**Экономическая оценка эффективности деятельности предприятия и пути её повышения**

**2012**

**Введение**

Получение прибыли является результатом вложения капитала в активы, использование которых принесло экономическую выгоду. Абсолютная сумма прибыли, полученная предприятием, характеризует финансовую результативность его деятельности, но не позволяет проанализировать достаточность полученного эффекта. Для собственников, менеджмента предприятия, его персонала, государства, инвесторов, кредиторов, иначе говоря, для всех возможных участников распределения и использования полученной прибыли важна не только ее величина, но и уровень доходности деятельности предприятия. При прочих равных условиях вложение средств или работа на более доходном предприятии даст, в конечном итоге, возможность получить более высокие дивиденды, премии, снизить риск невозврата кредитных ресурсов, а фискальная система страны получит больше налогов.

**Вернуться в каталог готовых дипломов и магистерских диссертаций –**

[**http://учебники.информ2000.рф/diplom.shtml**](http://учебники.информ2000.рф/diplom.shtml)

Таким образом, особенно возрастает роль экономической оценки эффективности деятельности предприятия. Изучая конечные финансовые результаты производственной деятельности предприятия, важно анализировать не только динамику, структуру, факторы и резервы роста прибыли, но и соотношение эффекта (прибыли) с имеющимися или использованными ресурсами, а также с доходами предприятия от его обычной и прочей хозяйственной деятельности.

В условиях рыночной экономики, жесткой конкуренции всегда важно иметь представление о финансовом состоянии предприятия для принятия эффективных управленческих решений. Основным инструментом для этого служит финансовый анализ, при помощи которого можно объективно оценить: имущественное состояние предприятия, прибыль и рентабельность, трудовые ресурсы, степень предпринимательского риска, возможность погашения обязательств перед третьими лицами, достаточность капитала для текущей деятельности и долгосрочных инвестиций, потребность в дополнительных источниках финансирования, а затем по его результатам принять обоснованные решения.

|  |
| --- |
| [Вернуться в библиотеку по экономике и праву: учебники, дипломы, диссертации](http://учебники.информ2000.рф/index.shtml)  [Рерайт текстов и уникализация 90 %](http://учебники.информ2000.рф/rerait-diplom.shtml)  [Написание по заказу контрольных, дипломов, диссертаций. . .](http://учебники.информ2000.рф/napisat-diplom.shtml) |

Задачей такого анализа является определение состояния предприятия на сегодняшний день, приемлемых параметров работы предприятия и их сохранение на сложившемся уровне, определение отрицательных тенденций в деятельности предприятия, требующих оперативного вмешательства. В процессе анализа не только вскрываются и характеризуются основные факторы, влияющие на хозяйственную деятельность, но и измеряется степень их воздействия.

Актуальность темы дипломного исследования заключается в том, что изучение показателей экономической эффективности производственной деятельности предприятия может использоваться: как инструмент обоснования краткосрочных и долгосрочных экономических решений, целесообразности инвестиций; как средство оценки мастерства и эффективности управления; как способ прогнозирования будущих результатов. В условиях формирования рынка новые особенности организации ведения бизнеса потребовали не только внедрения принципиально иных способов хозяйствования, но и критериев оценки новых факторов, игнорирование которых может привести к банкротству.

Экономическая обоснованность принимаемых решений становится жизненно необходимым условием выживания и сохранения предприятия как хозяйствующего субъекта. В этих условиях практически любой представитель аппарата управления предприятием должен быть хорошим аналитиком. С помощью анализа эффективности производственной деятельности обосновываются бизнес-планы и управленческие решения, осуществляется контроль за их реализацией, оцениваются результаты деятельности предприятия, делаются прогнозы его будущего состояния, выявляются резервы роста эффективности производства.

Цель дипломной работы - анализ экономической оценки эффективности деятельности предприятия и разработка путей её повышения.

Реализация данной цели предполагает решение следующих задач:

исследовать теоретические основы понятия и значения анализа экономической эффективности деятельности предприятия;

выполнить анализ финансово-экономической деятельности предприятия СООО «Фрост и К»;

разработать программу совершенствования эффективности производственной деятельности предприятия.

Предмет дипломной работы - система экономических показателей деятельности предприятия.

Объектом работы выступает СП «Фрост и К» ООО.

Теоретическая значимость дипломного исследования обуславливается попыткой проанализировать особенности финансово-хозяйственной деятельности исследуемого предприятия в переходных условиях экономического кризиса.

Практическая значимость исследования заключается в возможности применения разработок дипломной работы в деятельности промышленных предприятий Беларуси.

В работе использовались методы анализа методической, научной, периодической литературы и источников, математические, статистические методы. Проблемам сущности и содержания процесса управления эффективностью производства посвящены исследования многих отечественных и зарубежных ученых-экономистов. Среди них: Г.А. Савицкая, Л.И. Абалкин, М.И. Баканов, А.Т. Засухин, А.Н. Золотарев, А.П. Зудилин, С.А. Никитин, В.В. Новожилов, В.Ф. Палий, Р.М. Петухов, И.П. Скобелева, А.Д. Шеремет, Д.С. Синк, Э. Уайтинг, С. Эйлон, К. Эклунд и др. Тем не менее, теоретические положения, изложенные в трудах ученых, нуждаются сегодня в дальнейшем развитии. Существующие методики измерения эффективности требуют систематизации и адаптации к современным условиям белорусской действительности.

**ГЛАВА 1. Теоретические основы эффективности производства на предприятии**

**.1 Понятие эффективности производства на предприятии**

оборотный средство экономический предприятие

Проблема эффективности занимает одно из центральных мест среди совокупности проблем, стоящих перед обществом. Она волнует экономическую науку и хозяйственную практику на протяжении многих столетий. Особенно актуальной эта проблема становится на современном этапе развития экономики в связи с ростом дефицита сырьевых ресурсов, ужесточением конкуренции, глобализацией бизнеса, увеличением предпринимательских рисков [36, c. 13].

В рыночной экономике выживают и успешно функционируют только те предприятия, которые соизмеряют свои доходы с затратами и величиной вложенного капитала, которые производят конкурентоспособную продукцию и не производят больше, чем можно продать. Ориентация деятельности только на «вал», на выполнение намеченных программ любой ценой - это заведомый путь к банкротству. Для успешного функционирования каждый хозяйствующий субъект должен стремиться к повышению эффективности своей деятельности на основе рационального использования ресурсного потенциала, увеличения прибыльности производства, улучшения качества реализуемой продукции.

В связи с этим изменяется подход к оценке эффективности функционирования предприятия. В командной экономике, ориентированной на увеличение объемов валового производства, основное внимание уделялось таким показателям эффективности, как производительность труда и фондоотдача. В рыночной экономике, где целевой функцией хозяйствующего субъекта является максимизация прибыли, на первое место выходит финансовый блок показателей эффективности, в основе которых лежит прибыль.

Любая целесообразная деятельность человека связана с проблемой эффективности. В любом случае эффективность определяется рачительностью, экономичностью хозяйствования и измеряется результатами, полученными от каждой единицы использованного ресурса (фактора) производства.

Понятия «экономический эффект» и «экономическая эффективность» относятся к числу важнейших категорий рыночной экономики. Эти понятия тесно связаны между собой. Экономический эффект предполагает какой-либо полезный результат, выраженный в стоимостной оценке.

Обычно в качестве полезного результата выступают прибыль или экономия затрат и ресурсов.

Экономический эффект - величина абсолютная, зависящая от масштабов производства и экономии затрат.

В.В. Кафидов отмечает, что экономическая эффективность - это соотношение между результатами хозяйственной деятельности и затратами живого и овеществленного труда, ресурсами. Экономическая эффективность зависит от экономического эффекта, а также от затрат и ресурсов, которые вызвали данный эффект. Таким образом, экономическая эффективность - величина относительная, получаемая в результате сопоставления эффекта с затратами и ресурсами [36, c. 65].

Н.Л. Зайцев считает, что эффективность производства характеризует его результативность, которая находит свое выражение в росте благосостояния населения страны. Следовательно, эффективность производства можно определить как оптимальное использование ресурсов в сопоставлении с общественными потребностями [30, c. 24].

Для выяснения сущности экономической эффективности производства, определения ее критерия и показателей необходимо различать содержание понятий «эффективность» и «эффект».

Эффект - абсолютная величина, обозначающая достигаемый результат какого-либо процесса. Экономический эффект - это результат человеческого труда, создающего материальные блага. Безусловно, результат сам по себе очень важен, но не менее важно знать, какими затратами он достигнут. Поэтому соизмеримость эффекта и затрат на его достижение является основой экономической эффективности. Помимо абсолютной величины эффекта необходимо знать и его относительную величину, исчисляемую посредством деления общего результата (эффекта) на затраты ресурсов, обусловивши получение [38, c. 152].

Следовательно, эффективность выражает степень эффекта и в самом общем виде выражается формулой:

, (1.1)

где

Р - результаты производства;

З - затраты на получение данного результата.

Формулу эффективности на практике для расчетов применить сложно, так как числитель и знаменатель дроби в большинстве случаев не поддаются количественному измерению и не могут быть исчислены в общих единицах. Чаще всего результаты экономической деятельности многообразны и свести их в единый результат невозможно, даже использовав универсальные денежные измерители. В ряде случаев результат может быть только качественным, вообще не выражаемым в числовой форме. К таким чаще всего относятся социальные результаты.

Проблема эффективности - это всегда проблема выбора, например, что производить, какие виды продукции, каким способом, как их распределить и какой объем ресурсов использовать.

В основе определения эффективности лежит принцип сравнительного преимущества, являющийся основой специализации как стран в целом, так и отдельных производителей в частности, а также краеугольным камнем свободы торговли (открыт Д. Рикардо). Именно благодаря сравнительному преимуществу использования одних ресурсов перед другими существует возможность определения наиболее эффективного варианта производства, обеспечивающего наибольшую разницу между результатами и затратами и установления альтернативной стоимости любого ресурса.

Таким образом, эффективность можно определить так же, как отношение между ценностями благ, которые произведены, и ценностями благ, от производства которых пришлось отказаться ввиду их большей альтернативной стоимости [24, c. 374]. Следовательно, эффективность можно определить двояко: во-первых, как отношение результата производства к затратам на его осуществление; во-вторых, как отношение результата того, что произведено, к тому, от чего пришлось отказаться при выборе альтернативного варианта.

В соответствии с этими определениями на практике при экономических расчетах различают «общую» (абсолютную) и «сравнительную» экономическую эффективность.

В.В. Воронов отмечает, что общая (абсолютная) эффективность затрат и ресурсов может определяться на всех уровнях хозяйствования и рассчитывается как отношение общей величины экономического эффекта к отдельным видам затрат основных ресурсов. В качестве обобщающих показателей эффективности на народнохозяйственном уровне широко применяются два показателя:

рост произведенного валового внутреннего продукта (национального дохода) на душу населения;

производство валового внутреннего продукта на 1 руб. затрат. Таким образом, эффективность производства - это соотношение между полученными результатами производства - продукцией и услугами, с одной стороны, и затратами труда и средств производства - с другой. В самом общем виде может быть представлена формулой 1.2:

Эп = Конечный р-т произв-ва / Затраты факторов произв-ва (1.2)

Эффективность производства является важнейшим качественным показателем экономики, ее технического оснащения и квалификации труда. Сопоставление затрат и результатов используется в практике управления фирмами, предприятиями и другими хозяйствующими субъектами.

Основными показателями эффективности производства Р.А. Богаетеева относит:

производительность труда;

капиталоемкость единицы ВВП или конкретных видов продукции;

фондоотдача единицы основных фондов;

материалоемкость единицы ВВП или конкретных видов продукции;

соотношение экстенсивных и интенсивных факторов в приросте ВВП;

конкурентоспособность выпускаемой продукции;

срок окупаемости затрат и др [12, c. 132].

К факторам, способствующим росту эффективности производства, относятся:

ускорение научно-технического прогресса, использование в производстве достижений науки и передовых технологий;

структурная перестройка хозяйства;

освоение современного менеджмента;

развитие специализации и кооперации;

использование выгод международного разделения труда [12, c. 133].

Таким образом, можно сделать вывод, что эффективность производства складывается как сумма эффективностей всей совокупности действующих в экономике предприятий. На общий уровень эффективности большое влияние оказывает государство через ценовую, бюджетную, налоговую и таможенную политику, через госзаказы и различные формы поддержки предприятий.

Повышение эффективности экономики, создание конкурентоспособных производств как на внутреннем, так и на внешнем рынках - одна из актуальных задач при осуществлении структурных и институциональных преобразований экономики Республики Беларусь.

**1.2 Система показателей оценки эффективности производства**

Показатели, используемые для определения уровня эффективности в масштабе народного хозяйства, региона, отрасли, незначительно отличаются от показателей, применяемых на уровне первичных хозяйствующих субъектов, и носят частный характер [3, c. 112].

Оценку деятельности предприятия и его экономической эффективности невозможно произвести одним каким-либо показателем. Многообразие свойств и признаков различных видов производственно-хозяйственной и коммерческой деятельности предприятия обусловливает и многообразие показателей. При этом проблема их использования состоит в том, что ни один из них не выполняет роль универсального показателя, по которому однозначно можно было бы судить об успехах или неудаче в бизнесе. Поэтому на практике всегда используют систему показателей, которые связаны между собой и оценивают или показывают различные стороны деятельности предприятия.

Показатель - это признак, характеризующий какую-либо одну сторону явления, действия, их количественную или качественную характеристику (сторону) или степень выполнения определенной задачи [15, c. 94].

