукции.

К=100/,

где*Д* – сумма удельных весов товарной продукции в ее общем объеме, начиная с наивысшего;

*n*– порядковый номер;

100- сумма удельных весов товарной продукции.

По формуле определим, сколько составляет данный коэффициент в ООО «Увинский мясокомбинат» :

К(2013)=100/(19,14\*(2\*1-1)+4,95\*(2\*2-1)+1,85\*(2\*3-1)+2,43\*(2\*4-1)+1,12 \*(2\*5-1)+32,18\*(2\*6-1)+38,33\*(2\*7-1))=0,11 ;

К(2014)=100/(11,45\*(2\*1-1)+32,62\*(2\*2-1)+0,93\*(2\*3-1)+1,59\*(2\*4-1)+ +0,44\*(2\*5-1)+25,7\*(2\*6-1)+27,27\*(2\*7-1))=0,13;

К(2015)=100/(10,78\*(2\*1-1)+31,8\*(2\*2-1)+0,87\*(2\*3-1)+1,64\*(2\*4-1)+ +0,51\*(2\*5-1)+24,93\*(2\*6-1)+29,47\*(2\*7-1))=0,13.

Проведенные расчеты выявили, что коэффициент специализации в 2013 году был низким. В 2014 - 2015 гг. коэффициент специализации увеличился.

**Расчет капитальных затрат**

В капитальные затраты на внедрение техники определяются по формуле:

К = Ц + Д + М, (1.2)

где Ц - цена технических средств, тыс.руб;

Д - расходы на доставку, тыс.руб;

М - монтаж, тыс.руб

К = 550,0 + 50,0 + 29,5 =629,50 тыс.руб.

даже не представляют, сколько ответственности лежит на плечах ветеринарных врачей. Здоровье животных – главное в работе ветеринарного врача. И молодые специалисты, выбирая свою профессию, думают лишь Таблица 6 - Расчет стоимости энергозатрат

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование техники | Электроэнергия | | |  |
| Расход на ед. продукции,  кВт-ч/тонну | Цена за 1 кВт/ч, руб. | Затраты на единицу продукции, руб/т | Итого затрат |
| Контрольно - измерительная система «ADAM» | 15 | 3,24 | 48,6 | 48,6 |

даже не представляют, сколько ответственности лежит на плечах ветеринарных врачей. Здоровье животных – главное в работе ветеринарного врача. И молодые специалисты, выбирая свою профессию, думают лишь .

Отчисления на социальные нужды.

В настоящее время в себестоимость продукции по установленным законодательством нормам включается единый социальный налог (ЕСН).

ЕСН = 26% от общего фонда заработной платы.

ЕСН = 66500\*26% = 17290 руб/т

Расходы на подготовку и освоение производства.

Включают расходы на проектирование, на разработку технологий, создание технической документации и прочее.

Их можно принять в размере 2 % от основной заработной платы производственных рабочих.

Рпо = 66500\*2% = 1330руб/т

Рпо - расходы на подготовку и освоение производства.

Расходы на содержание и эксплуатацию оборудования.

Аг = К\*На/100, (1.4)

Аг = 517,5\*12,8/100 = 66,24 тыс.руб.

Ае = Аг/Пг, (1.5)

Ае = 66,24/3200 = 0,020 руб./т.

где Аг - годовая сумма амортизационных отчислений, тыс.руб,

Ае - амортизационные отчисления на единицу продукции, руб./т,

К - капитальные затраты на оборудование, тысруб,

На - норма амортизации оборудования, %,

Пг - годовой объем производства продукции, т.

На = 12,8%.

Организация и управление производством

Отражаются затраты на организацию и управление производством в цехах (общепроизводственные расходы), а также общехозяйственные расходы в в установленном порядке, отнесенные на данную статью.

Предварительно эти расходы накапливаются постатейно на соответствующих счетах и на данную статью их относят комплексно (и они составляют 15 % от суммы предыдущих статей затрат за исключением затрат по статье «Сырье и материалы»).

Рас = 2,6 тыс.руб.

Коммерческие (внепроизводственные) расходы.

Связаны со сбытом продукции: упаковкой, хранением, транспортировкой, погрузкой, рекламой, выставками, ярмарками и принимают в размере 1,5 - 1,8 % от производственной стоимости.

Крас = 120,0\*1,5% = 1,8 тыс.руб.

Производственная себестоимость определяется.

Как сумма статей с 1 по 9 включительно.

Пр. себ = 120,0 тыс.руб.

Полная себестоимость определяется.

Сложением производственной себестоимости и коммерческих расходов.

Пол. себ = 120,0 + 1,8 = 121,9 тыс.руб.

даже не представляют, сколько ответственности лежит на плечах ветеринарных врачей. Здоровье животных – главное в работе ветеринарного врача. И молодые специалисты, выбирая свою профессию, думают лишь

Таблица 7- Постатейный расчет себестоимости единицы продукции

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| № п/п | Статьи затрат | Расходы на единицу продукции ,  тыс. руб/т |
| Контрольно - измерительная система «ADAM» |
| 1 | Сырье и материалы | 99,7 |
| 2 | Топливо и энергия на технологические нужды | 0,20 |
| 3 | Расходы на оплату труда производственных рабочих | 0,19 |
| 4 | Отчисления на социальные нужды | 16,5 |
| 5 | Расходы на подготовку и освоение производства | 1,2 |
| 6 | Расходы на эксплуатацию и содержание оборудования | 0,02 |
| 7 | Расходы на организацию и управление производством | 2,6 |
| 8 | Производственная себестоимость | 120,0 |
| 9 | Коммерческие расходы | 1,8 |
| 10 | Полная себестоимость | 121,9 |

даже не представляют, сколько ответственности лежит на плечах ветеринарных врачей. Здоровье животных – главное в работе ветеринарного врача. И молодые специалисты, выбирая свою профессию, думают лишь

Расчет срока окупаемости капитальных затрат

Срок окупаемости капитальных затрат - это то время, в течении которого капитальные затраты возмещаются экономией от снижения себестоимости продукции или за счет прибыли в результате внедрения новой техники.

Для расчета чистой прибыли в начале определяют оптово - отпускную цену единицы продукции:

Цо = С\*(1+R/100), (1.6)

где Цо - оптово - отпускная цена единицы продукции, руб,

С - себестоимость единицы продукции, руб/т,

R - рентабельность продукции, % (10-15 %).

Цо = 121,9\*(1+10/100) = 134,0 тыс.руб.

Прибыль от реализации продукции определяют по формуле:

Пр = (Ц0 - С)\*Пг2, (1.7)

Пр = (134,0-121,9)\*3200 = 39,0 тыс.руб

Чистую прибыль можно определить как разницу между прибылью от реализации продукции и суммой налогов на прибыль и различных выплат за счет прибыли (в соответствии с действующим законодательством):

Чпр = Пр - Н, (1.8)

где Н - сумма налогов на прибыль и различных выплат за счет прибыли, руб. Н = 30%.

Чпр = 39000-39000\*0,3 = 27,3 тыс.руб.

Расчет можно проводить по всем техническим мероприятиям, но особенно он важен для мероприятий с законченным циклом изготовления продукции. В этом случае срок окупаемости капитальных затрат определяют отношением капитальных затрат к чистой прибыли за год:

То = К/Чпр, (1.9)

где Чпр - чистая прибыль, тыс.руб.

То = 517,5/27,3 = 0,018 лет = 6,5 мес.

даже не представляют, сколько ответственности лежит на плечах ветеринарных врачей. Здоровье животных – главное в работе ветеринарного врача. И молодые специалисты, выбирая свою профессию, думают лишь

Таблица 8 - Технико - экономические показатели проекта

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Показатель | | Единица измерения | Контрольно-измерительная система «ADAM» |
| 1 | Капитальные затраты | | тыс.руб | 517,5 |
| 2 | Годовая валовая прибыль | | тыс. руб | 39,0 |
| 3 | Чистая прибыль в год | | тыс. руб | 27,3 |
| 4 | Срок окупаемости капитальных затрат | | мес. | 6,5 |
| 5 | | Срок службы системы | лет | 15 |

даже не представляют, сколько ответственности лежит на плечах ветеринарных врачей. Здоровье животных – главное в работе ветеринарного врача. И молодые специалисты, выбирая свою профессию, думают лишь

Анализируя таблицу, делаем выводы, что срок окупаемости данной автоматизированной контрольно - измерительной системы 6,5 месяцев, после которого предприятие будет получать чистую прибыль в размере 27,3 тыс. руб в год. Прибыль будет получена от качества выпускаемых колбасных изделий.

Оценка рентабельности

Рентабельность характеризует относительную доходность или прибыльность средств, вложенных в финансовые операции, либо в другие предприятия.

Какие бы показатели рентабельности ни рассматривались при анализе, их отрицательные значения и тенденции к снижению будут свидетельствовать об ухудшении ситуации на предприятии.

Рентабельность активов тем выше, чем больше прибыльность продукции, отдача внеоборотных активов и скорость оборота оборотных активов и чем меньше затраты на рубль продукции и удельные затраты по экономическим элементам (средства труда, материалы).

Рентабельность собственного капитала показывает, насколько эффективно предприятие использует собственные средства, и характеризует предприятие с учетом инвестиционной привлекательности при осуществлении вложений. Рентабельность собственного капитала зависит от изменения уровня рентабельности продукции, скорости оборота совокупного капитала и соотношения собственных и заемных средств.

**2.3 Анализ конкурентной среды.**

В рыночной экономике фирмы действуют в условиях конкуренции Как отмечают маркетологи, изучая потребителей, не следует забывать о конкурентах. Необходимо тщательно изучать и анализировать конкурентную среду, в которой действует фирма.

Сырье для мясоперерабатывающего комбината поступает из следующих источников:

Свинина: ООО «Восточный» СВК «Туклинский», СВК «Киясовский».

Говядина: Увинский, Селтинский, Сюмсинский, Вавожский районы.

Коммерческая стратегия фирмы, ориентированная на получение высокой прибыли, предусматривает дальнейшее расширение и техническое обновление собственной сырьевой базы, что входит в план второй очереди развития предприятия.[4]

Наряду с ООО «Увинский мясокомбинат» переработкой мяса и производством изделий из него занимаются такие наиболее значимые предприятия, как ООО "ИМКО", ООО «Восточный», ООО «Воткинский мясокомбинат», ООО «Игринский мясокомбинат» на долю которых приходится около 95% от общего объема производства. Остальной объем выпуска приходится на мелких производителей.

Указанные предприятия могли бы рассматриваться как потенциальные конкуренты ООО «Увинский мясокомбинат» на рынке сбыта мясных продуктов, если бы не тот факт, что этот рынок имеет огромный потенциал роста в силу рассмотренных выше причин.

Таблица 9 - Сравнительный анализ конкурентов

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Характеристики конкурентов | | ООО "ИМКО" | ООО «Восточный» | ООО «Воткинский мясокомбинат» | ООО  «Увинский мясокомбинат» |
| 11 | Качество продукции | среднее | высокое | среднее | высокое |
| 22 | Качество упаковки | среднее | высокое | среднего | высокое |
| 33 | Объем продаж, т/год | 2940 | 2850 | 2130 | 2650 |
| 44 | Уровень цен | высокие | средние | средние | средние |
| 55 | Стабильность продаж | высокая | высокая | средняя | средняя |

даже не представляют, сколько ответственности лежит на плечах ветеринарных врачей. Здоровье животных – главное в работе ветеринарного врача. И молодые специалисты, выбирая свою профессию, думают лишь

Результаты маркетингового исследования показывают, что для ООО «Увинский мясокомбинат» существует достаточно приемлемая рыночная ниша по сбыту продукции мясопереработки в пос. Ува и Удмуртской

Республике; есть целевой сегмент рынка (население с невысоким уровнем доходности, составляющее 55% от населения Удмуртской Республики).

Поэтому в своей маркетинговой политике ООО «Увинский мясокомбинат» выпускает продукцию разную - и подешевле и подороже, методом ценовой конкуренции занять определенный сегмент и закрепиться на нем.

Таким образом, сбыт планируемой к выпуску продукции экономически обоснован и гарантирован.

В качестве рынка сбыта продукции ООО «Увинский мясокомбинат» выступают оптовые и розничные торгующие организации пос. Ува и Удмуртской Республики (в т. ч. собственные торговые дома «Мясное подворье»).

Основными потребителями остаются собственные предприятия розничной торговли и индивидуальные предприниматели (52,5% от общего объема реализации). Данная продукция ориентирована на группу покупательских возможностей среднего уровня доходности населения.

Таблица 10 - Достоинства и недостатки ООО «Увинский мясокомбинат».

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Предприятие | Сильные стороны | Слабые стороны |
| 1.ООО «Увинский мясокомбинат» | 1. качественная сырьевая база;  2. скот выращивается в экологически чистых районах;  3.наличие грамотных специалистов;  4. постоянный контроль качества. | 1.оборудование предприятия достаточно изношено;  2.отдаленность от рынков сбыта;  3.слабо развита торговая сеть. |
| 2. ООО «Восточный» | 1. качественная сырьевая база;  2. имеется свой свиноводческий комплекс;  3. широкий рынок сбыта;  4. стабильность производства. | 1.большой аппарат управления.  2.большие производственные затраты |
| 3. ООО «ИМКО» | 1. удобное месторасположение;  2. продукция продается за пределами УР; | 1. некачественное сырье (закуп импортного сырья);  2. низкая заработная плата; |
| 4. ООО «Воткинский мясокомбинат» | 1. местное качественное сырье;  2. постоянный контроль качества | 1. слабо развита торговая сеть;  2. удаленность от рынка сбыта; |

даже не представляют, сколько ответственности лежит на плечах ветеринарных врачей. Здоровье животных – главное в работе ветеринарного врача. И молодые специалисты, выбирая свою профессию, думают лишь

Продукция упаковывается в поставляемую ОАО «Атлантис - ПАК» высококачественную упаковочную пленку, используемую многими производителями колбас с мировым именем.Кроме того, фирма оказывает содействие в печати требуемого дизайна упаковочных материалов. Это выгодно отличает мясопродукты ООО "Увинский мясокомбинат" от остальной продукции мясного производства. Создан фирменный логотип ООО «Увинский мясокомбинат».(Приложение Рис.4)

В результате организации своего производства по замкнутому технологическому циклу и значительного снижения внутрипроизводственных издержексебестоимость производимой п продукции на 10 - 15% ниже, чем в среднем по отрасли. Поэтому предприятие имеет возможность установить отпускные цены своей продукции на 10- 15% ниже среднерыночных - при том, что ее качество будет неизменно высоким. Соответственно, основной стратегией маркетинга будет ценовая конкуренция.

Именно эти три основополагающих фактора (из которых последний является решающим) будут являться залогом высокой конкурентоспособности мясной продукции ООО «Увинский мясокомбинат».

