**МИНИСТЕРСТВО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ**

**ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ**

**«ИЖЕВСКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ»**

Кафедра экономики АПК

**Допускается к защите:**

**Зав. кафедрой,**

**д.э.н., профессор**

**\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ И.М. Гоголев**

**«\_\_\_» \_\_\_\_\_\_\_\_\_ 2017г.**

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА

**на тему: Направления повышения эффективности деятельности организации**

 **(на примере ООО «Электросила» г. Ижевска Удмуртской Республики).**

**Направление подготовки: «Менеджмент»**

**Профиль подготовки: «Менеджмент организации»**

**Выпускник Т.С. Владыкина**

**Научный руководитель,**

**к.э.н., доцент Н.Б. Пименова**

**Рецензент**

**к.э.н., доцент Н.В. Горбушина**

**Ижевск 2017**

СОДЕРЖАНИЕ:

Введение …………………………………..…………………………………..3

**1. Теоретические основы повышение эффективности хозяйственной деятельности…………………………………………………………………….5**

1.1Понятие экономической эффективности………………………………….5

1.2 Показатели, характеризующие эффективность производственно-хозяйственной деятельности предприятия………………………………….…10

1.3 Факторы, влияющие на экономическую эффективность………………………………..……………………………….... 16

1.4 Пути повышения эффективности производственно-хозяйственной деятельности организации…………………………………………………….20

**2. Организационно-правовая и экономическая характеристика организации………………………………………………………………….. 29**

2.1 Характеристика хозяйственной деятельности ООО «Электросила» г. Ижевск УР…..…………………………………………………………………..29

2.2 Характеристика основных экономических показателей деятельности организации…………………………………………………………………… 33

**3. Мероприятия, направленные на повышение эффективной деятельности предприятия ООО «Электросила» г. Ижевск УР………………………………………………………………………………. 38**

3.1Направление снижение затрат на производство продукции……………………………………………………………………….38

3.2 Применение автоматизированной системой управления…………….46

3.3 Предоставление услуг по замене осветительных элементов………...49

Заключение ……….…………………………………………………………53

Список использованной литературы……………….……………………...56

Приложение………………………………………………………………….58

**Введение**

В условиях социально-экономического кризиса в России значительные финансовые трудности испытывает подавляющее большинствоотечественных предприятий.

Рыночная экономика диктует товаропроизводителю специфические условия, при которых производственные отношения строятся на принципах закона стоимости, спроса и предложения, конкуренции, на всестороннем учете интересов прежде всего покупателя, который через куплю-продажу диктует свои условия к качеству и количеству товара. Более того, при рыночных отношениях расширенное воспроизводство предприятия, любой предпринимательской деятельности должноосуществляться, главным образом, за счет самофинансирования, собственных накоплений, прибыли.

Отсюда следует, что достижение основной цели товаропроизводителей - получение максимально возможной прибыли связано с получением достаточногоуровня эффективности и необходимой массы прибыли.

Объектом исследования в работе является общество с ограниченной ответственностью  «Электросила»» г. Ижевск Удмуртской Республики.

 Целью выпускной квалификационной работы является разработка рекомендаций по повышению эффективности экономической  деятельности организации.

При выполнении выпускной квалификационной работы были поставлены и решены следующие задачи:

- рассмотрены сущность и значение эффективности экономической деятельности предприятия;

- анализ основных экономических показателей деятельности ООО «Электросила»;

- анализ эффективности экономической деятельности ООО «Электросила»;

- разработка рекомендаций по повышению эффективности экономической деятельности ООО «Электросила».

Теоретической и методологической основой работы послужили результаты исследований в области эффективности экономической деятельности предприятия. Исследование строилось с применением принципов системного подхода. При этом использовались материалы, предоставленные ООО «Электросила», учебная и научная литература.

**1. Теоретические основы повышения эффективности хозяйственной деятельности.**

**1.1 Понятие экономической эффективности.**

Экономическая эффективность – сложная категория экономической науки. Она пронизывает все сферы практической деятельности человека, все стадии общественного производства, является основой построения количественных критериев ценности принимаемых решений, используется для формирования материально-структурной, функциональной и системной характеристики хозяйственной деятельности. Можно сказать, что такие наиболее существенные характеристики хозяйственной деятельности, как целостность, многосторонность, динамичность, многомерность и взаимосвязанность ее различных сторон, находят свое адекватное отражение через категорию эффективности.

Анализ общей эффективность хозяйственной деятельности является прерогативой высшего звенауправленческих структур организации.

Эффективность или неэффективность частных управленческих решений, связанных с определение цены продукта, размера партии закупок или поставок продукции, замене оборудования или технологии и другие решения должны пройти оценку с точки зрения общегоуспеха фирмы, характера ее экономического роста и ростаобщей эффективности.

Основными задачами анализа эффективности являются:

- оценка хозяйственной ситуации;

- выявление факторов и причин достигнутого состояния;

- подготовка и обоснование принимаемых управленческих решений;

- выявление и мобилизация резервов повышения эффективности хозяйственной деятельности.

Результаты анализа способствуют росту информированности администрации предприятия и других пользователей экономической информации – субъектов анализа – о состоянии интересующих их объектов.

При помощи принципа эффективности могут быть сформулированы критерии для всех видов целей (экономических, социальных, технических, экологических).

Каждая организация принимает решение по большой совокупности вопросов: определение номенклатуры выпускаемой и реализуемой продукции; на какой рынок или его сегмент выходить с этим товаром; какие технологии использовать для производства и реализации товаров; какая структура ресурсов необходима и как распределять трудовые, материальные и финансовые ресурсы; каких показателей должно достичь предприятие заопределенный период, особенно по качеству и техническим характеристикам товара, по эффективности производства и сбыта и т.д.

Из многих направлений деятельности предприятия необходимоустановить, какие можно считать стратегическими. Они могут определяться той конечной целью, которую предприятие ставит перед собой.

Наоснове обобщения опытаотечественных и зарубежных предприятий, различных литературных источников сформулированы и на практике используются следующие основные системы целей деятельности хозяйствующих субъектов:

-   экономические цели, которые предусматривают завоевание и удержание определенной доли на рынке для отдельных товаров и по всемуассортименту, максимизацию прибыли, возмещение за счет доходов затрат, снижение убытков, увеличение объема продаж и др. Для оценки достижения этих целей необходимо выбирать показатели, которые выражают экономическую рациональность деятельности предприятия. Важнейшим выражением относительных показателей эффективности в этих случаях является отношение результата к совокупным ресурсам или затратам.

-   технические цели, которые ориентируют предприятие наулучшение качества продукции, повышение техническогоуровня оборудования, машин и технологий и др.;

-   социальные цели, которые предусматривают сокращение рабочего времени, улучшение социальногообеспечения в старости, дают гарантии занятости и др.;

-   экологические цели, которые нацеливают предприятия на предотвращение ущербаокружающей среде путем снижения уровня загрязнения воды и воздуха, уменьшения количестваотходов и их переработки, устранения шума и др.

Соответственноуказанным целям осуществление хозяйственно-финансовой деятельности подчинено требованиям не только экономической, технической, социальной и экологической рациональности, но и их совокупности.

В большинстве предприятий (в основном коммерческих) принцип экономической рациональности выступает как доминирующий фактор. Эти предприятия считают своей главной целью максимизацию прибыли. Однако в этом случае наряду с экономической эффективностью (рациональностью) находят свое отражение социальная, техническая и экологическая рациональности, но как критерии второго, третьего и четвертого порядка. Из комплекса четырех описанных типов рациональности принцип эффективности используется при оценке достижения всех целей, который включает в себя все четыре разновидности рациональности. На предприятии нужно принимать решения всегда с таким расчетом, чтобы с помощью имеющихся ограниченных средств обеспечить оптимальное достижение всех видов поставленных целей.

Несмотря на то, чтообеспечение прибыльной работы предприятия является первоочередной среди многих целей, это не означает, чтоостальные малозначительны. Достижение каждой цели должно быть просчитано и предусмотрено решением соответствующих задач в ближайшее время и в долгосрочной перспективе. При этом необходимо помнить, что другие задачи (цели развития) будут решены (достигнуты), если предприятие обеспечит получение прибыли от хозяйственной деятельности. Именно за счет прибыли, в основном, формируются средства для развития предприятия.

Приведенные положения позволяют раскрыть понятие трех разных видов эффективности:

1. Эффективность хозяйственной деятельности предприятия определяется полученными результатами (в процессе этой деятельности), которые отражают достижение целей развития (повышение доли на рынке в виде достигнутогообъема реализованной продукции или получение прибыли как эффекта и т.п.), и конкурентным успехом на рынке (выражаемом в качестве продукции и цене, по которой стала возможна реализация), представленным в виде объема реализованной продукции или эффекта и соотнесенным с величиной совокупных, примененных и потребленных ресурсов.

2. Эффективность использования отдельных видов ресурсов характеризуется соотношением объема выпуска продукции или прибыли от хозяйственно-финансовой деятельности с соответствующей величиной ресурсов (отдельных видов или отдельными видами затрат, связанными с рабочей силой, с использованием основных фондов или оборотных средств). Так, конечные результаты деятельности предприятия представляют собой объем выпуска или объем реализованной продукции и эффект в виде прибыли.

Примененные ресурсы – это реальный капитал, который измеряется в стоимостной форме и включает величину (основных фондов и оборотных средств.

Потребленные ресурсы – это текущие затраты живого и овеществленного труда в виде расходов на производство и продажи.

Ресурсный и затратный методы построения системы показателей экономической эффективности не противоречат один другому, наоборот, при таком подходе к их определению возможно более глубоко исследовать движение эффективности, определить резервы и наметить конкретные пути ее повышения.

3. Эффективность производства товаров состоит в использовании минимального количества ресурсов для производства данногообъема товаров и оказания услуг и в снижении расходов на единицу продукции (работ, услуг).

Второй показатель эффективности (из трех названных выше) является сквозным, который используется при ее оценке поотрасли, различным сферам и в целом по экономике страны.

Эффективность в сфере экономики – воспроизводственная категория. В результате движения продукции через фазы воспроизводства имеют место экономические отношения по поводу эффективного использования ресурсов для достижения конечных результатов.

Отсюдаочевидна необходимость изучения эффективности применительно к воспроизводству в целом и егоотдельным фазам во всех сферах национальной экономики и науровне хозяйствующих субъектов.

Эффективная работа предприятий способствует обеспечению эффективности общественного производства. Она достигается тогда, когда невозможно перестроить использование наличных ресурсов таким образом, чтобы увеличить выпуск одного товара без уменьшения выпуска любого другого товара. В другой редакции – для достижения эффективности необходимоотсутствие возможности получения ресурсов или обмена наличными продуктами между потребителями. В данном случае изложена теоретическая посылка, и достижение такой ситуации на практике невозможно [19, c. 115].

В каждой национальной экономике имеются возможности получить дополнительные выигрыши за счет структурных изменений в экономике, используемых ресурсов, внедрения новых технологий, улучшение качества сырья, материалов, новых видов топлива и других факторов. Поэтому для всех стран актуальной является проблема использования имеющихся возможностей (при данном уровне развития) в деле повышения эффективности хозяйствования, распределения и обмена ресурсов и потребления готовой продукции (товаров и услуг) [11, c. 129].