В нашей стране наукой и практикой была сформирована система экономических, финансовых и статистических показателей, разработаны методы их расчета и учета, но они были рассчитаны на централизованно-плановую систему хозяйствования. С переходом к рыночным отношениям эта система показателей как в части их расчета и учета, так и роли в обосновании решений претерпела и претерпевает определенные изменения. Так, если в условиях плановой системы хозяйствования в оценке деятельности предприятия важную роль играли такие показатели, как выполнение плана, объем товарной продукции, объем валовой продукции, то в условиях рынка на первое место выдвигаются показатели: объем продаж, прибыль, рентабельность и целый ряд оптимизационных показателей. Ориентировка производства на удовлетворение спроса резко усилила значение оценки различных вариантов удовлетворения спроса.

Все показатели, исходя из требований рынка, можно разделить на:

Оценочные, характеризующие достигнутый или возможный уровни развития или результатов той или иной деятельности.

Затратные, отражающие уровень затрат по осуществлению различных видов деятельности.

Такое деление весьма условно. Оно зависит от цели проводимого анализа. К примеру, показатель «издержки производства» в одном случае может рассматриваться как оценочный, характеризующий достигнутый уровень затрат труда, а в другом случае (при планировании) определяться как затратный, позволяющий установить количество затрат при оказании услуг. То же можно сказать о значимости показателей. Это во многом зависит от характера (вида) деятельности. Например, показатель прибыли, несмотря на всю его важность, далеко не всех интересует в одинаковой степени: арендодателя (земли, зданий, оборудования и др.) больше интересует движение ликвидности юридического лица, а акционеров интересует не только размер дивидендов, но и курс акций, который зависит от темпов роста объема их продаж.

В ранний период развития системы ценообразования большинство хозяйствующих субъектов производило сравнительно узкий спектр товаров, и накладные расходы составляли относительно небольшую часть от общих затрат этих субъектов. Следовательно, хозяйствующим субъектам было свойственно распределять постоянные затраты, основываясь на соотношении прямого труда, требуемого для каждого продукта, и любые неточности в распределении затрат незначительно влияли на стоимость товара. В современный период расчет издержек, базирующихся на деятельности в производстве, учитывает особенности смещения учета от стандартного критерия часы/стоимость в сторону ценообразования, учитывающего дополнительные стороны деятельности.

Наиболее популярный метод анализа издержек на предприятиях - составление диаграмм по статьям, входящим в состав себестоимости продукции. Простейший анализ наглядно показывает, какие статьи имеют наибольший удельный вес. Просмотрев материалы, например, за последний год, можно получить данные о сезонных изменениях, которые помогут в дальнейшем в оптимизации использования ресурсов.

Чаще всего доминируют затраты на энергоресурсы (на промышленных предприятиях), материалы (например, на сборочном производстве) и заработную плату (например, в сфере услуг) [3, c. 114].

Мероприятия, направленные на снижение затрат, обычно включают организационные мероприятия: контроль цен на материалы и комплектующие, организация тендеров на их закупку, установка отдельных цеховых счетчиков потребления электроэнергии и перевод энергоемких производств на работу в ночную смену. Бывают и нестандартные решения.

Большой эффект дают: оптимизация складских запасов, контроль за расходом материалов, а также сокращение затрат на транспортировку продукции или выход на новые рынки, где доставка обойдется дешевле. Сегодняшняя среда производства сильно отличается от прежнего производства большим числом видов продуктов и открытием маркетинговых каналов. Более широкое использование технологии означает, что стоимость прямого труда в итоговой стоимости продукта сокращена. Кроме того, необходимость в дифференциации продуктов означала развитие маркетинга, исследования, разработки и логистики. Очевидно, что традиционная система калькуляции себестоимости, базирующаяся на прямом труде, уже не соответствует реальности. Однако она все еще широко используется на многих предприятиях. Другие организации признали происходящие технологические изменения и в качестве базы распределения расходов используют машинные часы. В обоих случаях будет наблюдаться тенденция к переоценке стоимости продуктов больших объемов и к недооценке стоимости продуктов малых объемов. Это искажает меры по относительной прибыльности и может привести к большим ошибкам в установлении цены продуктов и принятии решений о комбинации продуктов. Эта система при калькуляции себестоимости продукта также игнорирует затраты на маркетинг, инжиниринг и другие формы поддерживающей деятельности.

Однако ряд предприятий Беларуси, пройдя через первоначальную стадию оптимизации затрат, подходят к снижению и планированию себестоимости профессионально - с применением специальных методик. Эта группа в Беларуси самая малочисленная, ее представители не просто занимаются увеличением объема продаж, они знают, какой именно объем продаж им необходим. Они рассчитывают точку безубыточности - один из важных показателей в управлении производством, связывающий величину объема продаж и издержки [27, c. 65].

Традиционный учет распределяет стоимость всех ресурсов организации на основе определения суммарных затрат по всем видам деятельности, осуществленных в процессе обеспечения товаров и услуг, а затем перераспределения этих затрат на отдельные виды деятельности. Главное в экономических расчетах - это правильно разделить издержки на постоянные и переменные. Проблема заключается в том, что даже для двух схожих предприятий одинаковые статьи расходов могут быть разнесены разными способами. Это зависит от разных причин. В частности, существуют условно-постоянные издержки, которые могут зависеть от объемов производства, но растут ступенчато, - соответственно требуется индивидуальный подход. Некорректно распределив косвенные переменные затраты по продуктам, можно принять неправильное решение об эффективности той или иной деятельности. Таким образом, точность разнесения затрат может в ряде случаев влиять на принятие стратегических решений.

Суммарные затраты (Зо) для данного объема выпуска складываются из постоянных затрат (Зпост) и переменных затрат (3пер.ед.) на единицу выпуска (Q) (1.3):

Зо = Зпост + 3пер.ед. × Q (1.3)

Точка безубыточности - объем выпуска, при котором общие затраты и общий доход равны.

Если весь объем выпуска продукции реализуется, то общий доход для данного объема выпуска Q равен (1.4):

Добщ = Дед × Q, (1.4)

где Добщ - общий доход;

Дед - доход на единицу продукции (цена).

Минимальный объем реализации, при котором общий доход равен общим затратам, т. е. данный вид деятельности окупает вложенные в него затраты, называется точкой безубыточности (Тб).

Точка безубыточности (Тб) рассчитывается по формуле (1.5):

Тб = Зпост / Дед - 3пер. ед. (1.5)

Если предприятие работает в сфере услуг или с товаром разнообразного ассортимента, то точка безубыточности рассчитывается не в натуральном, а в стоимостном выражении по следующей формуле (1.6):

Тб = Зпост / 1 - 3уд, (1.6)

где Зуд - соотношение между переменными затратами и ожидаемым объемом реализации.

Этот анализ является укрупненным, нацеленным на привлечение внимания к участкам влияния, а не на нахождение четких ответов на проблемы принятия решений. Расчет точки безубыточности делается в условиях нескольких ограничений. Предполагается, что не произойдет изменения цен на сырье и продукцию за период, на который осуществляется планирование; постоянные издержки остаются неизменными в ограниченном диапазоне объема продаж; переменные издержки на единицу продукции не изменятся при изменении объема продаж; продажи осуществляются равномерно.

Метод локальной эффективности - это метод калькуляции себестоимости, который облегчает принятие решения при помощи более точного распределения затрат по отдельным видам, и при котором акцент делается не на деятельность целой организации, а на эффективность отдела, участка [27, c. 68].

Локальная эффективность связана с эффективным использованием комплекса ресурсов производства. При локальной эффективности поощряется максимальный выход продукции на каждой операционной функции. Каждая функция стремится к эффективности на своем уровне производства товаров и услуг [22, c. 29].

В целом модель точки безубыточности позволяет оценить, какие продукты эффективнее, просчитав несколько сценариев: оптимистичный, пессимистичный и наиболее вероятный. Можно также узнать объем продаж, необходимый для безубыточной работы организации при изменении одного из постоянных параметров.

Анализ безубыточности предприятия может быть дополнен также следующими вспомогательными коэффициентами (1.7-1.8):

запас финансовой прочности (Фпр):

Фпр = V - Тб / V, (1.7)

где V - объем продаж;

Тб - точка безубыточности.

операционный рычаг (Ор):

Ор = ДП / ДV, (1.8)

где ДП - изменение прибыли;

ДV - изменение объема продаж.

Запас финансовой прочности позволяет оценить дополнительный, сверх уровня безубыточности, объем продаж, а операционный рычаг характеризует изменение прибыли в зависимости от изменения объема продаж. Однако необходимо учитывать цели и задачи организации в целом, чтобы не вызвать неправильное поведение и изменение ценностей в бизнесе [28, c. 194].

В зависимости от цели анализа показатели могут выражаться в форме абсолютных, относительных и средних величин. Выделяют также структурные и приростные показатели.

Абсолютные показатели бывают стоимостными и натуральными.

В условиях рыночных отношений первостепенное значение придается стоимостным, что обусловлено сущностью товарно-денежных отношений.

Абсолютные показатели отражают уровень развития предприятия, достигнутый за определенный период времени.

Ими являются: оборот (объем продаж), валовая и частичная выручка, валовая и частичная прибыль, величина дивидендов, уровень издержек производства и реализации продукции, основные и оборотные производственные фонды, уставный фонд, задолженность и др.

Относительные показатели выделяются как отношения абсолютных показателей, характеризующие долю одного показателя в другом, или как отношения разнородных показателей.

Процедура их оценки заключается в сравнении отчетных значений с базисными плановыми, средними за предшествующий период, отчетными за предшествующие периоды, среднеотраслевыми, показателями конкурентов и т.д. К ним относятся: прибыль на единицу стоимости основных средств, издержек «или уставного фонда; производительность; фондовооруженность труда и др.

Структурные показатели - по расходам, капиталу, доходам - характеризуют долю отдельных элементов в итоговой сумме.

Приростные показатели отражают свое изменение за определенный период. Они могут быть даны в относительном или абсолютном выражении.

Таковыми являются, например, изменения уставного фонда за год, прибыли за год и т.д. [40, c.175].

Следовательно, менеджеры предприятия имеют дело с разнообразными и разнородными показателями, причем в одном и том же случае одни из них могут улучшаться, а другие ухудшаться. В условиях рынка важное значение имеют показатели качества продукции или оказываемых услуг, так как качество продукции сильно влияет как на повышение конкурентоспособности товаров, так и на повышение продажной цены. Последнее увеличивает объем продаж, а, следовательно, и рост прибыли.

Систематический и всесторонний анализ эффективности деятельности предприятия позволит:

быстро, качественно и профессионально оценивать результативность хозяйственной деятельности как предприятия в целом, так и его структурных подразделений;

точно и своевременно находить и учитывать факторы, влияющие на получаемую прибыль по конкретным видам производимых товаров и предоставляемых услуг;

определять затраты на производство (издержки производства) и тенденции их изменения, что необходимо для разработки ценовой политики предприятия;

находить оптимальные пути решения проблем предприятия и получения прибыли в ближайшей и отдаленной перспективах [42, c. 210].

При рассмотрении показателей важно отметить, что рыночные отношения предполагают, что в каждой сфере бизнеса должны быть своипоказатели (часто нигде более не применяемые). Так, во многих отраслях пищевой промышленности (консервная, сахарная и др.) большое значение в целях снижения издержек производства имеют степень глубины переработки сырья, использование вторичного сырья и пр.

Важно усвоить, что нет и не может быть такого показателя хозяйственной деятельности, который годился бы на все случаи жизни. Для того чтобы развиваться в условиях острой конкуренции, руководитель должен видеть, чувствовать результаты всех видов деятельности, а это означает, что необходимо формирование системы взаимосвязанных показателей, отражающих степень достижения целей, период и тип организации.

В условиях рыночной системы хозяйствования с ее жесткой конкуренцией важное значение имеют показатели, характеризующие финансовое состояние предприятия. Для оценки результативности финансовой деятельности также используется система показателей, причем, с одной стороны, дается оценка показателей состояния финансов на предприятии, а с другой - успешного их применения. Большое значение имеет знание финансового положения предприятия в каждый данный момент. С этой целью используются разнообразные коэффициенты [51, c. 33].

1. Коэффициенты текущей платежеспособности.

коэффициент покрытия (отношение ликвидных активов к краткосрочным обязательствам). Используется для определения способности предприятия оплачивать текущую задолженность;

коэффициент ликвидности (отношение сумм денежной наличности, ценных бумаг и счета к получению к краткосрочным обязательствам). Характеризует способность расплачиваться по счетам в кратчайший срок.

. Коэффициенты долгосрочной платежеспособности:

коэффициент отношения заемного капитала к собственному (отношение заемного капитала к собственному капиталу). Показывает степень финансовой самостоятельности;

коэффициент обеспеченности процентов по кредитам (отношение суммы чистой прибыли до выплаты налогов и процентов по кредиту к процентам по кредиту). Характеризует степень защищенности кредиторов от недобросовестных плательщиков.

. Коэффициенты рентабельности:

коэффициент чистой прибыли на 1 руб. реализации (отношение чистой прибыли к общему объему продаж). Характеризует величину прибыли, приносимую каждым рублем, полученным от продажи продукции;

коэффициент оборачиваемости активов (отношение общего объема продаж к средней величине актива). Показывает, насколько эффективно используются активы для получения каждого рубля реализации;

коэффициент отдачи на вложенный капитал (отношение чистой прибыли к средней величине актива). Определяет рентабельность;

коэффициент отдачи собственного капитала (отношение чистой прибыли к средней величине акционерного капитала). Характеризует выгодность инвестиций;

коэффициент прибыли в расчете на одну акцию (отношение чистой прибыли к числу акций). Исчисляет доход, приносимый одной акцией.

4. Коэффициенты финансовой устойчивости:

коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами (отношение собственных оборотных средств к общей величине оборотных средств предприятия). Отражает наличие собственных оборотных средств предприятия, необходимых для финансовой устойчивости (0,1 - 0,5);

коэффициент маневренности собственных оборотных средств (отношение собственных оборотных средств к общей величине собственных средств (собственного капитала) предприятия). Показывает способность предприятия поддерживать уровень собственного оборотного капитала и возможность пополнять оборотные средства в случае необходимости за счет собственных источников (0,2 - 0,5).

