

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
«Тольяттинский государственный университет»

Институт финансов, экономики и управления

(наименование института полностью)

38.03.02 Менеджмент

(код и наименование направления подготовки / специальности)

Производственный менеджмент

(направленность (профиль) / специализация)

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА (БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА)

на тему Повышение эффективности деятельности предприятия на основе
модернизации оборудования (на примере ООО «ALFA MOSAIC»)

Обучающийся

А.К. Торникиду

(Инициалы Фамилия)

(личная подпись)

Руководитель

канд. экон. наук, доцент О.М. Сярова

(ученая степень (при наличии), ученое звание (при наличии), Инициалы Фамилия)

Тольятти 2022

Аннотация

Бакалаврскую работу выполнила: А.К. Торникиду.

Тема работы: «Повышение эффективности деятельности предприятия на основе модернизации оборудования (на примере ООО «ALFA MOSAIC»)»

Научный руководитель: О.М. Сярдова.

Цель исследования — анализ мощностей приобретаемого технологического оборудования, и его влияние на эффективность деятельности предприятия ООО «ALFA MOSAIC».

Объект исследования — ООО «ALFA MOSAIC».

Предмет исследования — совокупность вопросов, связанных с разработкой мероприятий по модернизации оборудования на предприятии ООО «ALFA MOSAIC».

Методы исследования — прогнозирование, статистическая обработка результатов и т.д.

Краткие выводы по бакалаврской работе: в первой главе рассматриваются теоретические основы, сущность и содержание повышения эффективности путём модернизации оборудования. Вторая глава содержит анализ технико-экономических показателей деятельности предприятия за последние 3 года, анализ организации и анализ использования имеющегося оборудования на ООО «ALFA MOSAIC». В третьей главе представлены мероприятия, которые позволят повысить эффективность деятельности предприятия при осуществлении модернизации действующего оборудования.

Практическая значимость работы заключается в том, что отдельные её материалы могут быть использованы, как в деятельности самого предприятия ООО «ALFA MOSAIC», так и в деятельности других коммерческих организаций, осуществляющих выпуск аналогичной продукции.

Структура и объем работы. Работа состоит из введения, 3-х глав, заключения, списка литературы из 22 источников. Общий объем работы, 44 страниц машинописного текста, в том числе таблиц – 9, рисунков – 3

Содержание

Введение.....	4
1 Теоретические основы повышения эффективности деятельности предприятия на основе модернизации оборудования	6
1.1 Модернизация оборудования на предприятии как основа повышения эффективности деятельности предприятия.....	6
1.2 Система показателей по повышению эффективности деятельности предприятия на основе модернизации оборудования	9
2 Оценка эффективности деятельности на предприятии ООО «ALFA MOSAIC»	16
2.1 Организационно-экономическая характеристика предприятия ООО «ALFA MOSAIC»	16
2.2 Анализ эффективности деятельности предприятия ООО «ALFA MOSAIC»	26
3 Предложения и экономическое обоснование повышения эффективности деятельности предприятия на основе модернизации оборудования	32
3.1 Мероприятия по повышению эффективности деятельности предприятия на основе модернизации оборудования	32
3.2 Оценка экономической эффективности предлагаемых мероприятий.....	36
Заключение	41
Список используемой литературы	43

Введение

В современном мире деятельность любого производственного предприятия зависит от имеющегося в его распоряжении технологического оборудования. Наличие своевременного оборудования на предприятии позволяет достигать определенных преимуществ, перед конкурентами, производящими аналогичную продукцию, что позволяет ему выжить в непростых условиях рыночной конкуренции.

Однако, время от времени предприятию, чтобы удержаться на завоеванных позициях, приходится задумываться о необходимости модернизации производства. По сути, это необходимость каждой организации, желающей оставаться конкурентоспособной или, тем более, лидировать в своей отрасли. И осуществлять ее необходимо регулярно – через каждые несколько лет, по мере появления факторов, свидетельствующих о том, что пора вносить качественные изменения.

Модернизация производства – это обновление физически и морально устаревшего оборудования и оснащение предприятия – частичное, комплексное или полное, проводимое с целью его расширения и/или повышения эффективности его работы.

Причиной, подтверждающей актуальность выбранной темы может являться такой фактор как при наличии ясного представления о месте оборудования в процессе производства и его влиянии на сам производительный процесс, можно выявить направления повышения эффективности, автоматизации процессов, а также возможности снижения издержек при производстве, и так далее. Поэтому, выбранная тема «Повышение эффективности предприятия путём модернизации оборудования» будет всегда актуальной и своевременной.

Цель бакалаврской работы: повышение эффективности деятельности предприятия на основе модернизации оборудования на примере предприятия ООО «ALFA MOSAIC».

Для достижения поставленной цели необходимо решить приведенные ниже задачи:

- исследовать теоретические основы повышения эффективности предприятия путём модернизации оборудования;
- провести анализ деятельности предприятия и определить непосредственно эффективность использования имеющегося оборудования на предприятии ООО «ALFA MOSAIC»;
- разработать меры по повышению эффективности деятельности предприятия ООО «ALFA MOSAIC» на основе модернизации оборудования.

Как было сказано выше, Объектом исследования работы является ООО «ALFA MOSAIC», основным видом деятельности, которого является производство плитки для бассейнов.

Предметом исследования являются мероприятия по повышению эффективности деятельности предприятия ООО «ALFA MOSAIC», путем модернизации действующего оборудования.

При написании выпускной квалификационной работы были использованы методы исследования, такие как: анализ, синтез, статистические, функциональные, динамические.

Информационной базой работы является специальная литература эффективности деятельности предприятия, журналы, посвященные усовершенствованию модернизации оборудования предприятия, ресурсы удаленного доступа.

Структура и объем работы. Работа состоит из введения, 3-х разделов, заключения, и списка используемой литературы.

1 Теоретические основы повышения эффективности деятельности предприятия на основе модернизации оборудования

1.1 Модернизация оборудования на предприятии как основа повышения эффективности деятельности предприятия

Эффективность предприятия – это часть экономики предприятия, включающая в себя все этапы производства. Эффективность является способностью избегать травмы материалов, денег и времени, чтобы получить желаемый результат. [4, с. 254] Эффективность в развитии предприятия преследует некую цель, которой представители предприятий руководствуются при принятии каких – либо решений повышения их деятельности. В условиях современного развития производства предприятий, проблема правильного повышения эффективности деятельности, и качества работы этих предприятий, завоевывает особенный смысл. Проблему повышения эффективности деятельности предприятия рассматривали многие современные представители отрасли менеджмента, к которым относятся: Богатырева О.В. [5, с. 654], Бухалков М.И. [6, с. 395], Бороненкова С. А. [7, с. 190], Богданова Ю. Н. [8, с. 138] связывают эффективность деятельности предприятия с потребностями на производящую продукцию.

Гузаирова Альфия Фаритвна [9, с. 388] рассматривает экономическую эффективность предприятия через оптимальное соотношение между минимальными затратами ресурсов и объемом продукции, произведенной в результате их использования [2].

Авторы полагают, что наибольший объем произведенной продукции должным предприятием, должен достигаться за счет удовлетворения потребности в продуктах [3].

Категория эффективности развития деятельности предприятия анализируется различными качествами, которые имеют тесную связь с разнообразными сторонами предприятия [10].

Эффективность предприятия зависит от ряда факторов; среди которых одно из главных мест для производственного предприятия занимает технологическое оборудование. Соответственно, для эффективной деятельности, со временем, ввиду объективных причин, любое технологическое оборудование требует модернизации. Из-за отсутствия внимания вопросу своевременной модернизации, предприятие может в короткие сроки потерять имеющиеся позиции на рынке, а также значительно отстать от конкурентов в развитии, что в итоге приведет к значительной потере рентабельности [11].

Модернизация оборудования представляет собой процесс обновления оборудования, которое физически или морально устарело для повышения эффективности предприятия. В зависимости от ситуации оно может быть частичным, комплексным или полным [12].

Побуждающими предприятие факторами на модернизацию оборудования, могут служить одна или ряд следующих потребностей:

- повышения объемов выпуска продукции;
- необходимость привлечь потенциальных покупателей продукции, выпускаемой предприятием;
- улучшения контроля качества и соответствия продукции принятым стандартам [13];
- рационального использования сырья при выпуске продукции;
- сокращения выпуска брака при производстве [14];
- снижения нагрузок на персонал, устранения человеческого фактора, при работе оборудования и возможность сокращения количества сотрудников, без потери качества и объемов выпуска продукции.