Риски и страхование (приложение таблица 1)

«Ветеринарный врач лечит человечество» - так начинает наш декан первую лекцию с первокурсниками. Столько много вложено в эти слова, ведь каждый ветеринарный врач и студент должны это понимать. Многие даже не представляют, сколько ответственности лежит на плечах ветеринарных врачей. Здоровье животных – главное в работе ветеринарного врача. И молодые специалисты, выбирая свою профессию, думают лишь об этом. Представители профессии сейчас должны повышать свою квалификацию. Ведь от ветеринарного врача зависит не только физическое здоровье, но и моральное состояние животного. Ветеринарная медицина претерпела ряд значительных изменений на протяжении своей истории. Ранее ветеринары лечили преимущественно сельскохозяйственных и вьючных животных, поэтому они жили в основном в сельской местности. В последнее время появились различные специалисты-ветеринары. Некоторые из них продолжают заниматься крупным рогатым скотом, другие работают в городах, где лечат домашних животных. Есть и такие, которые специализируются на лечении диких животных в местах их естественного обитания или в зоопарке. В последние годы сельское хозяйство России претерпевает значительные изменения. Информационные технологии в этой отрасли движутся вперед семимильными шагами. Но, несмотря на быстрые темпы её развития, такая значимая часть сельского хозяйства как ветеринария оказалась практически не затронута потоком инноваций. Производство в этой сфере остаётся на уровне прошлого века, в то время как за рубежом отрасль ветеринарии была едва ли не в первую очередь. Никто, конечно, не знает, что будет в будущем, но ветеринарное дело, именно в сельском хозяйстве, нужно правильно развивать и вносить какие-то новшества. Во многом состояние животного, даже практически во всем, зависит от сбалансированного кормления и хорошего содержания. Большинство главных специалистов закрывают на это глаза, ведь самое главное, к сожалению, упирается в деньги. Что сейчас творится во многих хозяйствах – колют лекарства(АНТИБИОТИКИ), проводят различные манипуляции такими приборами, которыми они даже не могут пользоваться и за которыми не могут правильно следить, от которых животному просто больно, а толку нет, и содержание тоже не самое лучшее. А ведь стресс очень большую роль играет в развитии болезни (психосоматические заболевания). Хотелось остановиться на антибиотиках. Большинство хозяйств и предприятий не делают посевы на выявление микроорганизмов и их чувствительность в антибиотикам, но ведь их бесконечное нецелесообразное применение, ни к чему хорошему не приведет, настанет, то время когда, ни один антибиотик не сможет помочь в устранении какого-либо заболевания бактериальной этиологии. Потом такое мясо попадает чудесным образом на рынок, и мы его кушаем. В связи с ит. «Ветеринарный врач лечит человечество» - так начинает наш декан первую лекцию с первокурсниками. Столько много вложено в эти слова, ведь каждый ветеринарный врач и студент должны это понимать. Многие даже не представляют, сколько ответственности лежит на плечах ветеринарных врачей. Здоровье животных – главное в работе ветеринарного врача. И молодые специалисты, выбирая свою профессию, думают лишь об этом. Представители профессии сейчас должны повышать свою квалификацию. Ведь от ветеринарного врача зависит не только физическое здоровье, но и моральное состояние животного. Ветеринарная медицина претерпела ряд значительных изменений на протяжении своей истории. Ранее ветеринары лечили преимущественно сельскохозяйственных и вьючных животных, поэтому они жили в основном в сельской местности. В последнее время появились различные специалисты-ветеринары. Некоторые из них продолжают заниматься крупным рогатым скотом, другие работают в городах, где лечат домашних животных. Есть и такие, которые специализируются на лечении диких животных в местах их естественного обитания или в зоопарке. В последние годы сельское хозяйство России претерпевает значительные изменения. Информационные технологии в этой отрасли движутся вперед семимильными шагами. Но, несмотря на быстрые темпы её развития, такая значимая часть сельского хозяйства как ветеринария оказалась практически не затронута потоком инноваций. Производство в этой сфере остаётся на уровне прошлого века, в то время как за рубежом отрасль ветеринарии была едва ли не в первую очередь. Никто конечно не знает что будет в будущем, но ветеринарное дело ,именно в сельском хозяйстве, нужно правильно развивать и вносить какие-то новшества. Во многом состояние животного, даже практически во всем, зависит от сбалансированного кормления и хорошего содержания. Большинство главных специалистов закрывают на это глаза, ведь самое главное, к сожалению, упирается в деньги. Что сейчас творится во многих хозяйствах – колют лекарства(АНТИБИОТИКИ), проводят различные манипуляции такими приборами, которыми они даже не могут пользоваться и за которыми не могут правильно следить, от которых животному просто больно, а толку нет, и содержание тоже не самое лучшее. А ведь стресс очень большую роль играет в развитии болезни (психосоматические заболевания). Хотелось остановиться на антибиотиках. Большинство хозяйств и предприятий не делают посевы на выявление микроорганизмов и их чувствительность в антибиотикам, но ведь их бесконечное нецелесообразное применение, ни к чему хорошему не приведет, настанет, то время когда ни один антибиотик не сможет помочь в устранении какого-либо заболевания бактериальной этиологии. Потом такое мясо попадает чудесным образом на рынок, и мы его кушаем. В связи с этим возникает большая угроза возникновения того, что и людям антибиотики также не будут помогать (т.к. люди также используют в своем лечении антибиотики). По-моему мнению нужно все ветеринарное дело направить в нужное русло. Мы должны сделать так, чтобы в будущем нам не пришлось лечить животных, а нужно было только следить за их состоянием. Нужно предоставить качественные корма и улучшенное содержание, составить сбалансированный рацион по витаминам и макро-, микроэлементам, уберечь животных от стресса, проводить в установленные сроки противоэпизоотические, ветеринарно-санитарные мероприятия, диагностические исследования, профилактическую иммунизацию, дегельментизация, и профилактику незаразных болезней. **Мы просто должны следовать установленным правилам**, которые создаются, а не ставить впереди себя деньги! Нужно все это просто делать, делать во время и за всем следить, потому что от этого зависит жизнь всех на земле! им возникает большая угроза возникновения того, что и людям антибиотики также не будут помогать (т.к. люди также используют в своем лечении антибиотики). По-моему мнению нужно все ветеринарное дело направить в нужное русло. Мы должны сделать так, чтобы в будущем нам не пришлось лечить животных, а нужно было только следить за их состоянием. Нужно предоставить качественные корма и улучшенное содержание, составить Ветеринарный врач лечит человечество» - так начинает наш декан первую лекцию с первокурсниками. Столько много вложено в эти слова, ведь каждый ветеринарный врач и студент должны это понимать. Многие даже не представляют, сколько ответственности лежит на плечах ветеринарных врачей. Здоровье животных – главное в работе ветеринарного врача. И молодые специалисты, выбирая свою профессию, думают лишь об этом. Представители профессии сейчас должны повышать свою квалификацию. Ведь от ветеринарного врача зависит не только физическое здоровье, но и моральное состояние животного. Ветеринарная медицина претерпела ряд значительных изменений на протяжении своей истории. Ранее ветеринары лечили преимущественно сельскохозяйственных и вьючных животных, поэтому они жили в основном в сельской местности. В последнее время появились различные специалисты-ветеринары. Некоторые из них продолжают заниматься крупным рогатым скотом, другие работают в городах, где лечат домашних животных. Есть и такие, которые антибиотики). По-моему мнению нужно все ветеринарное дело направить в нужное русло. Мы должны сделать так, чтобы в будущем нам не пришлось лечить животных, а нужно было только следить за их состоянием. Нужно предоставить качественные корма и улучшенное содержание, составить сбалансированный рацион по витаминам и макро-, микроэлементам, уберечь животных от стресса, проводить в установленные сроки противоэпизоотические, ветеринарно-санитарные мероприятия, диагностические антибиотики). По-моему мнению нужно все ветеринарное дело направить в нужное русло. Мы должны сделать так, чтобы в будущем нам не пришлось лечить животных, а нужно было только следить за их состоянием. Нужно предоставить качественные корма и улучшенное содержание, составить сбалансированный рацион по витаминам и макро-, микроэлементам, уберечь животных от стресса, проводить в установленные сроки противоэпизоотические, ветеринарно-санитарные мероприятия, диагностические специализируются на лечении диких животных в местах их естественного обитания или в зоопарке. В последние годы сельское хозяйство России претерпевает значительные изменения. Информационные технологии в этой отрасли движутся вперед семимильными шагами. Но, несмотря на быстрые темпы её развития, такая значимая часть сельского хозяйства как ветеринария оказалась практически не затронута потоком инноваций. Производство в этой сфере остаётся на уровне прошлого века, в то время как за рубежом отрасль ветеринарии была едва ли не в первую очередь. Никто конечно не знает что будет в будущем, но ветеринарное дело ,именно в сельском хозяйстве, нужно правильно развивать и вносить какие-то новшества. Во многом состояние животного, даже практически во всем, зависит от сбалансированного кормления и хорошего содержания. Большинство главных специалистов закрывают на это глаза, ведь самое главное, к сожалению, упирается в деньги. Что сейчас творится во многих хозяйствах – колют лекарства(АНТИБИОТИКИ), проводят различные манипуляции такими приборами, которыми они даже не могут пользоваться и за которыми не могут правильно следить, от которых животному просто больно, а толку нет, и содержание тоже не самое лучшее. А ведь стресс очень большую роль играет в развитии болезни (психосоматические заболевания). Хотелось остановиться на антибиотиках. Большинство хозяйств и предприятий не делают посевы на выявление микроорганизмов и их чувствительность в антибиотикам, но ведь их бесконечное нецелесообразное применение, ни к чему хорошему не приведет, настанет то время когда ни один антибиотик не сможет помочь в устранении какого-либо заболевания бактериальной этиологии. Потом такое мясо попадает чудесным образом на рынок, и мы его кушаем. В связи с этим возникает большая угроза возникновения того, что и людям антибиотики также не будут помогать (т.к. люди также используют в своем лечении антибиотики). По-моему мнению нужно все ветеринарное дело направить в нужное русло. Мы должны сделать так, чтобы в будущем нам не пришлось лечить животных, а нужно было только следить за их состоянием. Нужно предоставить качественные корма и улучшенное содержание, составить сбалансированный рацион по витаминам и макро-, микроэлементам, уберечь животных от стресса, проводить в установленные сроки противоэпизоотические, ветеринарно-санитарные мероприятия, диагностические исследования, профилактическую иммунизацию, дегельментизация, и профилактику незаразных болезней. **Мы просто должны следовать установленным правилам**, которые создаются, а не ставить впереди себя деньги! Нужно все это просто делать, делать во время и за всем следить, потому что от этого зависит жизнь всех на земле! ой рацион по витаминам и макро-, микроэлементам, уберечь животных от стресса, проводить в установленные сроки противоэпизоотические, ветеринарно-санитарные мероприятия, диагностические исследования, профилактическую иммунизацию, дегельментизация, и профилактику незаразных болезней. **Мы просто должны следовать установленным правилам**, которые создаются, а не ставить впереди себя деньги! Нужно все это просто делать, делать во время и за всем следить, потому что от этого зависит жизнь всех на земле!

ЧАСТЬ 3.МЕРОПРИЯТИЯ ПО ПОВЫШЕНИЮ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОДУКЦИИ

3.1 Анализ качества произведенной продукции

Важным показателем деятельности промышленных предприятий является качество продукции. Его повышение – одна из форм конкурентной борьбы, завоевания и удержания позиций на рынке. Высокий уровень качества продукции способствует повышению спроса на продукцию и увеличению суммы прибыли не только за счет объема продаж, но и за счет более высоких цен.

Качество продукции – понятие, которое характеризует параметрические, эксплуатационные, потребительские, технологические, дизайнерские свойства изделия, уровень его стандартизации и унификации, надежность и долговечность. Различают обобщающие, индивидуальные и косвенные показатели качества продукции.

Обобщающие показатели характеризуют качество всей произведенной продукции независимо от ее вида и назначения:

а) удельный вес новой продукции в общем ее выпуске;

б) удельный вес продукции высшей категории качества;

в) средневзвешенный балл продукции;

г) средний коэффициент сортности;

д) удельный вес аттестованной и не аттестованной продукции;

е) удельный вес сертифицированной продукции;

ж) удельный вес продукции, соответствующей мировым стандартам;

з) удельный вес экспортируемой продукции, в том числе в высокоразвитые промышленные страны.

Индивидуальные (единичные) показатели продукции характеризуют одно из ее свойств:

- полезность (жирность молока, содержание белка в продуктах питания и др.);

– надежность (долговечность, безотказность в работе);

– технологичность, т.е. эффективность конструкторских и технологических решений (трудоемкость, энергоемкость);

– эстетичность изделий.

Косвенные показатели – это штрафы за некачественную продукцию, объем и удельный вес забракованной продукции, удельный вес продукции, на которую поступили рекламации от покупателей, потери от брака и др.

Первая задача анализа – изучить динамику перечисленных показателей, выполнение плана по их уровню, причины их изменения и дать оценку работы предприятия по уровню качества продукции.

По продукции, качество которой характеризуются сортом или кондицией, рассчитываются доля продукции каждого сорта (кондиции) в общем объеме производства, средний коэффициент сортности, средневзвешенная цена изделия в сопоставимых условиях. При оценке выполнения плана по первому показателю фактическую долю каждого сорта в общем объеме производства сравнивают с плановой, а для изучения динамики качества – с данными прошлых периодов.

Таблица 11- Анализ обобщающих показателей качества продукции

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатель | Прошлый год | Отчетный год | |
| план | факт |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| Средневзвешенный балл качества продукции | 0,65 | 0,81 | 0,75 |
| Удельный вес, % а) продукции высшей категории качества; б) забракованной продукции | 82 1 | 83 0,3 | 84 0,2 |
| Потери от брака | 51,7 | 17,4 | 11,6 |

Из таблицы видно, что за отчетный год на ООО «Увинский мясокомбинат» проделана определенная работа по улучшению качества продукции и повышения ее конкурентоспособности. Об этом свидетельствует увеличение удельного веса продукции высшей категории качества на 2,4 % по сравнению с прошлым годом. Уменьшение забракованной продукции также говорит об увеличении качества. Следовательно, на предприятии были проведены соответствующие мероприятия, благодаря которым количество бракованной продукции снизилось. Это удалось достигнуть еще и потому, что контроль за качеством проводится сразу на рабочих местах и забракованная продукция, если этот брак незначителен, отправляется в переработку, что уменьшает не только расходы на его исправление, но и помогает комбинату снизить до минимума количество поступивших от покупателей рекламаций.

Средний коэффициент сортности можно определить отношением стоимости продукции всех сортов к возможной стоимости продукции по цене I сорта.

Ксорт = ∑(VВПi х Цi)

VВПобщ х ЦIс

В общем выпуске колбасных изделий на ООО «Увинский мясокомбинат» выделяют следующие сорта продукции:

- высший;

– первый;

– второй;

– бессортный.

В 2015 году процентное соотношение сортов в общем объеме выпуска

было следующим: высший – 84%, первый – 6,5 %, второй – 2%, бессортный – 7,5 %, а в 2014 году – 82%, 5,0%, 2%, 11% соответственно.

Таблица 12- Анализ качества продукции

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Сорт продукции | Цена за 1 тонну, тыс. руб. | Выпуск продукции, | | Стоимость выпуска, тыс. руб. | | | |
| 2014 | 2015 | 2014 | 2015 | По цене высшего сорта | |
| 2014 | 2015 |
| Высший | 124,5 | 4241,5 | 4888,1 | 527858,3 | 608568,5 | 411425,5 | 474145,7 |
| I | 97 | 258,6 | 378,2 | 25084,2 | 36685,4 | 25084,2 | 36685,4 |
| II | 75 | 103,4 | 116,4 | 7755 | 8730 | 10029,8 | 11290,8 |
| бессортный | 60 | 569 | 436,4 | 34140 | 26184 | 55193 | 42330,8 |
| ИТОГО: |  | 5172,6 | 5819,2 | 594837,5 | 72158,08 | 462728,5 | 564452,7 |

Отсюда коэффициент сортности:

В 2014 году – Ксорт = 594837,5 / 462728,5 = 1,2855

В 2015 году – Ксорт = 721580,8 / 564452,7 = 1,27837

1,2855 / 1,27837 = 1,0

Индекс роста качества продукции – 0,949 / 0,856 = 1,1

Вторая задача анализа – определение влияния качества продукции на стоимостные показатели работы предприятия: выпуск товарной продукции (∆ТП), выручку от реализации продукции (∆В) и прибыль (∆П). Расчет производится следующим образом:

∆ТП = (Ц 1 – Ц о) х VВП 1,

∆В = (Ц 1 – Ц о) х VРП 1,

∆П = [(Ц 1 – Ц о) х VРП 1] – [(С 1 – С о) х VРП 1],

где Ц 1 и Ц о – соответственно цена изделия до и после изменения качества;

С 1 и С о – соответственно уровень себестоимости изделия до и после изменения качества;

VВП 1 – количество произведенной продукции повышенного качества;

VРП 1 – объем реализации продукции повышенного качества.

Если предприятие выпускает продукцию по сортам и произошло изменение сортового состава, то вначале необходимо рассчитать, как изменились средневзвешенная цена и средневзвешенная себестоимость единицы продукции, а затем по приведенным выше алгоритмам определить влияние сортового состава на выпуск товарной продукции, выручку и прибыль от ее реализации. На рассматриваемом в данной дипломной работе ООО «Увинский мясокомбинат» таких изменений не произошло.