Коэффициенты, характеризующие положение на рынке:

коэффициент рыночной цены акции к доходам на одну акцию (отношение рыночной цены одной акции к доходу на одну акцию). Показывает, сколько вкладчик может заплатить за каждый рубль дохода;

коэффициент полученных дивидендов на одну акцию по рыночной цене (отношение дивиденда на одну акцию к рыночной цене одной акции). Отражает отдачу на вложенный акционером капитал;

коэффициент рыночного капитала (отношение изменения рыночной цены акции конкретной компании к среднему изменению цен всех котирующихся на рынке акций). Характеризует степень изменения конкретных цен в сравнении с ценами акций других предприятий [11, c. 165].

Одним из важнейших направлений роста эффективности производства является повышение качества продукции - совокупности свойств, определяющих степень ее пригодности удовлетворять общественные потребности.

Высокое качество продукции обеспечивает экономное использование материальных и трудовых ресурсов, стабилизацию воспроизводственного процесса, экономический рост, пропорциональность и конкурентоспособность, в том числе и на мировом рынке. Наряду с качеством продукции для потребителя имеет значение и цена этих благ. Поэтому для предпринимателей, чтобы добиться успеха в своей деятельности, необходимо обеспечивать конкурентоспособное качество и конкурентоспособные цены своих товаров и услуг. В настоящее время широкое распространение получила стандартизация и сертификация продукции. Речь идет о развертывании работ по сертификации систем качества на соответствие требованиям стандартов ИСО «серии» 9000. Основной принцип, на котором строится эта система, - предупреждение дефектов продукции на этапах ее разработки и изготовления.

Социальная эффективность характеризуется уровнем удовлетворения всей совокупности потребностей человека. Это, прежде всего, проявляется через объемы производства и потребления различных видов благ и услуг, приходящихся на душу населения, и их соответствие научно обоснованным нормам. Социальная эффективность экономики, кроме того, связана со степенью удовлетворения особой группы социальных потребностей людей - содержанием и безопасными условиями труда, занятости, состоянием среды обитания, количеством свободного времени, обеспеченностью населения услугами в образовании, здравоохранении и др. Все это, вместе взятое, называют качеством жизни. Качество жизни охватывает и характеризует весь диапазон ее свойств, распространяется на все ее стороны, отражает удовлетворенность людей предоставленными им материальными и духовными благами, отражает обеспеченность, комфортность, удобство жизненных условий, их приспособленность к современным требованиям, состояние здоровья и продолжительность жизни.

Экономическая и социальная эффективность взаимодействуют и обусловливают друг друга. Повышение экономической эффективности лежит в основе повышения жизненного уровня народа, удовлетворения его социальных потребностей. В свою очередь решение социальных проблем положительно сказывается на активизации человеческого фактора и повышении экономической эффективности [11, c. 168].

Важно, естественно, не только фиксировать экономическую эффективность производства и рассчитывать ее показатели, но и знать, от чего она зависит.

Факторы и пути, влияющие на эффективность производства, довольно разнообразны. Установившейся точки зрения в отношении того, какие именно факторы и в какой степени воздействуют на эффективность, нет, тем не менее в экономической теории их принято группировать в следующую структурно-логическую модель:

) научно-технические - НТП, механизация и автоматизация производства; внедрение ресурсосберегающих, безотходных технологий; использование новых материалов и вторичных ресурсов и т.п.;

) организационно-экономические - снижение трудоемкости, устранение простоев, совершенствование управления и организации производства и труда; сокращение сроков ввода оборудования; сокращение транспортных расходов; соблюдение ГОСТов и системы качества продукции и т.п.;

) социально-психологические - материальная и моральная заинтересованность; профессионально-квалификационный уровень работников; обеспечение порядка и дисциплины труда на производстве; высокий уровень исполнения и ответственности за порученное дело и т.п.;

) внешнеэкономические - развитие внешней торговли; политика открытых дверей; свободные экономические зоны; организация совместных предприятий и т.п. [7, c. 35].

Таким образом, можно сделать вывод, что любое производство представляет собой целенаправленные затраты ресурсов для получения определенных результатов. Поэтому отношение результата к величине затрат выступает объективным и главным критерием целесообразности организации производственной деятельности. Количественные параметры результата производства даже в соотношении с затратами еще не означают экономического результата производства. Таковым он становится только при соотношении величины результата с величиной реальной потребности в нем.

**1.3 Теоретические аспекты повышения эффективности производства**

Для успешного функционирования, формирования прибыли и повышения рентабельности предприятие должно искать пути совершенствования.

Использование системы обобщающих показателей эффективности производства, каждый из которых отражает различные аспекты производственно-хозяйственной деятельности предприятия, позволяет получить всестороннюю, многогранную оценку эффективности и разработать пути и методы улучшения производственных показателей.

В системе обобщающих показателей важнейшим является рентабельность. Повышение этого показателя обеспечивается, во-первых, увеличением массы прибыли, а, во-вторых, улучшением использования соответствующего вида ресурсов или уменьшением затрат.

Так как рентабельность находится в прямой зависимости от величины прибыли, поиск путей роста рентабельности должен рассматриваться в синтезе с ростом прибыли. Важнейшими путями роста прибыли являются увеличение доходов от продаж продукции, а также от других видов производственно-коммерческой деятельности предприятия. Однако на промышленных предприятиях основным видом доходов является выручка от реализации продукции, рост которой достигается за счет:

изучения рынка продукции на основе маркетинговых исследований и обеспечения производства продукции в соответствии с требованиями потребителя;

обеспечения конкурентоспособности производимой продукции путем повышения ее качества, снижения себестоимости, а также сервисного послепродажного обслуживания;

рост цен на основе повышения качества продукции в результате инновационной деятельности предприятий и создания товаров рыночной новизны.

Эффективность производственной деятельности, кроме того, зависит от себестоимости реализованной продукции. Чем ниже себестоимость, тем выше при прочих равных условиях этот показатель [13, c. 96].

Для повышения эффективности работы предприятия первостепенное значение имеет выявление резервов увеличения объемов производства и реализации, снижения себестоимости продукции (работ, услуг), увеличения прибыли и повышения рентабельности.

Для определения основных направлений поиска резервов увеличения прибыли и повышения рентабельности факторы, влияющие на них, классифицируют по различным признакам (рис. 1.1).

Рисунок 1.1 - Классификация факторов, влияющих на резервы увеличения прибыли и повышения рентабельности

К внешним факторам относятся природные условия, государственное регулирование цен, тарифов, процентов, налоговых льгот, штрафных санкций, инфляция и др. Эти факторы не зависят от деятельности предприятий, но могут оказывать значительное влияние на величину прибыли и рентабельность.

Внутренние факторы делятся на производственные и внепроизводственные. Производственные факторы характеризуют наличие и использование средств и предметов труда, трудовых и финансовых ресурсов и в свою очередь могут подразделяться на экстенсивные и интенсивные. Экстенсивные факторы воздействуют на процесс получения прибыли через количественные изменения: объема средств и предметов труда, финансовых ресурсов, времени работы оборудования, численности персонала, фонда рабочего времени и др. Интенсивные факторы воздействуют на формирование и увеличение прибыли, повышение рентабельности через «качественные» изменения: повышение производительности оборудования и его качества, использование прогрессивных материалов, совершенствование технологии обработки, ускорение оборачиваемости оборотных средств, повышение квалификации и производительности труда персонала, снижение трудоемкости и материалоемкости продукции, совершенствование организации труда и более эффективное использование финансовых ресурсов и др. [5, с. 270].

К внепроизводственным факторам относятся, например, снабженческо-сбытовая и природоохранная деятельность, социальные условия труда и быта и др.

При осуществлении финансово-хозяйственной деятельности предприятия все вышеперечисленные факторы находятся в тесной взаимосвязи и взаимозависимости. «Прямое» влияние на себестоимость продукции, а значит, на прибыль и рентабельность, связано с тем, насколько рационально и экономно расходуются материальные ресурсы: ведь доля материальных затрат в себестоимости значительна и колеблется от 60 до 90%.

Тенденции отставания отечественных производителей от конкурентов по уровню издержек начали проявляться с середины 90-х годов. По оценкам, эти показатели в республике Беларусь в 2,5-3 раза выше, чем в развитых странах, при этом удельные и материальные и энергетические затраты были в 4-6 раз выше, а производительность труда в 3-4 раза ниже, чем у конкурентов в странах с развитой рыночной экономикой [11, c. 212].

Причин складывающегося положения с экономией затрат и ростом прибыли несколько: несовершенство концептуальных подходов, проблемы технического и технологического обновления и совершенствования производства, его рационализации, проблема роста производительности труда, совершенствования нормативного хозяйства, форм и методов стимулирования работников. Подходы в управлении издержками ориентированы на экономию отдельных видов затрат (материальных, энергетических, трудовых), и формально такая постановка задачи логична и справедлива.

Вместе с тем при ее реализации возникают противоречия: как можно добиться экономии сырьевых и материальных компонентов, расхода труда на единицу производимой продукции в пищевой или легкой промышленности, машиностроении или строительстве без ущерба для качества и потребительских свойств?

Очевидно, необходима иная постановка цели и задач экономии затрат.

Снижение издержек:

во-первых, является важнейшим источником роста прибыли предприятия, а, следовательно, увеличения средств, направляемых на расширение, техническое перевооружение производства, разработку и внедрение новых видов продукции, на социальное обеспечение членов трудового коллектива и удовлетворение интересов собственника имущества предприятия;

во-вторых, обеспечивает возможность уменьшения цен на изделие, что является важнейшим условием успешной конкурентной борьбы на рынке. При наличии конкуренции побеждает тот, кто может предложить на рынке товар лучшего качества по более низкой цене. Снижение цен позволяет предприятию привлечь большее число покупателей, занять большую долю на рынке, потеснив конкурентов, и увеличить общую массу прибыли за счет роста объема продаж;

в-третьих, уменьшает потребность в оборотных средствах, что позволяет увеличить расходы на другие нужды предприятия

На наш взгляд, целью экономии затрат и роста прибыли и, соответственно, повышение эффективности производства. должен стать опережающий по отношению к издержкам рост выручки по группе товаров либо предприятию в целом, который может быть достигнут как за счет увеличения объемов продаж, так и изменения ассортимента производимой продукции.

Д.С. Моляков считает, что подобный подход позволяет раскрыть смысл и содержание механизмов увеличения прибыли, увязать его с решением конкретных задач - обновлением и совершенствованием производства, ростом производительности труда, изменением ассортимента и потребительских качеств производимой продукции, использованием вторичного сырья и отходов производства, созданием полностью безотходных производств, увеличением объёмов продаж. Так как объём производства продукции многих предприятия ограничен, например, объемами сырья, то основным резервом в данном случае является обновление ассортимента продукции [40, c. 88].

Своевременный пересмотр структуры и ассортимента производимой продукции, отказ от производства изделий, не пользующихся спросом, применение при освоении новых видов продукции и освоении новых рынков так называемых альтернативных издержек, демпинга, по нашему мнению, позволит существенно повысить действенность применяемых антизатратных механизмов.

Решение проблемы совершенствования финансирования обновления и технического перевооружения производства также является одной из важнейших в совершенствовании управления эффективностью производства.

Постоянное развитие производственного потенциала промышленных предприятий, обновление техники и технологии создаст реальные условия для более экономичного и рационального использования ресурсов, снижения на этой основе издержек производства, роста конкурентоспособности, опережающего по сравнению с затратами увеличения объёмов производства и реализации продукции.

Развертывание производственных факторов уменьшения убыточности и повышения платёжеспособности и рентабельности во многом предопределяется использованием так называемых инвестиционных факторов.

Нормативы затрат, как планка, эталон использования производственных ресурсов для предприятий, на наш взгляд, должны быть не только сохранены, но и получить дальнейшее развитие. В частности, должен быть осуществлен переход от отраслевых к индивидуальным нормативам затрат, при их разработке необходимо учитывать лучшие достижения конкурентов, зарубежный опыт, с уютом которого новый импульс должно получить рационализаторское движение как важный рычаг снижения издержек и увеличения прибыли.

Задания по рационализации энергопотребления, на наш взгляд, также должны быть ориентированы не только и не столько на совершенствование работы вспомогательных производств, как это происходит в настоящее время, а направляться в первую очередь на внедрение новых технических решений, совершенствование технологии основного производства [36, c. 292].

Другим реальным направлением снижения издержек и увеличения прибыли является создание условий роста производительности труда, сокращения потерь рабочего времени (ликвидация скрытой безработицы). Неприемлемым является положение, при котором на тех работах, где у конкурентов занят работник, в отечественных занято 10-15 человек.

Выходом из подобной ситуации могло бы стать применение в качестве оценочного показателя использования трудовых ресурсов на предприятии уровня производительности труда у конкурентов.

Другими направлениями изменения сложившегося положения могли бы стать совершенствование сложившейся системы оплаты труда и материального поощрения работников. В данной связи особый интерес представляет система оплаты труда, основанная на участии работников в прибылях и создании рабочей собственности. Этот тип за рубежом относят к экономико-мотивационным системам. Зарубежный опыт свидетельствует, что в течение двух лет внедрение такой системы приводит к росту производительности труда в среднем на 10-15 % [12, c. 81]. Это достигается за счет более тесной «привязки» работников к результатам работы фирмы, формирования чувства причастности и вовлеченности, включения резервов мотивации собственника. Участие работников в прибылях происходит в форме отчислений в «фонды рабочих» доли прибыли текущего года с использованием льготного налогового режима. Создание рабочей собственности осуществляется посредством снижения в производство на льготных условиях накоплений от отчислений определенной части заработной платы.