Достижение результатов по модернизации оборудования можно осуществить двумя подходами, каждый из которых имеет собственные особенности [15]:

Также следует отметить, что модернизация оборудования может быть:

частичной, подразумевающей замену отдельных деталей или агрегатов;

- комплексной, при которой может быть осуществлен процесс обновления определенного участка производства;
- полной, при которой может подлежать замене все оборудование, существующие методы работы и прочее [16].

Существует несколько направлений, в рамках которых возможна модернизация [17]:

Улучшение технологий – заключается во внедрении авторских разработок, рационализации норм расхода, повышении стандартов, устрожении следования нормативам. Все это повышает конечное качество продукции, а значит, делает ее более конкурентоспособной [18].

Автоматизация – сводится к выполнению операций без участия человека и к высвобождению какой-то части персонала; этих людей можно рассчитать или поручить им другие задачи. Способствует снижению зарплатного фонда и приросту в эффективности труда [19].

Механизация – реализуется путем введения в эксплуатацию нового оборудования, которое современнее, надежнее, опциональнее старого. Это оборачивается уменьшением расходов на ремонт и времени простоев, общим улучшением ресурсов организации [20].

Энергетическая модернизация – заключается в сокращении потребления энергоресурсов за счет использования берегающей техники [21].

В последние годы модернизация производства носит комплексный характер за счет включения в нее совокупности работ организационного, экономического и социальных направлений. Это способствует высокоэффективному обновлению производства, что проявляется и в обновлении выпускаемой продукции, и в глубоких преобразованиях в технике и технологии производства, организации труда и управления, во всей системе социальных и экономических отношений на предприятии.

1.2 Система показателей по повышению эффективности деятельности предприятия на основе модернизации оборудования

Анализ финансового состояния проводится на основании финансовой отчетности. Основными документами для проведения анализа являются: бухгалтерский баланс предприятия и отчет о финансовой деятельности.

Показатели необходимые для определения эффективности деятельности предприятия можно разделить на несколько групп:

- показатели ликвидности (платежеспособности),
- показатели рентабельности,
- показатели финансовой устойчивости,
- показатели деловой активности (эффективности).

В состав показателей ликвидности входят:

- коэффициент текущей ликвидности,
- коэффициент быстрой ликвидности,
- доля оборотных средств в активах.

«Коэффициент текущей ликвидности отражает, на сколько, предприятие способно погасить обязательства за счет реализации имеющихся товарно-материальных запасов, краткосрочной дебиторской задолженности и имеющихся денежных средств, формула (1).

$$K_{тл} = \frac{OA}{TO}, \quad (1)$$

где $K_{тл}$ – коэффициент текущей ликвидности,

OA – оборотные активы,

TO – текущие обязательства» [22].

Коэффициент быстрой ликвидности отражает, на сколько, предприятие способно погасить обязательства за счет реализации имеющейся

краткосрочной дебиторской задолженности и имеющихся денежных средств, формула (2).

$$K_{бл} = \frac{КДЗ + ДСр}{ТО}, \quad (2)$$

где $K_{бл}$ – коэффициент быстрой ликвидности,

КДЗ – краткосрочная дебиторская задолженность,

ДСр – денежные средства,

ТО – текущие обязательства» [22].

Доля оборотных средств в активах отражает, какую долю оборотных средств имеет предприятие, формула (3)

$$Дос = \frac{ОА}{ВБ}, \quad (3)$$

где $Дос$ – доля оборотных средств в активах,

ОА – оборотные активы,

ВБ – валюта баланса» [22].

В состав показателей рентабельности входят:

- коэффициент рентабельности активов,
- коэффициент рентабельности собственного капитала,
- коэффициент валовой рентабельности,
- коэффициент чистой рентабельности,
- рентабельность реализованной продукции (затратоотдача).

Коэффициент рентабельности активов показывает, сколько, денежных единиц затрачено для получения рубля прибыли независимо от источников привлечения средств, формула (4).

$$K_{pa} = \frac{ЧП}{ВБ}, \quad (4)$$

где K_{pa} – коэффициент рентабельности активов,

ЧП – чистая прибыль,

ВБ – валюта баланса» [22].

Коэффициент рентабельности собственного капитала характеризует эффективность использования собственного имущества, формула (5).

$$K_{pck} = \frac{ЧП}{CpСИ}, \quad (5)$$

где K_{pck} – коэффициент собственного капитала,

ЧП – чистая прибыль,

$CpСИ$ – средняя стоимость имущества» [22].

Коэффициент валовой рентабельности характеризует размер валовой прибыли на единицу выручки, формула (6).

$$K_{вп} = \frac{ВП}{ВотП}, \quad (6)$$

где $K_{вп}$ – коэффициент валовой прибыли,

ВП – валовая прибыль,

ВотП – выручка от продаж» [22].

Коэффициент чистой рентабельности характеризует размер чистой прибыли на единицу выручки, формула (7).

$$K_{чп} = \frac{ЧП}{ВотП}, \quad (7)$$

где $K_{чп}$ – коэффициент чистой прибыли,

$ЧП$ – чистая прибыль,

$ВотП$ – «выручка от продаж» [22].

Рентабельность реализованной продукции (затратоотдача) показывает, какое количество прибыли от продаж приходится на один рубль полных затрат, формула (8).

$$K_{РРП} = \frac{ПотП}{ЗнаПр}, \quad (8)$$

где $K_{РРП}$ – коэффициент рентабельности реализованной продукции (затратоотдача),

$ПотП$ – прибыль от продаж,

$ЗнаПр$ – «затраты на производство и реализацию продукции» [22].

В состав показателей финансовой устойчивости входят:

- коэффициент автономии,
- коэффициент финансовой зависимости,
- коэффициент концентрации заёмного капитала,
- коэффициент соотношения заёмных и собственных средств.

Коэффициент автономии соизмеряет собственный капитал с источниками финансирования, формула (9).

$$K_A = \frac{СК}{ВБ}, \quad (9)$$

где КА –коэффициент автономии,

СК – собственный капитал,

ВБ –валюта баланса» [22].

Коэффициент финансовой зависимости показывает, в какой степени организация зависит от внешних источников финансирования, сколько заемных средств привлекла организация на 1 руб. собственного капитала, формула (10).

$$КФЗ = \frac{ВБ}{СК}, \quad (10)$$

где КФЗ –коэффициент финансовой зависимости,

ВБ –валюта баланса,

СК – собственный капитал» [22].

Коэффициент концентрации заёмного капитала показывает, эффективность использования заемного капитала как средства повышения рентабельности инвестиций (левередж компании), и, как следствие, степень долговой нагрузки на организацию, то есть отражает степень долговой нагрузки на предприятие, формула (11).

$$ККЗК = \frac{Об}{ВБ}, \quad (11)$$

где ККЗК –коэффициент концентрации заёмного капитала,

Об – обязательства,

ВБ –валюта баланса» [22].

Коэффициент соотношения заёмных и собственных средств дает общее представление о пропорции, которую составляют заемные и собственные средства, формула (12).

$$K_c = \frac{KpКиЗ + ДКиЗ}{ИССр}, \quad (12)$$

где КС – коэффициент соотношения заёмных и собственных средств,

КрКиЗ – краткосрочные кредиты и займы,

ДКиЗ – долгосрочные кредиты и займы,

ИССр – источники собственных средств» [22].

В состав показателей деловой активности (эффективности) входят:

- коэффициент оборачиваемости капитала (ресурсотдача),
- коэффициент оборачиваемости оборотных средств,
- фондоотдача,
- коэффициент отдачи собственного капитала.

Коэффициент оборачиваемости капитала (ресурсотдача) отражает отношение выручки к среднегодовой стоимости капитала. Он позволяет оценить, с какой интенсивностью осуществляется предпринимательская деятельность компании, формула (13).

$$КОК = \frac{ВотП}{СрИССр}, \quad (13)$$

где КОК – коэффициент оборачиваемости капитала (ресурсотдача),

ВотП – выручка от продаж,

СрИССр – средневзвешенное значение источников собственных средств» [22].

Коэффициент оборачиваемости оборотных средств характеризует скорость оборота всех оборотных средств, формула (14).

$$KOOC = \frac{Bom\Pi}{CpCOA}, \quad (14)$$

где KOOC – коэффициент оборачиваемости оборотных средств,

Bom\Pi – выручка от продаж,

CpCOA – средневзвешенная стоимость оборотных активов» [22].

Фондоотдача характеризует эффективность использования основных средств, формула (15).

$$\Phi = \frac{Bom\Pi}{CpCOС}, \quad (15)$$

где Φ – фондоотдача,

Bom\Pi – выручка от продаж,

CpCOС – средневзвешенная стоимость основных средств» [22].

