

ЗМІСТ

ВСТУП.....	5
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ВИРОБНИЧОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	9
1.1. СУТНІСТЬ ВИРОБНИЧОЇ ПРОГРАМИ ТА ВИРОБНИЧОЇ ПОТУЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	9
1.2. АНАЛІЗ ЧИННИКІВ , ЩО ВПЛИВАЮТЬ НА ОБСЯГИ ВИРОБНИЦТВА ТА РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОДУКЦІЇ.....	22
1.3. РЕЗЕРВИ ЗБІЛЬШЕННЯ ОБСЯГІВ ВИРОБНИЦТВА ПРОДУКЦІЇ.....	32
Висновок до розділу 1.....	46
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ВИРОБНИЧО – ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	47
2.1. ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА ПАТ «ЛУГАНСЬКТЕПЛОВОЗ»	47
2.2. ТЕХНІКО – ЕКОНОМІЧНИЙ ТА ФІНАНСОВИЙ АНАЛІЗ ПІДПРИЄМСТВА	58
2.3. ВИБІР ШЛЯХІВ ЗБІЛЬШЕННЯ ОБСЯГІВ ВИРОБНИЦТВА ПРОДУКЦІЇ.....	73
Висновок до розділу 2.....	84
РОЗДІЛ 3. РОЗРОБКА ЗАХОДІВ ЩОДО ЗБІЛЬШЕННЯ ОБСЯГІВ ВИРОБНИЦТВА.....	86
3.1. ОБГРУНТУВАННЯ ЗАХОДІВ ЗА ДОПОМОГОЮ ЕКОНОМІКО – МАТЕМАТИЧНОЇ МОДЕЛІ	86
3.2. РОЗРАХУНОК ВИТРАТ ПОВ’ЯЗАНИХ ІЗ ЗБІЛЬШЕННЯМ ОБСЯГІВ ВИРОБНИЦТВА ПРОДУКЦІЇ.....	93
3.3. РОЗРАХУНОК ЕКОНОМІЧНОГО ЕФЕКТУ ВНАСЛІДОК ВПРОВАДЖЕННЯ ЗАПРОПОНОВАНИХ ЗАХОДІВ	103
Висновок до розділу 3.....	109
ЗАКЛЮЧЕННЯ.....	111
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	116

ВСТУП

В умовах формування та розвитку ринкових відносин центр господарської діяльності зміщується до первинної ланки економічної системи – підприємства. Підприємство є головним структуроутворюючим елементом національних економік. У виробничому процесі з'єднуються трудові, матеріальні та фінансові ресурси з метою виготовлення різноманітної продукції для задоволення потреб суспільства. На підприємстві зосереджені високо кваліфіковані кадри, вирішуються питання раціонального використання ресурсів, високопродуктивної техніки, впровадження енергозберігаючих технологій.

В сучасних економічних умовах виживають лише ті підприємства, які найбільш правильно і компетентно зрозуміли вимоги ринку, організували виробництво конкурентоспроможної продукції, що користується попитом, уміло здійснюють мотивацію висококваліфікованої творчої праці персоналу. Усе це вимагає фундаментальних і глибоких економічних знань. Від того наскільки ефективно використовуються виробничі можливості промислових господарств, у кінцевому підсумку буде залежити добробут нашого суспільства.

В умовах переходу світової економіки до нової фази ринкових відносин, які базуються на використанні новітніх технологій у виробничому процесі, вітчизняні підприємства зіткнулися з проблемою реалізації своєї продукції на світовому ринку. Ринок вимагає від вітчизняного промислового виробництва високої гнучкості, стабільності, швидкої і часткої зміни номенклатури продукції, прискорених темпів впровадження новітніх технологій.

Наші вітчизняні підприємства, довгий час функціонували в умовах централізованої економіки, тому з розпадом радянського союзу багато з них зіткнулося з проблемою спрорідненості, тобто сировина, комплектуючі та полуфабрикати тепер доводиться здобувати в інших країнах. Проте не дивлячись ні на що українські підприємства мають невичерпні резерви збільшення обсягів виробництва продукції з метою закріплення, своїх позицій у світовій організації

торгівлі та одержанню оптимального прибутку на всіх рівнях управління як у незначних господарствах, так і в окремих галузях.

На сьогоднішній день для багатьох господарських суб'єктів дуже актуальними стають програми стимулювання заходів, направлених на збільшення обсягів виробництва продукції (впровадження на підприємствах механізованих, автоматизованих та комп'ютеризованих систем виробництва продукції, використання у виробничому процесі сучасного менш матеріаломісткого та енергомісткого устаткування).

Насамперед залишаються невирішеними багато фундаментальних та методологічних проблем, які зумовлені передусім коливаннями попиту та пропозиції на продукцію, а відтак, труднощами при визначенні оптимального портфеля заказів. Відсутність чіткого алгоритму роботи та неможливості розробки економічно обгрунтованих виробничих програм ставить перед сучасними спеціалістами багато не вирішених проблем.

Указані проблеми, посилені нестабільною політичною ситуацією в країні на сучасному етапі її розвитку, а також відтік інвесторів та жорстока конкуренція на ринку, вимагають економічно ефективних розробок і їх практичної реалізації на підприємствах з метою створення оптимального механізму функціонування і управління виробництвом.