В условиях наблюдающегося на ряде предприятий и отраслей кризиса основного производства неоправданно ослаблено внимание к использованию вторичного сырья, отходов производства, внедрению полностью безотходных производств. Данный резерв повышения эффективности производственной деятельности особо актуален в деревообрабатывающей промышленности. Учитывая, что любой изначально успешный бизнес можно погубить в условиях существования неплатежеспособной среды, целесообразными являются меры по управлению издержками и прибылью, дополненные мероприятиями по совершенствованию управления платежеспособностью, которые рекомендуется направлять на:

1. Поиск путей осуществления реструктуризации задолженностей предприятий (если она имеется). Большое значение данных мероприятий обуславливает отсутствие собственных оборотных средств, что ведёт у увеличению задолженности, росту платежей по процентам и т.д. При этом шаги по пересмотру условий и сроков погашения задолженности, в том числе и на общегосударственном уровне (платежи в бюджет и целевые бюджетные фонды), по нашему мнению, должны осуществляться для каждого организации индивидуально, с учетом результатов анализа причин возникновения задолженности, подкрепляться бизнес-планом по развитию и оздоровлению производства, включая вопросы реформирования собственности, инвестиций, передачу на самостоятельный баланс неэффективных объектов и производств.

. Совершенствование управления активами, сокращение сверхнормативных запасов, совершенствование их нормирования, решение проблем учета и оценки их (при невозможности использования в производстве по реальной цене) для последующей реализации на сторону, усиление материальной заинтересованности в рациональном использовании ресурсов.

. Повышение эффективности управления дебиторской задолженностью с использованием инструментов ее инвентаризации, мониторинга, своевременного пересмотра условий и сроков расчетов по отношению к хроническим неплательщикам, а также предусмотренных законодательством возможностей уступки (переуступки) долга третьим лицам.

. Сокращение рисков неплатежеспособности (при освоении новых рынков либо заключении договоров с новыми торговыми партнерами) через использование факторинга, т.е. заключение трехсторонних договоров при посредничестве банковских структур [16, c.23].

Одним из условий мобилизации и использования резервов роста объемов и эффективности производства является формирование у коллективов организаций объективного экономического интереса в росте прибыли.

Одновременно эффективность мер по совершенствованию управления затратами и прибылью может быть повышена в результате осуществления шагов по реформированию производства - разгосударствления и приватизации, производственной реструктуризации, перепрофилирования производства и структурной перестройки - совершенствования налогового законодательства и ценообразования.

Снижение себестоимости может произойти за счет организации производства и труда. В результате изменения в организации производства, формах и методах труда, совершенствования управления и сокращения затрат на него, а также совершенствования обслуживания основного производства. Улучшение использования основных фондов может осуществляться в результате повышения надежности и долговременности оборудования, совершенствования системы планово-предупредительного ремонта, улучшения содержания и эксплуатации основных фондов.

Что касается совершенствования организации производства и труда, то этот процесс, наряду с экономией на издержках за счет сокращения потерь, практически во всех случаях обеспечивает повышение производительности труда, т.е. экономии затрат живого труда.

Таким образом, можно сделать вывод, что, в качестве областей совершенствования организации производства на предприятии выступают следующие:

организация труда, функционирования средств труда; движение предметов труда;

организация подготовки производства, производственных процессов, производственной инфраструктуры, технического контроля качества продукции, материально-технического обеспечения производства, реализации и сбыта продукции;

формирование и совершенствование производственной структуры объединения, предприятия и входящих в их состав подразделений;

организация оперативно-производственного планирования.

**ГЛАВА 2. Анализ экономической эффективности деятельности предприятия «Фрост и К»**

**.1 Организационно-экономическая характеристика СП «Фрост и К» ООО**

Объектом дипломного исследования выступает совместное предприятие «Фрост и К». Адрес предприятия: Брестская область, Дрогичинский район, д.Хомск, ул. Советская, 52.

Основная деятельность предприятия - производство минеральных питьевых вод в экологически чистом регионе Беларуси. Предприятием получен сертификат соответствия международной системе НАССР (управление качеством и безопасностью производства и хранения продукции).

Предприятие создано в 1997 году: зарегистрирована совместная белорусско-российская компания «Фрост и К» ООО. Объем реализации минеральной воды - 416 тыс. бутылок в год. В 2002 году состоялось открытие представительства компании «Фрост и К» в г. Минске. Создание института торговых представителей, работающих по всей республике, создание постоянной базы клиентов в г. Минске и Минской области. За период с 2002 по 2003 г. объемы продаж в г. Минске и Минской области увеличились в 2,5 раза.

По итогам Республиканского конкурса «Лучшая продукция года 2007. Безалкогольные напитки» звание «Победитель конкурса» присвоено минеральной газированной и негазированной воде «Фрост». Качество продукции «Фрост» подтверждено сертификатом HACCP. СП «Фрост и К» ООО получило сертификат соответствия международной системы НАССР («Анализ рисков и критических контрольных точек») на минеральную и питьевую воду.

В 2008 году СП «Фрост и К» ООО стало официальным партнером Национального Олимпийского Комитета Республики Беларусь. Качество минеральной воды «Фрост» и питьевой воды «Фрост classic» подтверждено европейскими сертификатами соответствия, выданными Центром сертификации «Балтсерт» (Латвия) для реализации данных видов продукции в странах Европы. Сертификаты подтверждают соответствие продукции компании «Фрост и К» требованиям Европейского законодательства.

В 2008 году смонтирована и введена в эксплуатацию новая, пятая по счету производственная линия по розливу минеральной воды в 1,5-литровые бутылки. Мощность нового оборудования превышает возможности двух линий и позволяет в час разливать до 7 тыс. 1,5-литровых бутылок.

В 2010 году СП «Фрост и К» ООО стало лауреатом конкурса «Лучшие товары Республики Беларусь 2010» в номинации «Продовольственные товары». Расширение линейки питьевых вод: выпуск питьевой среднегазированной воды «Фрост Classic». В 2010 году лицом компании «Фрост» стала заслуженная артистка Республики Беларусь Ирина Дорофеева. В этом же году продукции «Фрост» присвоено звание победителя республиканского общественного конкурса «Лучшая продукция года 2010».

По итогам исследования потребительских предпочтений продукция компании «Фрост и К» стала победителем конкурса «Продукт года 2010» в двух номинациях - «Питьевая вода» и »Минеральная вода».

СП «Фрост и К» является перспективно развивающимся предприятием и занимает третье место на рынке минеральных вод Республики Беларусь. На предприятии также освоен выпуск питьевой газированной воды с ароматом клюквы, лимона и йодоселеносодержащей, а также минеральной негазированной воды.

На внешнем рынке компания СП «Фрост и К» ООО работает с Российской Федерацией и странами Прибалтики.

В настоящее время предприятие располагает следующими производственными мощностями:

3 линии розлива производительностью 3000 бут/час. каждая;

2 автомата выдува по производству бутылок производительностью до 2500 бут/час каждый, автомат по производству бутылок производительностью до 3500 бут./час;

линия по розливу спокойных напитков в ПЭТ-бутылку емкостью 5 л, производительностью 300 бут./ч.

компрессорный цех по производству воздуха высокого давления, необходимого для технологического процесса.

Организационная структура управления СООО «Фрост и К» представляет собой типичный пример линейно-функциональной (штабной) структуры управления (Приложение А).

При такой структуре управления всю полноту власти берёт на себя линейный руководитель, возглавляющий коллектив предприятия. Ему при разработке конкретных вопросов организации производственной деятельности и подготовке соответствующих решений, составлении программ и планов развития предприятия помогает специальный аппарат, состоящий из функциональных подразделений предприятия (управлений, отделов, бюро и т. п.).

Аппарат управления предприятия представляет собой систему взаимосвязанных органов и работников управления. На предприятии существуют постоянно-действующие отделы и службы, отвечающие за выполнение определенных функций на производстве.

Работники этих подразделений несут ответственность за результаты производственной деятельности. На верхней ступени управленческой структуры находятся должности: заместитель директора по коммерческим вопросам, главный инженер, главный бухгалтер. Все данные специалисты подчиняются непосредственно директору. Функции управления предприятием осуществляют отделы, работающие под руководством директора и его заместителей.

Об эффективности деятельности предприятия наглядно говорят финансовые и экономические показатели.

Проведем анализ структуры прибыли организации и направления ее использования, таблица 2.1.

Таблица 2.1 - Анализ структуры прибыли организации и направления ее использования СП «Фрост и К» в 2009-2011 гг, млн руб

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателей | Годы | | | | | | | | | | | | | Изменение | | | |
|  | 2009 | | удельный вес, % | | 2010 | | удельный вес, % | | 2011 | | | удельный вес, % | | Млн руб | | Темп роста, % | |
|  |  | |  | |  | |  | |  | | |  | |  | |  | |
| 1 | 2 | | 3 | | 4 | | 5 | | 6 | | | 7 | | 8 | | 9 | |
| Прибыль (убыток) | 2201 | | 100,00% | | 2547 | | 100,00 | | 957 | | | 100,00 | | -1244,00 | | 43,48 | |
| прибыль (убыток) от реализации товаров, продукции, работ, услуг | 2411 | | 109,50% | | 2752 | | 108,05 | | 1640 | | | 171,40 | | -771,00 | | 68,02 | |
| прибыль (убыток) от операционных доходов и расходов | 0 | | 0,00% | | -2 | | -0,08 | | -581 | | | -60,70 | | -581,00 | |  | |
| прибыль (убыток) от внереализационных доходов и расходов | | -210 | | -9,50% | | -203 | | -7,97 | | -102 | -10,70 | | 108,00 | | 48,57 | |
| Налог на прибыль | | 10 | | 0,50% | | 1 | | 0,04 | | 0 | 0,00 | | -10,00 | | 0,00 | |
| Прочие налоги, сборы из прибыли | | 75 | | 3,40% | | 85 | | 3,34 | | 6 | 0,60 | | -69,00 | | 8,00 | |
| Прочие расходы и платежи из прибыли | | 14 | | 0,60% | | 12 | | 0,47 | | 1 | 0,10 | | -13,00 | | 7,14 | |
| Чистая прибыль | | 2102 | | 95,50% | | 2449 | | 96,15 | | 950 | 99,30 | | -1152,00 | | 45,20 | |

Как показывают данные, чистая прибыль предприятия в 2011 году существенно снизилась.

Из представленных данных видно, что чистая прибыль предприятия на протяжении рассматриваемого периода снизилась с 2102 млн. руб. в 2009 году до 950 млн. руб. в 2011 году, то есть в 2,2 раза до уровня 45,2%. Причиной такого изменения стало одновременное снижение прибыли от реализации и рост убытков от операционных доходов и расходов. Рассмотрим показатели рентабельности и оборачиваемости активов, таблица 2.2.

Таблица 2.2 - Динамика показателей рентабельности и оборачиваемости активов СП «Фрост и К» ООО за 2009-2011 гг.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | Годы | | | Темпы роста (снижения), % |
|  | 2009г | 2010 | 2011 |  |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 1. Прибыль отчетного периода, млн р. | 2 201 | 2 547 | 957 | 43% |
| 2. Чистая прибыль, млн р. | 2 102 | 2 449 | 950 | 45% |
| 3. Выручка от реализации, млн р. | 19 491 | 26 299 | 37 256 | 191% |
| 4. Среднегодовая стоимость, млн р.: |  |  |  |  |
| совокупных активов | 11 270 | 13 582 | 22 268 | 198% |
| внеоборотных активов | 6 655 | 7 633 | 13 374 | 201% |
| оборотных активов | 4 615 | 5 949 | 8 894 | 193% |
| собственного капитала | 6 868 | 9 166 | 15 201 | 221% |
| заемного капитала | 4 402 | 4 416 | 7 067 | 161% |
| 5. Рентабельность, %: |  |  |  |  |
| внеоборотных активов\* | 33,1% | 33,4% | 7,2% | 22% |
| оборотных активов\* | 47,7% | 42,8% | 10,8% | 23% |
| совокупных активов\*\* | 18,7% | 18,0% | 4,3% | 23% |
| собственного капитала\*\* | 30,6% | 26,7% | 6,2% | 20% |
| заемного капитала\*\* | 47,8% | 55,5% | 13,4% | 28% |
| 6. Оборачиваемость, число оборотов: |  |  |  |  |
| совокупных активов | 1,7 | 1,9 | 1,7 | 100% |
| внеоборотных активов | 2,9 | 3,4 | 2,8 | 97% |
| оборотных активов | 4,2 | 4,4 | 4,2 | 100% |
| собственного капитала | 2,8 | 2,9 | 2,5 | 89% |
| заемного капитала | 4,4 | 6,0 | 5,3 | 120% |

Примечание \* рассчитывать по прибыли отчетного периода;

\*\* рассчитывать по чистой прибыли.

Наглядно основные изменения показателей представим на рис.2.1.



Рисунок 2.1 - Изменение показателей деятельности предприятия

Оборачиваемость совокупных активов СП «Фрост и К» за 2009-2011 годы осталась на одном уровне, колеблясь в диапазоне 1,7-1,9 оборота в год. Оборачиваемость внеоборотных активов снизилась на 3% с 2,9 до 2,8 оборота, что стало результатом роста выручки от реализации на 91%.

Оборачиваемость оборотных активов осталась на прежнем уровне на 4,2 оборота в год.

Оборачиваемость собственного капитала снизилась на 11% с 2,8 до 2,5 оборота в год.

Оборачиваемость заемного капитала выросла с 4,4 до 5,3 оборота, что стало результатом опережения рост выручки от реализации над ростом стоимости заемного капитала (191% против 161%).

В целом оборачиваемость активов и пассивов предприятия изменилась мало, что стало результатом совпадения темпов роста выручки от реализации (191%) и совокупных активов СП «Фрост и К» и свидетельствует о стабильности соотношения собственного капитала и выручки от реализации.