В настоящее время исключительное значение для российской экономики имеет стимулирование эффективных направлений использования и экономии ресурсов.

**1.2 Показатели, характеризующие эффективность производственно-хозяйственной деятельности организации.**

Методикаанализа деятельности предприятия охватывает анализ финансовых результатов и финансового положения предприятия. Кроме того такой анализ включает анализ основных факторов, чтообеспечивают эти итоги, объем и себестоимость производства и реализации продукции, эффективность использования основных средств, материальных и трудовых ресурсов.

Хозяйственная деятельность предприятия должна быть направлена ​​наобеспечение систематического поступления и эффективного использования финансовых ресурсов, соблюдение расчетной и кредитной дисциплины, достижение рационального соотношения собственных и привлеченных средств, финансовой устойчивости с целью эффективного функционирования предприятия.

Целью анализа является простая и наглядная оценка динамики развития предприятия, его финансового состояния.

Конкретные виды эффективности могут выделяться не только по разнообразию результатов (эффектов) деятельности предприятия (организации), но и в зависимости от того, какие ресурсы (применяемые или потребляемые) берутся для расчетов [10, с.60].

Применяемые ресурсы - это совокупность живого и овеществленного труда, а потребляемые - это текущие расходы на производство продукции (предоставление услуг). В связи с этим в практике ведения хозяйства стоит выделять также эффективность применяемых и потребляемых ресурсов как специфические формы проявления общей эффективности производства (деятельности). В данном случае идет речь о так называемых ресурсных и расходных подходах к определению эффективности с применением соответствующих типов показателей [14, с.115].

Обобщающим показателем эффективности потребляемых ресурсов может быть показатель расходов на единицу товарной продукции, которая характеризует уровень текущих расходов па производство и сбыт изделий (уровень себестоимости).

Как известно, к себестоимости продукции потребляемые ресурсы включаются в виде оплаты труда (персонал), амортизационных отчислений (основные фонды и нематериальные активы) и материальных расходов (оборотные фонды).

С помощью обобщающих показателей эффективности производства (деятельности) того или иного первичного субъекта ведения хозяйства выделяют в первую очередь относительный уровень удовлетворения потребностей рынка. Он определяется как отношение ожидаемого или фактическогообъема продаж товаров (предоставления услуг) субъектом ведения хозяйства к выявленному спросу потребителей. [21, с.53]

Эффективность производстваанализируется по следующим показателям:

- фондоотдача;

- фондоемкость;

- фондовооруженность;

- производительность труда;

- материалоемкость;

- конкурентоспособность продукции.

Фондоотдача - показатель эффективного использования основных производственных средств. Рассчитывается за формулой [11, с.110]:

$ФВ\_{прt}=\frac{ВВП\_{ПРt}}{OВЗ\_{ПРt}}$ (1.1)

где ФBпрt - фондоотдача в промышленности в году t;

BBПпрt - валовой внутренний продукт промышленности в сравнимых ценах в году t;

ОBЗпрt - стоимость основных производственных средств в промышленности в году t.

Фондоемкость (ФМпpt) характеризует потребность в основных производственных средствах для производства единицы продукции промышленности. Определяется как показатель, обратный фондоотдаче:

$ФМ\_{прt}=\frac{1}{ВФ}=\frac{OВЗП\_{ПРt}}{ВВП\_{ПРt}}$ (1.2)

Фондовооруженность - это показатель оснащенности работающих в промышленности основными производственными средствами. Он рассчитывается за формулой:

$ФO\_{прt}=\frac{OВЗ\_{ПРt}}{ЧП\_{ПРt}}$ (1.3)

где ФОпpt – фондовооруженность производства в году t;

Чпpt - численность работающих в году t.

Производительность труда - показатель эффективности использования рабочей силы, занятой в промышленности:

$ПрП\_{прt}=\frac{ВВП\_{ПРt}}{ЧП\_{ПРt}}$ (1.4)

Учитывая предыдущие формулы, фондовообруженность можно выразить как произведение фондоемкости и производительность труда:

ФОПPt = ФМПPt\* ПрП Пpt = ОBЗПpt$\*\frac{ВВП\_{ПРt}}{ВВП\_{ПРt}\*ЧП\_{ПРt}}$ = $\frac{OВЗ\_{ПРt}}{ЧП\_{ПРt}}$ (1.5)

Исходя из этих формул можноопределить фондоотдачу через показатели фондовооруженности и производительности труда:

$ФВ\_{прt}=\frac{1}{ФМ\_{ПРt}}= \frac{ПрП\_{ПРt}}{ФО\_{ПРt}}$(1.6)

 То есть фондоотдача прямо пропорциональная производительности труда и обратно пропорциональная фондовооруженности [12, с.431].

Материалоемкость характеризует величину прямых материальных расходов производства (стоимость промежуточного потребления) на единицу продукции. Прямые материальные расходы включают стоимость всех материальных ресурсов, использованных в производстве продукции: сырья, топлива, тепло- и электроэнергии, основных и вспомогательных материалов, комплектующих изделий и полуфабрикатов. К прямым материальным расходам не принадлежит амортизация.

Материалоемкость может определяться на единицу валовой продукции предприятия или валового внутреннего продуктаотрасли [13, с.105]:

$ММ\_{прt}=\frac{ПС\_{ПРt}}{ВП\_{ПРt}}$ (1.7)

$ММ\_{прt}=\frac{ПС\_{ПРt}}{ВВП\_{ПРt}}$ (1.8)

$ПС\_{прt}=\frac{ФЗ\_{ПРt}}{ВП\_{ПРt}}$ (1.9)

где ММпрt- материалоемкость продукции в годуt, определенная за валовой продукцией (ВП) или валовым внутренним продуктом (ВВП);

ПСпрt - стоимость прямых материальных расходов, или промежуточное потребление промышленности в годуt;

ВПпрt - валовая продукция в годуt;

ВВПпрt - валовой внутренний продукт в годуt;

ФЗпрt - стоимость фонда замещения или всех материальных расходов в годуt;

Апрt - величинаамортизации в году t.

Энерговместимость характеризует расходы первичных топливно-энергетических ресурсов в натуральном выражении (тоннах условного топлива) на единицу валового продукта или валового внутреннего продукта [14, с.118]:

$ЕМ\_{прt}=\frac{ЕР\_{ПРt}}{ВП\_{ПРt}}$ (1.10)

$ЕМ\_{прt}=\frac{ЕР\_{ПРt}}{ВВП\_{ПРt}}$ (1.11)

где ЕМпрt - энерговместимость продукции в годуt, определенная за валовым продуктом (ВП) или валовым внутренним продуктом (ВВП);

ЕРпрt - расходы топливно-энергетических ресурсов в годуt в натуральном выражении.

Конкурентоспособность продукции определяется как:

- единичный показатель - по конкретным промышленным товарам;

- групповой показатель - по группе промышленных товаров;

- интегрированный показатель - по техническим и экономическим характеристикам промышленной продукции.

В условиях рыночной экономики основным критерием оценки хозяйственной деятельности предприятия служат прибыль и рентабельность относительно фондов [16, с.34].

Обобщающим показателем эффективности потребляемых ресурсов может служить показатель расходов на единицу товарной продукции, которая характеризует уровень текущих расходов на производство (себестоимость производстваопределенных изделий). Как известно, к себестоимости продукции потребляемые ресурсы включаются в форме оплаты труда (персонал), амортизационных отчислений (основные фонды) и стоимости материальных ресурсов (оборотные фонды) [22, с.18].

К важнейшим обобщающим показателям эффективности производстваотносится часть приростаобъема производимой продукции за счет интенсивных факторов (интенсификации производства). Это предопределяется тем, что в современных условиях ведения хозяйства экономически и социально является более выгодным не экстенсивное (путем увеличения объема применяемых ресурсов), а именно интенсивное (за счет лучшего использования имеющихся ресурсов) развитие производства.

Учитывая выше изложенную информацию, можно сформировать определенный набор показателей, характеризующих степень удовлетворения интересов владельцев предприятия (Приложение Г) [15, с.71].

Для предпринимателей важнейшим фактором при заключении сделок является доход (экономическая выгода), а для потребителей выгодой является нужный ему товар (услуга), если он в большей степени удовлетворяет его потребности (потребительские интересы). Потребитель является не пассивным покупателем, а полноправным участником коммерческой деятельности, ее регулятором. Потребители продукции и услуг организации, с нашей точки зрения, в условиях торговли услугами связи заинтересованы главным образом в информации о качестве приобретаемых услуг и качестве обслуживания, которое, в свою очередь, определяется широтой и устойчивостью работой компании, степенью обновления оборудования, количеством дополнительных услуг и культурой обслуживания (скорость обслуживания, вежливость, компетентность, интерьер офиса). Для покупателей представляет интерес, включающая все эти факторы, количественная оценкауровня обслуживания пооднородным компаниям в сравнении. С целью оценки эффективности работы предприятия сотовой связи можно представить потребителей в качестве источника информации, и рассчитать показатель уровня обслуживания, по мнению покупателей по результатам анкетирования (Приложение 5) [26, с.252].

Далее после определения всех параметров исследования, после проведения опроса по соответствующей форме, наоснове полученной первичной информации можно рассчитать показатель оценки покупателями уровня обслуживания конкретного предприятия сотовой связи.

Кроме того, в информации о финансовом состоянии предприятия заинтересованы работники предприятия (возможность профессионального роста и повышения оплаты труда), участники торгов на бирже (для котировки акций предприятия, консультаций потенциальных поставщиков сырья и покупателей готовой продукции), службы занятости, если предприятие расширяет свою деятельность и т.д.

Подводя итог, можно сказать о том, что гарантией успешного развития организации является положительный финансовый результат, который формируется за счет доходов и расходов организации в результате ее производственно – хозяйственной деятельности заотчетный период. Финансовый результат конечной деятельности может быть представлен либо прибылью, либоубытком. Прибыль формируется в результате превышения доходов над расходами и характеризует положительную динамику развития предприятия. Убыток же организация может понести в случае, когда ее расходы будут превышать ее доходы. Убыток характеризует неэффективность финансовой деятельности, что влечет за собой финансовую неустойчивость организации.

**1.3 Факторы, влияющие на экономическую эффективность**

 В основе всех экономических показателей хозяйственной деятельности предприятия лежит технико-организационный уровень производства, т.е. качество продукции и используемой техники, прогрессивность технологических процессов, техническая и энергетическая вооруженность труда, степень концентрации, кооперирования и комбинирования, длительность производственного цикла и ритмичность производства, уровень организационного производства и управления. Техническая сторона производства непосредственно не является предметом экономическогоанализа. Но экономические показатели изучаются в тесном взаимодействии с технологией производства, егоорганизацией.

Все явления и процессы хозяйственной деятельности предприятий находятся во взаимосвязи, взаимозависимости и обусловленности. Одни из них непосредственно связаны между собой, другие – косвенно. Например, на величину валовой продукции непосредственное влияние оказывают такие факторы, как численность работающих и уровень производительности их труда. Все другие факторы воздействуют на этот показатель косвенно.