Анализ финансового состояния предприятия позволяет получить значения критериев, на основе которых можно сделать определенные выводы о реально сложившемся состоянии дел на предприятии, а также выявить потенциальные возможности и резервы предприятия.

2 Оценка эффективности деятельности на предприятии ООО «ALFA MOSAIC»

2.1 Организационно-экономическая характеристика предприятия ООО «ALFA MOSAIC»

Согласно, учредительных документов (устава) Общество с ограниченной ответственностью «ALFA MOSAIC» (здесь и далее – предприятие) сформировано решением учредителя и зарегистрировано в качестве субъекта предпринимательства Агентством государственных услуг Зангиотинского района, Ташкентской области 25 октября 2018 года.

Полное название предприятия:

- на русском языке – Общество с ограниченной ответственностью «ALFA MOSAIC»,
- на узбекском языке – «ALFA MOSAIC» масъулияти чеклаган жамияти.

Сокращенное название предприятия:

- на русском языке – ООО «ALFA MOSAIC»,
- на узбекском языке – «ALFA MOSAIC» МЧЖ.

Основным видом деятельности Предприятия является производство и реализация плитки мозаичной из стекла в ассортименте.

Технология и рецептура предполагаемых к производству изделий разработана на базе принятых стандартов; продукция выпускается под собственным товарным знаком. Место размещения Общества обусловлено удачным месторасположением производственной базы, а также недорогой рабочей силой и низкими затратами на коммунальное содержание производства. Производственные площади находятся в собственности ООО «ALFA MOSAIC».

За 5 лет предприятию удалось занять определенную нишу среди производителей строительных материалов в г. Ташкент. Продукция предприятия пользуется стабильным спросом у потребителей, ввиду хорошего качества и приемлемых цен. Индивидуальный подход к каждому клиенту, ориентированный на долгосрочное и взаимовыгодное сотрудничество, ответственность и гарантия выполнения взятых на себя обязательств, позволило предприятию установить крепкие партнерские отношения как с поставщиками сырья, так и с клиентами готовой продукции, выпускаемой ООО «ALFA MOSAIC».

Клиентская база Общества – это торговые организации:

- магазины (строительные супермаркеты), специализирующиеся на Professional-клиентах (средние и малые строительные организации);
- магазины (строительные супермаркеты), специализирующиеся на DIY-клиентах (частные лица, осуществляющие ремонтно-строительные работы своими силами).

Потребители:

- представители крупных строительных компаний,
- представители средних и малых строительных компаний.

Географический охват реализации, на данный момент, это г.Ташкент и Ташкентская область.

Юридический адрес предприятия – Ташкентская область, Зангиотинский район, «TurkistonQishlog’iRamadan» MFY, улица «Ramadon», 2.

Основная миссия предприятия ООО «ALFA MOSAIC» заключается в обеспечении рынка качественной, отвечающей запросам потребителей продукцией (отделочными материалами) по приемлемым ценам.

Целями Предприятия являются:

- получение дополнительных денежных ресурсов за счет для развития производства,

- расширение рынка сбыта и конкурентной области деятельности предприятия.

Основными задачами, на ближайшие 5 лет, стоящими перед ООО «ALFA MOSAIC» являются:

- закрепление завоеванной ниши в строительном сегменте г.Ташкент и Ташкентской области,
- более широкий охват региональных рынков реализации строительных материалов Республики,
- выход продукции на рынки соседних стран таких как Казахстан и Таджикистан,
- снижение издержек при производстве,
- достижение наивысшего качества продукции.

Как уже сказано предприятие занимается производством отделочного материала –плитки мозаичной различной цветовой палитры из стекла. В линейке продукции предприятия на данный момент числятся три вида продукции, а именно: стеклянная, стеклопрессованная, декоративная майолика,

Отделочным материалом являются изделия, основной задачей которых является улучшение декоративных, эксплуатационных характеристик строительных объектов. Предназначены они для защиты сооружений, зданий от негативного воздействия внешней среды – снега, ветра, дождя.

Стеклянная мозаика – наборный материал маленького размера, дает возможность использовать ее для облицовки любых криволинейных поверхностей как в наружных, так и во внутренних работах. А богатство современной палитры (цветовой набор более 800 цветов и оттенков) позволяет создать изображения практически любой цветовой сложности.

Свойства стеклянной мозаики:

- Водонепроницаемость. У стеклянной мозаики отсутствует пористость, за счет этого ее водопоглощение составляет практически 0%.
- Прочность. При применении одинакового сырья, прочность у стеклянной мозаики намного больше чем у стекла. Это достигается благодаря используемой технологии высокотемпературного обжига при разлитии стекломассы в формы. Поэтому стеклянная мозаика не разрушается при взаимодействии с химическими реагентами, если нет долго воздействия.
- Жаропрочность и морозостойкость. Стеклянная мозаика может долго время противостоять высоким температурам и перепадам (от +15 до +145° С), что позволяет использовать мозаику для облицовки каменных печей. Стеклянная мозаика также отлично выдерживает минусовую температуру (вплоть до минус 30 градусов), это позволяет использовать при строительстве фасадов зданий и бассейнов.
- Устойчивость к лучам света. Это свойство позволяет стеклянной мозаике сохранять свои эстетические качества (яркость цвета, четкость рисунка и т.п.) как угодно долго.

Богатство цветовой палитры представляет широкие возможности для создания декоративных панно, узоров, мозаичных смесей, растяжек (переход от наиболее насыщенных тонов к светлым).

Малые размеры делают мозаичные плитки пригодными для внутренней и наружной облицовки любых криволинейных поверхностей.

Предварительно взвешенные навески пресспорошка и пигмента (в зависимости от цвета заказа) закладываются в горизонтальный лопастной смеситель и перемешиваются в течение 15-20 минут, после чего происходит увлажнение и окончательное перемешивание готовой массы в течение 10 минут.

Приготовленная масса загружается в приемный бункер прессмашины, далее подается в прессформу, и сжимается с целью придания готовым изделиям формы. Далее спрессованные формы проходят технологическую обработку, (зачистка, покровное крашение – в зависимости от заказа) и перемещаются на конвейер в туннельную печь длиной 25 м. Путем последовательного нагрева в печи от 120°С до 850°С производится спекание спрессованных форм в готовые изделия, различных видов и размеров (зависит от установленной прессформы в прессмашине). После охлаждения на конвейере готовые изделия в виде стеклоподобных пластинок размером 23х23 см, 15х15 см поступают в приемный бункер производственной линии.

На ООО «ALFA MOSAIC» существует линейная организационная структура. Организационная структура предприятия ООО «ALFA MOSAIC» на сегодняшний день состоит из 12 человек, которая показана на рисунке 1.

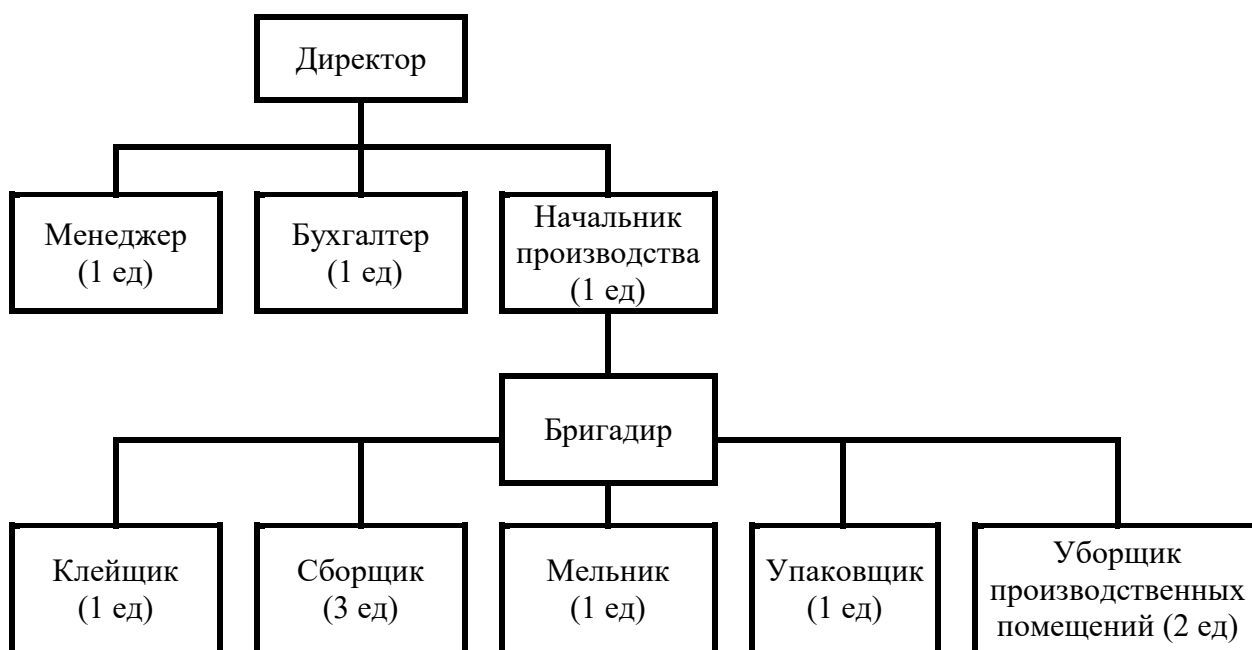


Рисунок 1 — Организационная структура ООО «ALFA MOSAIC»

Организационно-управленческая структура предприятия строится на основе типичной структуры общества с ограниченной ответственностью,

согласно которой высшим органом управления являются общее собрание учредителей, дирекция.