Расчет влияния сортового состава продукции на объем ее производства в стоимостном выражении можно произвести одним способом абсолютных разниц: изменение удельного веса по каждому сорту (∆Уdi) нужно умножить на цену соответствующего сорта (∆Цi), результаты сложить. Полученное изменение среднего уровня цены надо умножить на общий фактический выпуск данного вида продукции в натуральном выражении (VВПобщ1)

∆Цсорт = ∑ (∆Уdi х ∆Цi);

∆ВПсорт = ∆Цсорт х VВПобщ1

Таблица 13-Влияние сортового состава продукции на объем выпуска вареных колбас в процентном выражении

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Сорт продукции | Оптовая цена 1 тн, тыс. руб | Структура продукции, % | | | Изменение средней цены за счет структуры, тыс. руб. |
| 2014 | 2015 | +, - |
| Высший | 124,5 | 82 | 84 | +2 | +216 |
| I | 97 | 5,0 | 6,5 | +1,5 | + 90,0 |
| II | 75 | 2,0 | 2 | - | \_ |
| бессортный | 60 | 11,0 | 7,5 | - 3,5 | - 295,5 |
| ИТОГО: |  | 100 | 100 | - | +10,5 |

Как видно из таблицы, в связи с улучшением качества продукции (увеличением доли продукции высшего сорта и 1 сорта и уменьшением соответственно бессортовой) средняя цена реализации 1 тонны вареной колбасы в 2015 выше на 10,5 тыс. руб.

Аналогичным способом определяют изменение среднего уровня себестоимости изделия за счет изменения сортового состава (∆С copт):

∆С сорт = ∑ (∆Удi х Сiо)

После этого можно определить влияние изменение сортового состава на сумму прибыли:

∆Псорт =(∆Цсорт-∆Ссорт)Х VВПобщ1

где ∆Цсорт – изменение среднего уровня цены за счет сортового состава;

∆С сорт – изменение среднего уровня себестоимости изделия за счет сортового состава;

VВПобщ1 – фактический объем реализации продукции отчетного периода в натуральном выражении.

Подобные расчеты могут делаться по всем видам продукции, по которым установлены сорта. После чего результаты обобщаются.

Косвенным показателем качества продукции является брак. Он делится на исправимый и неисправимый, внутренний (выявленный на предприятии) и внешний (выявленный потребителями). Выпуск брака ведет к повышению себестоимости продукции, уменьшению объема товарной и реализованной продукции, снижению прибыли и рентабельности.

В процессе анализа изучают динамику брака по абсолютной сумме и удельному весу в общем выпуске товарной продукции; определяют потери от брака. Так как на ООО «Увинский мясокомбинат» продукция с выявленным браком сразу пускается обратно в производство и перерабатывается, то количество забракованной продукции невелико.

тыс.руб.

1. Себестоимость забракованной продукции 2009 г 50,0

2. Расходы по исправлению брака 20,0

3. Стоимость брака по цене возможного использования 30,0

4. Сумма удержаний с виновных лиц 5,0

5. Потери от брака (п.1+п.2-п.З-п.4) 35,0

Для определения потерь товарной продукции необходимо знать фактический уровень рентабельности. В нашем случае стоимость товарной продукции в действующих ценах составляет в 2008 г. – 594837,5 в 2009 г. – 721580,8, а ее себестоимость в 2008 г. – 481818,4, в 2009 г. – 581920. Отсюда фактический уровень рентабельности равен:

2014 г. – (594837,5 – 481818,4) / 481818,4 \* 100 = 23,4 %

2015 г. – (721580,8 - 581920) / 581920 \* 100 = 24,0 %

Затем изучаются причины понижения качества и допущенного брака продукции по местам их возникновения и центрам ответственности и разрабатываются мероприятия по их устранению. Основными причинами понижения качества продукции являются плохое качество сырья, низкий уровень технологий, организации производства и квалификации рабочих, аритмичность производства и др.

Таблица 14 - Анализ качества продукции

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | Фактиче-ски за 2014 год | Фактиче-ски за 2015 год | Отклонения (+, -) | |
| абсолютные, тыс.руб. | относите-льные, % |
| 1. Товарная продукция в оптовых ценах предприятия ТП, тыс. руб. | 594837,5 | 721580,8 | + | 21,3 |
| 2. Удельный вес новой продукции в общем объеме товарной продукции, % | 1,8 | 2,3 | + 0,5 | 27,78 |
| 3. Удельный вес продукции высшей категории качества в общем объеме товарной продукции, % | 82 | 84 | + 2 | 2,5 |
| 4. Стоимости продукции по которой поступили рекламации, тыс. руб. | - | - | - | - |
| 5. Внутризаводской брак (в процентах к производственной себестоимости) ТП бр | 0,89 | 0,87 | - 0,02 | - 2,3 |

Анализ конкурентоспособности продукции

Под конкурентоспособностью понимают характеристику продукции, которая показывает ее отличие от товара-конкурента как по степени соответствия конкретной общественной потребности, так и по затратам на ее удовлетворение.

Оценка конкурентоспособности продукции основывается на исследовании потребностей покупателя и требований рынка. Чтобы товар удовлетворял потребности покупателя, он должен соответствовать определенным параметрам:

– техническим (свойства товара, область его применения и назначения);

– эргономическим (соответствие товара свойствам человеческого организма);

– эстетическим (внешний вид товара);

– нормативным (соответствие товара действующим нормам и стандартам);

– экономическим (уровень цен на товар, сервисное его обслуживание, размер средств, имеющихся у потребителя для удовлетворения данной потребности).

Задачи проведения анализа:

1) оценка и прогнозирование конкурентоспособности продукции;

2) изучение факторов, воздействующих на ее уровень;

3)разработка мер по обеспечению необходимого уровня конкурентоспособности продукции.  
Рынок мясной продукции на котором осуществляет свою деятельность завод насыщен предприятиями-конкурентами, выпускающими аналогичную продукцию. Именно поэтому в борьбе за лидирующие позиции каждое предприятие стремится повысить качество своей продукции по отношению к продукции конкурента. Конкурентная борьба здесь развернулась очень широко, что заставляет комбинаты постоянно находиться в динамичном состоянии и искать новые пути и способы усовершенствования своей продукции. В этой борьбе качеству уделяется особое внимание.

Потребители при покупке мясных продукции, прежде всего, отдают предпочтение изделиям с высоким качеством и лучшими вкусовыми свойствами и соответствующей ценой этого изделия. Это самые основные параметры, влияющие на решение о покупке того или иного вида мясной продукции.

Для них важны также такие параметры, как экологичность изделий, то есть насколько безвредны мясные изделия для их организма, важно отсутствие в колбасе различных добавок и красителей, негативно влияющих на здоровье человека.дот именно благодаря этому параметру многие производители стараются обогнать конкурентов и привлечь покупателей, делая акцент на том, что их продукция производится только из экологически чистого отечественного сырья с соблюдением ГОСТ. ООО «Увинский мясокомбинат» является одним из таких предприятий. Он производит продукцию только из отечественного сырья, соблюдая государственные стандарты. Кроме того, для покупателей имеют существенное значение и эстетические параметры, например, упаковка, маркировка, товарный знак предприятия. На решение о покупке может повлиять и сервисное обслуживание, количество и качество рекламных мероприятий, имидж фирмы.

Основным экономическим параметром для покупателей является, конечно же, цена продукции. У различных предприятий на одни и те же виды колбас установлены разные цены. Это, прежде всего, связано с себестоимостью производимой ими продукции, чем выше себестоимость, чем выше цена. А каждый покупатель стремится приобрести качественный продукт по более низкой цене. Поэтому ценовая конкуренция самая жесткая и значимая для всех предприятий пищевой промышленности: аналогичных товаром множество, поэтому покупателей будет привлекать товар с наименьшей ценой, но соответствующего качества. Если сравнивать Увинский мясокомбинат с другими мясокомбинатами области, то цены у него ниже, но у именитых комбинатов создан определенный имидж, построенный годами, поэтому даже при более низких ценах завоевать рынок очень трудно.

Для оценки конкурентоспособности продукции применяют комплекс единичных, групповых и интегральных показателей.

Единичный показатель - отношение величины какого-либо параметра изделия к величине соответствующего параметра, при которой потребность полностью удовлетворяется, или к величине соответствующего параметра конкурирующего образца (базового образца).

Рассчитаем конкурентоспособность «Докторской колбасы» ООО «Увинский мясокомбинат» по отношению к «Докторской колбасе» «Восточный», для этого вычислим единичные показатели конкурентоспособности.

q1 = P1/P2

q1 = 25/22 = 1.14

q2 = 56/63 = 0.89

q3 = 16/2= 8

q4 = 24/10 =2.4

q5= 5/3.6 = 1.39

По полученным результатам можно сделать вывод о том, что например,

конкурентоспособность «Докторской колбасы» ООО «Увинский мясокомбинат» по количеству говядины в 1 кг готового изделия составит 1,14, а вот по количеству свинины в 1 кг более конкурентоспособна «Докторская колбаса» «Восточный».

Для расчета единичного показателя по экономическим параметрам возьмем данные по ценам текущего 2015 года за 1 кг «Докторской колбасы».

Таблица – 15. Конкурентоспособность «Докторской колбасы»

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатель | Докторская ООО «Увинский мясокомбинат» | Докторская «Восточный» | Показатель |
| Экономические |  |  |  |
| Цена, руб. | 280,00 | 288,50 | 0,971 |

Q1 = 280/288,50= 0,971

Соответственно, Докторская колбаса ООО «Увинский мясокомбинат» более конкурентоспособна по экономическим параметрам.

Групповой показатель - рассчитывается на базе единичных показателей и характеризует различие между изделием и потребностью по группе параметров. Групповые показатели рассчитываются на основе единичных показателей по группам технических, экономических, нормативных параметров

G = Eaj x qj

Групповой показатель по техническим параметрам (Кт) равен сумме произведений единичных показателей на коэффициенты их весомости, устанавливаемые специалистами-экспертами по рассматриваемому виду товара.

Групповой показатель по экономическим параметрам (Kц) рассчитывается на основе цен потребления сравниваемых изделий. Цена потребления определяется как сумма начальных (единовременных) расходов потребителя (покупная цена изделия), эксплуатационных расходов (топливо, энергия, вода, сырье, рабочая сила и др.) И текущих затрат (текущий ремонт, обслуживание и др.). Для изделия, срок службы которого превышает год, цена потребления должна определяться с учетом фактора времени.

Годовой показатель по нормативным параметрам (Кн) рассчитывается на основе специально выделяемых среди прочих технических показателей как произведение единичных показателей которые могут принимать только два значения: «1» - если изделие соответствует обязательным для данного рынка нормам и «0» - если не соответствует. Равенство любого единичного показателя «0» означает, что групповой показатель по нормативным параметрам также равен «0», то есть изделие не конкурентоспособно ввиду несоответствия определенной норме (стандарту).

При анализе конкурентоспособности по нескольким образцам интегральный показатель определяется как средневзвешенный показатель по каждому отдельному образцу.

При анализе конкурентоспособности колбасы первое на что надо обратить внимание – цвет. Он должен быть светло-розовым. На срезе иметь гладкую или мелкопористую структуру. Недопустимы пустоты или ямки. Прямо на оболочке колбасы или в сопроводительных документах указан состав. Если она произведена по ГОСТу, об этом производитель обязательно сообщит. Если же она сделана согласно ТУ (а эти «технические условия» теперь каждый завод волен разрабатывать сам), то стоит вчитаться в перечень продуктов которые входят в фарш. Там могут быть биодобавки, растительное сырье, ароматизаторы, красители.

Главными инстанциями, разрешающими производство мясной продукции по рецептуре завода, являются госсанэпиднадзор и госторгинспекция. Эти организации не обязаны дегустировать, чтобы решить: вкусно – невкусно. Их задача – разрешить производство безопасного для здоровья товара. Но нельзя сказать что все что приготовлено согласно ТУ – однозначно плохо. Конкуренция заставляет производителей изобретать новые рецепты в борьбе за любовь покупателя. Сейчас появились такие мясные изделия: рулеты и колбасы с оливками, каперсами и прочей экзотикой.

Органолептический метод исследования

При органолептической оценке устанавливались соответствие основных качественных показателей (внешний вид, запах, вкус, консистенция) изделий требованиям стандарта. Оценке подвергались продукция «Восточный», «Воткинский мясокомбинат» и ООО «Увинский мясокомбинат»

На основании результатов органолептической оценки было сделано заключение о возможности допуска колбасных изделий к реализации. Колбасные изделия с наличием дефектов, признаками порчи и изделия, отнесенные к техническому браку в реализацию не допускаются.

В соответствии со стандартом к готовым колбасным изделиям предъявляют следующие основные требования.

Внешний вид. Поверхность батонов должна быть чистой, сухой, без повреждений, пятен, слипов, наплывов фарша плесени и слизи. Оболочка должна плотно прилегать к фаршу, за исключением целлофана.

Консистенция. Вареные колбасы должна быть упругой, плотной, некрошливой консистенции.

Вид на разрезе. Фарш монолитный; кусочки шпига или грудинки равномерно распределены, имеют в зависимости от рецептуры определенную форму и размеры: края шпига не оплавлены; цвет его белый или с розоватым оттенком; допускается наличие единичных пожелтевших кусочков шпига в соответствии с ТУ на каждый вид колбасы; окраска фарша равномерная, без серых пятен.

Запах и вкус. Вареные колбасы должны иметь ароматный запах, приятный вкус, в меру соленый. В соответствии со стандартом готовые вареные колбасные изделия должны содержать: 53 – 75 % влаги, 1,5 – 3 % соли, не более 2 – 3 % крахмала, нитрита натрия на более 5 мг на 100 г продукта.

Показатели качества целого продукта определялись в следующей последовательности:

Внешний вид, цвет и состояние поверхности определялись визуально-наружным осмотром; запах (аромат) – на поверхности продукта; запах в глубине продукта определяли следующим образом: вводили деревянную иглу в толщу и быстро определяли оставшийся запах на поверхности иглы; консистенцию – легким надавливанием пальцами или шпателем на поверхность продукта.

Показатели качества разрезанного продукта определялись в следующей последовательности:

Внешний вид (структура и распределение ингредиентов), цвет – визуально на продольном разрезе колбасных изделий; запах (аромат), вкус и сочность – апробируя колбасы сразу же после их нарезания, отмечали отсутствие или наличие постороннего запаха, привкуса, степень выраженности аромата пряностей, соленость; консистенцию продукта – надавливанием, разрезанием, разжевыванием. При этом устанавливали плотность, рыхлость, нежность, жесткость, крошливость.

При оценке исследуемые изделия оценивались по 5-ти балльной шкале.   
Таблица 16 - Данные органолептических исследований

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Образцы | Внешний вид | Консис-тенция | Вкус | Запах | Цвет | Общая оценка |
| «Докторская колбаса» «Восточный» | 5 | 4,4 | 4,8 | 5 | 4,5 | 4,74 |
| «Докторская колбаса» ООО  «Увинский мясокомбинат» | 5 | 4,8 | 4,9 | 5 | 4,8 | 4,9 |
| «Докторская колбаса»  ООО «Воткинский мясокомбинат» | 5 | 4,4 | 4,7 | 5 | 4,8 | 4,78 |

Следовательно, проведя анализ можно сделать вывод о том, что «Докторская колбаса», производимая ООО «Увинский мясокомбинат» более конкурентоспособна, хотя и ненамного превосходит по качеству продукцию своих конкурентов, но зато имеет большое преимущество - более низкую цену.

Кроме рейтинговой оценки конкурентоспособности товаров для определения фактического положения изделия на определенном рынке можно использовать матричный метод. Сущность его состоит в построении матрицы, в которой по вертикали отражаются темпы роста объема продаж всех или основных фирм-продавцов на рынке, а по горизонтали указывается доля рынка, контролируемая данной фирмой. Чем больше эта доля, тем выше фактическая конкурентоспособность товаров фирмы на данном рынке, и наоборот. С этой же целью рассчитывают и такой показатель как отношение доли, занимаемой фирмой на рынке, к доле наиболее крупного конкурента. Если это отношение больше единицы, то доля фирмы считается высокой, если меньше – низкой.

Важное направление повышение конкурентоспособности продукции – совершенствование процессов товародвижения, организации торговли, сервисного обслуживания покупателей, рекламы продукции, которые являются мощными инструментами стимулирования спроса.

Сервисные услуги и реклама являются мощными факторами в конкурентной борьбе за покупателя. Они требуют дополнительных затрат, но увеличивают объем продаж и прибыль. Поэтому в процессе анализа необходимо установить какие виды сервисных услуг оказывает предприятие и как это стимулирует спрос на продукцию, сколько средств затрачивается на рекламу и какова ее эффективность: прослеживается ли связь между активностью рекламы и уровнем сбыта, уровнем прибыли, хорошо ли заметен фирменный знак предприятия среди конкурирующих, насколько упаковка товара способствует увеличению объема продаж.