Рентабельность внеоборотных активов в 2011 оду составила 7,2%, то есть на 1 рубль средств, вложенных в эти активы, предприятие получило 7,2 копейки прибыли, на оборотные активы - 10,8 копейки, на собственный капитал - 6,2 копейки, заемный капитал - 13,4 копейки. За рассматриваемый период произошло резкое снижение рентабельности активов предприятия, что стало следствием падения прибыли в отчетном периоде (2011 год).

В целом структура баланса СП «Фрост и К» должна быть оценена как здоровая. Рассмотрим основные коэффициенты предприятия, таблица 2.3.

Таблица 2.3 - Основные коэффициенты предприятия СО «Фрост и К» за 2011 год

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| № пп | Наименование показателя | На начало года | На конец отчетного периода (момент установления неплатежеспособности) | Норматив коэффициента |
| 1 | Коэффициент текущей ликвидности K1 | 3,102 | 1,888 | К1 >= 1,7 |
| 2 | Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами К2 | 0,272 | 0,166 | К2 >= 0,3 |
| 3 | Коэффициент обеспеченности финансовых обязательств активами К3 | 0,315 | 0,318 | К3 <= 0,85 |

Коэффициент отражает способность компании погашать текущие (краткосрочные) обязательства за счёт только оборотных активов. Чем показатель больше, тем лучше платежеспособность предприятия, на СО «Фрост и К» в 2011 году он составил 1,888. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами на предприятии ниже норматива, коэффициент обеспеченности финансовых обязательств также ниже норматива. Таким образом, можно отметить, что предприятие находится в сложном экономическом положении.

Рассмотрим показатели роста объема производства СП «Фрост и К» за 2009-2011 годы. Данные показывают, что объемы производства всех видов продукции СП «Фрост и К» показывают стабильный рост на протяжении всего рассматриваемого периода.

Таблица 2.4 - Рост объемов производства продукции в натуральном выражении в 2009-2011 гг.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателей | | Ед. изм. | Годы | | | | | Изменение, бут. | Темп роста,% |
|  | |  | 2009 | 2010 | 2011 | | |  |  |
| 1 | | 2 | 3 | 4 | 5 | | | 6 | 7 |
| Мин. вода Фрост газированная 1,5 л. | | бут. | 14972215 | 18161348 | 19766378 | | | 4794163 | 132% |
| Мин. вода Фрост негазированная 1,5 | | бут. | 534688 | 593043 | 701079 | | | 166391 | 131% |
| Питьевая вода Фрост I+Se 1,5 | | бут. | 293199 | 336662 | 399789 | | | 106590 | 136% |
| Мин. вода Фрост газированная 0,5 л. | | бут. | 2803366 | 3047799 | 3365502 | | | 562136 | 120% |
| Мин. вода Фрост негазированная 0,5 | | бут. | 303598 | 359841 | 398672 | | | 95074 | 131% |
| Питьевая вода Фрост I+Se 0,5 | | бут. | 143496 | 160313 | 170946 | | | 27450 | 119% |
| Питьева вода FrostClassic негазированная 0,5 | | бут. | 200998 | 233068 | 241246 | | | 40248 | 120% |
| Питьева вода FrostClassic негазированная 1 | | бут. | 371272 | 411838 | 437149 | | | 65877 | 118% |
| Пит. вода FrostAqua газированная 1 лимон | | бут. | 383182 | 414206 | 472406 | | | 89224 | 123% |
| Пит. вода FrostAqua газированная 1 малина | | бут. | 308594 | 353771 | 422767 | | | 114173 | 137% |
| Пит. вода Фрост Classic негазированная 6 | | бут. | 510668 | 609026 | 624066 | | | 113398 | 122% |
| Питьевая вода FrostAqua газированная 0,5 | | бут. | 110478 | 115866 | 125900 | | | 15422 | 114% |
| Питьевая вода FrostAqua газированная 1 | | бут. | 147112 | 162627 | 174100 | | | 26988 | 118% |
| Питьевая вода FrostAqua газированная 2 | | бут. | 74957 | 81140 | 95000 | | | 20043 | 127% |
| Питьевая вода FrostAqua негазированная 2 | | бут. | 76889 | 86363 | 105000 | | | 28111 | 137% |
| Питьевая вода для детей 0,5 л. | бут. | | 26474 | 30881 | | | 33000 | 6526 | 125% |
| Питьевая вода для детей 1 л. | бут. | | 49159 | 52414 | | 57750 | | 8591 | 117% |
| Питьевая вода для детей 6 л. | бут. | | 67331 | 68614 | | 74250 | | 6919 | 110% |
| Питьевая с д. п. (спорт/стиль) 1 л. | бут. | | 151427 | 169344 | | 180000 | | 28573 | 119% |
| всего | бут. | | 21529103 | 25448164 | | 27845000 | | 6315897 | 129% |

Всего в натуральном выражении (бутылок) объем производства вырос в 2011 году по сравнению с 2009 на 29%, при этом стабильны рост показали все виды продукции. Таким образом, можно сделать вывод, что на предприятии наблюдаются неважные показатели в сфере производства. В летние месяца, не всегда есть возможность удовлетворить спрос; оборудование физически изнашивается, морально устаревает, условия труда рабочих в цеху желают лучшего.

**2.2 Анализ показателей экономической эффективности производства СП «Фрост и К»**

**.2.1 Анализ показателей экономической эффективности основных фондов СП «Фрост и к» ООО**

Основные средства (фонды) - это та часть производственных фондов, которая участвует в процессе производства длительное время, сохраняя при этом свою натуральную форму, а их стоимость переносится на изготовляемый продукт постепенно, по частям, по мере использования.

Таблица 2.5 - Показатели эффективности использования основных средств в СП «Фрост и К» за 2009-2011 гг.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | Годы | | | Темпы роста (снижения), % |
|  | 2009 | 2010 | 2011 |  |
| 1. Объем продукции в фактических ценах, млн р. | 19 491 | 26 299 | 37 256 | 191,1% |
| 2. Прибыль от реализации, млн р. | 2 411 | 2 752 | 1 640 | 68,0% |
| 3. Среднегодовая стоимость основных средств основного вида деятельности, млн р. | 12 014 | 14 537 | 27 565 | 229,4% |
| 3.1. В том числе активная часть основных средств, млн р. | 8 023 | 9 600 | 18 726 | 233,4% |
| 3.2. Удельный вес активной части в общей сумме основных средств, % | 66,8% | 66,0% | 67,9% | 101,7% |
| 4. Фондоотдача основных средств, р. | 1,62 | 1,81 | 1,35 | 83,3% |
| 4.1. Фондоотдача активной части основных средств, р. | 2,43 | 2,74 | 1,99 | 81,9% |
| 5. Фондорентабельность, % | 20,1% | 18,9% | 5,9% | 29,6% |

Данные таблицы 2.5 показывают, что в 2011 году на 1 рубль средств, вложенных в основные фонды, предприятие получает 1,35 рубля продукции. Показатель снижается на протяжении исследуемого периода, что стало следствием превышения темпа роста среднегодовой стоимости основных средств над темпами роста объема продукции. Доля активной части основных фондов остается стабильной на уровне 66-68%. На рубль основных фондов предприятие получает в 2011 году 5,9 копеек прибыли от реализации, что является значительным ухудшением по сравнению с 2009 годом, когда рентабельности фондов составляла 20,1 копейку прибыли. В целом снижение показателей фондоотдачи и превышение темпов их роста над темпами роста объемов производства следует оценить негативно. Динамика состояния и движения основных средств предприятия представлена в таблице 2.6.

Таблица 2.6 - Динамика состояния и движения основных средств СП «Фрост и К» за 2009-2011 гг.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателя | Годы | | | Отклонение, (+; -) | Темпы роста, % |
|  | 2009 | 2010 | 2011 |  |  |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| Наличие основных средств на начало года по балансу | 11633 | 12395 | 16678 | 5045 | 143,4% |
| Ввод в действие основных средств за год | 763 | 4316 | 22934 | 22171 | 3005,8% |
| Выбытие основных средств за год | 1 | 33 | 1161 | 1160 | 116100,0% |
| Наличие основных средств на конец года | 12395 | 16678 | 38451 | 26056 | 310,2% |
| Износ основных средств | 6562 | 8446 | 21285 | 14723 | 324,4% |
| Остаточная стоимость основных средств на конец года | 5833 | 8232 | 17166 | 11333 | 294,3% |
| Коэффициент обновления основных средств | 0,06 | 0,26 | 0,60 | 0,53 | 968,9% |
| Коэффициент выбытия основных средств | 0,00 | 0,00 | 0,07 | 0,07 | 80980,4% |
| Коэффициент износа | 0,53 | 0,51 | 0,55 | 0,02 | 104,6% |
| Коэффициент годности | 0,47 | 0,49 | 0,45 | -0,02 | 94,9% |

Анализ динамики основных фондов СП «Фрост и К» показывает, что в 2011 году предприятие обновило основные фонды на 60% в стоимостном выражении. В то же время ОФ предприятия самортизированны на 55%. Следует отметить, что износ основных фондов сравним с суммой введенных ОФ. С одной стороны это может говорить об изношенности основных фондов, а с другой - об ускоренном методе амортизации ОФ, что в условиях валютной нестабильности является правильным управленческим решением.

**.2.2 Анализ показателей экономической эффективности оборотных средств СП «Фрост и к» ООО**

Выполним анализ наличия и структуры оборотных средств рассматриваемого предприятия, таблица 2.7.

Таблица 2.7 - Наличие, состав и структура оборотных средств СП «Фрост и К» за 2009-2011 гг.

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Виды оборотных средств | на 1.01.2010 | | на 1.01.2011 | | на 1.01.2012 | | Изменение удельного веса за год, +, - |
|  | сумма, млн. р. | % к итогу | сумма, млн. р. | % к итогу | сумма, млн. р. | % к итогу |  |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 |
| Оборотные активы, в том числе: | 5 284 | 100,0% | 6 614 | 100,0% | 11 174 | 100,0% | 0,0% |
| запасы и затраты | 1 161 | 22,0% | 1 788 | 27,0% | 3 180 | 28,5% | 6,5% |
| налоги по приобретенным активам | 75 |  | 161 | 2,4% | 223 | 2,0% | 2,0% |
| дебиторская задолженность | 3 858 | 73,0% | 4 413 | 66,7% | 7 577 | 67,8% | -5,2% |
| расчеты с учредителями | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% | 0,0% |
| денежные средства | 186 | 3,5% | 248 | 3,7% | 190 | 1,7% | -1,8% |
| финансовые вложения | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% | 0,0% |
| прочие оборотные активы | 4 | 0,1% | 4 | 0,1% | 4 | 0,0% | 0,0% |

Структура оборотных средств СП «Фрост и К» за анализируемый период изменилась незначительно. Наибольшую часть в из составе занимает дебиторская задолженность, ее доля снизилась с 73% до 67,8%. Запасы и затраты увеличились на 6,5%. В целом снижение дебиторской задолженности - положительный момент, поскольку высвобождает средства предприятия.

В таблице 2.8 отражена структура дебиторской задолженности средств предприятия.

Таблица 2.8 - Структура дебиторской задолженности средств СП «Фрост и К» - ООО за 2009-2011 гг.

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | Годы | | | | | | Изменение за период, +, - |
|  | 2009 | | 2010 | | 2011 | |  |
|  | Сумма, млн р. | Уд.вес, % | Сумма, млн р. | Уд.вес, % | Сумма, млн р. | Уд.вес, % |  |
| Дебиторская задолженность - всего | 3 858 | 100,0% | 4 413 | 100,0% | 7 577 | 100,0% | 0,0% |
| расчеты с покупатели и заказчики | 3 178 | 82,4% | 4 010 | 90,9% | 7 412 | 97,8% | 15,4% |
| расчеты с учредителями по вкладам в уставный фонд | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% | 0,0% |
| расчеты с разными дебиторами и кредиторами | 10 | 0,3% | 1 | 0,0% | 1 | 0,0% | -0,2% |
| прочая дебиторская задолженность | 670 | 17,4% | 402 | 9,1% | 164 | 2,2% | -15,2% |

Структура дебиторской задолженности за рассматриваемый период изменилась незначительно. В основном изменения коснулись дебиторской задолженности по расчетам с покупателями и заказчиками, а также прочей дебиторской задолженности. Первая выросла на 15,4%, вторая снизилась на 15,2%. В целом структуру дебиторской задолженности СП «Фрост и К» можно оценить как стабильную.

Рассмотрим состав источников формирования оборотных активов, таблица 2.9.

Таблица 2.9 - Состав источников формирования оборотных активов СП «Фрост и К» в 2011 году

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Оборотные активы | На начало года | На конец года | Откл-е | Источники покрытия оборотных активов | На начало года | На конец года | Откл-е |
| 1. Запасы и затраты | 1 788 | 3 180 | 1 392 | 1, Собственный капитал, всего | 10 457 | 19945 | 9 488 |
| 2. Дебиторская задолженность | 4 413 | 7 577 | 3 164 | - использовано на покрытие внеоборотн. активов | 6 037 | 14 689 | 8 652 |
| 3. Финансовые вложения | 0 | 0 | 0 | - использовано на покрытие оборотных средств | 4 420 | 5 256 | 836 |
| 4. Денежные средства | 186 | 190 | 4 | 2. Краткосрочные обязательства | 2 132 | 5918 | 3 786 |
| 5. Налоги по приобретенным активам | 161 | 223 | 62 | 2.1. использовано на покрытие оборотных активов | 2 132 | 5 918 | 3 786 |
| 6. Прочие оборотные активы | 4 | 4 | 0 | 3. Долгосрочные обязательства | 2 682 | 3401 | 719 |
| Всего оборотных активов | 6 552 | 11 174 | 4 622 | Всего источников покрытия активов | 15 271 | 55 127 | 39 856 |

Оборотные активы СП «Фрост и К» в 2011 году были сформированы в основном за счет заемного капитала. Лишь часть собственного капитала была направлена на покрытие оборотных активов. В рассматриваемом 2011 году сумма собственного капитала СП «Фрост и К» выросла на 9488 млн. руб., из этого прироста 836 (8,8%) были направлены на покрытие оборотного капитала.