Каждое явление можно рассматривать как причину и как результат. Например, производительность труда можно рассматривать, с одной стороны, как причину изменения объема производства, уровня ее себестоимости, а с другой – как результат изменения степени механизации и автоматизации производства, усовершенствования организации труда и т.д.

Каждый результативный показатель зависит от многочисленных и разнообразных факторов. Чем более детально исследуется влияние факторов на величину результативного показателя, тем точнее результаты анализа и оценка качества работы предприятий. Отсюда важным методологическим вопросом в анализе хозяйственной деятельности является изучение и измерение влияния факторов на величину исследуемых экономических показателей. Без глубокого и всестороннего изучения факторов нельзя сделать обоснованные выводы о результатах деятельности, выявить резервы производства, обосновать планы и управленческие решения.

Обобщающий показатель складывается под воздействием вполне определенных экономических и других факторов. Факторы – это элементы, причины воздействующие на данный показатель или на ряд показателей. В таком понимании экономические факторы, как и экономические категории, отражаемые показателями, носят объективный характер. С точки зрения влияния факторов на данное явление или показатель надо различать факторы первого, второго, …., n-го порядков. Различие понятий «показатель» и «фактор» условно, так как практически каждый показатель может рассматриваться как фактор другого показателя более высокого порядка и наоборот. [24, c. 182]

Факторы в экономическом анализе могут классифицироваться по различным признакам. Так, факторы могут быть общими, т.е. влияющими на ряд показателей, или частными, специфическими для каждого показателя. Обобщающий характер многих факторов объясняется связью и взаимной обусловленностью, которые существуют междуотдельными показателями.

Исходя из задач анализа эффективной деятельности важное значение имеет классификация факторов, деление их на внутренние (которые в свою очередь подразделяются наосновные и неосновные) и внешние.

Внутренними основными называются факторы, определяющие результаты работы предприятия. Внутренние неосновные факторы, хотя и определяют работу производственного коллектива, но не связаны непосредственно с сущностью рассматриваемого показателя: это структурные сдвиги в составе продукции, нарушения хозяйственной и технологической дисциплины. Внешние факторы – это те, которые не зависят от деятельности производственного коллектива, но количественноопределяют уровень использования производственных и финансовых ресурсов данного предприятия. Здесь надо заметить, что, например, социальные факторы могут быть и зависимы от деятельности производственного коллектива, посколькуони входят в орбиту планирования социального развития предприятия. То же касается природных и внешнеэкономических условий.

Нередко на результатах работы предприятий отражаются перемены в отрасли специализации и производственной кооперации. Эти факторы являются внешними. Они не характеризуют усилия данного коллектива, но их исследование позволяет точнее определить степень воздействия внутренних причин и тем самым более полно выявить внутренние резервы производства.

Для правильной оценки деятельности предприятий факторы необходимо разделить еще наобъективные и субъективные. Объективные не зависят от воли и желаний людей, например, стихийное бедствие. В отличие от объективных субъективные причины зависят от деятельности отдельных людей, предприятий, организаций и учреждений.

Факторы могут также делиться наобщие и специфические. Кобщим относятся факторы, которые действуют во всех отраслях экономики. Специфическими являются те, которые действуют в условиях отдельной отрасли экономики или предприятия. Такое деление факторов позволяет полнее учесть особенности отдельных предприятий, отраслей производства и сделать более точную оценку их деятельности.

По сроку воздействия на результаты производства различают факторы постоянные и переменные. Постоянные факторы оказывают влияние на изучаемое явление беспрерывно на протяжении всего времени. Воздействие же переменных факторов проявляется периодически, например, освоение новой техники, новых видов продукции, новой технологии производства и т.д.

Большое значение для оценки деятельности предприятий имеет деление факторов на интенсивные и экстенсивные. К экстенсивным относятся факторы, которые связаны с количественным, а не качественным приростом результативного показателя. Интенсивные факторы характеризуют степень усилия, напряженности труда в процессе производства.

Если при анализе ставится цель измерить влияние каждого фактора на результаты хозяйственной деятельности, то их разделяют на количественные и качественные, сложные и простые, прямые и косвенные, измеримые и неизмеримые.

Количественными считаются факторы, которые выражают количественную определенность явлений (количество рабочих, оборудования и т.д.). Качественные факторы определяют внутренние качества, признаки и особенности изучаемых объектов (производительность труда и т.д.).

Большинство изучаемых в анализе факторов состоят из нескольких элементов. Однако есть и такие, которые не раскладываются на составные части. В связи с этим факторы делятся на сложные (комплексные) простые (элементные). Примером сложного фактора является производительность труда, а простого – количество рабочих дней в отчетном периоде.

Как уже указывалось, одни факторы оказывают непосредственное влияние на результативный показатель, другие – косвенное. В зависимости от этого различают факторы первого, второго, третьего и последующих уровней подчинения. К факторам первогоуровня относятся те, которые непосредственно влияют на результативный показатель. Факторы, которые определяют результативный показатель косвенно, при помощи факторов первогоуровня, называются факторами второгоуровня т.д. Количествоотработанных дней одним работником и среднедневная выработка – факторы второгоуровня относительно валовой продукции. К факторам же третьего порядкаотносятся продолжительность рабочего дня и среднечасовая выработка.

Классификация факторов, исходя из анализа деятельности предприятия как хозрасчетных объектов, и совершенствования методики их анализа позволяют решить важную проблему – очистить основные показатели от влияния внешних и побочных факторов с тем, чтобы показатели, принятые для оценки эффективности деятельности предприятия и определения уровня материального стимулирования, лучше отражали собственные достижения трудовых коллективов предприятий.

Творческое значение комплексной классификации факторов состоит в том, что на ее основе можно моделировать хозяйственную деятельность, осуществлять комплексный поиск внутрихозяйственных резервов с целью повышения эффективности производства [19, c. 219].

**1.4.Пути повышения эффективности производственно-хозяйственной деятельности организаций**

Сложившаяся ситуация в области сотовой связи заставляет инжиниринговые компании в области проектирования и строительстваобъектов связи искать новые, более эффективные способы разработки и предоставления современных проектныхуслуг и услуг по строительству, направленных на более полное удовлетворение потребностей клиентов. В рыночных условиях для повышения эффективности и устойчивости развития предприятий может быть обеспечено, прежде всего, совершенствованием управления производственной деятельностью. Для практических задач особенноактуальным является реализация концепции маркетинга взаимодействия, основная идея которой заключается в формировании и поддержке активных коммуникационных отношений между всеми заинтересованными сторонами, в налаживании взаимногообмена деловой информацией [11, с.115]. Поэтомуодним из направлений повышения эффективности предпринимательской деятельности предприятия, должна быть ориентация системы управления на широкое использование современных маркетинговых технологий и методик для завоевания лояльности потребителя и его привлечения, закрепления и удержания при предоставлении услуг.

С целью определения эффективности производственно-хозяйственной деятельности предприятия проводится оценка его внешней и внутренней среды деятельности и анализ экономических показателей, определяющих эффективность деятельности компании [33, с.21].

Под внешней средой понимаются все условия и факторы, возникающие в общественно - экономической жизни страны, независимоот деятельности предприятий, но влияют на состояние его внутренней среды. Под внутренней средой понимается весь хозяйственный механизм предприятия, т.е. его финансовый потенциал, материально - техническая база, торговые, производственные, управленческие и другие структуры [36, с.501].

Для более полного понимания механизма влияния факторов на деятельность предприятия, считаем нужным сконцентрироваться наанализе предприятия как открытой социально - экономической системы.

Предприятие по своим свойствам относится к сложным социально-экономическим системам. Инжиниринговые предприятия - этооткрытая система, поскольку постояннообменивается с внешней средой информацией, регулирует свои входы и выходы.

Следующим свойством предприятия является то, что это система, которая стремится к устойчивости. Ноустойчивой может быть толькоадаптивная система, которая обеспечивает возможность постоянной модификации хозяйствующего субъекта в соответствии с потребностями, которые постоянно меняются. Таким образом, чтобы быть стабильным и устойчивым в рыночных условиях, предприятие должно постоянно и достаточно быстро реагировать на изменения внешней среды, и в первую очередь на изменения покупательского спроса и требования качества инжиниринговых услуг, удовлетворение которых является одним из главных задач инжинирингового предприятия.

Эффективноеиспользованиеоборотныхсредствнапредприятииимеетбольшоезначение, таккакоказываетогромноевоздействиенаобщеефинансовое состояние всего предприятия.

Это разъясняется тем, что длительность оборотаосновных и оборотных средств значительно различается вследствие принципиальных различий по характеру влияния в производственном процессе главных фондов и оборотных фондов. Если первые неоднократноучаствуют в процессе изготовления, тооборотные фонды - однократно, вполне употребляясь в каждом его цикле. Оборот основных фондов исчисляется годами, в то время как оборотные фонды и фонды обращения в движение года делают, как показатель для определения количестваоборотов. Следовательно, оборотные средства, обслуживающие кругооборот оборотных фондов и фондов обращения, во многом предопределяют общие темпы и эффективность изготовления. В первую очередность выучим модифицирование состава и динамики оборотных активов, от состояния которых в значимой ступени зависит финансовое положение
компании.

Одним из методов улучшения управления оборотным капиталом предприятия является определение оптимальной структуры капитала, что представляет собой основное условие устойчивого развития любого предприятия.

Как правило, исследователи уделяют внимание какому-тоодному методу, не рассматривая их вместе, что бы дало возможность эффективнее понять природуоптимизации с точки зрения эффективности управления формирования собственным капиталом.

Множественность критериев оптимизации структуры собственного капитала побуждает владельцев предприятия избирать самый эффективный вариант наосновании своих субъективных отношений. При этом возникает парадокс: чем больше критериев учитывает инвестор, тем более многогранным будет результат оптимизации, с другой же стороны рост их количества резкоусложняет процесс разъяснение задания оптимизации структуры собственного капитала.

Структура капитала характеризует соотношения собственных и ссудных финансовых средств, которые использует предприятие в процессе хозяйственной деятельности.

Структура капитала влияет на коэффициент рентабельности активов и собственного капитала, определяет систему коэффициентов финансовой стойкости и платежеспособности, формирует соотношение уровня прибыльности и риска в процессе развития предприятия.

Для повышения эффективности управления необратимыми активами предприятия необходимоосуществить следующие мероприятия:

1) оптимизировать состав и структуруосновных средств предприятия;

2) улучшить техническое состояние основных средств путем введения в эксплуатацию новогооборудования, проведение реконструкции и модернизации устаревшегооборудования, чтообеспечит быстрое обновление активной части основных производственных фондов;

3) выбрать альтернативные источники финансирования основных средств, которые наиболее выгодны для предприятия;

4) повысить фондоотдачу путем освоения новых мощностей;

5) выбрать оптимальные методы начисления амортизации, которые будут способствовать реализации экономической и научно-технической стратегии предприятия;

6) приобрести основные средства по схеме финансового лизинга, которая имеет преимущества по сравнению с банковским кредитом.