3.2 Мероприятия по улучшению качества продукции ООО «Увинский мясокомбинат» и повышению ее конкурентоспособности

Расчет экономической эффективности от применения новых технологий

Проведя анализ товарной политики ООО «Увинский мясокомбинат», можно отметить, что предприятие уделяет достаточно много внимания для ее исследования и формирования. Об этом можно судить, прежде всего, по высокому качеству и разнообразию ассортимента выпускаемой продукции, что значительно повышает их конкурентоспособность на рынке. Постоянно модифицируется и усовершенствуется упаковка изделий, становясь более красочной и привлекательной для покупателей.

Благодаря эффективному проведению товарной политики ООО «Увинский мясокомбинат» довольно прочно удерживает свои позиции на рынке. Но это не значит, что не надо повышать конкурентоспособность своих изделий, а скорее наоборот, необходимо внедрять новейшие разработки, чтобы завоевывать новые рынки и выстоять в жесткой конкурентной борьбе, увеличивая получаемую прибыль

Именно поэтому предлагается для увеличения прибыли предприятия, разработать новый товар, а точнее усовершенствовать «старый» - «Молочную колбасу», находящуюся на этапе зрелости. Практически все конкуренты предприятия выпускают данный вид колбасы, а поэтому необходимо сделать так, чтобы покупатель из большего числа предлагаемых аналогичных товаров выбрал именно изделие ООО «Увинского мясокомбината».

Для покупателя при покупке основное значение имеют 2 фактора: качество и цена, а значит комбинат при снижении цены не должен потерять и в качестве колбасы. В настоящее время люди стали очень заботится о своем здоровье, отдавая предпочтение товарам с добавлением экологически чистых продуктов и добавок. Большое распространение сейчас получают соевые продукты благодаря своей низкокалорийности и полезности, а кроме того они более дешевые, что имеет огромное значение для потребителей. По этой причине для поддержания конкурентоспособности и получения прибыли предлагается ввести в «Молочную колбасу» соевые продукты, что поможет не только улучшить вкус этого изделия, но и снизить его цену по сравнению с аналогичным товаром у конкурентов.

Для этого произведем расчет экономической эффективности от применения новой технологии. Добавляется соевый белок в «Молочную колбасу».

Таблица 17 - Рецептура на «Молочную колбасу» базисную и проектируемую

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Наименование сырья, кг | Базисный сорт Норма расхода на 1000 кг колбасы, кг | Проектируемый сорт |
| Говядина жилованная | 250 | 133,2 |
| Свинина жилованная полужирная | 560 | 535 |
| Меланж или куриные яйца | 24 | 24 |
| Сухое молоко | 16 | 16 |
| Соевый белок | - | 125 |
| Улучшитель | - | 6,8 |

Таблица 18 - Расчет потребности и стоимости сырья по базовому варианту

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Перечень основных материалов | Норма расхода на 1 тн, кг | Цена в руб. за 1 тн материала | Сумма в руб. на 1000 кг |
| 1 | Свинина жилованная полужирная | 560 | 73100,0 | 40936,0 |
| 2 | Говядина жилованная | 250 | 80100,0 | 20025,0 |
| 3 | Меланж или куриные яйца | 24 | 20300,0 | 487,2 |
| 4 | Сухое молоко | 16 | 50200,0 | 803,2 |
|  | Итого: |  |  | 62251,4 |

Вспомогательные материалы составляют 5% от основных материалов. В них входят:

-соль поваренная,

-нитрит натрия,

-сахар-песок,

-орех мускатный.

62251,4 руб. \* 5 % / 100 % = 3112,57 руб.

ТЗР составляют 10 % от общей суммы основных и вспомогательных материалов.

ТЗР = (62251,4 + 3112,57) \* 10 % / 100 % = 6536,4 руб.

Значит стоимость сырья составляет 62251 + 6536,4 = 68787,4

Таблица 19 - Расчет количества и стоимости сырья на проектируемый сорт «Молочной колбасы» с добавлением соевого белка и улучшителя

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Перечень основных материалов | Норма расхода на 1000 кг | Цена в тыс. руб. за 1 тн материала | Сумма в тыс.руб. на 1000 кг |
| 1 | Свинина жилованнаяполужирная | 535 | 73,1 | 39108,5 |
| 2 | Говядина жилованная | 133,2 | 80,1 | 10669,3 |
| 3 | Соевый белок | 25,0 | 20,8 | 520 |
| 4 | Меланж или куриные яйца | 24 | 20,3 | 487,2 |
| 5 | Сухое молоко | 16 | 50,2 | 803,2 |
| 6 | Улучшитель | 6,8 | 20,0 | 136 |
|  | Итого: |  |  | 51724,2 |
|  | Вспомогательные материалы и транспортно-заготовительные расходы |  |  | 7758,6 |
|  | Итого: |  |  | 59482,8 |

Расчет топлива и энергии на технологические нужды

Для выработки 1 тонны продукции расходуется 330 кг условного топлива. Переводной коэффициент равен 1,2. Количество натурального топлива на 1 тонну продукции:

330 / 1,2 = 275 кг.

Цена 1 кг натурального топлива – 0,98 руб. Стоимость натурального топлива за 1 тонну продукции составляет: 275 \* 0,98 = 269,5 руб. Стоимость топлива, расходующегося на технологические нужды (80%):

269,5 \* 80 / 100 = 215,6 руб.

Электроэнергии на 1 тонну продукции – 120 кВт. Цена 1 кВт электроэнергии – 1,23 руб. Стоимость электроэнергии на 1 тонну продукции:

120 х 1,23 = 147,6 руб.

Стоимость электроэнергии на технологические нужды:

120 х 80/100 = 96 руб.

96 х 1,23 = 118,0 руб.

Всего топлива и электроэнергия на технологические нужды:

118,0 + 215,6 = 333,68 руб.

Расчет фонда заработной платы основных производственных рабочих

Фонд заработной платы по сдельным расценкам составляет 350 рублей.

Сдельная расценка на 1 т. продукции 350 руб.

Доплаты:

за ночные смены составляет – 33,3 % от фонда заработной платы

350 \* 33,3 / 100 = 115,5 руб.

премии (100%) – 350 руб.

за работу в праздничные дни (5%) – 17,5 руб.

прочие (5%) – 17,5 руб.

ИТОГО: 350 + 115,5 +350 +17,5 + 17,5 = 850,5 руб.

Дополнительные заработные платы:

- за отпуск (10%) –80,5 руб.

- прочие (6%) – 48,3 руб.

ИТОГО: 80,5 + 48,3 = 128,8 руб.

Фонд заработной платы основных производственных рабочих составляет:

850,5 + 128,8 = 979,3 руб.

Отчисления на социальный налог составляют 26 % от фонда заработной платы:

973,3 \* 26 / 100 = 253,0 руб.

Общепроизводственные расходы составляют 40 % от фонда заработной платы:

979,3 х 40 / 100 = 391,7 руб.

Общехозяйственные расходы составляют 160 % от суммы общехозяйственных расходов и фонда заработной платы основных производственных рабочих:

(850,5 + 391,7) \* 120 / 100 = 1490,6 руб.

Прочие производственные расходы составляют 3 % от суммы всех предыдущих расходов:

72237,2 \* 3 / 100 = 2167 руб. до внедрения

62932,7 \* 3 / 100 = 1888,0 руб. после внедрения

Производственная себестоимость продукции определяется как сумма затрат по всем статьям включая прочие расходы:

72237,2 + 2167 = 74404,2 руб. до внедрения

62932,7 + 1888 = 64820,7 руб. после внедрения

Коммерческие расходы составляют 10 % от производственной себестоимости:

74404,2 + 7440,4 = 81844,6 руб. до внедрения

64820,7 + 6482 = 71302,7 руб. после внедрения

Полная себестоимость продукции определяется как сумма производственной себестоимости и коммерческих расходов.

Ниже в таблице представлена калькуляция себестоимости по статьям затрат на 1 тонну базисного и проектируемого сорта «Молочной колбасы».

На основании калькуляции определяется условно-годовая экономия на 1 тонну продукции, а затем на весь выпуск «Молочной колбасы».

Условно годовая экономия на выпуск 1 тонны равен:

81844,6 – 71302,7 = 10541,9

Условно-годовая экономия на весь выпуск 400 тонн равен:

10541,9 \* 400 = 4216,7 тыс. руб.

Таблица 20 - Калькуляция на базисный и проектируемый сорта «Молочные колбасы»

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатели | Базисный сорт | Проектируемый сорт |
| Основное и дополнительное сырье с транспортными расходами | 68787,4 | 59482,8 |
| Топливо и электроэнергия на технологические нужды | 333,6 | 333,6 |
| Оплата труда основных производственных рабочих | 979,3 | 979,3 |
| Отчисления на социальные нужды | 254,6 | 254,6 |
| Общепроизводственные расходы | 391,7 | 391,7 |
| Общехозяйственные расходы | 1490,6 | 1490,6 |
| Прочие | 2167 | 1888 |
| Производственная себестоимость | 74404,2 | 64820,7 |
| Коммерческие расходы, 10 % | 7440,4 | 6482,0 |
| Полная себестоимость | 81844,6 | 71302,7 |
| Условно-годовая экономия на выпуск 1 тонны |  | 10541,9 |
| Условно-годовая экономия на весь выпуск 400 тонн, тыс. руб. |  | 4216,7 |

Оптовая цена проектируемого сорта «Молочной колбасы» на 65763,37 руб. за тонну ниже, чем оптовая цена базисного сорта. Новый сорт колбасы по качеству не уступает базисному, несмотря на то что в нем некоторое количество мяса заменено на соевый белок. Изменение технологии, наоборот, приведет к повышению конкурентоспособности продукции. Этот сорт колбасы рекомендуется тем потребителям, которые заботятся о своем здоровье, отдавая предпочтение товарам с добавлением экологически чистых продуктов и добавок. В настоящее время соевые продукты благодаря своей низкокалорийности, полезности и более низкой цене (что имеет огромное значение для потребителей) пользуются достаточно большим спросом у потребителей.

Расчет экономической эффективности за счет увеличения цены. Анализируя конкурентоспособность и качество продукции, было выявлено, что продукция мясоперерабатывающего завода пользуется спросом.

Предлагается увеличить цену на продукцию на 5 % при неизменных затратах. Следовательно оптовая цена увеличится на 5 % и составит 130 руб. 20 коп. Реализованная продукция увеличится на 32471,1 тыс. руб. и составит 681893,9 тыс. руб. В результате увеличится прибыль и изменятся показатели в лучшую сторону. Прибыль 681893,9 – 581920 = 99973,9 тыс. руб., рентабельность продукции составит Р = 99973,9 / 581920 \* 100 = 17,2 %. Затраты на 1 рубль товарной продукции составит 85,3 коп. Результаты расчетов занесены в таблицу.

Таблица 21 - Расчет экономической эффективности от внедрения автомата резки и упаковки колбасных изделий (исходные данные)

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатели | Буквенные обозначения | Показатели | |
| после внедрения | до внедрения |
| 1. Единовременные затраты, тыс.руб. | К | 100,0 |  |
| 2. Годовой объем производства, т. | В | 5819,2 |  |
| 3. Количество рабочих на участке, чел. | Ч | 5 | 10 |
| 4. Среднемесячная з/п одного работающего, руб. | ЗП | 5000 | 5000 |
| 5. Количество дней | Д | 250 | 250 |
| 6. Количество часов в смену | Чсм | 16 | 16 |
| 7. Мощность двигателя | Wq | 1,9 | - |
| 8. Коэффициент использования | Кисп | 0,8 | - |
| 9. Стоимость электроэнергии 1кВт/час, тыс. руб. | У | 1,5 | - |
| 10. Отчисления на единый социальный налог, % | От | 26,0 | 26,0 |
| 11. Стоимость 1 комплекта одежды |  | 800 | 800 |
| 12. Количество комплектов в год, шт | Q | 2 | 2 |
| 13. Отчисления по охране труда, % | Ох | 5 | 5 |
| 14. Амортизация, % | А | 12,1 | 12,1 |
| 15. Текущий ремонт и осмотр | Р | 12,4 | 12,4 |

Расчет

Уменьшение затрат

1. по заработной плате

ЗП \* Ч \* 12 = 5000 \* 5 \* 12 = 300,0 тыс. руб.

2. Отчисления на единый социальный налог 26%

О = ФЗП \* От = 300,0 \* 26 / 100 = 78 тыс. руб.

3. Отчисления по охране труда 5%

Ох = 300,0 \* 5 / 100 = 15,0 тыс. руб.

4. Стоимость спец.одежды

2 \* 5 \* 2 \* 800 = 16 тыс. руб.

Итого уменьшающихся затрат

З = 300 + 78 +15 + 16 = 409 тыс. руб.

Увеличение затрат:

1. по амортизации

А = 100 \* (12,1+ 12,4) / 100 = 24,5 тыс. руб.

2. Расходы на электроэнергию

Э = Д \* Ч \* W \* Кисп \* У

Э = 250 \* 16 \* 1,9 \* 0,8 \* 1,5 = 9,1 тыс. руб.

Итого увеличивающихся затратКонец формы

З = 24,5 + 9,1 = 33,6 тыс. руб.

Условно-годовая экономия

Э = 409 – 33,6 = 375,4 тыс. руб.

Годовой экономический эффект

Э = 375,4 – 0,15 \* 100 = 360,4 тыс. руб.

Срок окупаемости Ток = К / П

Ток = 100 / 375,4 = 0,3 года

Рост производительности труда по предприятию

∆ПТ = Чв / Чо – Чв \* 100

∆ПТ = 5 / 395 \* 100 = 1,2 %

Срок окупаемости автомата составит 0,3 года

3.3. Экономическая эффективность предлагаемых мероприятий

Таблица 22 - экономическая эффективность предлагаемых мероприятий

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Мероприятие | Увеличение объема реализации, тыс. руб. | Изменение себестоимости, тыс. руб. | Прирост прибыли, тыс. руб. | Рост производи-тельности труда, % | Срок окупаемости, год |
| Применение новых технологий | - | -4216,7 | + 4216,7 |  |  |
| Увеличение оптовой цены | 32471,1 | - | 99973,9 |  |  |
| Внедрение автомата для резки и упаковки колбасных изделий | - | - 375,4 | 375,4 | 1,2 | 0,3 |
| Итого | 32471,1 | - 4592,1 | + 10456,6 | 1,2 | - |

Из данной таблицы видно, что при применении новых технологий и при внедрении автомата для резки и упаковки колбасных изделий себестоимость продукции уменьшались, а прирост прибыли увеличился; при увеличении оптовой цены идет увеличение объема реализации и прирост прибыли.

Таблица 23 - Влияние предполагаемых мероприятий на технико-экономические показатели предприятия

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателей | До внедрения | После внедрения | Отклонения, +, - | |
| абсолютное | относительное |
| 1. Выработка, т. | 5819,2 | 5819,2 | - | - |
| 2. Реализованная продукция, тыс. руб. | 649422,8 | 681893,9 | + 32471,1 | + 5,0 |
| 3. Численность работающих, чел. | 400 | 395 | - 5 | - 1,3 |
| 4. Реализация на 1 работающего, тыс. руб. | 1623,5 | 1726,3 | + 102,7 | + 6,3 |
| 5. Полная себестоимость, тыс. руб. | 581920 | 577327,9 | - 4592,1 | - 0,8 |
| 6. Затраты на 1 рубль реализованной продукции | 89,6 | 84,7 | - 4,9 | - 5,5 |
| 7. Прибыль от реализации, тыс. руб. | 67502,8 | 77959,4 | + 10456,6 | + 15,5 |
| 8. Рентабельность продукции, % | 11,6 | 13,5 | + 1,9 п |  |

По данным таблицы мы видим, что реализованная продукция увеличилась на 32471,1 тыс.руб., затраты на 1 руб. реализованной продукции уменьшились, прибыль от реализации соответственно увеличилась на 10456,6 тыс.руб.. Рентабельность предприятия увеличилась.

В связи с проведенными мероприятиями по сокращению штатной численности работников, и заменой натурального мяса на соевый белок удалось снизить себестоимость продукции, уменьшить затраты на 1 руб. реализованной продукции, и повысить прибыль от реализации.

В настоящее время в условиях кризиса платежеспособность населения находится на низком уровне, в связи вышеуказанными проведенными мероприятиями удалось в конечном итоге повысить конкурентоспособность продукции.