Сложившаяся организационная структура ООО «ALFA MOSAIC» позволяет квалифицированно осуществлять производство и реализацию готовой продукции.

Необходимый для организации производственного процесса персонал подобран и осуществляет деятельность. Персонал имеет опыт работы в данной сфере, обучение персонала не требуется.

Должностные обязанности каждого из работника описаны в технологическом регламенте.

Следует отметить высокий уровень подготовки кадров, наличие высококлассных специалистов, на производстве предполагается высокая автоматизация технологического оборудования, что обеспечивает эффективное использование трудовых ресурсов.

Требования к кадрам устанавливаются исходя из заключаемых трудовых контрактов между работниками и руководством, они включают в себя следующие меры:

- соблюдение требований по охране труда, технике безопасности и производственной санитарии, соблюдение законодательных нормативных актов;
- соблюдение должностных инструкций;
- соблюдение коммерческой тайны, полученной в обществе;
- соблюдение трудовой и технологической дисциплины, правил внутреннего распорядка, утвержденных приказом директора, исполнение законных распоряжений работодателя.

Руководство планирует в будущем выделять средства на обучение и повышение квалификации персонала.

Далее, будут рассмотрены основные экономические показатели деятельности предприятия ООО «ALFA MOSAIC» за 2019 — 2021 годы (таблица 1).

Таблица 1 – Экономические показатели деятельности предприятия за 2019 — 2021 гг. (млн. сум)

Показатели	2019 г.	2020 г.	2021 г.	Изменение			
				2021-2020гг.		2020-2019гг.	
				Абс. изм (+/-)	Темп прироста, %	Абс. изм (+/-)	Темп прироста, %
1	2	3	4	5	6	7	8
1. Выручка ¹ , млн.сум	83,12	335,34	403,71	68,37	120,39	252,22	403,46
2. Себестоимость продаж ¹ , млн.сум	64,34	186,57	212,07	25,49	113,66	122,23	289,96
3. Валовая прибыль ¹ (убыток), млн.сум	18,77	148,77	191,64	42,87	128,82	130,00	792,51
4. Управленческие расходы ¹ , млн.сум	15,71	22,04	18,35	-3,69	83,26	6,33	140,30
5. Коммерческие расходы ¹ , млн.сум	248,70	251,52	268,96	17,44	106,93	2,82	101,14
6. Прибыль (убыток) от продаж, млн.сум	43,70	-124,79	-95,67	29,13	76,66	-168,49	-285,56
7. Чистая прибыль ¹ , млн.сум	25,56	-444,45	-422,77	21,68	95,12	-470,02	-1 738,58
8. Основные средства, млн.сум	2 000,00	1 718,70	1 415,40	-303,30	82,35	-281,30	85,94
9. Оборотные активы ² , млн.сум	2 139,33	1 573,95	1 105,23	-468,72	70,22	-565,38	73,57
10. Среднесписочная численность ППП, чел.	9	13	13	-	100,00	4,00	144,44
11. Фондоплаты труда ППП, млн.сум	46,33	73,82	135,24	61,42	183,20	27,49	159,34

Продолжение таблицы 1

1	2	3	4	5	6	7	8
12. Среднегодовая выработка работающего, млн.сум (стр1/стр.10)	9,24	25,80	31,05	5,26	120,39	16,56	279,32
13. Среднегодовая заработная плата работающего, млн.сум (стр11/стр10)	5,15	5,68	10,40	4,72	183,20	0,53	110,32
14. Фондоотдача (стр1/стр8)	0,042	0,195	0,285	0,09	146,18	0,15	469,49
15. Оборачиваемость активов, раз (стр1/стр9)	0,039	0,213	0,365	0,15	171,44	0,17	548,39
16. Рентабельность продаж, % (стр6/стр1) ×100%	53%	-37%	-24%	0,14	63,68	-0,90	-70,78
17. Рентабельность производства, % (стр6/(стр2+стр4+стр5)) ×100%	13%	-27%	-19%	0,08	70,64	-0,40	-204,02
18. Затраты на сум выручки, (стр2+стр4+стр5)/стр1*100 коп.)	395,5 3	137,2 1	123,7 0	-13,52	90,15	-258,32	34,69

Из таблицы 1 видно, что положительное влияние на развитие предприятия 2019 — 2021 годов, оказала выручка, на протяжении анализируемого периода выручка имела тенденцию к повышению, в 2021году ее значение составило 403,71 млн. сум. Такому росту содействовал, спрос на выпускаемую предприятием продукцию, а также повышение цен на реализацию продукции. Минимальное значение выручки зафиксировано в 2019 году, это связано с завоеванием предприятием позиций на рынке, выручка в 2019 году составляет 83,12млн.сум, что на 252,22 млн. сум меньше 2020 года (335,34 млн. сум).

Себестоимость продукции произведенной предприятием в 2021 году составила 212,07 млн. сум, что на 120,39 % выше чем 2020 году (186,57 млн. сум).

Валовая прибыль предприятия, за период с 2019 — 2020 годы была увеличена на 792,51 % и составила 148,77 млн. сум в 2020 году против 18,77 млн. сум в 2019 году. В 2021 году, валовая прибыль также выросла и составила 191,64 млн. сум (темпы роста 128,82 % к 2020 году)

Коммерческие расходы предприятия за 2019 — 2021 годы имеют положительную динамику. В 2021 году, показатель достигает роста и составляет 268,96 млн. сум. по сравнению с 2019 годом (248,70 млн. сум), 2020 годом (251,52 млн. сум).

Управленческие расходы предприятия, в 2021 году, имеют значение в районе 18,35 млн. сум, что по сравнению с 2020 году (22,04 млн. сум) меньше на 3,69 млн. сум, то есть имеется место снижения управленческих расходов; однако при анализе 2019-2020 годов, показатель 2020 года (22,04 млн. сум) на 6,33 млн. сум выше чем в 2019 году (15,71 млн. сум)

Анализ статей прибыли за 2019-2021 годы показал, что 2019 год предприятие завершило с валовой прибылью в размере 43,70 млн. сум (при чистой прибыли в размере 25,56 млн. сум), а 2020 и 2021 годы финансовая деятельность предприятия была убыточная. Зафиксированный убыток по итогам 2020 года составляет по валовой прибыли минус 124,79 млн. сум (при чистой прибыли минус 444,45 млн. сум), за 2021 год минус 95,67 млн. сум (при чистой прибыли минус 422,77 млн. сум). Наличие убытка за анализируемый период, связано с погашением со стороны предприятия имеющейся срочной задолженности по процентам за лизинг (по 320 000,0 тыс. сум за 2020 и 2021 год).

В 2019 — 2021 годы на предприятии наблюдается снижение стоимости основных средств. Снижение связано с износом и списанием амортизации. Показатель 2021 году составляет 1 415,4 млн. сум, в 2020 году — 1 718,7 млн. сум, в 2019 году — 2 000,0 млн. сум.

Оборотные активы, в течение 2019 — 2021 годов, также имеют тенденцию к снижению, так если в 2019 году оборотные активы составляли 2 139,33 млн. сум, то в 2021 году они уже составляют только 1 105,23 млн. сум; следует отметить, что за период с 2020 по 2021 год оборотные активы снизились на 468,72 млн. сум, за период с 2019 по 2020 год на 565,38 млн. сум. Причиной снижения оборотных активов может служить необходимость погашения задолженности по лизингу.

За период с 2019 по 2021 годы на предприятии наблюдается повышение фонда заработной платы. В 2019 году, заработная плата составляла 46,33 млн. сум, в 2020 году — 73,82 млн. сум, и в 2021 году показатель заработной платы составил 135,24 млн. сум.