Для обеспечения эффективногоуправления оборотными активами предприятия необходимоосуществить следующие мероприятия:

1) оптимизировать состав и структуруоборотных активов за счет ускорения оборачиваемости оборотных активов в целом и отдельных их элементов;

2) оптимизировать размер денежных средств путем проведения постоянногоконтроля за размером оборотных активов в денежной, абсолютно ликвидной форме, а также путем обеспечения соответствующей части высоколиквидных активов в форме текущих финансовых инвестиций и других активов, которые, при необходимости, могут быстро трансформироваться в денежные средства, позволит поддерживать на должном уровне платежеспособность предприятия;

3) оптимизировать запасы предприятия путем оценки общей потребности в сырье на плановый период, периодическогоуточнения оптимальной партии заказа сырья, регулярного контроля условий хранения запасов;

4) оптимизировать структуру товаров путем сокращения выпуска товаров с низкой рентабельностью и увеличить выпуск товаров, имеющих положительную рентабельность и хороший уровень спроса;

5) оптимизировать уровень дебиторской задолженности путем проведения контроля за состоянием расчетов с дебиторами, оценки платежеспособности и деловой репутации дебиторов, страхование рисков и др.;

6) сократить продолжительность финансового цикла путем ускорения оборота производственных запасов и дебиторской задолженности и некритического замедления оборачиваемости кредиторской задолженности предприятия поставщикам;

7) повысить рентабельность предприятия путем своевременного использования временно свободных остатков денежных активов для формирования эффективного портфеля текущих финансовых инвестиций.

Неуклонный рост эффективности производства на каждом предприятии за счет высококачественных факторов предусматривает точное определение и комплексное внедрение всех возможных путей усовершенствования качествапредоставляемых услуг. Последние по собственному содержанию и целенаправленности можно соединить в три взаимоувязанных категории: технические, организационные и социально-экономические.

Высшее качествообходится дороже. Это самая распространенная мысль относительно качества. Однако свежий взгляд на механизмы создания качества и процессы изготовления продемонстрировал, что высокое качество не всегда стоит дороже. Принципиально понять, как формируется качество продукта при современном массовом производстве. Наоснове потребностей рынка качество поначалуопределяется на бумаге в виде плана. Позже все это реализуется в настоящий выбор с помощью соответствующих производственных действий. Вкладывание больших средств в научные исследования и опытные разработки может дать в итоге ощутимое поднятие качества продукта. Это широко продемонстрировано в Японии и на Западе, на всем диапазоне промышленных продуктов массового производства: компьютеры бытовая электроника и бытовые приборы. За последние десятилетия качество данных продуктов заметноулучшилось, а стоимость упала [26, с.252].

Акцент на качество ведет к уменьшению производительности. Мысль, что качество может быть получено лишь за счет количества - широко распространена среди руководителей производстваошибка. Данная точка зрения считается последней из того периода, когдауправление качеством содержалось в физическом обзоре окончательного продукта. В данной ситуации наиболее жесткие требования контроля приводили к браку большего количества готовой продукции. Однако с того времени контроль качества стал наиболее скрупулезным. В современной структуре управления качеством акцент делается на предупреждение недостатков на стадиях разработки и производства. Потому дефектные изделия, прежде всего, не производятся. Усилия, истраченные на то, чтобы повысить качество и сберечь количество, способствовали тому, чтоусовершенствование качестваприводит как правило, к высокой производительности.

На качество воздействует структура труда рабочей силы. Производители сворачивают вину за низкое качество собственных продуктов наотсутствие понимания качества и невысокую культуру труда собственных работников. Наиболее глубокий анализ данного вопросауказывает, что работники могут нести ответственность лишь в том случае, если управление обеспечило [29, с.408]:

-всестороннее обучениеоператоровоборудования;

-предоставление работникам детальных инструкций, относительно выполняемой ими работы;

- предоставление средства проверки и оценки результатов работы рабочих;

- предоставление средств регулирующихоборудование или процессы в том случае, если выявляются неудовлетворительные результаты работы.

Проведение оценки поставщиков инжиниринговых услуг часто показывает, что их руководство неспособнообеспечивать работникам необходимые условия работы для поддержания качестватруда. Поэтому часто вину за низкое качествоуслуг руководство возлагает на работников, вместо того чтобы обеспечить им нужные условия работы и правильноорганизовать рабочие места.

Разработка методов повышения эффективности производственно- хозяйственной деятельности на предприятиях состоит в оптимизации целевых функций (планирование, анализ, организация, контроль) и базируется на принципах целостности, непрерывности, гибкости и обоснованности. Источником информации при принятии решений является система показателей эффективности, обладающие рядом специфических свойств и направлены на достижение корпоративных целей компании. Эффективность в данном случае, должна стать представительной оценкой полезности системы и рассматривается как мера соответствия и результат функционирования системы согласно намеченным стратегическими целями.

Оценка эффективности стратегии развития предприятия, с помощью критерия прибыльности (превышение стоимостной оценки результатов над стоимостной оценкой совокупных затрат) не отражает реальной картины реализации стратегии. Этообусловлено спецификой внутренней организации инжиниринговых предприятий (высокий уровень стартовых инвестиций, особенности налогообложения) - с одной стороны, и строгой направленности этого бизнеса, выражающаяся в маркетинговой ориентации деятельности компании - с другой [29, с.377].

С учетом этих особенностей, определенных наосновании анализа структуры доходов и расходов предприятий мобильной связи, основными критериями эффективности производственно-хозяйственной предприятий мобильных коммуникаций рекомендуется выбирать критерии [23, с.320]:

КEBITDА - прибыль до выплаты налогов, процентов и амортизационных отчислений, как обобщающий коэффициент полезности, эффективности внутреннего развития фирмы.

KMS – доля рынка, занимаемая фирмой-оператором, как обобщающий показатель эффективности внешнего развития фирмы.

Кроме этого, одним из показателей эффективности деятельности предприятия является уровень цен. Рынок инжиниринговых услуг наиболее чувствителен к изменению цен, что показывает важность проведения анализа принципов ценообразования и структуры себестоимости на инжиниринговых предприятиях.

Одним из наиболее важных факторов для выбораинжиниринговой компании оператором связи является качественные услуги по проектированию и строительству - это возможность быстроналадить линии связи [13] .

Посколькуодним из направлений рынка сотовой связи стало предоставление абонентам дополнительных услуг: видеотелефония, беспроводной интернет, электронная коммерция через сотовый телефон, а также многочисленные службы интеллектуальных сетей то инжиниринговые компании проектирующие строительство линий связи должноучитывать напряженность и нагрузку на линии передач.

Именно поэтому совершенствование инжиниринговых услуг приобретает все большее значение для компаний в области проектирования и строительстваобъектов связи, а для этого необходимо и далее систематизировать существующие представления окачестве услуг и сервисных услугах, и вырабатывать единые подходы к их организации.

**2. Организационно-правовая и экономическая характеристикаорганизации**

**2.1 Характеристика хозяйственной деятельности ООО «Электросила» г. Ижевск,Удмуртской Республики.**

ООО «Электросила»былоорганизовано 23 мая 2006 году.

Компания занимается разработкой и производством мощных электрических систем.ООО «Электросила» является официальным дистрибьютором производителя Led Engin (США).

Светодиоды компании LED Engin производятся с помощью уникальной технологии крепления кристалла на многослойной керамической подложке, позволяющей получать малое тепловое сопротивление (до 0,6 °C/Вт) и обеспечивать быстрый теплообмен, что значительноувеличивает ресурс кристалла, способного работать при температуре Tj 150°C. Также LED Engin  выпускает вторичную оптику (линзы) для светодиодов, которые изготовлены из высокопрочного термоустойчивого кварцевого стекла.

На настоящий момент ООО «Электросила» реализует такую продукцию как:

- **мощные светодиоды белого цвета**, с максимальным световым потоком до 4600 Лм

- мощныесветодиодысерий **GаllerуWhite**, StudiоWhite (CRI97 /CRI85)

- мощныеодноцветныеи **RGB, RGBА, RGBWсветодиоды** (включаясветодиодысплоскойлинзой), предназначенныедляархитектурной, декоративнойисценическойподсветки

- специализированныемощные **ультрафиолетовыесветодиоды** (365 нми 400 нм), предназначенные дляприменениявполиграфическомоборудованиидлябыстрогоотвержденияиполимеризациикраски, длясклеивания

**-** **инфракрасныесветодиоды**;

- светодиоды **DentаlBlue** иDentаl (Blue+UV), используемыевстоматологиидляполимеризациикомпозитов

- **Deep Red и Fаr Red светодиоды**, предназначенные для искусственногоосвещения растений в условиях теплиц

- **вторичная оптика** для светодиодов

- готовые осветительные приборы

Общество создано с целью осуществления хозяйственной деятельности и получения прибыли. Основными видом деятельности ООО «Электросила» являются реализация готовой продукции фирмы **LED Engin на территории Удмуртской Республики и близлежащих регионов.**

Обществов правеосуществлять любые иные виды хозяйственной деятельности, не запрещенные в РФ.

ООО «Электросила» сотрудничает в основном с иностранными компаниями, которые поставляют различную светотехническую и кабельно – проводниковую продукцию, но основным поставщиком для ООО «Электросила» является американская компания LedEngin.

ООО «Электросила» в основном сотрудничает с крупными государственными предприятиями – заказчиками, так как реализует узконаправленную светотехническую и кабельно – проводниковую продукцию.

Товарный ассортимент ООО «Электросила» состоит из:

|  |
| --- |
| 1. Мощные светодиоды в 1-, 4-, 12- и 24-кристальном исполнении
2. Мощные светодиоды на «печатной плате на металлической основе» (MCPCB)
3. Вторичная оптика для светодиодов
 |
| * одноканальные и двухканальные реле
* однофазные и трехфазные реле
 |
| 1. Термоусаживаемые компоненты и специальный инструмент необходимый для монтажа
 |
| 1. Отдающие устройства:

- приемные устройства с траверсом;- бухтонамоточные устройства;- линии перемотки кабеля- линии скрутки кабеля- экструзионные линии для наложения пластмассовой изоляции  XM45/25,XM65/25,XM70/25,XM90/25,120/25,XM150/25;6. Высокоскоростные экструзионные линии 70+35 |

**Таблица 2.1Основные поставщики**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Наименование поставщика** | **Характеристика компании - поставщика** | **Виды поставляемой продукции** |
| LED Engin  | американская компания, разработчик и производитель мощных светодиодов, светодиодной оптики и модульных источников света. | Мощные светодиоды в 1-, 4-, 12- и 24-кристальном исполненииМощные светодиоды на «печатной плате на металлической основе» (MCPCB) |
| Crуdоm | Компания производитель средств управления. | * Одноканальные и двухканальные реле
* Однофазные и трехфазные реле
 |
| ООО«АРКАСИЛ СК» | Производитель и поставщик высоковольтной  арматуры | Термоусаживаемые компоненты и специальный инструмент необходимый для монтажа |
| ЗАО «Xinming Cаble Mаchinerу» | производителей кабельногооборудования | Отдающие устройства;- приемные устройства с траверсом;- бухтонамоточные устройства;- линии перемотки кабеля- линии скрутки кабеля;- линия для наложения брони на кабель;- экструзионные линии для наложения пластмассовой изоляции XM45/25,XM65/25,XM70/25,XM90/25,120/25,XM150/25;- Высокоскоростные экструзионные линии 70+35 |

Реализуемый ООО «Электросила» товар имеет узконаправленное назначение и востребован он бывает, в основном, только в крупных предприятиях.