«Ветеринарный врач лечит человечество» - так начинает наш декан первую лекцию с первокурсниками. Столько много вложено в эти слова, ведь каждый ветеринарный врач и студент должны это понимать. Многие даже не представляют, сколько ответственности лежит на плечах ветеринарных врачей. Здоровье животных – главное в работе ветеринарного врача. И молодые специалисты, выбирая свою профессию, думают лишь об этом. Представители профессии сейчас должны повышать свою квалификацию. Ведь от ветеринарного врача зависит не только физическое здоровье, но и моральное состояние животного. Ветеринарная медицина претерпела ряд значительных изменений на протяжении своей истории. Ранее ветеринары лечили преимущественно сельскохозяйственных и вьючных животных, поэтому они жили в основном в сельской местности. В последнее время появились различные специалисты-ветеринары. Некоторые из них продолжают заниматься, крупны» Ветеринарный врач лечит человечество» - так начинает наш декан первую лекцию с первокурсниками. Столько много вложено в эти слова, ведь каждый ветеринарный врач и студент должны это понимать. Многие даже не представляют, сколько ответственности лежит на плечах ветеринарных врачей. Здоровье животных – главное в работе ветеринарного врача. И молодые специалисты, выбирая свою профессию, думают лишь об этом. Представители профессии сейчас должны повышать свою квалификацию. Ведь от ветеринарного врача зависит не только физическое здоровье, но и моральное состояние животного. Ветеринарная медицина претерпела ряд значительных изменений на протяжении своей истории. Ранее ветеринары лечили преимущественно сельскохозяйственных и вьючных животных,

ВЫВОДЫ И ПРЕДЛОЖЕНИЯ

В результате проведенного анализа хозяйственно-финансовой деятельности ООО «Увинский мясокомбинат» можно сделать следующие выводы.

Предприятие располагает достаточной производственно-технической базой для осуществления своей деятельности.

Постоянно ведется работа по наращиванию объемов производства и расширению ассортимента продукции, разрабатываются новые изделия с применением современных технологий, улучшающих качество продукции. Для реализации готовой продукции, предприятие располагает сетью фирменных магазинов, а также осуществляет поставки по договорам.

Тем не менее по объему реализации на рынке города и области ООО «Увинский мясокомбинат» не является безусловным лидером, то есть имеется определенный резерв для увеличения выпуска продукции. Количество реализованной продукции в анализируемом периоде было меньше товарной продукции, следовательно, излишки продукции предприятия помещались на склады, что в свою очередь увеличивает расходы комбината на хранение этих изделий. За последние годы на предприятии наблюдается увеличение объемов производства. Увеличение цен на готовую продукцию предприятия вызвано несколькими факторами:

-удорожанием сырья на рынке мясной продукции

-ростом инфляции

-увеличением себестоимости единицы продукции

Увеличение себестоимости связано с повышением производственной мощности, объемом производств в натуральном выражении и повышения тарифов на перевозки и топливно-энергетические ресурсы.

Предприятием в 2015 г. недостаточно эффективно использовались имеющиеся основные средства, фондоотдача в 2015 году по сравнению с 2014 снизилась на 1,5 %. Но на заводе наблюдается все же больше положительных тенденций. Так, например, несмотря на то, что количество промышленно-производственного персонала, осталось без изменения выработка на одного работающего на 21,3 %, а следовательно возросла заработная плата рабочих. Благодаря снижению затрат на 1 рубль товарной продукции на заводе увеличилась прибыль от реализации продукции, что в свою очередь оказало непосредственное влияние и на рентабельность всей деятельности предприятия.

У каждого предприятия без исключения есть свои сильные и слабые стороны. Проведя анализ деятельности ООО «Увинский мясокомбинат» можно сказать, что он имеет больше сильных сторон. Прежде всего это высокий уровень качества продукции, признанный огромным количеством покупателей и поддерживающий имидж завода. Высокое качество достигается благодаря производственному потенциалу, используемому современному оборудованию, гибкости производства, а также при помощи высокого профессионализма и квалификации руководства и персонала предприятия. Завод постоянно пополняет свой ассортимент новыми изделиями. Комбинат имеет хорошо налаженную систему сбыта. Большому объему реализации продукции способствует проводимая коммуникационная политика: постоянно используются новые виды рекламных мероприятий, стимулирующих сбыт. Помимо этого, завод имеет собственный транспорт, что значительно сокращает средства на оплату перевозки продукции.

Но несмотря на это в настоящее время мясокомбинат достаточно крепко удерживает свои позиции на рынке. Вся его деятельность четко организована. Предприятие использует только экологически чистое сырье, поэтому его продукция качественная и вкусная. Соответственно увеличивается и конкурентоспособность мясной продукции на рынке, а благодаря эффективности рекламным мероприятиям и методам стимулирования сбыта осуществляется успешное распределение и продвижение товаров на рынок.

В результате слаженной работы всех служб и подразделений предприятия его прибыли растут изо дня в день, несмотря на жесткую конкуренцию и нестабильную экономическую ситуацию в России, а значит и перспективы очень благоприятные. Во-первых, так как увеличивается прибыль, то завод старается расширять свое производство строя новые цеха. Во-вторых, завод практически ежегодно меняет оборудование на новое и более усовершенствованное, которое позволяет производить больше продукции с меньшими издержками. В-третьих, увеличивается товарная продукция, а значит повышается заработная плата рабочих. Кроме того, увеличение прибыли позволяет заводу больше тратить на социальные и культурные программы для рабочего персонала. Это и отдых и культурные мероприятия (КВН, вечера отдыха, льготные путевки) и покупка новой бытовой техники (факсы, компьютеры). На полученные от реализации продукции средства предприятие может проводить рекламные акции, разрабатывать новые виды изделий, что будет способствовать повышению конкурентоспособности всего предприятия.

И в заключении можно сказать, если завод будет работать в таком же ритме как в настоящий момент, то он сможет открыть новые магазины, строить новые торговые точки, а благодаря постоянному обновлению ассортимента товаров он сможет завоевывать новые рынки и потребителей, поддерживая в их глазах безупречную репутацию. «Ветеринарный врач лечит человечество» - так начинает наш декан первую лекцию с первокурсниками. Столько много вложено в эти слова, ведь каждый ветеринарный врач и студент должны это понимать. Многие даже не представляют, сколько ответственности лежит на плечах ветеринарных врачей. Здоровье животных – главное в работе ветеринарного врача. И молодые специалисты, выбирая свою профессию, думают лишь об этом. Представители профессии сейчас должны повышать свою квалификацию. Ведь от ветеринарного врача зависит не только физическое здоровье, но и моральное состояние животного. Ветеринарная медицина претерпела ряд значительных изменений на протяжении своей истории. Ранее ветеринары лечили преимущественно сельскохозяйственных и вьючных животных, поэтому они жили в основном в сельской местности. В последнее время появились различные специалисты-ветеринары. Некоторые из них продолжают заниматься крупным«Ветеринарный врач лечит человечество» - так начинает наш декан первую лекцию с первокурсниками. Столько много вложено в эти слова, ведь каждый ветеринарный врач и студент должны это понимать. Многие даже не представляют, сколько ответственности лежит на плечах ветеринарных врачей. Здоровье животных – главное в работе ветеринарного врача. И молодые специалисты, выбирая свою профессию, думают лишь об этом. Представители профессии сейчас должны повышать свою квалификацию. Ведь от ветеринарного врача зависит не только физическое здоровье, но и моральное состояние животного. Ветеринарная медицина претерпела ряд значительных изменений на протяжении своей истории. Ранее ветеринары лечили преимущественно сельскохозяйственных и вьючных животных, поэтому они жили в основном в сельской местности. В последнее время появились различные специалисты-ветеринары. Некоторые из них продолжают заниматься крупным«Ветеринарный врач лечит человечество» - так начинает наш декан первую лекцию с первокурсниками. Столько много вложено в эти слова, ведь каждый ветеринарный врач и студент должны это понимать. Многие даже не представляют, сколько ответственности лежит на плечах ветеринарных врачей. Здоровье животных – главное в работе ветеринарного врача. И молодые специалисты, выбирая свою профессию, думают лишь об этом. Представители профессии сейчас должны повышать свою квалификацию. Ведь от ветеринарного врача зависит не только физическое здоровье, но и моральное состояние животного. Ветеринарная медицина претерпела ряд значительных изменений на протяжении своей истории. Ранее ветеринары лечили преимущественно сельскохозяйственных и вьючных животных, поэтому они жили в основном в сельской местности. В последнее время появились различные специалисты-ветеринары. Некоторые из них продолжают заниматься крупным«Ветеринарный врач лечит человечество» - так начинает наш декан первую лекцию с первокурсниками. Столько много вложено в эти слова, ведь каждый ветеринарный врач и студент должны это понимать. Многие даже не представляют, сколько ответственности лежит на плечах ветеринарных врачей. Здоровье животных – главное в работе ветеринарного врача. И молодые специалисты, выбирая свою профессию, думают лишь об этом. Представители профессии сейчас должны повышать свою квалификацию. Ведь от ветеринарного врача зависит не только физическое здоровье, но и моральное состояние животного. Ветеринарная медицина претерпела ряд значительных изменений на протяжении своей истории. Ранее ветеринары лечили преимущественно сельскохоз«Ветеринарный врач лечит человечество» - так начинает наш декан первую лекцию с первокурсниками. Столько много вложено в эти слова, ведь каждый ветеринарный врач и студент должны это понимать. Многие даже не представляют, сколько ответственности лежит на плечах ветеринарных врачей. Здоровье животных – главное в работе ветеринарного врача. И молодые специалисты, выбирая свою профессию, думают лишь об этом. Представители профессии сейчас должны повышать свою квалификацию. Ведь от ветеринарного врача зависит не только физическое здоровье, но и моральное состояние животного. Ветеринарная медицина претерпела ряд значительных изменений на протяжении своей истории. Ранее ветеринары лечили преимущественно сельскохозяйственных и вьючных животных, поэтому они жили в основном в сельской местности. В последнее время появились различные специалисты-ветеринары. Некоторые из них продолжают заниматься крупным явственных и вьючных животных, поэтому они жили в основном в сельской местности. В последнее время появились различные специалисты-ветеринары. Некоторые из них продолжают заниматься крупным«Ветеринарный врач лечит человечество» - так начинает наш декан первую лекцию с первокурсниками. Столько много вложено в эти слова, ведь каждый ветеринарный врач и студент должны это понимать. Многие даже не представляют, сколько ответственности лежит на плечах ветеринарных врачей. Здоровье животных – главное в работе ветеринарного врача. И молодые специалисты, выбирая свою профессию, думают лишь об этом. Представители профессии сейчас должны повышать свою квалификацию. Ведь от ветеринарного врача зависит не только физическое здоровье, но и моральное состояние животного. Ветеринарная медицина претерпела ряд значительных изменений на протяжении своей истории. Ранее ветеринары лечили преимущественно сельскохозяйственных и вьючных животных, поэтому они жили в основном в сельской местности. В последнее время появились различные специалисты-ветеринары. Некоторые из них продолжают заниматься крупным«Ветеринарный врач лечит человечество» - так начинает наш декан первую лекцию с первокурсниками. Столько много вложено в эти слова, ведь каждый ветеринарный врач и студент должны это понимать. Многие даже не представляют, сколько ответственности лежит на плечах ветеринарных врачей. Здоровье животных – главное в работе ветеринарного врача. И молодые специалисты, выбирая свою профессию, думают лишь об этом. Представители профессии сейчас должны повышать свою квалификацию. Ведь от ветеринарного врача зависит не только физическое здоровье, но и моральное состояние животного. Ветеринарная медицина претерпела ряд значительных изменений на протяжении своей истории. Ранее ветеринары лечили преимущественно сельскохозяйственных и вьючных животных, поэтому они жили в основном в сельской местности. В последнее время появились различные специалисты-ветеринары. Некоторые из них продолжают заниматься крупным

«Ветеринарный врач лечит человечество» - так начинает наш декан первую лекцию с первокурсниками. Столько много вложено в эти слова, ведь каждый ветеринарный врач и студент должны это понимать. Многие даже не представляют, сколько ответственности лежит на плечах ветеринарных врачей. Здоровье животных – главное в работе ветеринарного врача. И молодые специалисты, выбирая свою профессию, думают лишь об этом. Представители профессии сейчас должны повышать свою квалификацию. Ведь от ветеринарного врача зависит не только физическое здоровье, но и моральное состояние животного. Ветеринарная медицина претерпела ряд значительных изменений на протяжении своей истории. Ранее ветеринары лечили преимущественно сельскохозяйственных и вьючных животных, поэтому они жили в основном в сельской местности. В последнее время появились различные специалисты-ветеринары. Некоторые из них продолжают заниматься крупным

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Конституция Российской Федерации

2. Федеральный закон «Об акционерных обществах»

3. Ансофф И. Стратегическое управление.- М.: Экономика, 2006.

4. Белашев В.Финансовая стратегия компании как одна из главных стратегий компании.// Материалы с IV Ежегодного Профессионального Форума «CFO - Forum. Финансовый директор – 2005».- Киев, 2005.- С.38-46

5. Бухалков М.И. Внутрифирменное планирование. - М.: ИНФРА - М, 2006. - 164 с.

6. Бланк И.А. Торговый менеджмент .- К.: Украинско-Финский институт менеджмента и бизнеса, 2007. - 408 с.

7. Валевич Р.П., Давыдова Г.А. Экономика торгового предприятия. - Минск: Высшая школа, 2002. - 321 с.

8. Власова В.М. Основы предпринимательской деятельности. М.: Финансы и статистика, 2001.- 199с.

9. Виханский О.С., Наумов А.Н. Менеджмент.- М.: Высшая школа, 2000.- 354с.

10. Галенко В.П., Страхова О.А., Файбушевич С.И. Управление персоналом и эффективность предприятий. С-Пб.: Янис, 2006.- 328с.

11. Горицкая Н. Финансовая стратегия.//Финансовый директор.- 2007.- №11.- С.13-16.

12. Грачев М.В. Управление трудом. - М.: Наука, 2003.- 523с.

13. Губанов С. Система организации и поощрения труда (опыт методической разра¬ботки). // Экономист. - 2007. - № 3.- С.43-45.

14. Дятлов В.А., Кибанов А.Я., Пихало В.Т. Управление персоналом. – М., 2004.- 293с.

15. Добрынин А.И., Дятлов С.А., Цыренова Е.Д. Человеческий капитал в транзитивной экономике: формирование, оценка, эффективность исследования.- СПб.: Наука, 2008.- 309 с.

16. Ефимова О. В. Финансовый анализ. - М.: Бухгалтерский учет, 2000. - 320с.

17. Занковский А.Н. Организационная культура. -М., 2000.- 211с.

18. Климычев В.И., Смирнова Л.П. Проблемы мотивации и удовлетворенности трудом работников ВПК // Социологические исследования. -2008. -№ 12.- С.22-24.

19. Крейнина М. Н. Цели и задачи финансового менеджмента. //Менеджмент в России и за рубежом -№5.- 2008.- с 21-25.

20. Кричевский Н. А. Как улучшить финансовое состояние предприятий. //Бухгалтерский учет- №12.- 2006.- с.5-7.

21. Ковалев В. В. Финансовый анализ. - М.: Финансы и статистика, 2000. - 432с.

22. Купчина Л. А. Анализ финансовой деятельности с помощью коэффи¬циентов. //Бухгалтерский учет- №2, 1997, с. 2-6.

23. Коммерческая деятельность предприятия: стратегия, организация, управление: Учебное пособие / Под. ред. Козлова В.К., Уварова С.А. - СПб.: Политехника, 2002. - 322 с.

24. Любушин Н. П., Лещева В. Б. Анализ финансово-экономической дея¬тельности предприятия: Учеб. пособие для ВУЗов/ Под ред. проф. Н. П. Любушина. - М.: ЮНИТИ - ДАНА, 2000. - 471 с.

25. Маслова И., Бараненкова Т., Кубишин Е. Рынок труда, занятость и заработная плата. // Экономист. - № 11. – 2007.- С.31-35.

26. Мескон М.Х., М.Альберт, Ф.Хедоури Основы менеджмента.- М.: Дело, 2000.- 430с.

27. Менеджмент организации. Учебное пособие / Под редакцией З.П. Румянцевой и Н.А. Саломатина. - М.: Инфра-М, 2005.- 467 с.

28. Наумов А., Паффер Ш., Джонс Э. Этическое отношение к работе: новые парадигмы (сравнительный анализ отношения к работе в России и США) // Менеджмент.- 2009. -№ 1.- С. 41 – 59.

29. Негашев Е. В. Анализ финансов предприятия в условиях рынка. - М.: Изд - во «Высшая школа», 1997. - 192 с.

30. Нефедова М.В. Профессиональная карьера: планирование и реализация. – 2003. - № 11.- С.34-36.

31. Радько С.Г. Эффективная кадровая политика предприятия. // Справочник кадровика. - № 8. – 2008- С.12-14.