**2.2.3 Анализ показателей экономической эффективности материальных ресурсов СП «Фрост и К» ООО**

Рассмотрим обобщающие показатели использования материальных ресурсов предприятия, таблица 2.10.

Таблица 2.10 - Обобщающие показатели эффективности использования материальных ресурсов СП «Фрост и К» за 2009 - 2011 гг.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | Годы | | | Изменение | |
|  | 2009 | 2010 | 2011 |  | |
|  |  |  |  | Млн руб | Темп роста (снижения), % |
| 1. Объем производства продукции в фактических ценах, млн. р. | 19 491 | 26 299 | 37 256 | 17765 | 191,1% |
| 2. Прибыль от основной деятельности производства, млн. р. | 2 201 | 2 547 | 957 | -1244 | 43,5% |
| 3. Затраты на производство, млн. р. | 7466 | 10152 | 18622 | 11156 | 249,4% |
| 4. Материальные затраты, млн. р. | 3957 | 5888 | 9125 | 5168 | 230,6% |
| 5. Материалоотдача, р. | 4,93 | 4,47 | 4,08 | -0,85 | 82,8% |
| 6. Материалоемкость продукции, р. | 0,20 | 0,22 | 0,25 | 0,05 | 125,0% |
| 7. Прибыль на рубль материальных затрат, р. | 0,56 | 0,43 | 0,10 | -0,46 | 17,9% |
| 8. Коэффициент соотношения темпов роста объема производства и материальных затрат | Х | 0,91 | 0,91 | Х | Х |
| 9. Удельный вес материальных затрат в затратах на производство | 0,53 | 0,58 | 0,49 | -0,04 | 92,5% |

Из приведенных данных видно, что затраты предприятия (в том числе материальные) растут быстрее, чем объем производства продукции в фактических ценах. Это следует оценить негативно. В результате этого прибыль от основного вида деятельности за рассматриваемый период снизилась на 1244 млн. руб. и достигла уровня 43,5% по отношению к 2009 году.

В то же время материалоемкость продукции выросла значительно меньше - на 25%, что говорит о том, что материальные затраты, составляя существенную долю суммы затрат на производство (от 53 копеек на рубль затрат в 2009 году до 0,49 копеек на рубль затрат в 2011 году), не оказали существенного влияния на снижение экономической эффективности СП «Фрост и К» ООО.

В таблице 2.11 выполним расчет показателей рентабельности предприятия за 2009-2011 годы.

Таблица 2.11 - Расчет показателей рентабельности СП «Фрост и К» за 2009-2011 гг.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | Годы | | | Изменения | |
|  | 2009 | 2010 | 2011 | Млн, руб | Темп роста, % |
| Прибыль от реализации продукции, млн. руб. | 2411 | 2752 | 1640 | -771 | 68,0% |
| Выручка от реализации продукции (за вычетом налогов и сборов, включаемых в выручку), млн. руб. | 19 491 | 26 299 | 37 256 | 17 765 | 191,1% |
| Себестоимость реализованной продукции, млн. руб. | 7 466 | 10 152 | 18 622 | 11 156 | 249,4% |
| Средняя стоимость основных средств, млн. руб. | 6655 | 7633 | 13374 | 6718,5 | 201,0% |
| Средняя стоимость оборотных средств, млн. руб. | 4646 | 5949 | 8894 | 4248,5 | 191,5% |
| Рентабельность производства, % | 21,3% | 20,3% | 7,4% | -14,0% | 34,5% |
| Рентабельность продаж, % | 12,4% | 10,5% | 4,4% | -8,0% | 35,6% |
| Рентабельность продукции, % | 32,3% | 27,1% | 8,8% | -23,5% | 27,3% |

Наглядно полученные данные представлены на рис. 2.2.



Рисунок 2.2 - Изменение показателей рентабельности СП «Фрост и К»

По рисунку наглядно видно, что рентабельность производства, рентабельность продаж и рентабельность продукции в последние годы существенно падает. Во многом причиной этому выступает экономический кризис в Республике Беларусь.

**2.2.4 Анализ показателей экономической эффективности трудовых затрат СП «Фрост и к» ООО**

Рассмотрим состав и структуру трудовых ресурсов, таблица 2.12.

Таблица 2.12 - Состав и структура трудовых ресурсов СП «Фрост и К» за 2009-2011 гг.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Категории персонала | Годы | | | | | | Изменения | |
|  | 2009 | | 2010 | | 2011 | | Млн, руб | Темп роста (снижения), % |
|  | чел. | уд. вес, % | чел. | уд. вес, % | чел. | уд. вес, % |  |  |
| 1. Промышленно-производственный персонал | 151 | 92,6% | 170 | 92,4% | 171 | 93,4% | 20 | 113,2% |
| В том числе: |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 1.1. Рабочие | 39 | 23,9% | 47 | 25,5% | 51 | 27,9% | 12 | 130,8% |
| 1.2. Руководители | 16 | 9,8% | 15 | 8,2% | 15 | 8,2% | -1 | 93,8% |
| 1.3. Специалисты | 63 | 38,7% | 73 | 39,7% | 72 | 39,3% | 9 | 114,3% |
| 1.4. Другие служащие | 33 | 20,2% | 35 | 19,0% | 33 | 18,0% | 0 | 100,0% |
| 2. Персонал неосновной деятельности | 12 | 7,4% | 14 | 7,6% | 12 | 6,6% | 0 | 100,0% |
| 3. Всего персонала | 163 | 100,0% | 184 | 100,0% | 183 | 100,0% | 20 | 112,3% |

На рисунке 2.3 наглядно представлена состав и структура трудовых ресурсов СП ООО «Фрост и К» в 2011 году.



Рисунок 2.3 - Состав и структура трудовых ресурсов СП ООО «Фрост и К»

Как следует из приведенных данных, темп роста численности ППП в 2011 году по сравнению с 2009 годом составил 113,2%.

Наиболее высокими темпами росла численность рабочих и специалистов - 130,8% и 114,3% соответственно. В то же время темп роста численности руководителей предприятия составил менее 100%, что говорит об уменьшении их численности на рассматриваемом отрезке времени, связанном с оптимизацией управленческой структуры предприятия.

Наибольшую долю в структуре категорий персонала занимают служащие.

Данные о движении работников отражены в таблице 2.13.

Таблица 2.13 - Данные о движении работников СП «Фрост и К» за 2009-2011 гг., чел.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | Годы | | | Изменения | |
|  | 2009 | 2010 | 2011 | Млн, руб | Темп роста (снижения), % |
| 1. Принято на работу | 15 | 24 | 10 | -5 | 66,7% |
| 2. Уволено работников, всего | 4 | 7 | 3 | -1 | 75,0% |
| В том числе: |  |  |  |  |  |
| по сокращению численности | 1 | 0 | 0 | -1 |  |
| за прогул и другие нарушения трудовой дисциплины | 3 | 3 | 0 | -3 | 0,0% |
| по собственному желанию | 0 | 4 | 3 | 3 | #ДЕЛ/0! |
| 3. Среднесписочная численность работников | 163 | 184 | 183 | 20 | 112,3% |
| 4. Показатели оборота, %: |  |  |  |  |  |
| по приему | 9,2% | 13,0% | 5,5% | -3,7% | 59,4% |
| по увольнению | 2,5% | 3,8% | 1,6% | -0,8% | 66,8% |
| текучести кадров | 1,8% | 3,8% | 1,6% | -0,2% | 89,1% |

В таблице 2.13 представлены данные о движении работников СП ООО «Фрост и К» за 2009-2011 гг.

Как следует из приведенных данных, среднесписочная численности работников СП «Фрост и К» ООО планомерно увеличивается, число принятых на работу стабильно превышает число уволенных. В то же время показатели оборота численности невелики, что говорит о постоянстве кадрового состава предприятия. Особенно показательна текучесть кадров - ее уровень с 2009 года не превышал 4%, что говорит о правильной кадровой политике нанимателя и косвенно свидетельствует о том, что работники СП «Фрост и К» дорожат своими рабочими местами.

В таблице 2.14 отражен расчет использования рабочего времени в 2011 году.

Таблица 2.14 - Использование рабочего времени СП «Фрост и К» за 2011 гг.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2011г (план) | 2011г (факт) | Отклонение от плана |
| 1. Среднесписочная численность рабочих, чел. | 48,0 | 51,0 | 3,0 |
| 2.Отработано всеми рабочими чел-час., тыс. | 87,9 | 91,4 | 3,5 |
| в том числе сверхурочно, чел-час | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| 3. Отработано всеми рабочими чел-дней, тыс. | 11,0 | 11,4 | 0,4 |
| 4. Количество отработанных одним рабочим часов | 1 832,0 | 1 791,3 | -40,7 |
| 5. Количество отработанных одним рабочим дней | 229,0 | 223,9 | -5,1 |
| 6. Средняя продолжительность рабочего дня, час. | 8,0 | 8,0 | 0,0 |

Из таблицы 2.14 видно, что существенных отклонений от плана использования рабочего времени в 2011 году не было. Не отмечено случаев сверхурочной работы, средняя продолжительность рабочего дня в пределах нормы (8 ч).

Таблица 2.15 - Динамика производительности труда СП «Фрост и К» за 2009-2011 гг.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | Годы | | | Темп роста (снижения), % |
|  | 2009 | 2010 | 2011 |  |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 1. Объем продукции, млн р.: |  |  |  |  |
| - в фактических ценах | 19 491 | 26 299 | 37 256 | 191,1% |
| - в сопоставимых ценах | 18 047 | 22 100 | 23 446 | 129,9% |
| 2. Среднесписочная численность промышленно-производственного персонала | 163 | 184 | 183 | 112,3% |
| 3. Среднегодовая выработка на одного работающего, тыс. р.: |  |  |  |  |
| - в фактических ценах | 119 | 142 | 203 | 170,6% |
| - в сопоставимых ценах | 110 | 120 | 128 | 116,4% |

Из таблицы 2.15 следует, что темп роста объема продукции в сопоставимых ценах с 2009 по 2011 годы планомерно рос - 129,9%, при этом опережая темп роста среднегодовой выработки на одного рабочего в сопоставимых ценах - 116,4%. Превышение темпа роста выработки на одного рабочего 116,4% над темпом роста численности 112,3% следует оценивать положительно. Соотношение темпов роста заработной платы и производительности труда представлено в таблице 2.16.

Таблица 2.16 - Соотношение темпов роста заработной платы и производительности труда, тыс. р.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | Годы | | | Изменения | |
|  | 2009 | 2010 | 2011 | Млн, руб | Темп роста (снижения), % |
| 1.Объем продукции в фактических ценах | 19 491 | 26 299 | 37 256 | 17 765 | 191,10% |
| 2.Фонд заработной платы ППП | 3 209 | 3 986 | 3 986 | 777 | 124,20% |
| 3.Среднесписочная численность работников | 163 | 185 | 183 | 20 | 112,30% |
| 4.Среднегодовая выработка одного работника | 120 | 142 | 204 | 84 | 170,30% |
| 5.Среднегодовая зарплата одного работника | 19,687 | 21,546 | 28,72 | 9 | 145,90% |
| 6.Коэффициент опережения (IГВ:IСЗ) | 6,1 | 6,1 | 7,1 | 1 | 116,4% |
|  |  |  |  |  |  |

Из таблицы 2.16 следует, что темп роста объемов продукции в фактических ценах - 191,1% и среднегодовая выработка одного рабочего - 170,3% растут быстрее, чем среднегодовая заработная плата одного работника - 145,9%, что отражено в коэффициенте опережения среднегодовой выработки над среднегодовой заработной платой - 116,4%. Этот показатель говорит, что производительность труда растет на 16,4% быстрее, чем затраты предприятия на оплату труда работников. Это должно оцениваться положительно.

Таблица 2.17 - Показатели эффективности использования фонда заработной платы СП «Фрост и К» за 2009-2011 гг., р.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | Годы | | | Темп роста (снижения), % |
|  | 2009 | 2010 | 2011 |  |
| 1. Производство продукции в фактических ценах на рубль заработной платы | 6,1 | 6,6 | 9,3 | 153,9% |
| 2. Выручка от реализации продукции на рубль заработной платы | 6,1 | 6,6 | 9,3 | 153,9% |
| 3. Сумма прибыли отчетного периода на рубль заработной платы | 0,69 | 0,64 | 0,24 | 35,0% |
| 4. Сумма чистой прибыли на рубль заработной платы | 0,66 | 0,61 | 0,24 | 36,4% |

Данные таблицы 2.17 говорят о том, что в 2011 году на 1 рубль затрат на оплату труда работников предприятие получило 9,3 рубля выручки от реализации и 24 копейки чистой прибыли. В целом ситуация ухудшилась по сравнению с 2009 годом, когда производство продукции на 1 рубль заработной платы составляло 6,1 рубля, но на каждый рубль заработной платы предприятие получало 66 копеек чистой прибыли.

Порядок оплаты труда работников СП «Фрост и К» определяет Положение об оплате труда. Положение об оплате труда разработано в целях усиления стимулирующей роли заработной платы работников ЧСУП «Ремсантехстрой», в увеличении объемов выпускаемой продукции (работ, услуг), росте производительности труда и повышении качества выполняемых работ.