Каждая группа товаров занимает определенную долю на рынке сбыта, например 1 и 2 группы занимают приблизительно по 25 %, 3 группа – 15 %, 4 группа – 30%, 5 группа – 10 % и 6 группа – 5%.

**Таблица 2.2Основные покупатели**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **№ п/п** | **Наименование покупателя** | **Срок работы с данным покупателем** | **Доля потребителя, %** |
| 1 | Министерствообразования и науки Удмуртской Республики | 3 года | 35 |
| 2 | МИНПРОМТОРГ России | З года | 30 |
| 3 | Ростех | 1 год | 20 |
| 4 | Росатом | 2 года | 15 |

Ключевые факторы сбытовой стратегии предприятия следующие:

* отлаженное партнерство с хорошими поставщиками;
* хорошоорганизованная собственная распределительная сеть или наличие твердых партнерских отношений с независимой распределительной сетью;
* низкие издержки распределения;
* быстрая доставка;
* хорошо подготовленный персонал, занятый сбытом;
* доступный и хорошоорганизованный сервис;
* аккуратное выполнение заказов;
* широтаассортимента и возможность выбора товаров;
* привлекательная, надежная и удобная упаковка;
* использование умной, захватывающей рекламы;
* наличие эффективных и надежных информационных систем;
* способность руководства быстро реагировать на изменение рыночных условий;

# опытная в данной сфере деятельности и хорошо сбалансированная управленческая команда.

**2.2 Характеристикаосновных экономических показателей деятельности организации**

Основные экономические показатели, характеризующие деятельности ООО «Электросила» представлены в таблице 2.3.

**Таблица 2.3 Основные показатели деятельности организации**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Показатель** | **Год** | **% соотношение 2015г. к 2014г.** |
| **2013** | **2014** | **2015** |
| 1. Денежная выручка от реали­зации, тыс. руб. | 1032092 | 1318700 | 1465040 | 111,09 |
| 2.Себестоимость товарной продук­ции, тыс. руб. | 835072 | 1058045 | 1161824 | 109,8 |
| 3. Прибыль (убыток), тыс. руб. | 197020 | 260655 | 303216 | 116,3 |
| 4. Основные фонды, тыс. руб. | 175566 | 215604 | 399304 | 185,2 |
| 5. Оборотные фонды, тыс. руб. | 453298 | 515714 | 597725 | 115,9 |
| 6.Материальные затраты, тыс. руб. | 578756 | 755581 | 829019 | 109,7 |
| 7.Производствен­ные затраты, тыс. руб. | 256316 | 302464 | 332805 | 110 |
| 8. Уровень рентабельности, % | 23,6 | 24,6 | 26,1 | 1,5 |

 Производя анализ данных таблицы можно отметить, что за период 2013-2015гг. на предприятии значительно возросла выручка от реализации продукции с 1032092 тыс.руб. до 1465040 тыс.руб.

В связи с ростом выручки от реализации продукции произошло увеличение себестоимости, поскольку на большие объемы производства приходятся большие затраты. Так например, себестоимость в 2013г. составила 835072 тыс.руб., а в 2015г. – 1161824 тыс.руб.

Анализ технико-экономических показателей дает необходимую информацию о положении дел на предприятии и выявляет внутрипроизводственные резервы. На основе этого анализа руководители могут улучшить разработку текущих и перспективных планов по выпуску продукции.

Структура затрат по экономическим элементам отражает материалоемкость, энергоемкость, трудоемкость производства (через удельный вес заработной платы), характеризует уровень кооперирования производства, соотношение живого и овеществленного труда. Увеличение удельного веса затрат овеществленного труда характеризует увеличение материальных затрат на производство. Абсолютный рост и увеличение доли затрат на товарно-материальные ценности (ТМЦ) свидетельствуют о росте специализации производства.

Для оценки эффективности деятельности предприятия требуется оценка затрат в стоимостном выражении.

Денежное выражение затрат производственных факторов, необходимых для осуществления предприятием своей производственной и коммерческой деятельности называется издержками производства и обращения промышленного предприятия.

Затраты предприятия, связанные с процессом производства, представляют собой издержки производства, а сбытовые, снабженческие, торговопосреднеческие затраты – издержки обращения.

Затраты относящиеся к выпущенной продукции, характеризуют ее себестоимость.

Затраты на производство к 2015г. по отношению к 2013г. увеличились на 39,1%, в том числе прямые затраты на 43,2%.

На уровень затрат на 1 рубль продукции оказывает влияние изменения цен на готовую продукцию. При снижении оптовых цен на продукцию при прочих равных условиях увеличиваются затраты на 1 рубль продукции.

Затраты на 1 рубль товарной продукции снизились на 3,5%, по отношению к предыдущему периоду.

**Таблица 2.4 Затраты на производство продукции**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Показатель** | **2013г.**  | **2014г.**  | **Темп роста к 2013г., %** | **2015г.**  | **Темп роста к 2014г., %** |
| Прямые затраты |  |   |   |  |  |
|  - Товарно-материальные ценности (ТМЦ), тыс. руб. | 468534 | 613798 | 131,0 | 671842 | 109,5 |
|  - Фонд оплаты труда основных рабочих, тыс. руб. | 67316 | 87309 | 129,7 | 97000 | 111,1 |
| Итого прямых затрат, тыс. руб. | 578756 | 755581 | 130,6 | 829019 | 109,7 |
| Накладные расходы, тыс. руб. | 256316 | 302464 | 118,0 | 332805 | 110,0 |
|  в т.ч.  |   |   |   |   |   |
|  Общепроизводственные расходы, тыс. руб. | 159,6 | 145,2 | 91,0 | 143,7 | 99,0 |
|  Общехозяйственные расходы, тыс. руб. | 221,2 | 201,3 | 91,0 | 199,3 | 99,0 |
| Затраты всего, тыс. руб. | 835072 | 1058045 | 126,7 | 1161824 | 109,8 |
| Затраты на рубль Товарной продукции, коп. | 0,81 | 0,80 | 98,8 | 0,79 | 98,8 |

Эффективность производства в значительной степени зависит от успешной реализации продукции, поэтому целью любого предприятия является производство и сбыт конкурентоспособной продукции, в основе которой лежит такая величина цены, которая обеспечивает предприятию получению прибыли, необходимой для расширения и рентабельности производства.

Основные фонды — это средства труда, которые многократно участвуют в производственном процессе, сохраняя при этом свою натуральную форму, постепенно изнашиваясь, перенося свою стоимость по частям на вновь создаваемую продукцию.

Как показывают данные таблицы у предприятия большую долю в составе основных средств занимают объекты, арендуемые у других хозяйствующих субъектов, но к 2015 году за счет накопления капитала происходит увеличение собственных основных средств в 5 раз относительно значений 2014 года.

**Таблица 2.5Основные фонды предприятия**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Показатель** | **2013г.** | **2014г.** | **2015г.** |
| Арендованные основные средства, тыс. руб. | 107858 | 119917 | 124058 |
| Арендованные производственные площади, кв. м. | 21971,57 | 21971,57 | 21971,57 |
| Собственные внеоборотные активы, тыс. руб. | 25040 | 27000 | 120000 |
| в т.ч. собственные основные средства, тыс. руб. | 16589 | 22000 | 110000 |
| Товарно-материальные ценности, принятые на ответственное хранение, тыс. руб. | 4108 | 24716 | 23275 |

Обобщающим показателем функционирования предприятия является рентабельность. Рентабельность - показатель эффективности деятельности предприятия, характеризующий уровень отдачи от затрат и степень использования средств, отношение прибыли к затратам.

Уровень рентабельности определяется в процентах, как отношение прибыли от реализации к себестоимости реализованной продукции. Если предприятие не получает прибыли, т.е. ведет убыточный вид деятельности, то рассчитывают окупаемость затрат в процентах, как отношение выручки от реализации продукции к ее себестоимости.

Объем реализации и величины прибыли зависят от производственной, маркетинговой и финансовой деятельности предприятия, иначе говоря, эти показатели характеризуют все стороны хозяйствования.

**Таблица 2.5 Эффективность производства продукции**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Показатель** | **2013г.**  | **2014г.**  | **Темп роста к 2013г., %** | **2015г.**  | **Темп роста к 2014г., %** |
| Выручка от реализации, тыс. руб. | 1032092 | 1318700 | 127,8 | 1465040 | 111,1 |
| Себестоимость, тыс. руб. | 835072 | 1058045 | 126,7 | 1161824 | 109,8 |
| Прибыль (убыток), тыс. руб.  | 197020 | 260655 | 132,3 | 303216 | 116,3 |
| Уровень рентабельности, % | 23,6 | 24,6 | 104,2 | 26,1 | 106,1 |

Прибыль увеличилась в 2015 году по сравнению с 2013 годом более чем в 1,5 раза, за счет роста реализации более эффективных видов продукции.

Под влиянием повышения себестоимости изделий затраты на 1 рубль продукции уменьшились на 0,02 копейки (0,81-0,79), а себестоимость продукции увеличилась на 39,1%.

**3.Мероприятия, направленные на повышение эффективной деятельности предприятия ООО «Электросила» г.Ижевск УР**

**3.1 Направления снижения затрат на производство продукции**

Одним из главных условий повышения эффективности работы современного промышленного предприятия является снижение себестоимости продукции. В условиях развитого рынка снижение себестоимости продукции считается одним из основных источников дополнительной прибыли предприятия и необходимым условием освоения и удержания рынков сбыта.

Одним из продуктов изготавливаемых на предприятии является модем IM-131G - центр контроля за движимыми объектами. Принцип данной системы заключается в том, что на движимый объект, за которым необходимо установить постоянное наблюдение дополнительно устанавливается модем IM-131G, который оборудован GPS-приемником.

Затраты могут снижаться под воздействием различных факторов, зависящих от деятельности предприятия и не зависящих от них.

К факторам, не зависящим от предприятия, обусловленными изменениями в хозяйственном механизме, относятся: изменения цен на материалы, топливо, энергию, изменения тарифов на услуги, изменения норм амортизационных отчислений и жесточайшая конкуренция с производителями подобной продукции.

Основными источниками снижения себестоимости в результате производственной деятельности предприятия являются: снижение норм расходов на материалы в связи с организационно-технологическими мероприятиями, сокращение затрат на топливо и энергию, на обслуживание и управление производством, снижение непроизводительных расходов, сокращение потерь от брака, экономия от повышения качества продукции за счет приобретения более производительного оборудования.

Основными направлениями снижения затрат продукции не зависящими от деятельности предприятия являются: стабилизация экономики; стабилизация цен на основные материалы, топливо и энергию; совершенствование системы налогообложения.