Средняя выработка персонала (производительность труда) с 2019 по 2021 годы, также имеет тенденции к увеличению, так в 2019 году этот показатель равен 9,24 млн. сум, в 2020 году 25,80 млн. сум (увеличение на 16,56 млн. сум), в 2021 году 31,05 млн. сум (увеличение на 5,26 млн. сум)

В течение 2019 — 2021 годов на предприятии среднегодовая заработная плата, работающего выросла. В 2019 году она составляла 5,15 млн. сум, в 2020 году — 5,68 млн. сум. И к началу 2021 года, выросла на 183,20 % (4,72 млн. сум), и стала составлять 10,40 млн. сум.

За период с 2019 по 2021 годы показатель фондоотдачи также имеет тенденции к увеличению; так в 2019 году этот показатель равен — 0,042, в 2020 году — 0,195 (увеличение на 469,49 %), в 2021 году — 0,285 (увеличение на 146,18 %).

Данные подробного и наглядного понимания, экономические показатели деятельности предприятия ООО «ALFA MOSAIC» за 2019 — 2021 годы, показаны на рисунке 2.

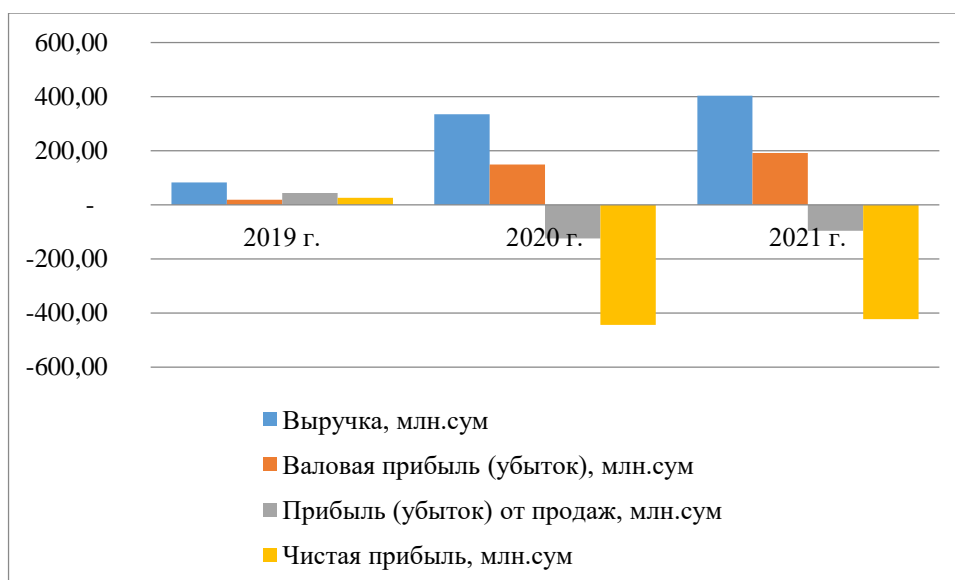


Рисунок 2 — Экономические показатели деятельности предприятия ООО «ALFA MOSAIC» за 2019 — 2021 годы, (млн. сум)

Показатель оборачиваемости активов имеет тенденции к росту, в 2019 году этот показатель равен — 0,039, в 2020 году—0,213 (увеличение на548,39 %), в 2021 году— 0,365 (увеличение на171,44 %).

Учитывая убыточные показатели прибыли показатель рентабельности продаж положителен только в 2019 году (53%), в 2020 и 2021 годах (минус 37% и минус 24%, соответственно) данный показатель имеет отрицательное значение.

2.2 Анализ эффективности деятельности предприятия ООО «ALFA MOSAIC»

Результаты проведенного анализа говорят о том, что за анализируемый период положение предприятия ухудшилось. Ухудшение положения связано с несколькими аспектами на предприятии:

- необходимость погашения задолженности по имеющемуся лизингу, которая на данное время полностью погашена,

- наличие большой доли непрямых затрат (коммерческие расходы) связанных с производством,
- отсутствие на предприятии отдела маркетинга и возможности делегирования полномочий относительно продвижения продукции со стороны директора кому то из имеющихся сотрудников.

Следует заметить, что необходимость своевременного погашения лизинга также отрицательно сказалась на оборотных активах предприятия, что привело определенному дефициту средств для приобретения сырья, а невозможность получения дополнительных заемных средств в свою очередь обуславливалась наличием не погашенной задолженности, т.е действующий лизинг с одной стороны вытягивал средства из оборотных активов, а с другой стороны не позволял привлечь дополнительные оборотные средства.

Если негативное влияние первого аспекта на деятельность предприятия, в связи с полным погашением лизинга, в данный момент прекращено, то влияние второго фактора имеет место быть и последующем, поэтому предлагается рассмотреть его более подробно.

Так по состоянию за 2020 год коммерческие расходы предприятия составляют 251,52 млн. сум, что на 2,82млн. сум больше чем в 2019 году (248,70млн. сум, темпы роста 101,14 %). По состоянию за 2021 год коммерческие расходы предприятия уже составляют 268,96 млн.сум, что на 17,44 млн. сум больше чем в 2020 году (251,52 млн. сум, темпы роста 106,93 %). Такой рост коммерческих затрат для предприятия, при учете валовой выручки предприятия в размере 335,34 млн. сум в 2020 году и 403,71 млн. сум — в 2021 году носит отрицательный характер и оказывает негативное влияние на его развитие. Кроме этого данный показатель за период с 2019 года по 2021 год имеет тенденцию в сторону увеличения.

К коммерческим затратам производственные фирмы относят расходы на продажу готовой продукции, которыми, в частности, могут быть:

- затраты на упаковку продукции,

- транспортные расходы на перемещение до мест отправки продукции,
- комиссионные сборы,
- затраты по складам готовой продукции,
- расходы на рекламу,
- представительские расходы, связанные с продвижением продукции,
- другие аналогичные расходы.

Детальный состав затрат на коммерческие расходы ООО «ALFA MOSAIC» по состоянию за 2021 год приведен в таблице 2.

Таблица 2 – Детальный состав затрат на коммерческие расходы ООО «ALFA MOSAIC» по состоянию за период 2019 — 2021 год (млн. сум)

Показатель	2019 год, млн.сум	Доля, %	2020 год, млн.сум	Доля, %	2021 год, млн.сум	Доля, %
Затраты на упаковку продукции	7,46	3,0%	6,29	2,5%	10,76	4,0%
Затраты по складам готовой продукции	7,46	3,0%	10,06	4,0%	10,76	4,0%
Расходы на рекламу	12,43	5,0%	12,58	5,0%	13,45	5,0%
Представительские расходы, связанные с продвижением продукции	189,01	76,0%	186,13	74,0%	199,03	74,0%
Другие аналогичные расходы	32,33	13,0%	36,47	14,5%	34,96	13,0%
Итого	248,70	100,0%	251,52	100,0%	268,96	100,0%

Как видно из таблицы 2 основной статьёй увеличения расходов являются представительские расходы, связанные с продвижением продукции. Доля данного показателя, в составе затрат на коммерческие расходы на протяжении 3 лет составляет от 74 % до 76 %. Высокое значение данного показателя связано с необходимостью продвижения продукции на рынки. Например, в 2019 — 2020 годах предприятием были приняты попытки наладить реализацию продукции в Самаркандскую, Бухарскую и Хорезмскую области Узбекистана. Продукция была представлена местным предпринимательским кругам, получила одобрение, но с условием коротких

сроков поставок в большом объеме, что предприятие на тот момент осуществить не было в состоянии. Так же в 2021 году представителями предприятия осуществлены несколько поездок в Республику Казахстан для налаживания связей с местными кругами бизнеса для продвижения и реализации продукции на рынке Республики Казахстан. Результатом этих поездок являются общие договоренности на поставку продукции, однако, учитывая короткие сроки поставки, предприятие не было в состоянии наладить сбыт в данные регионы необходимым объеме.

Кроме этого отсутствие на предприятии отдела маркетинга и возможности делегирования полномочий относительно продвижения продукции со стороны руководства кому-то из имеющихся сотрудников, не позволило директору, из-за отсутствия времени, более эффективно управлять и решать оперативные задачи стоящие перед предприятием.

Решением данной проблемы могло быть увеличение выпуска производимой продукции и создание полноценного отдела ответственного за маркетинговые мероприятия и экспорт продукции. Для анализа первого момента необходимо проанализировать технические мощности имеющегося оборудования на предприятии.

В таблице 3 приведен общий список оборудования и мощность (технические характеристики) отдельных основных агрегатов.

Основными агрегатами, от которых зависит общий объем выпуска продукции на предприятии, являются миксер, печь и мельница. В таблице 2.3 приведена максимальная мощность выпуска данных агрегатов в кг за час работы. Принимая во внимание что 1 м² плитки весит 8,5 кг то можно определить объем выпуска в м².