Оплата труда работников СП «Фрост и К» производится на основе Единой тарифной сетки (ЕТС) работников Республики Беларусь и Инструкции по ее применению, утвержденной постановлением Министерства труда и социальной защиты Республики Беларусь от 20 сентября 2002 года №123 (с изменениями и дополнениями). В соответствии с Законом Республики Беларусь от 17 июля 2002 года №124-3 «Об установлении и порядке повышения размера минимальной заработной платы» обеспечивать выплату заработной платы в размере не менее минимальной заработной платы, рассчитанной за истекший месяц за работу в нормальных условиях, при соблюдении установленной продолжительности рабочего времени и выполнении норм труда.

Работники СО «Фрост и К» премируются ежемесячно при выполнении следующих показателей, таблица 2.18.

Таблица 2.18 - Основные условия премирования работников СО «Фрост и К»

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Наименование должностей (профессий) | Показатели премирования | Размер премии |
| Руководители, специалисты и служащие | 1. Рост объемов реализованной продукции (работ, услуг). нарастающим итогом с начала года. | 20% от должностного оклада |
|  | 2. Выполнение установленного задания по уровню рентабельности реализованной продукции с нарастающим итогом с начала года. | 10% от должностного оклада. |
| Рабочие-сдельщики | 1. Выполнение доведенного задания по объему строительно-монтажных работ. | 20% от сдельного заработка |
|  | 2. Соблюдение норм техники безопасности. | 10% от сдельного заработка |

Тарифные ставки рабочих СО «Фрост и К» исчисляются путем умножения тарифной ставки 1-ого разряда на тарифный коэффициент соответствующего тарифного разряда EТС, установленный рабочему по его профессии, и на коэффициент повышения по технологическим видам работ 1,2.

Должностные оклады служащих предприятия определяются путем суммирования тарифного оклада служащего, рассчитанного на основе EТС, который исчисляется путем умножения тарифной ставки 1-ого разряда на тарифный коэффициент соответствующего тарифного разряда ETC, установленного служащему по его должности, на коэффициент по технологическим видам работ 1,2.

Охрана труда - система обеспечения безопасности жизни и здоровья работников в процессе трудовой деятельности, включающая правовые, социально-экономические, организационно-технические, санитарно-гигиенические, лечебно-профилактические, реабилитационные и иные мероприятия. Охрана труда и техника безопасности в СО «Фрост и К» организована в соответствии с требованиями руководящих документов «Правил охраны труда в строительстве», «Правил безопасности при работе механизмами, инструментами и приспособлениями», приказами и распоряжениями вышестоящих организаций и государственных органов.

Осуществляя мероприятия по предупреждению аварийности на предприятии проводятся занятия по программе повышения профессионального мастерства, по эксплуатации механизмов и транспортных средств в осенне-зимний период, по предупреждению несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний на основе инструкций по охране труда на предприятии.

Технические, санитарно-гигиенические, организационные и другие мероприятия по охране труда, направленные на обеспечение требований безопасности и гигиены труда, доведение санитарно-бытового обеспечения работников до установленных норм, осуществляются на предприятии в плановом порядке, включаются в план мероприятий по охране труда, который оформляется в качестве приложения к коллективному договору. Для вновь вводимых в эксплуатацию или реконструируемых объектов (цехов, участков, производств и других) мероприятия по обеспечению охраны труда предусматриваются в проектно-сметной документации на их строительство, реконструкцию и выполняются до введения объекта(ов) в эксплуатацию.

За 2010 год проведено 76 вводных инструктажей. Организация остальных видов инструктажей, учебы и зачетов осуществлялась в соответствии с «Типовым положением об обучении, инструктаже и проверке знаний работников по вопросам охраны труда и техники безопасности».

В основу работы было заложено выполнение «Плана работы по охране труда и техники безопасности» на 2009-2011годы.

За 2009-2011годы случаев травматизма в результате нарушения работниками правил по охране труда и техники безопасности, повлекшее увечье или смерть другого работника не было.

Дни охраны труда проводились согласно требованиям постановления «Системы управления охраны труда в строительстве» и приказа по подразделению. Недостатки, отмеченные комиссиями, представителями Госинспекции по охране труда, городским центром гигиены, пожарной инспекции, устранялись.

Всего на охрану труда использовано в 2009 году - 4,1 млн. руб. против 3,9 млн. руб. в 2008 году, в 2010 году - 11,2 млн. руб.

Основная цель мероприятий по охране труда на предприятии - сохранение жизни и здоровья работников в процессе трудовой деятельности. Основные задачи, решаемые мероприятиями:

устранение (снижение) профессиональных рисков, улучшение охраны и (или) условий труда;

сокращение численности работников, занятых в опасных и (или) вредных условиях труда, тяжелым физическим трудом;

доведение обеспеченности работников санитарно-бытовыми помещениями до установленных норм, оснащение их необходимыми устройствами и средствами;

обеспечение в установленном порядке обучения, инструктажа и проверки знаний работников по вопросам охраны труда;

внедрение передового опыта и научных разработок по охране труда.

Таким образом, можно сделать вывод, что рассматриваемое предприятие на сегодняшний день находится в сложных экономических условиях. Снижение уровня производства и продаж, прежде всего, в связи с экономическим кризисом в Республике Беларусь. Тем не менее, предприятие развивается и строит существенные планы развитие на ближайшие годы.

**ГЛАВА 3. Пути повышения эффективности производства СП «Фрост и к» ООО**

**.1 Резервы повышения качества выпускаемой продукции**

Политика в области качества является неотъемлемой частью общей стратегии деятельности СП «Фрост и К», нацеленной на максимальное удовлетворение ожиданий потребителей продукции. Современный уровень решения вопросов качества обеспечивается за счет внедрения передовых технологий и современного оборудования, за счет непрерывного обучения персонала, создания морально-психологического климата, способствующего заинтересованности каждого в высоком качестве производственной деятельности.

Все подразделения участвуют в процессе изготовления продукции, по качеству которой судят обо всем предприятии. Качество продукции зависит от качества материалов и комплектующих поставщиков. СП «Фрост и К» поддерживает взаимовыгодные партнерские отношения с поставщиками используемых материалов и комплектующих.

Высокое качество продукции объясняется, прежде всего, профессиональным исполнением. Возможность участвовать в разработке и реализации управленческих решений имеет каждый работник. Строгая регламентация полномочий, обеспечение открытости информации, признание достижений сотрудников, поощрение инициативы способствуют вовлечению персонала в управление.

Политика в области качества формируется директором предприятия СП «Фрост и К» и включает:

улучшение экономического положения предприятия;

расширение или завоевание новых рынков сбыта;

достижение технического уровня продукции, превышающего уровень ведущих предприятий;

ориентацию на удовлетворение требований потребителей определенных отраслей или определенных регионов;

освоение изделий, функциональные возможности которых реализуются на новых принципах;

улучшение важнейших показателей качества продукции;

увеличение сроков гарантии на продукцию.

Рассматривая теоретический аспект понятия и сущности системы управления качеством и анализируя деятельность предприятия СП «Фрост и К», можно отметить, что отсутствия четкой системы управления качеством на предприятии может сказаться на финансовом положении предприятия, уровне его конкурентоспособности и качестве продукции.

На сегодняшний день предприятие существенное внимание уделяет продвижению бренда, анализу и разработке конкурентной стратегии. Тем не менее, внимание к качеству отходит на второй план, хотя изначально все внимание руководства предприятия уделялось именно качеству. Следует заметить, что во время становления рыночных отношений существенно возрастает роль и значение потребителя в оценке создаваемой продукции, а значит, возрастает приоритет качества изделий в производстве. Следовательно, разработка эффективного механизма управления качеством требует более глубокого уяснения сути категории «качество”, выработки современного рыночного подхода к определению понятия «качество продукции”. Это становится возможным на основе исследования взаимосвязи категории качества и потребительской стоимости, потребности, стоимости и других, охватывающих соответствующие стороны экономических отношений по удовлетворению потребностей покупателя.

Существует также, связь между категорией качество и одной из важнейших категорий рыночной экономики - прибылью. Борьба предприятий за наибольшую прибыль является движущей силой совершенствования системы управления качеством производимой продукции, ускорения НТП, снижения производственных затрат.

Основным направлением деятельности предприятия «Фрост и К» должно быть повышение эффективности системы управления качеством продукции, достижение уровня качества, соответствующего требованиям избранного рынка, с минимальными затратами. Данная цель предполагает последовательное решение двух задач:

определение степени соответствия качества исследуемого объекта конкретной потребности (оценка качества);

выявление путей достижения требуемого потребителем уровня качества с наименьшими производственными затратами.

качеством, в частности, в условиях рыночного механизма хозяйствования позволяет сформулировать предложения по совершенствованию процессов управления качеством продукции.

Основные направления совершенствования системы управления качеством как на предприятии СП «Фрост и К», так и на большинстве предприятий Республики, следует рассматривать в следующих аспектах:

во-первых, необходимо рассмотреть вопросы расширения круга задач по управлению качеством продукции, возникающих в результате проведения глубоких экономических преобразований и становления рыночных отношений;

во-вторых, необходимо выбрать комплекс адекватных экономико-математических моделей, позволяющих достичь цели управления качеством на предприятии.

В условиях становления рыночной экономики особую актуальность приобретает проблема повышения научной обоснованности управленческих решений по обеспечению качества выпускаемой продукции. Совершенствование методов управления качеством продукции в условиях рынка базируется на хозяйственной самостоятельности предприятия, отказе от директивных методов руководства на всех уровнях управления, использовании научного подхода и мирового опыта к решению проблем управления качеством продукции.

Система управления качеством предприятия «Фрост и К» должна основываться на следующих положениях:

Система качества разрабатывается и документально оформляется как средство обеспечения соответственно установленных требований.

Система качества функционирует характерным образом наряду со всеми остальными видами деятельности, влияющими на качество продукции и взаимодействует с ними.

Ответственность за определение политики в области качества и за решения, касающихся разработки, внедрения и функционирования системы качества, возлагается на руководителей предприятия.

Все элементы и компоненты системы качества должны быть предметом постоянной и регулярной внутренней проверки и оценки.

Реализация целей системы качества обеспечивается техническим, административным и человеческим факторами, влияющими на качество производимой продукции.

Система качества должна быть надлежащим образом документирована. На управление качеством большее влияние оказывает достоверность и точность контроля, своевременное обнаружение отклонений в технологическом процессе, прослеживаемость и идентификация.

С целью увеличения заинтересованности работников в повышении качества продукции и усиления их ответственности предлагается создать на предприятии «Фрост и К» самонаправляемые рабочие группы. Суть их сводится к построению организации на равнозначных, самоорганизующихся в соответствии с требованиями внешней среды, взаимодействующих между собой и с внешней средой рабочих команд, ориентированных на работу с процессом, а не с отдельным заданием.

Рассмотрим основные резервы повышения системы управления качеством продукции на СП «Фрост и К». Снижение производственного брака на данном предприятии должно происходить за счет внедрения мероприятий по метрологическому обеспечению контроля качества. Объектом метрологического обеспечения являются все стадии жизненного цикла продукции. При разработке метрологического обеспечения необходимо использовать системный подход, суть которого состоит в рассмотрении указанного обеспечения как совокупности взаимосвязанных процессов, объединенных одной целью достижением требуемого качества измерений. В целях направлений повышения эффективности системы управления качеством продукции на СП «Фрост и К» можно предложить следующие мероприятия в рамках обеспечения метрологического контроля:

Установление рациональной номенклатуры измеряемых параметров и оптимальных норм точности измерений при контроле качества продукции и управлении процессами. Разработка, внедрение и аттестация современных методик выполнения измерения, испытаний и контроля.

Разработка и внедрение стандартов качества предприятия.

Проведение метрологической экспертизы проектов нормативной и технологической документации.

Проведение измерений, разработка на его основе и осуществление мероприятий по повышению качества продукции.

Подготовка работников соответствующих служб и подразделений предприятия к выполнению контрольно-измерительных операций.

Рассмотрим затраты на внедрение данных мероприятий в 2013 году, Таблица 3.1:

Таблица 3.1 - Оценка затрат на обеспечение качества продукции путем внедрения метрологического обеспечения контроля качества по статьям

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Элемент затрат | Величина затрат, млн. руб. | Уд. вес в общей величине затрат, % |
| Основная и дополнительная заработная плата различных категорий работников контрольных служб (с отчислениями на социальное страхование) | 12,672 | 25,3 |
| Выплата соответствующих надбавок к заработной плате основным производственным рабочим, переведенным на самоконтроль | 0,701 | 1,4 |
| Премирование работников, участвующих (прямо или косвенно) в проведении контроля качества изделий | 14,302 | 28,6 |
| Амортизация контрольно-испытательного оборудования, измерительной аппаратуры, приборов и т. п., а также зданий и сооружений, используемых для нужд контроля | 3,472 | 6,9 |
| Топливо и материалы, расходуемые в процессе технического контроля при эксплуатации соответствующего оборудования | 2,935 | 5,9 |
| Электрическая и другие виды энергии, используемой для обеспечения процессов технического контроля | 1,084 | 2,2 |
| Пробы полуфабрикатов, сырья и готовой продукции, используемые для проведения разрушающего контроля качества | 4,681 | 9,4 |
| Приобретение контрольно-измерительного инструмента и оснастки недлительного пользования | 0,573 | 1,1 |
| Текущий ремонт, поверка и наладка средств контроля (в том числе текущий ремонт зданий и сооружений, используемых для нужд контроля) | 1,638 | 3,3 |
| Оплата служебных командировок работникам технического контроля, расходы по ведению отчетности, переписки и другой документации по введению оборудования в эксплуатацию | 7,948 | 15,9 |
| Итого | 50,006 | 100,0 |

Определим эффективность внедрения метрологического контроля.