Все расходы на предприятии делятся на основные и накладные. В свою очередь накладные расходы можно поделить на расходы связанные с технологией производства и не связанные. Т.е. расходы первого порядка – производственные расходы, и расходы второго порядка – непроизводственные расходы.

Для управления накладными расходами на предприятии предлагается ввести такие методы учета как «Стандарт-кост», «Директ-костинг», «АВС-костинг».

Система «Стандарт-кост» предусматривает определение предстоящих расходов на основе норм и нормативов. Учет накладных расходов в системе «Стандарт-кост» позволяет оперативно выявлять отклонения от нормативных затрат. Тем самым создается эффективная система контроля за использованием ресурсов в разрезе подразделений предприятия.

Отклонения, выявленные на счете накладных расходов, списываются на счета учета продаж. Пересчитываются плановые накладные расходы на фактический объем производства.

Суть метода «Директ-костинг», иначе говоря, системы учёта прямых затрат сводится к следующему: прямае затраты обобщают по видам готовых изделий, косвенные же затраты собирают на отдельном счёте и списывают на общие финансовые результаты того отчетного периода, в котором они были образованы.

Основная задача «АВС-костинга» - достижение точности результата калькулирования себестоимости продукции и управление затратами.

Объединенный метод «Стандарт-Директ-костинг» - это такая система управления затратами предприятия, при котрой на всех стадиях производственного цикла и в разрезе всех основных видов продукции, выделенных в самостоятельный объект бюджетного планирования, фиксируется: а) плановые (бюджетные) показатели, б) фактические показатели, в) отклонения фактических показателей от плановых. «Стандарт-кост» оперирует информацией внутри действующей системы, обеспечивая ее необходимыми стандартами и нормативами, а также указывая фактические отклонения от них. Учет прямых затрат на продукт будет осуществляться по методу «Стандарт-кост». Управление накладными расходами будет осуществляться по методу «Директ-костинг», т.е. они не будут включаться в себестоимость, а будут погашаться из совокупного маржинального дохода.

Далее объединим систему «Стандарт-Директ костниг» с методом АВС и сформируем комплексную систему управления основными и накладными расходами на предприятии.

Тогда контроль и учёт затрат, образуемых на этапе производства, будет осуществляться по системе «Стандарт-Директ костинг», а управление затратами, образуемых на этапах обеспечения производства и обеспечения продаж будет осуществляться по методу АВС.

Данная система управления обладает следующими преимуществами:

- накладные расходы, связанные с этапами1 и 3, учитываемые по методу АВС, будут «поглощаться» конечными изделиями согласно выбранным носителям затрат куда более логичным образом, нежели просто разносится по какой-либо базе распределения, тем самым искажая себестоимость конечной продукции;

- применение системы «Стандарт-Директ костинг» на этапе производства, как определяющем структуру себестоимости продукции на предприятии, является положительным фактором. Действенность метода «Стандарт-кост» в рамках системы «Стандарт-Директ костинг» проявляется в своевременном вмешательстве в формирование основных затрат и строгом соблюдении технико-технологической и производственной дисциплины. Он выступает активным средством ресурсосбережения и дает возможность выявить как внешние, так и внутренние резервы снижения затрат, являясь методом повседневного текущего контроля процесса производства. Метод «Директ-костинг», являясь методом управления накладными расходами на этапе производства, может использоваться как средство для снижения себестоимости изделий на определенном временном этапе.

Для наиболее показательного анализа возьмем изделие, которое составляет основу производственной программы ООО «Электросила»- модем IM-131G. Стоимость всех материалов и комплектующих, приходящихся на изделие, с учетом коэффициента использования материала, составляет 26353,79 руб. Стоимость трудозатрат, приходящихся на радио модем IM-131G, будет равна произведению нормо-часов труда основных производственных рабочих, необходимых для его изготовления (50,78 н/ч), на ставку оплаты одного нормо-часа (86,04 руб.), итого 1743,60 руб.

Доля накладных расходов составит произведение ставки накладных расходов, приходящихся на 1 н/ч (154,44 руб.), на его трудоемкость (50,78 н/ч), итого 7842,46 руб.

Объединив полученные данные в таблицу, проведем калькуляцию себестоимости модемаIM-131G.

**Таблица 3.1Калькуляция себестоимости модема IM-131G**

|  |  |
| --- | --- |
|  | **Итого, руб.** |
| Стоимость нормо-часов, необходимых для изготовления изделия | 4369,11 |
| Стоимость материалов и комплектующих | 26353,79 |
| Прямые затраты | 30722,90 |
| Накладные расходы, приходящиеся на изделие | 8842,46 |
| Заводская себестоимость | 40881,87 |

Итого себестоимость изделия составила 40881,87 руб.

Теперь проведем калькуляцию себестоимости изделия, используя предложенную комплексную систему управления затратами. На первом шаге перегруппируем согласно рис.8 общую структуру накладных расходов предприятия на:

- накладные расход, связанные с этапом производства – производственные накладные расходы;

- накладные расходы, образованные на этапах обеспечения производства и обеспечения продаж – внепроизводственные накладные расходы.

При этом структуру внепроизводственных накладных расходов представим в разрезе функциональных отделов и подразделений предприятия, выступающих в качестве центров затрат (таб.3.2).

**Таблица 3.2 Структура производственных и внепроизводственных накладных расходов по центрам затрат на ООО «Электросила»**

|  |  |
| --- | --- |
| **Центры затрат** | **Накладные расходы за полгода, руб.** |
| Производство  |
| Производственный цех | 2440594,90 |
| Внепроизводственные отделы |
| Администрация  | 766051,34 |
| Отдел технического контроля | 775662,90 |
| Отдел перспективных разработок | 894827,88 |
| Служба главного инженера | 776943,92 |
| Отдел материально-технического снабжения | 2672624,39 |
| Планово-аналитический отдел | 556043,94 |
| Бухгалтерия  | 852453,62 |
| Накладные расходы, не относимые к конкретным центрам затрат | 489320,25 |

Далее определим носители затрат («кост-драйверы») для внепроизводственных накладных расходов каждого функционального подразделения и по формуле:r=N/q,(где r – ставка поглощения, руб.; N – накладные расходы вида деятельности, руб.; q – количество носителей затрат, ед.) рассчитаем ставки поглощения для каждого из них. Полученные данные представим в таблице 3.3.

**Таблица 3.3Определение носителей затрат и ставок поглощения внепроизводственных накладных расходов ООО «Элетросила»**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Центр затрат** | **Общая сумма за период (6мес), руб.** | **Носитель затрат** | **Кол-во носителей затрат за период, ед.** | **Ставка поглощения, руб.** |
| (1) | (2) | (3) | (4) | (5)=(2)/(4) |
| администрация | 766051,34 | Общее кол-во человеко-часов | 5652 | 135,54 |
| Отдел технического контроля (ОТК) | 775662,90 | Кол-во проверок по всем изделиям | 9240 | 83,95 |
| Отдел перспективных разработок (ОПР) | 894827,88 | Общее кол-во человеко-часов | 1884 | 474,96 |
| Служба главного инженера (СГИ) | 776943,92 | Кол-во проверок и наладок оборудования | 472 | 1646,07 |
| Отдел технического снабжения (ОМТС) | 2672624,39 | Кол-во закупок | 324 | 8248,84 |
| Планово-аналитический отдел (ПАО) | 556043,94 | Общее кол-во человеко-часов | 2826 | 196,76 |
| Бухгалтерия  | 852453,62 | Кол-во операций | 6638 | 128,42 |
| Прочие расходы, не относимые к конкретным центрам затрат | 489320,25 | Кол-во изготовленных изделий | 3080 | 158,87 |

Далее, рассчитаем количество носителей затрат, приходящихся на изделие модем IM-131G (таб.3.4).

**Таблица 3.4Распределение носителей затрат на изделие**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Отдел/носитель затрат** | **Кол-во носителей затрат за период (6мес) по отделам** | **Носители затрат на 1 радио модем IM-131G.** |
| Администрация/ общее кол-во человеко-часов | 5652 | 4,86 |
| ОТК/Кол-во проверок по всем изделиям | 9240 | 12 |
| ОПР/Общее кол-во человеко-часов | 1884 | 1,56 |
| СГИ/Кол-во проверок и наладок оборудования | 472 | 0,55 |
| ОМТС/Кол-во закупок | 324 | 0,57 |
| ПАО/ Общее кол-во человеко-часов | 2826 | 0,43 |
| Бухгалтерия/ Кол-во операций | 6638 | 4 |
| Прочие затраты/кол-во изготовленных изделий | 3080 | 1 |

Далее, в таблице 3.5, умножив количество носителей затрат, приходящихся на модем IM-131G по каждому отделу (таб.3.5), на ставки поглощения соответствующие, данным отделам (таб.3.4), получим фактические затраты внепроизводственных накладных расходов по каждому отделу на изделие. Просуммировав полученные данные по колонкам, рассчитаем конечную сумму внепроизводственных накладных расходов на изделие.

**Таблица 3.5Расчёт фактических затрат внепроизводственных накладных расходов по изделию**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Отдел/носитель затрат** | **Ставка поглощения, руб.** | **Затраты на 1изделие** |
| Администрация/ общее кол-во человеко-часов | 135,54 | 659,37 |
| ОТК/Кол-во проверок по всем изделиям | 83,95 | 1007,35 |
| ОПР/Общее кол-во человеко-часов | 474,96 | 741,33 |
| СГИ/Кол-во проверок и наладок оборудования | 1646,07 | 912,01 |
| ОМТС/Кол-во закупок | 8248,84 | 4681,77 |
| ПАО/ Общее кол-во человеко-часов | 196,76 | 85,09 |
| Бухгалтерия/ Кол-во операций | 128,42 | 513,68 |
| Прочие затраты/кол-во изготовленных изделий | 158,87 | 158,87 |
| Итого на 1 изделие | 8759,47 |

Накладные расходы, образованные на этапе производства, в сумме 8759,47 руб. распределяются на ООО «Электросила»следующим образом:

**Таблица 3.6Калькуляция себестоимости модема IM-131G**

|  |  |
| --- | --- |
| **Вид затрат** |  **Модем IM-131G** |
| Прямые затраты, руб. | 30722,90 |
| Производственные накладные расходы, руб. | 1399,50 |
| Внепроизводственные накладные расходы, руб. | 8759,47 |
| Себестоимость, руб. | 40881,87 |

На следующем шаге заменим применяемый метод учета затрат на этапе производства, на метод «Стандарт-кост», позволяющий оперативно выявлять отклонения от выработанных нормативных затрат, корректируя тем самым себестоимость изделия. Но данная методика требует разработку нормативов либо изучение затрат за предыдущие периоды, либо проведение инженерного анализа. Воспользуемся первым способом и рассчитаем нормативную ставку производственных накладных расходов, как среднее значение за предыдущие два отчетных периода. Тогда значение производственных накладных расходов, приходящихся на изделие модем IM-131G, составит произведение этой ставки (26,84 руб.) на количество нормо-часов (50,78 н/ч) необходимых для его изготовления. Тогда себестоимость будет равна:

**Таблица 3.7Калькуляция себестоимости модема IM-131G**

|  |  |
| --- | --- |
| **Вид затрат** |  **модем IM-131G** |
| Прямые затраты, руб. | 30722,90 |
| Производственные накладные расходы, руб. | 1362,93 |
| Внепроизводственные накладные расходы, руб. | 8759,47 |
| Себестоимость, руб. | 40845,3 |

Отклонение фактических производственных накладных расходов от нормативных составило 36,57 руб. Несмотря на незначительность выявленного отклонения в общей структуре себестоимости изделия, данный факт следует расценить как негативный и он требует более детального анализа. А проведение данной работы по учету отклонений как накладных производственных расходов, так и основных расходов на этапе производства, позволит создать на предприятии эффективную систему оперативного анализа и контроля себестоимости.