Таблица 3 — Общий список оборудования и мощность (технические характеристики) отдельных основных агрегатов ООО «ALFA MOSAIC»

Наименование	Мощность, кг в час	Ед.изм	Количество
Пресс-машина	-	шт	1
Пресс-формы	-	шт	7
Сито для стекла	-	шт	1
Миксер	76,5 кг	шт	1
Средняя линия	-	шт	1
Спрей машина	-	шт	3
Печь	170 кг	шт	1
Спрей машина (горячая)	-	шт	1
Порошковое сито	-	шт	1
Шаблонная машина	-	шт	1
Мельница	42,5 кг	шт	1
Сушильная панель	-	шт	2000
Каолиновая машина	-	шт	1
Сушилка для клеевой и сетчатой машины	-	шт	1

Показатели приведены в таблице 4.

Таблица 4 — Максимальная мощность отдельных агрегатов в м²

Наименование	Мощность, в час
Миксер	9 м ²
Печь	20 м ²
Мельница	5 м ²

Как видно из таблицы 4 на предприятии отсутствует оптимальное сочетание работы агрегатов, так, к примеру, мощности печи в 4 раза превышают мощности мельницы, а мощности миксера на 44 %.

Созданный маркетинговый отдел и делегирование ему полномочий по реализации и продвижению продукции, позволит более рационально использовать время руководства, что позволит уделить больше времени на более тщательное планирование стратегии предприятия и более эффективное управление оперативными задачами.

Таким образом, исходя из изложенного во второй главе, получается:

За анализируемый период на деятельность предприятия оказали негативное воздействие, ряд взаимосвязанных факторов:

- наличие задолженности по лизингу, и как следствие отвлечение оборотных активов на погашение,
- большие расходы на продвижение продукции, без должного внимания возможностям предприятия по увеличению объемов выпуска,
- не рациональное использование имеющегося оборудования.

Высокий показатель расходов, связанный с продвижением продукта, может оказывать на предприятие как положительное так отрицательное воздействие. В нашем случае данный показатель в последующем может иметь отрицательное воздействие, в случае отсутствия у предприятия возможности нарастить выпуск продукции. Для того что бы воспользоваться представленными возможностями на региональных рынках Узбекистана и рынках Республики Казахстан, и уходу от негативного развития событий, предприятию в данный момент необходимо:

- сбалансировать мощность имеющихся агрегатов,
- внести соответствующие изменения в организационную структуру,
- внедрить меры дополнительного стимулирования и мотивации для производственных работников,
- и как следствие нарастить выпуск продукции.

3 Предложения и экономическое обоснование повышения эффективности деятельности предприятия на основе модернизации оборудования

3.1 Мероприятия по повышению эффективности деятельности предприятия на основе модернизации оборудования

Проведенный в предыдущей главе анализ финансового состояния и деятельности предприятия ООО «ALFA MOSAIC», говорит о том, что предприятием за период с 2019 года по 2021 год было осуществлена планомерная работа по выходу на дополнительные рынки реализации продукции; однако фактический выход так и не был осуществлен. Причиной отсутствия выхода являлось условие потенциальных заказчиков на поставку продукции в ограниченные (короткие) сроки большого объема продукции. В дополнении к этому на успешном выходе на новые рынки негативно сказался экономический кризис, связанный с пандемией коронавируса в 2020 году.

Кроме этого выявлено, что значительное отвлечение оборотных активов на погашение имеющегося лизинга и нерациональное использование имеющегося оборудования.

Взаимосвязь этих факторов, оказала негативное воздействие на деятельность предприятия (2 последних года деятельность предприятия убыточная). Из положительных моментов можно отметить полное погашение задолженности по лизингу.

В настоящий момент предполагается разработать программу мер для снижения негативного воздействия вышеперечисленных факторов на деятельность предприятия. Разработанная программа мер, включает следующие шаги:

- увеличение мощности имеющегося оборудования за счет замены существующей мельницы на более производительный агрегат (модернизация оборудования),

- введение дополнительных смен на предприятии,
- увеличение количества производственных работников в смене (на 2 ед.),
- создание на предприятии полноценного отдела маркетинга (2 ед) в составе со службой экспорта (2 ед).
- внедрение мер дополнительного стимулирования и мотивации для производственных работников.

Далее будут рассмотрены более подробно каждый из обозначенных пунктов.

Как уже было сказано имеющаяся на предприятии мельница позволяет обрабатывать 42,5 кг сырья в час, что соответствует 5 м² плитки. При замене мельницы на более производительный агрегат (мощностью 76,5 кг сырья), предприятие сможет увеличить выпуск до 9 м² плитки в час. Стоимость новой мельницы (того же производителя) мощностью 76,5 кг в данное время составляет 460,0 млн. сум. Персонал прекрасно знаком с данным оборудованием (т.к он работает на аналогичном оборудовании но менее мощном), соответственно трат времени и расходов на обучение персонала не предвидятся. Демонтаж старой мельницы, а также установка и наладка новой может быть произведена силами производственного персонала самого предприятия. Таким образом, модернизация самого оборудования обойдется предприятию в 460 млн. сум.

Сейчас на предприятии действует восьмичасовой рабочий день, пять дней в неделю. За восьмичасовой рабочий день один поток, состоящий из 7 человек, при общей мощности оборудования 6 м² в час, выполняет выпуск 48 м² плитки, в неделю 240 м² в случае замены мельницы и введении двух дополнительных единиц персонала (2 сборщика), общая мощность производства будет увеличена до 9 м², то при той же затрате времени один поток из 9 человек сможет выпускать 72 м² за восьмичасовой рабочий день, что в неделю составит 360 м². Увеличение объема выпуска составит на 120 м² больше (прирост 50%)

Для снижения затрат производства, рекомендуется на предприятии ввести график сменности рабочих. Применение сменного графика работы (две, три смены) персонала приводит к увеличению объема выпускаемой продукции, улучшению производительности труда и, как следствие, большей прибыли предприятия. Как уже сказано сейчас на предприятии действует восьмичасовой рабочий день, пять дней в неделю. За восьмичасовой рабочий день один поток, состоящий из девяти рабочих, может выпускать 72 м² или 360 м² в неделю. При вводе 2 смены объем производства соответственно увеличится до 144 м² в день или 720 м² в неделю. Для этого предприятию будет необходимо осуществить дополнительный набор персонала в количестве девяти рабочих. Обучение нового персонала можно будет осуществить непосредственно на самом производстве.

При установке более мощного оборудования (мельницы) предприятию будет необходимо увеличить рабочий персонал на 2-е единицы (2 сборщика). В настоящее время, при мощности оборудования 6 м² в час, на предприятии работает 3 сборщика, каждый из которых в час осуществляет сборку 2-х м² плитки, соответственно при увеличении мощности до 9 м² предприятию дополнительно потребуется 2 ед. сборщиков.

Принимая во внимание то, что планируется увеличение производства, а также расширение географии поставок продукции, предприятию необходим собственный отдел маркетинга, который возьмет на себя вопросы эффективной реализации и продвижения продукции как на рынке внутри Республики, так и за рубежом. Делегирование полномочий относительно вопросов реализации и продвижения продукции на предприятии позволит существенно разгрузить рабочий график директора для решения других существующих задач, стоящих перед предприятием.

На предприятии, в качестве мероприятий по стимулированию сотрудников должна применяться материальная мотивация всего персонала за лучшую работу, которая по завершению квартала выражается руководством в качестве вознаграждения в денежном эквиваленте (премией в размере

двойного оклада), также необходимо дополнительно внедрить систему вознаграждения в денежном эквиваленте для отдельных работников, проявивших себя при выполнении задач стоящих перед предприятием.

Предполагаемая организационная структура предприятия ООО «ALFA MOSAIC» с учетом предлагаемых изменений приведена на рисунке 3.