Издержки вследствие низкого качества определяется, исходя из величины внутренних и внешних потерь и материальных и нематериальных потерь. Типичным примером внешних нематериальных потерь является сокращение в будущем рекламаций и объема сбыта из-за неудовлетворенности запросов потребителей. Типичные внутренние нематериальные потери являются результатом снижения производительности труда из-за переделок, неудовлетворительной эргономики, неиспользованных возможностей и т.д. Материальные потери представляют собою внутренние и внешние затраты, являющиеся следствием дефектов.

Определим потери продукции от брака безалкогольных напитков (осадок, изменение окраски, вкуса и запаха, помутнение, нарушение упаковки, затхлость при попадании воздуха и т.п.).

В 2011 году на СП «Фрост и К» были отмечены следующие потери продукции от брака:

. Себестоимость забракованной продукции (внутренний и внешний брак) - 42,09 млн. руб.

. Расходы по исправлению брака - 9,23 млн. руб.

. Стоимость брака по цене возможного использования - 11,5 млн. руб.

. Сумма удержания с виновных лиц - 2,3 млн. руб.

Итого: потери от брака = 65.12 млн. руб.

Для определения потерь продукции нужно знать фактический уровень рентабельности продаж - 8,0% (таблица 2.11.).

Потери продукции: 65.12\* 0,80=52.09 млн. руб.

Таблица 3.2 - Расчет прибыльности внедрения мероприятий, млн руб

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатель, тыс. руб. | 1 год | 2 год | 3 год |
| Затраты на проект (во втором и последующий годы - без затрат на оборудование и наладку) | 50,1 | 41,5 | 41,5 |
| Прирост денежной выручки вследствие устранения брака (при темпе роста выручки 1,9%) | 33,0 | 62,7 | 119,2 |
| Прибыль в результате мероприятий | -17,1 | 21,2 | 77,7 |

Наглядно результаты представлены на рис.3.1.



Рисунок 3.1 - График прибыльности предлагаемых мероприятий по совершенствованию управления качеством продукции СП «Фрост и К»

Таким образом, уже на второй год после внедрения метрологического обеспечения контроля качества продукции в СП «Фрост и К», данные затраты окупятся за счет снижения потерь продукции вследствие брака и составят 21,2 млн рублей, в третий год - 77,7 млн рублей.

**3.2 Совершенствование маркетинга и сбытовой деятельности**

Выстраивая свою маркетинговую стратегию, предприятие СП «Фрост и К», прежде всего, должно ориентироваться на рынок.

Рынок безалкогольных напитков условно подразделяется на несколько категорий: сладкие газированные и негазированные напитки и питьевые воды, минеральные воды, пиво и соки. Согласно статистическим сборникам Белстата, в Республике Беларусь наибольшую долю в структуре рынка занимают безалкогольные напитки, включающие питьевые воды, и пиво.

Распределение структуры рынка напитков по долям в 2011 году представлено на рисунке 3.2.



Рисунок 3.2 - Структура рынка напитков в Республике Беларусь

В настоящий момент происходит уменьшение доли реализации минеральных вод в общем объеме потребления напитков, соков и пива. Этот процесс связан с увеличением общего объема потребления напитков, и значительного увеличения потребления безалкогольных напитков, соков и пива, темпы которых значительно выше роста объема потребления минеральных вод. Увеличение потребительского спроса на рынке соков и напитков связано, прежде всего, с повышением покупательской способности населения. Однако есть еще одно важное обстоятельство - возрастающий интерес потребителя к экологически чистым продуктам. Спрос на соковую продукцию, предположительно будет расти за счет потребности нейтрализовать воздействие вредных факторов жизни в крупных городах, а также пополнить недостаток витаминов в организме. На рынке безалкогольных напитков отмечаются сезонные колебания: емкость рынка в летний период увеличивается в среднем в 1,5-2 раза по сравнению с зимой. Объем реализации, в частности, минеральных, питьевых вод и безалкогольных напитков сильно зависит от погодных условий. Производством минеральной и питьевой воды в Беларуси занимаются более 60 компаний местного и республиканского значения. Прирост объемов реализации минеральных вод в Беларуси достиг 4,32% в 2011 году по отношению к 2010 году. Питьевых вод и безалкогольных напитков - 10%. На рынке минеральных и питьевых вод уже определились наиболее важные игроки, которые контролируют около 90% рынка и задают основные направления в развитии рынка. Эти компании и их доли рынка, представлены в таблице 3.3.

Таблица 3.3 - Рынок безалкогольных напитков Беларуси в 2011 году

|  |  |
| --- | --- |
| Производитель | Доля рынка, % |
| ЗАО «МЗБН» | 29,4 |
| УЧП «Дарида» | 26,7 |
| СП «Фрост и К» ООО | 16,1 |
| ИП «Кока-Кола Бевриджиз Белоруссия» | 11,8 |
| ООО «Завод «Вейнянский родник» | 1,9 |
| СП ООО «АкваТрайпл» | 1,8 |
| СП «Санта Импэкс» | 1,6 |
| ИТОГО: | 89,3 |

Наглядно доли рынка представлены на рис. 3.3.



Рисунок 3.3 - Доля рынка безалкогольных напитков в Беларуси

Наибольшую долю, как показывают данные, занимает ЗАО «МЗБН».

Предприятие «Фрост и К» должно помнить, что, например, на рынке минеральной и природной питьевой воды безоговорочно главенствуют транснациональные компании. Только две такие транснациональные марки, как Aqua Minеrale (Pepsico) и Bonaqua (Сoca-Cola), благодаря отличной дистрибуции и гигантскому рекламному бюджету занимают вместе взятые почти половину рынка питьевой воды.

Международные производители усиливают свои позиции на рынке. Запущены новые обогащенные витаминами продукты Aqua Minerale Life и BonAqua Plus, которые формируют новую нишу на рынке питьевой воды. Появление этих продуктов следует за последними глобальными тенденциями рынка, обусловленными стремлением потребителей к здоровому образу жизни.

Отмечаются две наиболее явные причины такого стремительного развития. С ростом благосостояния люди начинают задумываться о качестве потребляемых напитков. И вторая - в популяризации крупными игроками употребления бутилированной воды, то есть она становится «модным» продуктом.

Среди существующих тенденций можно отметить большее потребление слабогазированных минеральных вод и появление питьевой и минеральной воды с вкусовыми или ароматическими добавками. Доля воды с добавками составляет около 10% от общего объема.

Как показывают проведенные исследования по отношению белорусов к марочным товарам почти 90% потребителей приписывают известным брендам дополнительную ценность.

Исследовательские агентства подсчитали, что рынок безалкогольных напитков сегодня движется за счет растущей заинтересованности потребителей в продуктах «для здоровья». Цифры показывают, что полезные соки, смеси, диетические напитки, которые позиционируются как незаменимые для современного активного человека, становятся локомотивом всей безалкогольной индустрии.

Продукция компании Фрост должна позивионироваться на рынке Республики Беларусь, как продукция высокого качества в ценовых сегментах «средний» и «средний +».

Таблица 3.4 - Карта позиционирования СП «Фрост и К»

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Высокая цена |  | Боржоми Нарзан Ессентуки АкваМинерале Бонаква |
| Низкая цена | Березинская Борисовская | Минская Фрост Трайпл Кстати Дарида Санта |
|  | Низкое качество | Высокое качество |

Тенденции развития продовольственного рынка предполагают, что в ближайшее время предпочтения потребителей переместятся в более дорогие сегменты, то есть, очевидно, будет увеличиваться доля продуктов класса premium.

И в секторе безалкогольных напитков активно развивается ценовой сегмент premium. Компании, заинтересованные в освоении этого перспективного рынка, сегодня уделяют большое внимание разработкам новых напитков на основе натурального сырья и, соответственно, проводят переоснащение технологических мощностей.

В 2013 году предприятие должно планировать увеличение доли реализации продукции в городе Минске, Минской области и Могилевской области. Значительное внимание должно быть уделено группе компаний оптового звена, в связи с плановым увеличением объема продаж. В настоящий момент минеральная и питьевая вода представлена производителями из: РБ, России, Украины, Франции, Словении. Производством минеральной воды в Беларуси занимаются более 60 компаний. На данном рынке уже определились наиболее важные игроки, которые контролируют более 80-85% рынка и задают основные направления в развитии рынка минеральной и питьевой воды. Это УЧП «Дарида», ЗАО «МЗБН», СП «Фрост и К» ООО.

Главные акценты в маркетинговой стратегии компании «Фрост и К» на 2013 год должны быть следующими:

поскольку знание о марке среди потребителей и клиентов компании достаточно высоко (это подтверждают проведенные предприятием исследования), на данном этапе главными акцентами в маркетинговой и рекламной стратегии должны стать следующие:

достоинство товара, качественные характеристики, которые являются сильной стороной. Т.е. потребитель должен выделить продукт из ряда остальных конкурирующих в этой области товаров. Используемые инструменты: телевидение, наружная реклама, пресса.

привлечение новых покупателей за счет потенциальных потребителей, а также за счет завоевания потребителей марок конкурентов. Используемые инструменты: телевидение, наружная реклама, БТЛ, пресса.

увеличение количества лояльных покупателей, совершающих повторные покупки, создание долгосрочного предпочтения к товару. Используемые инструменты: БТЛ, телевидение.

особое внимание к клиентам компании (торговые точки, крупные заказчики) поддержание имиджа компании, работа с торговыми сетями. Используемые инструменты: полиграфия, сувенирная продукция.

Для четкой и эффективной реализации маркетинговой и рекламной стратегии, а также с целью четкого позиционирования и выделения на фоне конкурентов, все активности объединяются единой креативной идеей. Эта идея интегрируется во все каналы коммуникации (сценарии роликов, дизайн наружной рекламы и полиграфии, мероприятия БТЛ и пр.).

Проводимые мероприятия должны иметь периоды различной степени активности в течение года. Эти периоды основываются на сезонном характере нашего товара. Наиболее агрессивной рекламная активность должна быть в периоды:

март - апрель - май; (сезонность товара, стимулирование покупок на весенне-летний период);

сентябрь - октябрь - ноябрь (сезонность товара, стимулирование покупок, поддержание лояльности покупателей и торговых точек);

вторая декада декабря - первая декада января (предпраздничный период, стимулирование покупок).

Некоторые маркетинговые активности, например, такие как имиджевая поддержка брэнда Фрост, прямая реклама, должны продолжаться в течение всего 2013-ого года.

С целью обеспечения стабильного уровня продаж в течение 2013 года, все маркетинговые и рекламные активности должны условно делиться на две категории:

направленные на торговые сети (программы стимулирования закупок, оборудование для ТТ, работа с торговыми представителями, программы лояльности торговых точек, программы обратной связи с ТТ через торговых представителей компании и пр.);

направленные на потребителя (акции, event маркетинг, исследования, обратная связь с потребителями и пр.)

Поскольку такой рекламный инструмент как BTL стимулирует покупки в местах продаж, положительно влияет на лояльность потребителей, поэтому BTL активности занимают большую долю в весеннее-летний период.

Таким образом, ориентировочно, BTL активности в течение весеннего периода 2013 года должны составлять 1/3 мероприятий - для стимулирования торговли; 2/3 мероприятий - для стимулирования потребителей. В течение осеннего периода, наоборот, около 2/3 активностей - для торговли, 1/3 - для потребителей.

В качестве мероприятий по подготовке торговли к первому сезону рекламной активности, условия договоренностей (выкупа) с торговыми точками должны разрабатываться с начала 2013 года.

Для эффективного воздействия комплекса рекламных инструментов на потребителей необходимо формирование усредненных характеристик целевой аудитории. Для продукции компании Фрост целевой аудиторией принимаются мужчины/женщины, возраст 25-55 лет, доход средний/средний+, активное городское население (30 000+). Формирование целевой аудитории необходимо для наибольшего достижения всех рекламных сообщений, распространяемых по всем медиаканалам, а также для формирования имиджа, позиции и отличительных черт брэнда в среде конкурентов.

Поскольку продукция компании «Фрост и К» является товаром масс-маркета, подбор каналов коммуникации должен основываться на принципе наибольшего охвата аудитории. Таким образом, можно посоветовать размещение на:

телевидении (имиджевый ролик),

в наружной рекламе (метро, биллборды/ситилайты, транспорт),

радио (в периоды падения телесмотрения и основной отпускной период),

в прессе (вкладки, статьи).

Поскольку телевидение остается наиболее популярным коммуникационным каналом (при относительно низкой стоимости единицы контакта дает наибольший охват), размещение имиджевой рекламы компании Фрост рекомендуется осуществлять в основные периоды сезонной активности (весенний, осенний периоды).

Комплекс рекламных мероприятий на 2013 год выглядит следующим образом:

. Имиджевая реклама.

|  |
| --- |
| [Вернуться в библиотеку по экономике и праву: учебники, дипломы, диссертации](http://учебники.информ2000.рф/index.shtml)  [Рерайт текстов и уникализация 90 %](http://учебники.информ2000.рф/rerait-diplom.shtml)  [Написание по заказу контрольных, дипломов, диссертаций. . .](http://учебники.информ2000.рф/napisat-diplom.shtml) |

|  |  |
| --- | --- |
| [**КНИЖНЫЙ МАГАЗИН**](http://учебники.информ2000.рф/chitai.shtml) |  |

|  |  |
| --- | --- |
| [**ТОВАРЫ для ХУДОЖНИКОВ и ДИЗАЙНЕРОВ**](http://учебники.информ2000.рф/kar.shtml) |  |

|  |  |
| --- | --- |
| [**АУДИОЛЕКЦИИ**](http://учебники.информ2000.рф/lectr.shtml) |  |

|  |  |
| --- | --- |
| [**IT-специалисты: ПОВЫШЕНИЕ КВАЛИФИКАЦИИ**](http://учебники.информ2000.рф/otu.shtml) |  |

|  |  |
| --- | --- |
| [**ФИТНЕС на ДОМУ**](http://учебники.информ2000.рф/fit1.shtml) |  |