Если у предприятия для достижения каких-либо маркетинговых целей, возникла необходимость в снижении цены изделия на определенный период времени (квартал, полугодие, год), то возможным инструментом достижения этого является интеграция метода «Директ-костинг» в систему «Стандарт-кост», используемую для учета затрат, на этапе производства. Это будет являться заключительным шагом построения комплексной системы управления основными и накладными расходами предприятия. На примере изделия модем IM-131G это будет выглядеть следующим образом:

**Таблица 3.8Калькуляция себестоимости модема IM-131G**

|  |  |
| --- | --- |
| **Вид затрат** | **модем IM-131G** |
| Прямые затраты, руб. | 30722,90 |
| Производственные накладные расходы, руб. | 0,0 |
| Внепроизводственные накладные расходы, руб. | 8759,47 |
| Себестоимость, руб. | 39482,37 |

После достижения маркетинговых задач, в следующем отчетном периоде, предприятие может вернуться к исходному методу учета накладных расходов на этапе производства «Стандарт-кост».

Преимущества предлагаемой комплексной системы управления накладными расходами заключается в относительной доступности и простоте внедрения. При этом всецело сохраняется действенность данной методики для анализа и учета внепроизводственных накладных расходов, имеющих тенденцию расти с каждым годом в общей структуре затрат предприятия. В то же время преимуществами данной системы являются использование метода «Стандарт-кост» для учета и оперативного контроля формирования себестоимости изделий на этапе производства, а также возможность интеграции данного метода с системой «Директ-костинг» для получения ценового преимущества на рынке.

**3.2Применение автоматизированной системой управления**

Автоматизированная система управления (АСУ) информацией представляет собой качественно новый уровень использования современных средств ЭВМ, служащий для оптимизации информационных потоков.

Создание автоматизированной системы обработки информации позволит сократить затраты времени и финансовых ресурсов на учет, обработку и анализ информации по производственной деятельности предприятия.

В данное время на предприятии существуют проблемы с оценкой полноты комплектования изделий, что мешает оптимизировать затраты на приобретение товарно-материальных ценностей (ТМЦ).

Целями проекта АСУ Каскад являются:

- повышение качества расчетов потребностей в ПКИ;

- получение фактических затрат по изделиям в части ПКИ и ДСЕ;

- оптимизация затрат на приобретение ТМЦ;

- создание информационной прозрачности в части комплектования изделий.

- решение задач запуска и комплектования изделий в ООО «Электросила» посредством АСУ Каскад.

Таким образом, внедрение АСУ направлено на повышение за счет использования современных информационных технологий эффективности основных видов деятельности предприятия. При внедрении АСУ Каскад выявляются места избыточного расхода ресурсов и задержки материальных потоков. Производственные процессы и операции, не создающие потребительскую стоимость могут быть разбиты на две категории:

- процессы и операции, технологически и экономически обоснованные, но не повышающие ценности и конечного продукта (например, транспортировка);

- процессы и операции, связанные с необоснованными затратами ресурсов и времени (ожидания, простои, хранение излишних запасов).

Особое внимание стоит обратить на операции и процессы второго вида, поскольку именно они тормозят ход производственного процесса и приводят к нерациональному использованию ресурсов. Именно эти операции и процессы стоит реорганизовать при внедрении новой системы. Результатом такой реорганизации должен выразиться в повышении продуктивности использования ресурсов (материальных, трудовых, финансовых), снижение затрат, росте доходности и рентабельности.

Запуск изделия начинается с составления «Комплектовочной ведомости» (КВ), которая на сегодняшний день включает в себя следующие реквизиты: обозначение, наименование и количество ПКИ, заполняется вручную. Далее на основании КВ участок подготовки производства выписывает на каждую деталь сопроводительный паспорт. Для того чтобы скомплектовать деталь, заполнить КВ и паспорт комплектовщица тратит 2минуты. Сборочная единица состоит из 36 ПКИ, для того, чтобы ее скомплектовать работник тратит 2\*36=72 мин.

Предлагается автоматизировать процесс комплектования. Для этого требуется расширить локально вычислительную сеть. На участке комплектования работают 11 комплектовщиц и имеется 11 компьютеров. Автоматизация технологической подготовки производства в АСУ будет включать следующие этапы:

- ввод информации о составе изделия;

- ввод технических характеристик ПКИ и материалов;

- импорт спецификации из электронного архива КД;

- формирование маршрутных карт;

- расчет норм расхода материалов и ПКИ;

- формирование полного комплекта ведомостей ТПП.

Планово-диспетчерский отдел формирует КВ опережающего запуска и одновременно формируется информация о наличии элементов на складах и в производственных кладовых. Это в свою очередь позволяет выявить дефицит и сформировать план закупок.

Каждая покупная деталь имеет свой уникальный штрих-код. Сканер считывает соштрих-кода всю информацию о ПКИ и выводит ее на экран, далее комплектовщица распечатывает КВ полностью заполненную. На комплектование 1 детали уходит не более 1минуты. Реализация данного метода позволит сократить трудоемкость комплектования. Теперь для комплектования СЕ, состоящей из 36 ПКИ комплектовщица потратит 36мин. Сократится время цикла изготовления прибора. На его изготовление будет уходить не 50,78 н/ч, а 50,42 н/ч. Доля накладных расходов составит произведение ставки накладных расходов, приходящихся на 1 н/ч (154,44 руб.), на его трудоемкость (50,42 н/ч), итого 7786,86 руб.

**Таблица 3.9Калькулирование себестоимости модема IM-131G**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **Итого, руб. (до введения АСУ)** | **Итого, руб. (после введения АСУ)** |
| Стоимость нормо-часов, необходимых для изготовления радио модема IM-131G | 4369,11 | 4338,14 |
| Стоимость материалов и комплектующих | 26353,79 | 26353,79 |
| Прямые затраты | 30722,90 | 30691,93 |
| Накладные расходы, приходящиеся на изделие | 8842,46 | 7786,86 |
| Себестоимость | 40881,87 | 38478,79 |

Таким образом, себестоимость снизится на 2403,08 руб. при этом введение АСУ позволит формировать план закупок, резервировать имеющиеся на складах ТМЦ для конкретного заказа, формировать ведомость дефицита, получать отчеты для обоснования стоимости материалов и комплектующих в цене продукции.

# 3.3. Предоставление услуг по замене осветительных элементов

Поскольку организация предоставляет услуги по установке и ремонту осветительных приборов, мы предлагаем заключение договоров с ТСЖ и других организаций на замену ламп на светодиодные, реализацией которых занимается ООО «Электросила».

 На данный момент уже очевидно, что будущее освещения – за светодиодными решениями. По оценкам специалистов Philips, к 2020 году более чем 75 % всего освещения в мире будет основано на светодиодах. Светодиодная индустрия сегодня является одной из самых быстроразвивающихся отраслей. По прогнозам специалистов, гонка технологий продлится до середины 2020-х годов, когда светодиоды достигнут своих пиковых характеристик. В этом аспекте необходимо рассматривать светодиодные системы освещения как модернизируемые системы.

По сравнению с системами на традиционных источниках света решения на базе светодиодов обладают многими преимуществами. В первую очередь, они энергоэффективны, имеют долгий срок службы, практически не нуждаются в техническом обслуживании, обеспечивают бесперебойное освещение. Решения на базе светодиодов являются экологически рациональными, поскольку позволяют минимизировать рассеянный свет, тем самым уменьшая световое загрязнение и сохраняя окружающую среду.

Кроме того, светодиоды предоставляют исключительную свободу выбора с точки зрения цвета, динамики, миниатюризации и интеграции в архитектурные решения.

Новые светильники дают белый свет разных оттенков – от нейтрального до холодного.

Исследования показали, что белый свет имеет неоспоримые преимущества по сравнению с желтым. Окружающая обстановка выглядит светлее и более естественно. Лучшая освещенность создает ощущение безопасности. Кроме того, при одинаковых уровнях яркости белый свет обеспечивает более высокое визуальное ощущение света, чем желтый. Таким образом, при использовании белого света мы можем снизить уровень яркости, обеспечивая тем самым значительное энергосбережение.

Высококачественная оптическая система новых светильников обеспечивает отсутствие светового загрязнения благодаря точно сформированным углам пучка и плоскому стеклу. Четыре различные многослойные оптики, используемые в зависимости от применения (улица, дорога, центр города, жилой район), гарантируют лучшее светораспределение.

Один светодиодный модуль с одним ультра ярким светодиодом имеет потребляемую мощность 0,25 Ватт. Световой поток, который генерирует такой кластер, составляет 19,5 Лм.

Так как геометрические параметры распространения светового потока для лампочки накаливания и светодиодного модуля имеют существенные различия, освещенность горизонтальной площадки, которая находится на расстоянии R от источника света, имеет значения:

**Таблица 3.10.Расчет параметров освещенности**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Тип лампы** | **Мощность, Вт** | **Световой поток Ф, Лм** | **Расстояние от источника света R, м** | **Угловая характеристика распространения светового потока γ, °** | **Освещенность площадки на расстоянии R от источника света E, Лк** |
| Лампа накаливания | 40 | 225 | 3 | 360 | 1,99 |
| Led модуль | 0,25 | 19,5 | 3 | 120 | 0,69 |

Как показывает расчет, три светодиодных кластера могут заменить одну лампочку накаливания мощностью 40 Вт. Для того чтобы добиться равномерного, качественного освещения всей лестничной клетки предлагается применить 8 одинарных кластеров. Таким образом, суммарная потребляемая мощность составит 2 Вт.

В следующей таблице приведен расчет экономии при эксплуатации системы освещения лестничных площадок в 4-х секционном 9-ти этажном жилом доме.

**Таблица 3.11. Расчет экономии электроэнергии**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Тип лампы** | **Мощность, Вт** | **Кол-во на этаж** | **суммарная мощность на этаж, Вт** | **мощность на дом, Вт** |
| Лампа накаливания | 40 | 1 | 40 | 1440 |
| Led модуль | 0,25 | 8 | 2 | 72 |
| Сокращение мощности |  |  |  | 1368 |
| Суточное время работы, ч |  |  |  | 10 |

**Расчетные величины**

|  |  |
| --- | --- |
| суточное сокращение потребления электроэнергии, кВт∙ч | 13,68 |
| годовое сокращение потребление электроэнергии, кВт∙ч | 4993,2 |
| Выброс CО2, кг/кВт∙ч | 0,7 |
| Сокращение выбросов CО2, кг в год | 3495,24 |

 Применение такой системы позволяет снизить потребление электроэнергии одного дома на 5 000 киловатт часов в год. Одновременно это позволит снизить выбросы углекислого газа на 3 500 кг в год.