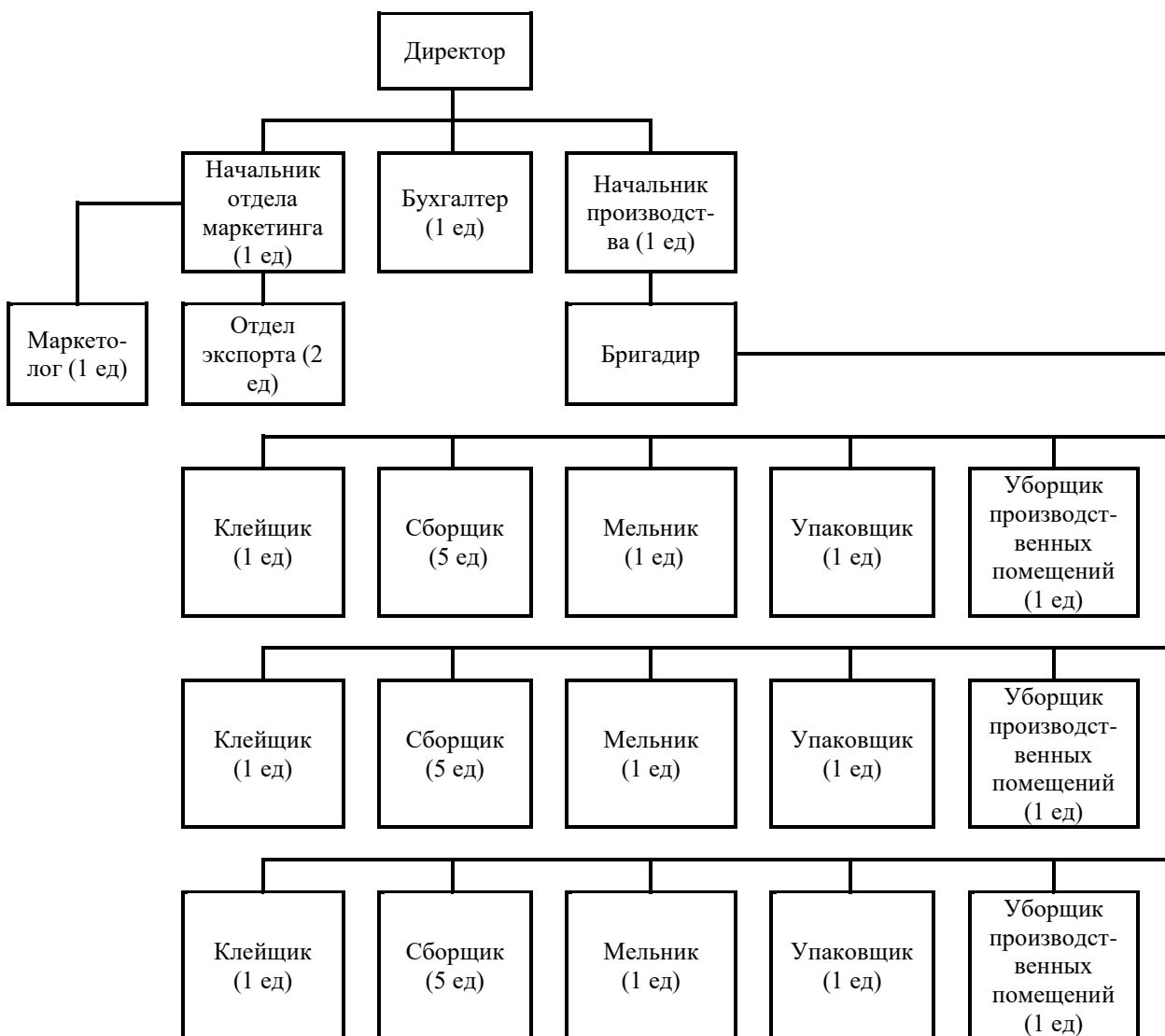


Рисунок 3 — Предполагаемая организационная структура ООО «ALFA MOSAIC»

3.2 Оценка экономической эффективности предлагаемых мероприятий

Для определения экономической эффективности вышеперечисленной программы мер для снижения негативного воздействия была создана финансовая модель.

Так для определения объема выручки был составлен план производства и план продаж, которые приведены в таблице 5. Общая мощность оборудования составила 9 м² в час или 74 520 м² в год (при 3-х 8-ми часовых сменах, и 345 рабочих дня в году). Фактическое освоение мощностей было принято в размере 90%. При 90 %-м освоении мощностей производство продукции составит 60 361,2 м² в год, объем продаж (валовая выручка) 6 840,9 млн. сум

Таблица 5 — План производства и продаж (млн. сум)

Наименование производимой продукции	Производительность оборудования	Количество смен день	Количество часов в смену	Количество рабочих дней в году
Кафель-майолика, стеклянная	2,7 м ²	3	8	345
Кафель-майолика,стеклопрессованная	2,7 м ²	3	8	345
Кафель-майолика,декоративная	3,6 м ²	3	8	345
Наименование производимой продукции	Количество при полной мощности		Цена за ед. млн.сум	Всего, млн.сум
Кафель-майолика, стеклянная	22 356,00	м ²	0,12	2 682,72
Кафель-майолика,стеклопрессованная	22 356,00	м ²	0,11	2 347,38
Кафель-майолика,декоративная	29 808,00	м ²	0,12	3 427,92

В таблице 6 приведен состав сырья и затраты на него по видам продукции. Так, для производства 3-х видов продукции при 100 %-м объеме производства необходимы затраты в размере 4 441 млн. сум

Таблица 6 — Состав сырья и затраты по видам продукции (млн. сум)

Наименование	Ед. изм	Местная цена, млн.сум	Кафель-майолика,стеклянная		
			Норма расхода на 1 м ²	Потребность на период	Затраты за период
Стеклобой	кг	0,006	10,00	223 560,00	1 235,17
Пигмент	кг	0,012	0,20	4 471,20	53,86
Сетка ситоткань	кг	0,018	0,04	916,60	16,56
Клей ПВА	кг	0,021	0,10	2 235,60	46,05
Растворитель масляной грунтовки	кг	0,014	0,15	3 353,40	47,27
Гофра-коробка	шт	0,004	0,50	11 178,00	43,59
				Итого	1 442
			Кафель-майолика,стеклопрессованная		
Стеклобой	кг	0,006	8,00	178 848,00	
Пигмент	кг	0,012	0,20	4 471,20	988,14
Сетка ситоткань	кг	0,018	0,04	916,60	53,86
Клей ПВА	кг	0,021	0,10	2 235,60	16,56
Растворитель масляной грунтовки	кг	0,014	0,05	1 117,80	46,05
Гофра-коробка	шт	0,004	0,50	11 178,00	15,76
				Итого	43,59
			Кафель-майолика,декоративная		
			10,00	298 080,00	
Пигмент	кг	0,012	0,07	2 086,56	1 646,89
Сетка ситоткань	кг	0,018	0,04	1 222,13	25,13
Клей ПВА	кг	0,021	0,10	2 980,80	22,08
Растворитель масляной грунтовки	кг	0,014	0,05	1 490,40	61,40
Гофра-коробка	шт	0,004	0,50	14 904,00	21,01
Итого				58,13	
				1 835	

В таблице 7 приведены прогнозные данные о полной стоимости издержек при запланированной мощности.

Таблица 7 — Полные издержки при производстве продукции (млн. сум)

Статьи затрат	Показатель
Сырье и материалы	3 774,93
Прочие производственные издержки (1,2% от стоимости сырья)	45,30
Транспортные расходы (1,5% от стоимости сырья)	56,62
Запасные части, текущий ремонт и профилактика (1,4% от стоимости оборудования)	3,91
Зарплата произв. персонала и социальный налог	261,15
Коммунальные услуги	440,94
Амортизация	320,33
Зарплата административного персонала и социальный налог	62,50
Услуги банка (0,5% от стоимости издержек)	23,83
Расходы по реализации (1% от продаж)	74,43
Административные расходы (0,5% от продаж)	37,22
Прочие операционные расходы (0,3% от продаж)	22,33
Всего расходы периода	220,30
Производственная стоимость	4 919,18
Стоимость проданной продукции	4 919,18

Таким образом, сопоставив данные доходов (таблица 6) и расходов (таблица 7) можно сформировать показатели экономической эффективности предложенной программы мер (таблица 8).

Таблица 8 — Предполагаемый прогноз о финансовых результатах (млн. сум)

Статьи	Показатель
Валовая выручка от реализации	7 295,04
НДС к оплате	1 094,26
Чистая выручка от реализации	6 200,79
Фабричная стоимость проданной продукции	4 698,88
Валовая прибыль	1 501,90
Расходы периода	220,30
Прибыль от основной деятельности	1 281,61
Прибыль от общехозяйственной деятельности	1 281,61
Налог на прибыль (15%)	192,24
Чистая прибыль	1 089,37

Далее, можно сопоставить экономические показатели предприятия за 2021 год с показателями сформированной финансовой модели. Результаты приведены в таблице 9.