32. Райсс М. Оптимальная сложность управленческих структур// Проблемы теории и практики управления. - 2004. - №5.- С.16-22.

33. Санталайнен Т., Поренне П. Управление по результатам. -М.: Экономика, 2004.- 385с.

34. Смолкин А.М. Менеджмент: основы организации. Учебник. - М.:ИНФРА-М, 2001.- 239 с.

35. Стюарт Г. Успешный менеджмент торговли. - Минск: Амалфея, 2005.- 327 с.

36. Трянина М. А. От финансового анализа к финансовому менеджменту. //Бухгалтерский бюллетень №10,11,1999, с. 7-10.

37. Тренев В. Н., Магура М.И., Леонтьев С.В. Управление человеческими ресурсами при реализации проектов: Методика и опыт. М.: РОЭЛ, 2008.- 240с.

38. Управление персоналом.// Под ред. Базарова Т.Ю., Еремена Б.Л.- М., 2007.- 512с.

39. Ховард К., Коротков Э. Принципы менеджмента: Управление в системе цивилизованного предпринимательства. М.: ИНФРА-М, 2006.- 288с.

40. Цандер Э. Практика управления. - М.: Экономика, 2004.- 412с.

41. Цветков С.А. и др. Психология бизнеса. С-Пб.: ЯНИС, 2006.- 371с.

42. Чаплина А.Н., Вашко Т.А. Культура организации: Учебное пособие - Красноярск: Красноярский коммерческий институт, 2006.- 177 с.

43. Четыркин Е. М. Методы финансовых и коммерческих расчетов. - М.: Дело ЛТД, 2005. - 320с.

44. Чепуренко А.Ю., Тихонова Н.Е., Петухов В.В. Социальное измерение российского предпринимательства // Россия в зеркале реформ. -М., 2008.-126с.

45. Шеремет А.Д., Сайфуллин Р.С. Методика финансового анализа. - М.: ИНФРА-М,2000.-208с.

46. Шекшня С.В. Управление персоналом современной организации. - М.: Экономика, 2005.- 423с.

**Клинические признаки:** у поросят массой 50-65 кг наблюдался понос с примесью крови и слизи в фекалиях, омертвевшие участки слизистой кишечника. Испражнения от серо-грязного до черного цвета. Поносу предшествует угнетение, отказ от корма, усиление жажды, повышение температуры до 41 градусов Цельсия. С развитием поноса температура тела падает. Заболевание начинается остро и обычно заканчиваются гибелью В дальнейшем болезнь может протекать подостри и хронически.

**Патологоанатомические изменения Клинические признаки:** у поросят массой 50-65 кг наблюдался понос с примесью крови и слизи в фекалиях, омертвевшие участки слизистой кишечника. Испражнения от серо-грязного до черного цвета. Поносу предшествует угнетение, отказ от корма, усиление жажды, повышение температуры до 41 градусов Цельсия. С развитием поноса температура тела падает. Заболевание начинается остро, и обычно заканчиваются гибелью. В дальнейшем болезнь может протекать подостри и хронически.

**Патологоанатомические изменения Клинические признаки:** у поросят массой 50-65 кг наблюдался понос с примесью крови и слизи в фекалиях, омертвевшие участки слизистой кишечника. Испражнения от серо-грязного до черного цвета. Поносу предшествует угнетение, отказ от корма, усиление жажды, повышение температуры до 41 градусов Цельсия. С развитием поноса температура тела падает. Заболевание начинается остро и обычно заканчиваются гибелью В дальнейшем болезнь может протекать подостри и хронически.

**Патологоанатомические изменения Клинические признаки:** у поросят массой 50-65 кг наблюдался понос с примесью крови и слизи в фекалиях, омертвевшие участки слизистой кишечника. Испражнения от серо-грязного до черного цвета. Поносу предшествует угнетение, отказ от корма, усиление жажды, повышение температуры до 41 градусов Цельсия. С развитием поноса температура тела падает. Заболевание начинается остро и обычно заканчиваются гибелью В дальнейшем болезнь может протекать подостри и хронически.

**Патологоанатомические изменения Клинические признаки:** у поросят массой 50-65 кг наблюдался понос с примесью крови и слизи в фекалиях, омертвевшие участки слизистой кишечника. Испражнения от серо-грязного до черного цвета. Поносу предшествует угнетение, отказ от корма, усиление жажды, повышение температуры до 41 градусов Цельсия. С развитием поноса температура тела падает. Заболевание начинается остро и обычно заканчиваются гибелью В дальнейшем болезнь может протекать подостри и хронически.

**Патологоанатомические изменения Клинические признаки:** у поросят массой 50-65 кг наблюдался понос с примесью крови и слизи в фекалиях, омертвевшие участки слизистой кишечника. Испражнения от серо-грязного до черного цвета. Поносу предшествует угнетение, отказ от корма, усиление жажды, повышение температуры до 41 градусов Цельсия. С развитием поноса температура тела падает. Заболевание начинается остро и обычно заканчиваются гибелью В дальнейшем болезнь может протекать подостри и хронически.

**Патологоанатомические изменения Клинические признаки:** у поросят массой 50-65 кг наблюдался понос с примесью крови и слизи в фекалиях, омертвевшие участки слизистой кишечника. Испражнения от серо-грязного до черного цвета. Поносу предшествует угнетение, отказ от корма, усиление жажды, повышение температуры до 41 градусов Цельсия. С развитием поноса температура тела падает. Заболевание начинается остро и обычно заканчиваются гибелью В дальнейшем болезнь может протекать подостри и хронически.

**Патологоанатомические изменения Клинические признаки:** у поросят массой 50-65 кг наблюдался понос с примесью крови и слизи в фекалиях, омертвевшие участки слизистой кишечника. Испражнения от серо-грязного до черного цвета. Поносу предшествует угнетение, отказ от корма, усиление жажды, повышении **Клинические признаки:** у поросят массой 50-65 кг наблюдался понос с примесью крови и слизи в фекалиях, омертвевшие участки слизистой кишечника. Испражнения от серо-грязного до черного цвета. Поносу предшествует угнетение, отказ от корма, усиление жажды, повышение температуры до 41 градусов Цельсия. С развитием поноса температура тела падает. Заболевание начинается остро и обычно заканчиваются гибелью В дальнейшем болезнь может протекать подостри и хронически. **Патологоанатомические изменения Клинические признаки:** у поросят массой 50-65 кг наблюдался понос с примесью крови и слизи в фекалиях, омертвевшие участки слизистой кишечника. Испражнения от серо-грязного до черного цвета. Поносу предшествует угнетение, отказ от корма, усиление жажды, повышение температуры до 41 градусов Цельсия. С развитием поноса температура тела падает. Заболевание начинается остро и обычно заканчиваются гибелью В дальнейшем болезнь может протекать подостри и хронически. **Патологоанатомические изменения Клинические признаки:** у поросят массой 50-65 кг наблюдался понос с примесью крови и слизи в фекалиях, омертвевшие участки слизистой кишечника. Испражнения от серо-грязного до черного цвета. Поносу предшествует угнетение, отказ от корма, усиление жажды, повышение температуры до 41 градусов Цельсия. С развитием поноса температура тела падает. Заболевание начинается остро и обычно заканчиваются гибелью В дальнейшем болезнь может протекать подостри и хронически. **Патологоанатомические изменения Клинические признаки:** у поросят массой 50-65 кг наблюдался понос с примесью крови и слизи в фекалиях, омертвевшие участки слизистой кишечника. Испражнения от серо-грязного до черного цвета. Поносу предшествует угнетение, отказ от корма, усиление жажды, повышение температуры до 41 градусов Цельсия. С развитием поноса температура тела падает. Заболевание начинается остро и обычно заканчиваются гибелью В дальнейшем болезнь может протекать подостри и хронически. **Патологоанатомические изменения** температуры до 41 градусов Цельсия. С развитием поноса температура тела падает. Заболевание начинается остро и обычно заканчиваются гибелью В дальнейшем болезнь может протекать подостри и хронически. \**Патологоанатомические изменения Клинические признаки:** у поросят массой 50-65 кг наблюдался понос с примесью крови и слизи в фекалиях, омертвевшие участки слизистой кишечника. Испражнения от серо-грязного до черного цвета. Поносу предшествует угнетение, отказ от корма, усиление жажды, повышение температуры до 41 градусов Цельсия. С развитием поноса температура тела падает. Заболевание начинается остро и обычно заканчиваются гибелью В дальнейшем болезнь может протекать подостри и хронически. **Патологоанатомические изменения Клинические признаки:** у поросят массой 50-65 кг наблюдался понос с примесью крови и слизи в фекалиях, омертвевшие участки слизистой кишечника. Испражнения от серо-грязного до черного цвета. Поносу предшествует угнетение, отказ от корма, усиление жажды, повышение температуры до 41 градусов Цельсия. С развитием поноса температура тела падает. Заболевание начинается остро и обычно заканчиваются гибелью В дальнейшем болезнь может протекать подостри и хронически. **Патологоанатомические изменения Клинические признаки:** у поросят массой 50-65 кг наблюдался понос с примесью крови и слизи в фекалиях, омертвевшие участки слизистой кишечника. Испражнения от серо-грязного до черного цвета. Поносу предшествует угнетение, отказ от корма, усиление жажды, повышение температуры до 41 градусов Цельсия. С развитием поноса температура тела падает. Заболевание начинается остро и обычно заканчиваются гибелью В дальнейшем болезнь может протекать подостри и хронически. **Патологоанатомические изменения Клинические признаки:** у поросят массой 50-65 кг наблюдался понос с примесью крови и слизи в фекалиях, омертвевшие участки слизистой кишечника. Испражнения от серо-грязного до черного цвета. Поносу предшествует угнетение, отказ от корма, усиление жажды, повышение температуры до 41 градусов Цельсия. С развитием поноса температура тела падает. Заболевание начинается остро и обычно заканчиваются гибелью В дальнейшем болезнь может протекать подостри и хронически.

**Патологоанатомические изменения Клинические признаки:** у поросят массой 50-65 кг наблюдался понос с примесью крови и слизи в фекалиях, омертвевшие участки слизистой кишечника. Испражнения от серо-грязного до черного цвета. Поносу предшествует угнетение, отказ от корма, усиление жажды, повышение температуры до 41 градусов Цельсия. С развитием поноса температура тела падает. Заболевание начинается остро и обычно заканчиваются гибелью В дальнейшем болезнь может протекать подостри и хронически.

**Патологоанатомические изменения Клинические признаки:** у поросят массой 50-65 кг наблюдался понос с примесью крови и слизи в фекалиях, омертвевшие участки слизистой кишечника. Испражнения от серо-грязного до черного цвета. Поносу предшествует угнетение, отказ от корма, усиление жажды, повышение температуры до 41 градусов Цельсия. С развитием поноса температура тела падает. Заболевание начинается остро и обычно заканчиваются гибелью В дальнейшем болезнь может протекать подостри и хронически.

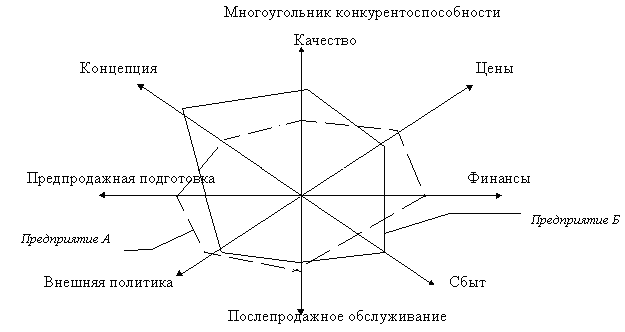
**Патологоанатомические изменения Клинические признаки:** у поросят массой 50-65 кг наблюдался понос с примесью крови и слизи в фекалиях, омертвевшие участки слизистой кишечника. Испражнения от серо-грязного до черного цвета. Поносу предшествует угнетение, отказ от корма, усиление жажды, повышение температуры до 41 градусов Цельсия. С развитием поноса температура тела падает. Заболевание начинается остро и обычно заканчиваются гибелью В дальнейшем болезнь может протекать подостри и хронически.

**Патологоанатомические изменения Клинические признаки:** у поросят массой 50-65 кг наблюдался понос с примесью крови и слизи в фекалиях, омертвевшие участки слизистой кишечника. Испражнения от серо-грязного до черного цвета. Поносу предшествует угнетение, отказ от корма, усиление жажды, повышение температуры до 41 градусов Цельсия. С развитием поноса температура тела падает. Заболевание начинается остро и обычно заканчиваются гибелью В дальнейшем болезнь может протекать подостри и хронически.

**Патологоанатомические изменения**«Ветеринарный врач лечит человечество» - так начинает наш декан первую лекцию с первокурсниками. Столько много вложено в эти слова, ведь каждый ветеринарный врач и студент должны это понимать. Многие даже не представляют, сколько ответственности лежит на плечах ветеринарных врачей. Здоровье животных – главное в работе ветеринарного врача. И молодые специалисты, выбирая свою профессию, думают лишь об этом. Представители профессии сейчас должны повышать свою квалификацию. Ведь от ветеринарного врача зависит не только физическое здоровье, но и моральное состояние животного. Ветеринарная медицина претерпела ряд значительных изменений на протяжении своей истории. Ранее ветеринары лечили преимущественно сельскохозяйственных и вьючных животных, поэтому они жили в основном в сельской местности. В последнее время появились различные специалисты-ветеринары. Некоторые из них продолжают заниматься крупным рогатым скотом, другие работают в городах, где лечат домашних животных. Есть и такие, которые специализируются на лечении диких животных в местах их естественного обитания или в зоопарке. В последние годы сельское хозяйство России претерпевает значительные изменения. Информационные технологии в этой отрасли движутся вперед семимильными шагами. Но, несмотря на быстрые темпы её развития, такая значимая часть сельского хозяйства как ветеринария оказалась практически не затронута потоком инноваций. Производство в этой сфере остаётся на уровне прошлого века, в то время как за рубежом отрасль ветеринарии была едва ли не в первую очередь. Никто конечно не знает что будет в будущем, но ветеринарное дело ,именно в сельском хозяйстве, нужно правильно развивать и вносить какие-то новшества. Во многом состояние животного, даже практически во всем, зависит от сбалансированного кормления и хорошего содержания. Большинство главных специалистов закрывают на это глаза, ведь самое главное, к сожалению, упирается в деньги. Что сейчас творится во многих хозяйствах – колют лекарства(АНТИБИОТИКИ), проводят различные манипуляции такими приборами, которыми они даже не могут пользоваться и за которыми не могут правильно следить, от которых животному просто больно, а толку нет, и содержание тоже не самое лучшее. А ведь стресс очень большую роль играет в развитии болезни (психосоматические заболевания). Хотелось остановиться на антибиотиках. Большинство хозяйств и предприятий не делают посевы на выявление микроорганизмов и их чувствительность в антибиотикам, но ведь их бесконечное нецелесообразное применение, ни к чему хорошему не приведет, настанет то время когда ни один антибиотик не сможет помочь в устранении какого-либо заболевания бактериальной этиологии. Потом такое мясо попадает чудесным образом на рынок, и мы его кушаем. В связи с этим возникает большая угроза возникновения того, что и людям антибиотики также не будут помогать (т.к. люди также используют в своем лечении антибиотики). По-моему мнению нужно все ветеринарное дело направить в нужное русло. сбалансированный рацион по витаминам и макро-, микроэлементам, уберечь животных от стресса, проводить в установленные сроки противоэпизоотические, ветеринарно-санитарные мероприятия, диагностические исследования, профилактическую иммунизацию, дегельментизация, и профилактику незаразных болезней. **Мы просто должны следовать установленным правилам**, которые создаются, а не ставить впереди себя деньги! Нужно все это просто делать, делать во время и за всем следить, потому что от этого зависит жизнь всех на земле! должны это понимать. Многие даже не представляют, сколько ответственности лежит на плечах ветеринарных врачей. Здоровье животных – главное в работе ветеринарного врача. И молодые специалисты, выбирая свою профессию, думают лишь об этом. Представители профессии сейчас должны повышать свою квалификацию. Ведь от ветеринарного врача зависит не только физическое здоровье, но и моральное состояние животного. Ветеринарная медицина претерпела ряд значительных изменений на протяжении своей истории. Ранее ветеринары лечили преимущественно сельскохозяйственных и вьючных животных, поэтому они жили в основном в сельской местности. В последнее время появились различные специалисты-ветеринары. Некоторые из них продолжают заниматься крупным рогатым скотом, другие работают в городах, где лечат домашних животных. Есть и такие, которые специализируются на лечении диких животных в местах их естественного обитания или в зоопарке. В последние годы сельское хозяйство России претерпевает значительные изменения. Информационные технологии в этой отрасли движутся вперед семимильными шагами. Но, несмотря на быстрые темпы её развития, такая значимая часть сельского хозяйства как ветеринария оказалась практически не затронута потоком инноваций. Производство в этой сфере остаётся на уровне прошлого века, в то время как за рубежом отрасль ветеринарии была едва ли не в первую очередь. Никто конечно не знает что будет в будущем, но ветеринарное дело ,именно в сельском хозяйстве, нужно правильно развивать и вносить какие-то новшества. Во многом состояние животного, даже практически во всем, зависит от сбалансированного кормления и хорошего содержания. Большинство главных специалистов закрывают на это глаза, ведь самое главное, к сожалению, упирается в деньги. Что сейчас творится во многих хозяйствах – колют лекарства(АНТИБИОТИКИ), проводят различные манипуляции такими приборами, которыми они даже не могут пользоваться и за которыми не могут правильно следить, от которых животному просто больно, а толку нет, и содержание тоже не самое лучшее. А ведь стресс очень большую роль играет в развитии болезни (психосоматические заболевания). Хотелось остановиться на антибиотиках. Большинство хозяйств и предприятий не делают посевы на выявление микроорганизмов и их чувствительность в антибиотикам, но ведь их бесконечное нецелесообразное применение, ни к чему хорошему не приведет, настанет то время когда ни один антибиотик не сможет помочь в устранении какого-либо заболевания бактериальной этиологии. Потом такое мясо попадает чудесным образом на рынок, и мы его кушаем. В связи с этим возникает большая угроза возникновения того, что и людям антибиотики также не будут помогать (т.к. люди также используют в своем лечении антибиотики). По-моему мнению нужно все ветеринарное дело направить в нужное русло. сбалансированный рацион по витаминам и макро-, микроэлементам, уберечь животных от стресса, проводить в установленные сроки противоэпизоотические, ветеринарно-санитарные мероприятия, диагностические исследования, профилактическую иммунизацию, дегельментизация, и профилактику незаразных болезней. **Мы просто должны следовать установленным правилам**, которые создаются, а не ставить впереди себя деньги! Нужно все это просто делать, делать во время и за всем следить, потому что от этого зависит жизнь всех на земле! витаминам и макро-, микроэлементам, уберечь животных от стресса, проводить в установленные сроки противоэпизоотические, ветеринарно-санитарные мероприятия, диагностические исследования, профилактическую иммунизацию, дегельментизация, и профилактику незаразных болезней. **Мы просто должны следовать установленным правилам**, которые создаются, а не ставить впереди себя деньги! Нужно все это просто делать, делать во время и за всем следить, потому что от этого зависит жизнь всех на земле! все это просто делать, делать во время и за всем следить, потому что от этого зависит жизнь всех на земле! витаминам и макро-, микроэлементам, уберечь животных от стресса, проводить в установленные сроки противоэпизоотические, ветеринарно-санитарные мероприятия, диагностические исследования, профилактическую иммунизацию, дегельментизация, и профилактику незаразных болезней. **Мы просто должны следовать установленным правилам**, которые создаются, а не ставить впереди себя деньги! Нужно все это просто делать, делать во время и за всем следить, потому что от этого зависит жизнь всех на земле!