Для ООО «Электросила» позволит увеличить доход из расчета 9 штук по цене 90руб (810 рублей) + 72 модуля по цене 10 рублей (720). Общая выручка составит 1530 рублей, без учета стоимости работ. При норме рентабельности, принятой на предприятии на уровне 40%. Прибыль составит 440 рублей с 1 дома. При обслуживании большего количества зданий прибыль увеличивается кратно.

Заключение

В ходе выполнения данной выпускной квалификационной работы произведенаоценка результатов хозяйственной деятельности и экономической эффективности ООО «Электросила». В заключение сделаем основные выводы.

Экономическая эффективность пронизывает все сферы практической деятельности человека, все стадии общественного производства, является основой построения количественных критериев ценности принимаемых решений, используется для формирования материально-структурной, функциональной и системной характеристики хозяйственной деятельности.

Основными задачами анализа эффективности являются:

- оценка хозяйственной ситуации;

- выявление факторов и причин достигнутого состояния;

- подготовка и обоснование принимаемых управленческих решений;

- выявление и мобилизация резервов повышения эффективности хозяйственной деятельности.

Объективным показателем фактической деятельности является товарная продукция. В 2015 году по отношению к 2013 году наблюдается рост объемов производства на 41,9%. Объемы продаж в 2015 году на 44% увеличились по отношению к 2013 году. Затраты на 1 рубль товарной продукции снизились на 3,5%.

За счет роста реализации более эффективных видов продукции, прибыль увеличилась в 2015 году более чем в 1,5 раза. Затраты на 1 рубль продукции уменьшились на 0,02 копейки, а себестоимость увеличилась на 39,1%. Выручка от реализации товаров значительно увеличилась за счет заключения крупных договоров на производство продукции.

На конец 2015 года отмечается значительное увеличение основных средств, обусловленная необходимостью выполнения заказа по заключенному договору, исполняемому в 2015 году, что вызвало необходимость приобретения оборудования для увеличения производственной мощности ООО «Электросила» за 2013 – 2015 годы.

Оборотные активы увеличились к 2015 году по отношению к 2013 году на 144427 тыс. рублей, в связи с заключением предприятия крупных договоров на производство продукции. С увеличением объемов производства, увеличились материальные запасы на 45519 тыс. рублей.

В ходе работы были выявлены следующие направления снижения затрат на производство продукции:

1. Применение системы «Стандарт – Директ – костинг» и метод АВС. Преимуществами сформированной системы являются использование метода «Стандарт – кост» для учета и оперативного контроля формирования себестоимости изделий на этапе производства, а также возможность совместимость данного метода с системой «Директ – костинг» для получения ценового преимущества на рынке. Метод АВС позволяет сгруппировать затраты по видам деятельности, определить носителей затрат для каждого вида деятельности, а затем через систему носителей затрат расходы списать на продукт.

С внедрением этой системы учета затрат себестоимость может снизится на 1399,5 руб.

1. Создание автоматизированной системы управления для комплектования на участке подготовки производства. Это позволит увеличить производительность труда, сократятся затраты труда в расчете на единицу продукции. Изменятся нормы выработки, а вследствие этого и себестоимость продукции.внедрение АСУ направлено на повышение за счет использования современных информационных технологий эффективности основных видов деятельности предприятия.

Внедрение автоматизированной системы управления позволит уменьшить комплектование покупного элемента с 2минут до 1минуты. Это позволит сократить нормо-часы на изготовление изделия. Вследствие чего себестоимость изделия снизится примерно на 2403 руб.

3.Поскольку организация предоставляет услуги по установке и ремонту осветительных приборов, мы предлагаем заключение договоров с ТСЖ и других организаций на замену ламп на светодиодные, реализацией которых занимается ООО «Электросила». При обслуживании жилого фонда замена электроосвещения позволяет снизить потребление электроэнергии одного дома на 5 000 киловатт часов в год. Одновременно это позволит снизить выбросы углекислого газа на 3 500 кг в год.

Для ООО «Электросила» позволит увеличить доход из расчета 9 штук по цене 90руб (810 рублей) + 72 модуля по цене 10 рублей (720). Общая выручка составит 1530 рублей, без учета стоимости работ. При норме рентабельности, принятой на предприятии на уровне 40%. Прибыль составит 440 рублей с 1 дома. При обслуживании большего количества зданий прибыль увеличивается кратно.

**Список используемой литературы**

1. Академия рынка: маркетинг. - М.: Экономика, 2012.-210с.

2. Амблер, Т. Практический маркетинг/Т.Амблер; - СПб: Питер, 2011.-230с.

3. Алешина, И. Паблик рилейшнз для менеджеров и маркетеров/ И.Алешина; - М., 2013.-198с.

4. Ассель, Г. Маркетинг: принципы и стратегия./Г.Ассель; - М.: ИНФРА - М, 2015.-260с.

5. Афанасьев, М. Корпоративное управление глазами директората / М. Афанасьев // Вопросы экономики, - 2012. - № 5. - С.23-36.

6. Еляков, А.Д. Современная информационная революция / А.Д. Еляков //Социс, -2011 - № 8. - С. 6-11.

7. Ефанов, А. Тенденции развития коммуникационных ТНК / А. Ефанов //МЭ и МО,-2014 - № 11. - С.12-19.

8. Баканов, М., Ващекин, Н. Информационное обеспечение коммерческой деятельности / М. Баканов, Н. Ващекин // Маркетинг, - 2014. -№ 3. - С.43-56.

9. Беляев, В.И. Маркетинг: основы теории и практики/В.И. Беляев; - М.: КНОРУС, -2013.-178с.

10. Бодренко, О.Н. Планирование продвижения товара на рынок / О.Н. Бодренко // Маркетинг, - 2012. -№ 8. - С.14-21.

11. Болт, Г. Дж. Практическое руководство поуправлению сбытом/Г.Дж. Болт; - М.: Экономика,- 2011.-120с.

12. Бизнес-планирование / Под ред. В. М. Попова и С. И. Ляпунова. - М.: Финансы и статистика,- 2011.-145с.

13. Ващекин, Н. О системе маркетинговой информации / Н. Ващекин // Маркетинг, - 2011. - № 1. - С.8-14.

14. Данилина, А. Управление сбытом продукции / А. Данилина// Российская экономика,-2012 - № 9. - С.23-29.

15. Данько, Т. П. Управление маркетингом/Т.П. Данько; - М.: ИНФРА - М, -2011.-320с.

16. Дамари, Р. Маркетинг на предприятии / Р. Дамари // Маркетинг, - 2011. - № 2. - С.6-11.

17. Жанаева, А.Е. Паблик рилейшенз / А.Е. Жанаева // Социс, - 2013. - № 1.- С.8-15.

18. Жолобов, В.К. Организация личных продаж/В.К. Жолобов// Социальная политика,-2014 - № 9. - С.9-16.

19. Завгородняя, А.А., Ямпольская Д.О. Маркетинговое планирование/А.А. Завгородняя, Д.О. Ямпольская ; - СПб: Пите,- 2012.-345с.

20. Завьялова, П. Конкурентность и маркетинг / П. Завьялова // Российская экономика,-2013. - № 12. - С.33-38.

21. Заметин Б., Семенов И.О сущности стратегического маркетинга / Б. Заметин , И. Семенов// Российская экономика,-2011. - № 3. - С.14-29.

22. Заметин, Б., Современный менеджмент / Б. Заметин // Российская экономика,-2012. - № 5. - С.27-36.

23. Зинченко, Г.П. Социология на службе управления / Г.П. Зинченко// Социальная политика,-2014. - № 3. - С. 36-43.

24. Иванов, В.И. Массовая коммуникация в условиях глобализации / В.И. Иванов //Социс-2012, - № 10. - С.25-34.

25. Ильин, Н.Д. Развитие коммуникаций в торговом предприятии / Н.Д. Ильин // Социальная политика,-2011. - № 1. - С.8-11.

26. Как составить план по маркетингу торговой компании / Под ред. С. О. Календжана. - М.: Дело,- 2013.-214с.

27. Кержановский, Л. Коммуникации на предприятии / Л. Кержановский // Вопросы экономики, -2012. - № 4. - С.6-12.

28. Котлер, Ф. Маркетинг менеджмент/Ф. Котлер; - СПб: Питер Ком, - 2015.-234с.

29. Котлер, Ф. Маркетинг менеджмент/Ф.Котлер. - СПб: Питер, - 2011.-356с.

**Приложение 1**

**Таблица 1. Возможные факторы риска и их последствия для ООО “Электросила”**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Факторы маркетинговой среды | Возможные факторы риска | Последствия для ООО “Электросила” |
| 1 | 2 | 3 |
| 1. Микросреда

Конкуренты | Повышение качества поставляемой продукции, снижение себестоимости изделия, расширение ассортимента. | Переход клиентов к конкурентам, потеря части рынка, снижение прибыли. |
| Контактные аудитории | Средства массовой информации осветили деятельность ООО «Электросила» с негативной стороны. | Потеря имиджа компании, а значит и клиентов, потеря доходов, части рынка. |
| Посредники | Потеря одного из посредников:- склада- кредитно – финансовых учреждений | Потеря пунктаобеспечивающего накопление и сохранность грузов на пути к месту назначения, увеличение себестоимости перевозок.Невозможность финансирования ОО «Электросила» за сет кредитов банков. |
| Поставщики  | Нарушение в поставках электрооборудования, КПП | Срыв заказов клиентов, нарушение договоров, штрафные санкции, потеря имиджа. |
| 1. Макросреда

Демографическая экономическая среда | Снижение способности клиентов, рост уровня инфляции. | Снижение спроса науслуги, снижение доходов. |
| Природная среда | Рост цены на природные ресурсы, подорожание электроэнергии и т.п. | Увеличение себестоимости продукции, снижение объемов поставок и доходов. |
| Политическая среда | Неблагоприятная политическая обстановка | Отсутствие инвестиций со стороны инвесторов.  |

**Приложение 2**

**Таблица 2. Мероприятия по пропаганде ООО «Электросила»**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Мероприятия | Средства распространения информации | Цель применения |
| 1. | 2. | 3. |
| 1. Рассылка брошюр о деятельности ООО «Электросила» на предприятия, в крупные магазины, фирмы.
 | Почта | Информирование потенциальных клиентов о деятельности компании. |
| 1. Печать в ведущих газетах серий статей, рассказывающих о сотрудничестве ООО «Электросила» с крупными предприятиями.
 | Пресса | Создание положительного имиджа. |
| 1. Заключение договоров на электромонтажные работы.
 | Телевидение, радио, пресса | Создание положительного имиджа. |
| 1. К 4летию деятельности ООО «Электросила» выпуск цветного каталога предлагаемой продукции с краткой информацией о достижениях компании и видение своего будущего на электротехническом рынке.
 | Торговые центры, специализированные фирмы, проектные институты, государственные заказчики | Формирование общественного мнения. |

**Приложение 3**

Виды изделий:

**ООО «Электросила»**