Таблица 9 — Экономические показатели предложенных мероприятий (млн. сум)

Наименование	До проведения мероприятия	После проведения мероприятия	Изменения	
			+/-	%
Выручка, млн. сум	403,71	6 200,79	5 797,08	1536%
Себестоимость, млн. сум	212,07	4 698,88	4 486,81	2216%
Расходы периода	287,31	220,30	-67,01	77%
Стоимость основных производственных фондов, млн. сум	1 415,40	2 135,55	720,15	151%
Численность работающих, чел.	13	36	23,00	277%
Фонд оплаты труда	135,24	369,73	234,50	273%
Валовая прибыль	191,64	1 501,91	1 310,27	784%
Чистая прибыль	-422,77	1 089,37	1 512,14	-258%
Рентабельность производства	-19%	31%	-	-
Рентабельность продаж	-24%	24%	-	-
Производительность труда	31,05	172,24	141,19	555%
Средняя заработная плата	10,40	10,27	-0,13	99%

Таблица 9 наглядно показывает экономический эффект от предложенных мероприятий. Если обратить внимание на данные, которые показаны в таблице 9, можно увидеть, что с применением предложенных мероприятий, выручка от реализованной продукции значительно выросла и

достигла 6 200,79 млн. сум, по сравнению с тем, когда мероприятия не были проведены (403,71 млн. сум). Себестоимость производимой продукции также, выросла, но это связано с тем, что предприятие начало более оптимально загружать имеющиеся мощности. При проведении мероприятий, на предприятии возрастает количество работающего персонала, их число достигает 36 человек против 13 человек. Повышается фонд оплаты труда работающих на 273% в натуральном выражении показатель фонда оплаты составит 369,73 млн. сум, против 135,24 млн. сум в 2021 году. Показатель валовой прибыли с 191,64 млн. сум поднимается до 1 501,91 млн. сум (увеличение на 1 310,27 млн. сум или 784%). Рентабельность производства с применением мероприятий, возрастает; с отрицательного значения в размере минус 19 % показатель поднимается до уровня 31 %. Рентабельность продаж также растет; с отрицательного значения в размере минус 24 % показатель поднимается до уровня 24 % [1].

При проводимых мероприятиях средняя заработная плата незначительно снижается на 1 % в натуральном выражении снижение на 0,13 млн. сум, однако при этом повышается производительность труда с 31,05 млн. сум до 172,24 млн. сум.

По итогам третьей главы, можно сделать вывод, что ООО «ALFA MOSAIC» для преодоления имеющихся финансовых затруднений необходимо предпринять ряд мер, которые приведены выше. Основными, из которых являются, замена части оборудования и изменение подхода в работе с персоналом. В конечном итоге, предложенные выше мероприятия, помогут предприятию выйти на положительные экономические результаты и могут сократить расходы на выпуск продукции, а также выйти на запланированные рынки.

Заключение

Приведенная выше бакалаврская работа состоит из трех глав. Каждая глава состоит из двух разделов, на основании которых можно судить о деятельности предприятия ООО «ALFA MOSAIC».

Так, в первой главе, вкратце описаны теоретические основы модернизации оборудования, сущность и содержание повышения эффективности путём модернизации оборудования. В первом разделе 1-й главы раскрывается понятие эффективности предприятия, и какую связь это имеет с модернизацией оборудования на предприятии, описаны побуждающие, на модернизацию, факторы, дано описание основных подходов к осуществлению модернизации, а также расписаны направления. Второй раздел 1-й главы посвящен теории анализа финансового состояния предприятия, приведены и описаны основные показатели, на базе которых может быть проведен анализ предприятия и дана оценка его деятельности.

Вторая глава представляет собой анализ изучаемого предприятия ООО «ALFA MOSAIC». В первом разделе 2-й главы дана организационно-экономическая характеристика предприятия, рассмотрены основные показатели деятельности предприятия за 3-и года. Во втором разделе 2-й главы была сделана попытка анализа факторов, влияющих на деятельность предприятия, а также проанализированы возможные последствия для предприятия в будущем.

В третьей главе была представлена программа мер по стабилизации предприятия и снижению негативного воздействия на эффективность предприятия путем замены части оборудования, изменения организационной структуры, и внедрению мер дополнительного стимулирования и мотивации для производственных работников. Во втором разделе 3-й главы проведена оценка эффективности предполагаемых мероприятий для предприятия.

На основании приведенных расчетов, а также в целом согласно анализа всей программы производства можно сделать вывод о жизнеспособности и

эффективности идей и мероприятий, представленных и намеченных в программных мерах по стабилизации предприятия. Производство любого продукта на рынке зависит от спроса и предложения, оптимальное слаженное взаимодействие которых приводит к максимальному эффекту в деятельности предприятия. Со стороны предприятия на протяжении последних лет велась плановая работа на выходе продукции на новые рынки (по сути были приняты попытки создания спроса на нее), однако игнорировались производственные возможности предприятия (создание предложения). Предложенные меры, если так можно сказать, по сути позволяют предприятию при минимальных финансовых затратах исправить имеющийся дисбаланс между спросом (рынком) и предложением (производством) на его продукцию. Проведенная ранее работа, со стороны предприятия, по выходу на новые рынки, с одной стороны, и изменения в части замены отдельного оборудования, организационной структуры, и внедрения мер дополнительного стимулирования и мотивации для производственных работников с другой, позволят предприятию оперативно и в короткие сроки осуществить выход на новый рынок, что будет положительно влиять на всю эффективность деятельности предприятия.

Таким образом, по мнению автора работы выполнение представленной программы мер дают высокие шансы на успешную реализацию проекта в целом и позволяют ООО «ALFA MOSAIC» выйти из имеющегося кризиса и занять свою достойную нишу среди производителей плитки-майолики в Республике Узбекистан.

Список используемой литературы

1. Андреева Т.А. Введение в теоретическую статистику. Учебное пособие / Министерство образования и науки Российской Федерации, Новосибирский государственный университет, Экономический факультет. Новосибирск, 2018. 214 с.
2. Алехина Е.С. Организация и планирование деятельности предприятий сервиса. Учебное пособие / Алехина Е.С. - М.: Феникс, 2019. 310 с.
3. Борисов Ю. Р. Менеджмент / Ю. Р. Борисов - М.: Проспект, 2017. 328 с.
4. Бусов В.И. Управленческие решения: учебник для академического бакалавриата / В. И. Бусов. – Москва: Издательство Юрайт, 2019. 254 с.
5. Богатырева О.В. Повышение эффективности менеджмента торговых организаций на основе современных технологий формирования персонала / Сфера услуг: инновации и качество. 2018. № 24. 654 с.
6. Бухалков М.И. Производственный менеджмент: организация производства: учебник / М.И. Бухалков. – 2-е изд. - Москва: ИНФРА-М, 2020. 395 с.
7. Бороненкова С. А. Управленческий анализ: Учебник/ С. А. Бороненкова. - М.: ИНФРА–М, 2019. 190 с.
8. Богданова Ю. Н. Организация коммерческой деятельности предприятия: учебное пособие / Ю. Н. Богданова. – Ульяновск: УлГТУ, 2019. 138 с.
9. Гузаирова А.Ф. Менеджмент: учеб.пособие / А.Ф. Гузаирова–Москва: ИНФРА–М, 2018. 388 с.
10. Делвс Ф. Управленческий гений. По стопам великих менеджеров :учебное пособие/ Ф.Делвс. 2020. 157 с.
11. Дайсон Д. Развитие технологий: учебное пособие/ Д. Дейсон. 2019. 32 с.

12. Дорофеева Л. Основы теории управления: учебное пособие /Л. Дорофеева. 2020. 154 с.
13. Друкер П. Эффективный руководитель: учебное пособие / П.Друкер. 2021. 324с.
14. Егоршин А.П. Эффективный менеджмент организации: учеб. пособие / А.П. Егоршин. – Москва: ИНФРА–М, 2018. 388 с.
15. Иванилова С.В. Управление инновационными проектами: учебное пособие / С.В. Иванилова. Москва: ИНФРА–М 2018. 24с.
16. Иванов И.В., Баранов В.В. Финансовый менеджмент, стоимостной подход. 2019. 164 с.
17. Кониная Н.Ю. Менеджмент: теория, практика и международный аспект: учебник / под ред. Н.Ю. Кониной. – 2-е изд., испр. и доп. – Москва: Аспект Пресс, 2018. 432 с.
18. Климович Л.К. Основы менеджмента : Учебное пособие / Л.К. Климович Москва: ИНФРА–М. 2018. 245 с.
19. Колинсз Д. Лазье К. Больше, чем бизнес. Как построить свою великую компанию. 2018. 148с.
20. Мамай О.В., Мамай И.Н. Деловые коммуникации. Практикум. 2018.
21. Прыкина Л.В. Экономический анализ предприятия: Учебник для Вузов - Москва: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 407 с.
22. Акулич М.В. Оценка стоимости бизнеса: учебник / М.В. Акулич. - Санкт-Петербург: Петер, 2019. – 272 с.