ПРИЛОЖЕНИЕ

Рис. 1. Позиционирование товара



«Ветеринарный врач лечит человечество» - так начинает наш декан первую лекцию с первокурсниками. Столько много вложено в эти слова, ведь каждый ветеринарный врач и студент должны это понимать. Многие даже не представляют, сколько ответственности лежит на плечах ветеринарных врачей. Здоровье животных – главное в работе ветеринарного врача. И молодые специалисты, выбирая свою профессию, думают лишь об этом. Представители профессии сейчас должны повышать свою квалификацию. Ведь от ветеринарного врача зависит не только физическое здоровье, но и моральное состояние животного. Ветеринарная медицина претерпела ряд значительных изменений на протяжении своей истории. Ранее ветеринары лечили преимущественно сельскохозяйственных и вьючных животных, поэтому они жили в основном в сельской местности. В последнее время появились различные специалисты-ветеринары. Некоторые из них продолжают заниматься крупным рогатым скотом, другие работают в городах, где лечат домашних животных. Есть и такие, которые специализируются на лечении диких животных в местах их естественного обитания или в зоопарке. В последние годы сельское хозяйство России претерпевает значительные изменения. Информационные технологии в этой отрасли движутся вперед семимильными шагами. Но, несмотря на быстрые темпы её развития, такая значимая часть сельского хозяйства как ветеринария оказалась практически не затронута потоком инноваций. Производство в этой сфере остаётся на уровне прошлого века, в то время как за рубежом отрасль ветеринарии была едва ли не в первую очередь. Никто конечно не знает что будет в будущем, но ветеринарное дело ,именно в сельском хозяйстве, нужно правильно развивать и вносить какие-то новшества. Во многом состояние животного, даже практически во всем, зависит от сбалансированного кормления и хорошего содержания. Большинство главных специалистов закрывают на это глаза, ведь самое главное, к сожалению, упирается в деньги. Что сейчас творится во многих хозяйствах – колют лекарства(АНТИБИОТИКИ), проводят различные манипуляции такими приборами, которыми они даже не могут пользоваться и за которыми не могут правильно следить, от которых животному просто больно, а толку нет, и содержание тоже не самое лучшее. А ведь стресс очень большую роль играет в развитии болезни (психосоматические заболевания). Хотелось остановиться на антибиотиках. Большинство хозяйств и предприятий не делают посевы на выявление микроорганизмов и их чувствительность в антибиотикам, но ведь их бесконечное нецелесообразное применение, ни к чему хорошему не приведет, настанет то время когда ни один антибиотик не сможет помочь в устранении какого-либо заболевания бактериальной этиологии. Потом такое мясо попадает чудесным образом на рынок, и мы его кушаем. В связи с этим возникает большая угроза возникновения того, что и людям антибиотики также не будут помогать (т.к. люди также используют в своем лечении антибиотики). По-моему мнению нужно все ветеринарное дело направить в нужное русло. Мы должны сделать так, чтобы в будущем нам не пришлось лечить животных, а нужно было только следить за их состоянием. Нужно предоставить качественные корма и улучшенное содержание, составить сбалансированный рацион по витаминам и макро-, микроэлементам, уберечь животных от стресса, проводить в установленные сроки противоэпизоотические, ветеринарно-санитарные мероприятия, диагностические исследования, профилактическую иммунизацию, дегельментизация, и профилактику незаразных болезней. **Мы просто должны следовать установленным правилам**, которые создаются, а не ставить впереди себя деньги! Нужно все это просто делать, делать во время и за всем следить, потому что от этого зависит жизнь всех на земле! «Ветеринарный врач лечит человечество» - так начинает наш декан первую лекцию с первокурсниками. Столько много вложено в эти слова, ведь каждый ветеринарный врач и студент должны это понимать. Многие даже не представляют, сколько ответственности лежит на плечах ветеринарных врачей. Здоровье животных – главное в работе ветеринарного врача. И молодые специалисты, выбирая свою профессию, думают лишь об этом. Представители профессии сейчас должны повышать свою квалификацию. Ведь от ветеринарного врача зависит не только физическое здоровье, но и моральное состояние животного. Ветеринарная медицина претерпела ряд значительных изменений на протяжении своей истории. Ранее ветеринары лечили преимущественно сельскохозяйственных и вьючных животных, поэтому они жили в основном в сельской местности. В последнее время появились различные специалисты-ветеринары. Некоторые из них продолжают заниматься крупным рогатым скотом, другие работают в городах, где лечат домашних животных. Есть и такие, которые специализируются на лечении диких животных в местах их естественного обитания или в зоопарке. В последние годы сельское хозяйство России претерпевает значительные изменения. Информационные технологии в этой отрасли движутся вперед семимильными шагами. Но, несмотря на быстрые темпы её развития, такая значимая часть сельского хозяйства как ветеринария оказалась практически не затронута потоком инноваций. Производство в этой сфере остаётся на уровне прошлого века, в то время как за рубежом отрасль ветеринарии была едва ли не в первую очередь. Никто конечно не знает что будет в будущем, но ветеринарное дело, именно в сельском хозяйстве, нужно правильно развивать и вносить какие-то новшества. Во многом состояние животного, даже практически во всем, зависит от сбалансированного кормления и хорошего содержания. Большинство главных специалистов закрывают на это глаза, ведь самое главное, к сожалению, упирается в деньги. Что сейчас творится во многих хозяйствах – колют лекарства(АНТИБИОТИКИ), проводят различные манипуляции такими приборами, которыми они даже не могут пользоваться и за которыми не могут правильно следить, от которых животному просто больно, а толку нет, и содержание тоже не самое лучшее. А ведь стресс очень большую роль играет в развитии болезни (психосоматические заболевания). Хотелось остановиться на антибиотиках. Большинство хозяйств и предприятий не делают посевы на выявление микроорганизмов и их чувствительность в антибиотикам, но ведь их бесконечное нецелесообразное применение, ни к чему хорошему не приведет, настанет, то время когда, ни один антибиотик не сможет помочь в устранении какого-либо заболевания бактериальной этиологии. Потом такое мясо попадает чудесным образом на рынок, и мы его кушаем. В связи с этим возникает большая угроза возникновения того, что и людям антибиотики также не будут помогать (т.к. люди также используют в своем лечении антибиотики). По-моему мнению нужно все ветеринарное дело направить в нужное русло. Мы должны сделать так, чтобы в будущем нам не пришлось лечить животных, а нужно было только следить за их состоянием. Нужно предоставить качественные корма и улучшенное содержание, составить сбалансированный рацион по витаминам и макро-, микроэлементам, уберечь животных от стресса, проводить в установленные сроки противоэпизоотические, ветеринарно-санитарные мероприятия, диагностические антибиотики). По-моему мнению нужно все ветеринарное дело направить в нужное русло. Мы должны сделать так, чтобы в будущем нам не пришлось лечить животных, а нужно было только следить за их состоянием. Нужно предоставить качественные корма и улучшенное содержание, составить сбалансированный рацион по витаминам и макро-, микроэлементам, уберечь животных от стресса, проводить в установленные сроки противоэпизоотические, ветеринарно-санитарные мероприятия, диагностические антибиотики). По-моему мнению нужно все ветеринарное дело направить в нужное русло. Мы должны сделать так, чтобы в будущем нам не пришлось лечить животных, а нужно было только следить за их состоянием. Нужно предоставить качественные корма и улучшенное содержание, составить сбалансированный рацион по витаминам и макро-, микроэлементам, уберечь животных от стресса, проводить в установленные сроки противоэпизоотические, ветеринарно-санитарные мероприятия, диагностические

Рис.2. Организационная структура ООО «Увинский мясокомбинат»

ООО «Увинский мясокомбинат»

Службы

Подсобные хозяйства

Вспомогательное производство

Основное производство

Экономичес-

кий отдел

Оптовый склад

Столовая

МЖЦ

ТД «Мясное подворье»

ППЛ

ЦМПФ

Отдел кадров

ЦТПФ

Склады

Бухгалтерия

Котельная

КЦ

Юридическая служба

Ремонтно-технический отдел

Отдел маркетинга и рекламы

АХГ

Транспортный отдел



Рис.3. Логотип ООО «Увинский мясокомбинат»

**Таблица 1. Риски и страхование**

|  |  |
| --- | --- |
| **Риск** | **Меры по устранению** |
| **СТАДИЯ ПРОЕКТИРОВАНИЯ, МОНТАЖА** | |
| Несвоевременная поставка обо­рудования | Заключение договоров о намерениях |
| Непредвиденные затраты, свя­занные с инфляцией | Проектирование и монтаж в минимальные сроки |
| **СТАДИЯ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ** | |
| Неплатежеспособность  предпри­ятий | - Диллерство;  - 100 % предоплата;  - бартерные сделки;  - проработка отделом маркетинга платежеспособности потреби­телей |
| Рост цен на материалы, комплектующие детали. | И заключение договоров с альтернативными поставщиками;  И создание задела исходных материалов |
| **ТЕХНИЧЕСКИЕ РИСКИ** | |
| Поломка оборудования | Наличие на предприятии высококвалифицированных специали­стов по ремонту оборудования |
| **КОНКУРЕНЦИЯ** | |
| Риск, связанный с реализацией продукции | Имеются договора намерений |
| Падение уровня сбыта из-за це­новых колебаний | Имеется большой опыт реализации. Снижение на некоторое время цен, получая при этом прибыль |
| **ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ РИСКИ** | |
| Риск, связанный с организаци­онными мероприятиями | Создание запасов; параллельное выполнение ряда работ; высокий уровень взаимозаменяемости ответственных испол­нителей и ведущих специалистов |
| **ФИНАНСОВЫЕ РИСКИ** | |
| Нехватка финансовых средств | Жесткая политика ОАО по расходованию кредита |
| Инфляционные риски | - заложен уровень инфляции 10 % в год, соответствует худшему варианту;  - тщательное прогнозирование цен на сырье |
| **ПОЛИТИЧЕСКИЕ РИСКИ** | |
| Принятие новых законов о на­логах | Будут четко отслеживаться все изменения в налоговой системе, чтобы уменьшить вероятные потери |
| **КОММЕРЧЕСКИЕ РИСКИ** | |
| Низкие объемы реализации про­дукции | Расширение отдела маркетинга и представительства в г. Ижевске |
| Неудачный вывод на рынок но­вого товара |
| **ВНУТРИФИРМЕННЫЕ РИСКИ** | |
| Недовольство работников пред­приятия и риск забастовок | Стабильная работа предприятия  Коллективный договор |
| Риск утечки коммерческой и на­учно-технической информации | Ограниченный круг менеджеров при разработке бизнес-план |
| Ошибки управляющих | Наличие высококвалифицированных специалистов |

Генеральный директор ООО «Увинский мясокомбинат»

Коммерческий директор

Зав. производством

Технический директор

Экономический отдел

Главный бухгалтер

ТД «Мясное подворье»

Г. Ижевск

Мастер цеха МПФ

Мастер цеха ККЦколбасногоцеха

Мастер цеха ПФ

Гл. энергетик

Инженер по ремонту

Механик пооборудованию

Мастер МЖЦ

Начальник отдела снабжения

Бухгалтерия

Электрики

Слесаря

Слесаря

Гл.технолог

Рисунок 4. Структура управления предприятие«Ветеринарный врач лечит человечество» - так начинает наш декан первую лекцию с первокурсниками. Столько много вложено в эти слова, ведь каждый ветеринарный врач и студент должны это понимать. Многие даже не представляют, сколько ответственности лежит на плечах ветеринарных врачей. Здоровье животных – главное в работе ветеринарного врача. И молодые специалисты, выбирая свою профессию, думают лишь об этом. Представители профессии сейчас должны повышать свою квалификацию. Ведь от ветеринарного врача зависит не только физическое здоровье, но и моральное состояние животного. Ветеринарная медицина претерпела ряд значительных изменений на протяжении своей истории. Ранее ветеринары лечили преимущественно сельскохозяйственных и вьючных животных, поэтому они жили в основном в сельской местности. В последнее время появились различные специалисты-ветеринары. Некоторые из них продолжают заниматься крупным рогатым скотом, другие работают в городах, где лечат домашних животных. Есть и такие, которые специализируются на лечении диких животных в местах их естественного обитания или в зоопарке. В последние годы сельское хозяйство России претерпевает значительные изменения. Информационные технологии в этой отрасли движутся вперед семимильными шагами. Но, несмотря на быстрые темпы её развития, такая значимая часть сельского хозяйства как ветеринария оказалась практически не затронута потоком инноваций. Производство в этой сфере остаётся на уровне прошлого века, в то время как за рубежом отрасль ветеринарии была едва ли не в первую очередь. Никто конечно не знает что будет в будущем, но ветеринарное дело ,именно в сельском хозяйстве, нужно правильно развивать и вносить какие-то новшества. Во многом состояние животного, даже практически во всем, зависит от сбалансированного кормления и хорошего содержания. Большинство главных специалистов закрывают на это глаза, ведь самое главное, к сожалению, упирается в деньги. Что сейчас творится во многих хозяйствах – колют лекарства(АНТИБИОТИКИ), проводят различные манипуляции такими приборами, которыми они даже не могут пользоваться и за которыми не могут прав думают лишь об этом. Представители профессии сейчас должны повышать свою квалификацию. Ведь от ветеринарного врача зависит не только физическое здоровье, но и моральное состояние животного. Ветеринарная медицина претерпела ряд значительных изменений на протяжении своей истории. Ранее ветеринары лечили преимущественно сельскохозяйственных и вьючных животных, поэтому они жили в основном в сельской местности. В последнее время появились различные специалисты-ветеринары. Некоторые из них продолжают заниматься крупным рогатым скотом, другие работают в городах, где лечат домашних животных. Есть и такие, которые специализируются на лечении диких животных в местах их естественного обитания или в зоопарке. В последние годы сельское хозяйство России претерпевает значительные изменения. Информационные технологии в этой отрасли движутся вперед семимильными шагами. Но, несмотря на быстрые темпы её развития, такая значимая часть сельского хозяйства как ветеринария оказалась практически не затронута потоком инноваций. Производство в этой сфере остаётся на уровне прошлого века, в то время как за рубежом отрасль ветеринарии была едва ли не в первую очередь. икты конечно не знает что будет в будущем, но ветеринарное дело ,именно в сельском хозяйстве, нужно правильно развивать и вносить какие-то новшества. Во многом состояние животного, даже практически во всем, зависит от сбалансированного кормления и хорошего содержания. Большинство главных специалистов закрывают на это глаза, ведь самое главное, к сожалению, упирается в деньги. Что сейчас творится во многих хозяйствах – колют лекарства(АНТИБИОТИКИ), проводят различные манипуляции такими приборами, которыми они даже не могут пользоваться и за которыми не могут правильно следить, от которых животному просто больно, а толку нет, и содержание тоже не самое лучшее. А ведь стресс очень большую роль играет в развитии болезни (психосоматические заболевания). Хотелось остановиться на антибиотиках. Большинство хозяйств и предприятий не делают посевы на выявление микроорганизмов и их чувствительность в антибиотикам, но ведь их бесконечное нецелесообразное применение, ни к чему хорошему не приведет, настанет, то время когда ни один антибиотик не сможет помочь в устранении какого-либо заболевания бактериальной этиологии. Потом такое мясо попадает чудесным образом на рынок, и мы его кушаем. В связи с этим возникает большая угроза возникновения того, что и людям антибиотики также не будут помогать (т.к. люди также используют в своем лечении антибиотики).По-моему мнению нужно все ветеринарное дело направить в нужное русло. ильное следить, от которых животному просто больно, а толку нет, и содержание тоже не самое лучшее. А ведь стресс очень большую роль играет в развитии болезни (психосоматические заболевания). Хотелось остановиться на антибиотиках. Большинство хозяйств и предприятий не делают посевы на выявление микроорганизмов и их чувствительность в антибиотикам, но ведь их

«Ветеринарный врач лечит человечество» - так начинает наш декан первую лекцию с первокурсниками. Столько много вложено в эти слова, ведь каждый ветеринарный врач и студент должны это понимать. Многие даже не представляют, сколько ответственности лежит на плечах ветеринарных врачей. Здоровье животных – главное в работе ветеринарного врача. И молодые специалисты, выбирая свою профессию, думают лишь об этом. Представители профессии сейчас должны повышать свою квалификацию. Ведь от ветеринарного врача зависит не только физическое здоровье, но и моральное состояние животного. Ветеринарная медицина претерпела ряд значительных изменений на протяжении своей истории. Ранее ветеринары лечили преимущественно сельскохозяйственных и вьючных животных, поэтому они жили в основном в сельской местности. В последнее время появились различные специалисты-ветеринары. Некоторые из них продолжают заниматься крупным рогатым скотом, другие работают в городах, где лечат домашних животных. Есть и такие, которые специализируются на лечении диких животных в местах их естественного обитания или в зоопарке. В последние годы сельское хозяйство России претерпевает значительные изменения. Информационные технологии в этой отрасли движутся вперед семимильными шагами. Но, несмотря на быстрые темпы её развития, такая значимая часть сельского хозяйства как ветеринария оказалась практически не затронута потоком инноваций. Производство в этой сфере остаётся на уровне прошлого века, в то время как за рубежом отрасль ветеринарии была едва ли не в первую очередь. икот конечно не знает что будет в будущем, но ветеринарное дело ,именно в сельском хозяйстве, нужно правильно развивать и вносить какие-то новшества. Во многом состояние животного, даже практически во всем, зависит от сбалансированного кормления и хорошего содержания. Большинство главных специалистов закрывают на это глаза, ведь самое главное, к сожалению, упирается в деньги. Что сейчас творится во многих хозяйствах – колют лекарства(АНТИБИОТИКИ), проводят различные манипуляции такими приборами, которыми они даже не могут пользоваться и за которыми не могут правильно следить, от которых животному просто больно, а толку нет, и содержание тоже не самое лучшее. А ведь стресс очень большую роль играет в развитии болезни (психосоматические заболевания). Хотелось остановиться на антибиотиках. Большинство хозяйств и предприятий не делают посевы на выявление микроорганизмов и их чувствительность в антибиотикам, но ведь их бесконечное нецелесообразное применение, ни к чему хорошему не приведет, настанет то время когда ни один антибиотик не сможет помочь в устранении какого-либо заболевания бактериальной этиологии. Потом такое мясо попадает чудесным образом на рынок, и мы его кушаем. В связи с этим возникает большая угроза возникновения того, что и людям антибиотики также не будут помогать (т.к. люди также используют в своем лечении антибиотики). По-моему мнению нужно все ветеринарное дело направить в нужное русло. Мы должны сделать так, чтобы в будущем нам не пришлось лечить животных, а нужно было только следить за их состоянием. Нужно предоставить качественные корма и улучшенное содержание, составить сбалансированный рацион по витаминам и макро-, микроэлементам, уберечь животных от стресса, проводить в установленные сроки противоэпизоотические, ветеринарно-санитарные мероприятия, диагностические исследования, профилактическую иммунизацию, дегельментизация, и профилактику незаразных болезней. **Мы просто должны следовать установленным правилам**, которые создаются, а не ставить впереди себя деньги! Нужно все это просто делать, делать во время и за всем следить, потому что от этого зависит жизнь всех на земле! «Ветеринарный врач лечит человечество» - так начинает наш декан первую лекцию с первокурсниками. Столько много вложено в эти слова, ведь каждый ветеринарный врач и студент должны это понимать. Многие даже не представляют, сколько ответственности лежит на плечах ветеринарных врачей. Здоровье животных – главное в работе ветеринарного врача. И молодые специалисты, выбирая свою профессию, думают лишь об этом. Представители профессии сейчас должны повышать свою квалификацию. Ведь от ветеринарного врача зависит не только физическое здоровье, но и моральное состояние животного. Ветеринарная медицина претерпела ряд значительных изменений на протяжении своей истории. Ранее ветеринары лечили преимущественно сельскохозяйственных и вьючных животных, поэтому они жили в основном в сельской местности. В последнее время появились различные специалисты-ветеринары. Некоторые из них продолжают заниматься крупным рогатым скотом, другие работают в городах, где лечат домашних животных. Есть и такие, которые специализируются на лечении диких животных в местах их естественного обитания или в зоопарке. В последние годы сельское хозяйство России претерпевает значительные изменения. Информационные технологии в этой отрасли движутся вперед семимильными шагами. Но, несмотря на быстрые темпы её развития, такая значимая часть сельского хозяйства как ветеринария оказалась практически не затронута потоком инноваций. Производство в этой сфере остаётся на уровне прошлого века, в то время как за рубежом отрасль ветеринарии была едва ли не в первую очередь. Никто конечно не знает что будет в будущем, но ветеринарное дело ,именно в сельском хозяйстве, нужно правильно развивать и вносить какие-то новшества. Во многом состояние животного, даже практически во всем, зависит от сбалансированного кормления и хорошего содержания. Большинство главных специалистов закрывают на это глаза, ведь самое главное, к сожалению, упирается в деньги. Что сейчас творится во многих хозяйствах – колют лекарства(АНТИБИОТИКИ), проводят различные манипуляции такими приборами, которыми они даже не могут пользоваться и за которыми не могут правильно следить, от которых животному просто больно, а толку нет, и содержание тоже не самое лучшее. А ведь стресс очень большую роль играет в развитии болезни (психосоматические заболевания). Хотелось остановиться на антибиотиках. Большинство хозяйств и предприятий не делают посевы на выявление микроорганизмов и их чувствительность в антибиотикам, но ведь их бесконечное нецелесообразное применение, ни к чему хорошему не приведет, настанет, то время когда, ни один антибиотик не сможет помочь в устранении какого-либо заболевания бактериальной этиологии. Потом такое мясо попадает чудесным образом на рынок, и мы его кушаем. В связи с этим возникает большая угроза возникновения того, что и людям антибиотики также не будут помогать (т.к. люди также используют в своем лечении антибиотики). По-моему мнению нужно все ветеринарное дело направить в нужное русло. Мы должны сделать так, чтобы в будущем нам не пришлось лечить животных, а нужно было только следить за их состоянием. Нужно предоставить качественные корма и улучшенное содержание, составить сбалансированный рацион по витаминам и макро-, микроэлементам, уберечь животных от стресса, проводить в установленные сроки противоэпизоотические, ветеринарно-санитарные мероприятия, диагностические исследования, профилактическую иммунизацию, дегельментизация, и профилактику незаразных болезней. **Мы просто должны следовать установленным правилам**, которые создаются, а не ставить впереди себя деньги! Нужно все это просто делать, делать во время и за всем следить, потому, что от этого зависит жизнь всех на земле! «Ветеринарный врач лечит человечество» - так начинает наш декан первую лекцию с первокурсниками. Столько много вложено в эти слова, ведь каждый ветеринарный врач и студент должны это понимать. Многие даже не представляют, сколько ответственности лежит на плечах ветеринарных врачей. Здоровье животных – главное в работе ветеринарного врача. И молодые специалисты, выбирая свою профессию, думают лишь об этом. Представители профессии сейчас должны повышать свою квалификацию. Ведь от ветеринарного врача зависит не только физическое здоровье, но и моральное состояние животного. Ветеринарная медицина претерпела ряд значительных изменений на протяжении своей истории. Ранее ветеринары лечили преимущественно сельскохозяйственных и вьючных животных, поэтому они жили в основном в сельской местности. В последнее время появились различные специалисты-ветеринары. Некоторые из них продолжают заниматься крупным рогатым скотом, другие работают в городах, где лечат домашних животных. Есть и такие, которые специализируются на лечении диких животных в местах их естественного обитания или в зоопарке. В последние годы сельское хозяйство России претерпевает значительные изменения. Информационные технологии в этой отрасли движутся вперед семимильными шагами. Но, несмотря на быстрые темпы её развития, такая значимая часть сельского хозяйства как ветеринария оказалась практически не затронута потоком инноваций. Производство в этой сфере остаётся на уровне прошлого века, в то время как за рубежом отрасль ветеринарии была едва ли не в первую очередь. икты конечно не знает что будет в будущем, но ветеринарное дело ,именно в сельском хозяйстве, нужно правильно развивать и вносить какие-то новшества. Во многом состояние животного, даже практически во всем, зависит от сбалансированного кормления и хорошего содержания. Большинство главных специалистов закрывают на это глаза, ведь самое главное, к сожалению, упирается в деньги. Что сейчас творится во многих хозяйствах – колют лекарства(АНТИБИОТИКИ), проводят различные манипуляции такими приборами, которыми они даже не могут пользоваться и за которыми не могут правильно следить, от которых животному просто больно, а толку нет, и содержание тоже не самое лучшее. А ведь стресс очень большую роль играет в развитии болезни (психосоматические заболевания). Хотелось остановиться на антибиотиках. Большинство хозяйств и предприятий не делают посевы на выявление микроорганизмов и их чувствительность в антибиотикам, но ведь их бесконечное нецелесообразное применение, ни к чему хорошему не приведет, настанет, то время когда ни один антибиотик не сможет помочь в устранении какого-либо заболевания бактериальной этиологии. Потом такое мясо попадает чудесным образом на рынок, и мы его кушаем. В связи с этим возникает большая угроза возникновения того, что и людям антибиотики также не будут помогать (т.к. люди также используют в своем лечении антибиотики).По-моему мнению нужно все ветеринарное дело направить в нужное русло. думают лишь об этом. Представители профессии сейчас должны повышать свою квалификацию. Ведь от ветеринарного врача зависит не только физическое здоровье, но и моральное состояние животного. Ветеринарная медицина претерпела ряд значительных изменений на протяжении своей истории. Ранее ветеринары лечили преимущественно сельскохозяйственных и вьючных животных, поэтому они жили в основном в сельской местности. В последнее время появились различные специалисты-ветеринары. Некоторые из них продолжают заниматься крупным рогатым скотом, другие работают в городах, где лечат домашних животных. Есть и такие, которые специализируются на лечении диких животных в местах их естественного обитания или в зоопарке. В последние годы сельское хозяйство России претерпевает значительные изменения. Информационные технологии в этой отрасли движутся вперед семимильными шагами. Но, несмотря на быстрые темпы её развития, такая значимая часть сельского хозяйства как ветеринария оказалась практически не затронута потоком инноваций. Производство в этой сфере остаётся на уровне прошлого века, в то время как за рубежом отрасль ветеринарии была едва ли не в первую очередь. икты конечно не знает что будет в будущем, но ветеринарное дело ,именно в сельском хозяйстве, нужно правильно развивать и вносить какие-то новшества. Во многом состояние животного, даже практически во всем, зависит от сбалансированного кормления и хорошего содержания. Большинство главных специалистов закрывают на это глаза, ведь самое главное, к сожалению, упирается в деньги. Что сейчас творится во многих хозяйствах – колют лекарства(АНТИБИОТИКИ), проводят различные манипуляции такими приборами, которыми они даже не могут пользоваться и за которыми не могут правильно следить, от которых животному просто больно, а толку нет, и содержание тоже не самое лучшее. А ведь стресс очень большую роль играет в развитии болезни (психосоматические заболевания). Хотелось остановиться на антибиотиках. Большинство хозяйств и предприятий не делают посевы на выявление микроорганизмов и их чувствительность в антибиотикам, но ведь их бесконечное нецелесообразное применение, ни к чему хорошему не приведет, настанет, то время когда ни один антибиотик не сможет помочь в устранении какого-либо заболевания бактериальной этиологии. Потом такое мясо попадает чудесным образом на рынок, и мы его кушаем. В связи с этим возникает большая угр думают лишь об этом. Представители профессии сейчас должны повышать свою квалификацию. Ведь от ветеринарного врача зависит не только физическое здоровье, но и моральное состояние животного. Ветеринарная медицина претерпела ряд значительных изменений на протяжении своей истории. Ранее ветеринары лечили преимущественно сельскохозяйственных и вьючных животных, поэтому они жили в основном в сельской местности. В последнее время появились различные специалисты-ветеринары. Некоторые из них продолжают заниматься крупным рогатым скотом, другие работают в городах, где лечат домашних животных. Есть и такие, которые специализируются на лечении диких животных в местах их естественного обитания или в зоопарке. В последние годы сельское хозяйство России претерпевает значительные изменения. Информационные технологии в этой отрасли движутся вперед семимильными шагами. Но, несмотря на быстрые темпы её развития, такая значимая часть сельского хозяйства как ветеринария оказалась практически не затронута потоком инноваций. Производство в этой сфере остаётся на уровне прошлого века, в то время как за рубежом отрасль ветеринарии была едва ли не в первую очередь. икты конечно не знает что будет в будущем, но ветеринарное дело ,именно в сельском хозяйстве, нужно правильно развивать и вносить какие-то новшества. Во многом состояние животного, даже практически во всем, зависит от сбалансированного кормления и хорошего содержания. Большинство главных специалистов закрывают на это глаза, ведь самое главное, к сожалению, упирается в деньги. Что сейчас творится во многих хозяйствах – колют лекарства(АНТИБИОТИКИ), проводят различные манипуляции такими приборами, которыми они даже не могут пользоваться и за которыми не могут правильно следить, от которых животному просто больно, а толку нет, и содержание тоже не самое лучшее. А ведь стресс очень большую роль играет в развитии болезни (психосоматические заболевания). Хотелось остановиться на антибиотиках. Большинство хозяйств и предприятий не делают посевы на выявление микроорганизмов и их чувствительность в антибиотикам, но ведь их бесконечное нецелесообразное применение, ни к чему хорошему не приведет, настанет, то время когда ни один антибиотик не сможет помочь в устранении какого-либо заболевания бактериальной этиологии. Потом такое мясо попадает чудесным образом на рынок, и