Актуальність названих проблем для економічної науки та економіки України у цілому, а також недостатній їх аналіз у сучасних підручниках спонукали мене до написання роботи та вивчення цього питання.

Об'єктом дослідження роботи є виробнича діяльність підприємства.

Предметом дослідження є сукупність фундаментальних та методичних проблем, пов'язаних з шляхами підвищення обсягів виробництва продукції.

У ході дослідження використовується ряд наукових методів, до найважливіших з яких відносять: економіко – математичні , нормативні , факторно –аналітичні методи. економіко – математичні - для удосконалення механізму вибору ефективної стратегії розвитку виробництва; нормативні – для зрівняння та аналізу динаміки фактичних даних; факторно –аналітичні методи – для всебічної оцінки господарчої

діяльності підприємства; фінансовий аналіз – для оцінки показників ефективності роботи підприємства; статистичні – при побудові виробничих функцій для визначення попиту на пропозицію за її випуском;

У сучасному суспільстві, якому притаманні нетривіальні погляди на різні події у країні, змінюються і механізми функціонування господарських суб'єктів, це зумовлює відхід від стереотипів господарювання та управління методами, які використовувалися у періоди існування командної економіки.

Перехід від індустріалізації до ринкових відносин зумовил створення різноманітних господарчих об'єднань. Тобто виробничо - господарських комплексів взаємозв'язаних спеціалізованих суб'єктів господарювання (підприємств, науково-дослідних і проектноконструкторських організацій, пусконаладжувальних, монтажних та інших структурних одиниць створених на основі технологічної єдності процесів виробництва, однорідності продукції, що випускається, територіальній компактності об'єднаних, суб'єктів господарювання, розвитку спеціалізації, кооперування, комбінування виробництва та централізації виробництва. З метою забезпечення функціонування одного з найбільших технологічних комплексів залізничного транспорту в Україні була створена на базі Луганського тепловозобудівного заводу - холдингову компанію.

Метою створення холдингової компанії є забезпечення концентрації сил головного і дочірнього підприємств, що сприятиме поглибленню виробничо – технологічних відносин в інтересах успішного здійснення заходів, щодо збільшення обсягів виробництва, поліпшення якості продукції з найбільш низьким попитом, освоєння нових потенційних ринків збуту та прискорення структурної переорієнтації підприємства.

В тяжких економічних умовах існування нашої держави перед ВАТ “ХК “Луганськтепловоз” постає проблема пошуку шляхів збільшення обсягів виробництва продукції. Компанія має значний виробничий потенціал, та безліч можливостей необхідних для досягнення цієї мети. Зростання обсягів виробництва продукції можна досягти за допомогою використання недозагружених виробничих потужностей. Також ця проблема є дуже актуальною і тому, що зростання

навантаження на залізничний транспорт України в приміських та міжміських перевезеннях останніми роками різко збільшилися, в той же час її рухомий склад, починаючи з 1990 року, практично не оновлювався. Невчасне відновлення рухомого складу призвело до того, що інвентарний парк електропоїздів «Укрзалізниці» має ступінь зносу - 76 %. У найбільш плачевному стані знаходяться парки електропоїздів на Донецькій, Львівській і Придніпровській залізницях.

Метою роботи є поглиблення теоретичних та практичних засад, що стосуються пошуку шляхів збільшення обсягів виробництва продукції на промислових підприємствах України, за допомогою врахування особливостей їх виробничого процесу. Відповідно до мети роботи було розроблено коло першочергових завдань: вивчити найбільш проблематичні питання у дослідженні даної теми; обґрунтувати методологічні підходи пов'язані із вивченням шляхів збільшення обсягів виробництва продукції; виявити чинники, що здійснюють найбільш суттєвий вплив на виробничий процес підприємства; визначити особливості функціонування ВАТ «ХК «Луганськтепловоз»; виявити резерви збільшення обсягів виробництва продукції підприємства; удосконалити механізм управління підприємством за допомогою економіко-математичних методів; обґрунтувати рекомендації щодо збільшення обсягів виробництва продукції на ВАТ «ХК «Луганськтепловоз ». Для вирішення поставлених завдань проаналізовано діяльність ВАТ «ХК «Луганськтепловоз».

Актуальність проблем, що розглядається у роботі, останнім часом привернула багато уваги як вітчизняних та іноземних провідних спеціалістів в області економіки. Незважаючи на широкий спектр наукових праць відомих авторів – Покропивного С.Ф., Шегеди А.В., Мокій М. С., Горфінкеля В.Я., Петровича І. В., Скляренко О. І, які розглядають проблеми створення найбільш економічно обґрунтованих виробничих програм, формування високоприбуткових портфелів заказів. Водночас проблема пошуку шляхів збільшення обсягів виробництва продукції є недостатньо дослідженою.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ВИРОБНИЧОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Сутність виробничої програми та виробничої потужності підприємства

Метою будь – якого підприємства є одержання максимального прибутку, за рахунок реалізації високоякісної продукції. Одним із варіантів досягнення цієї мети є збільшення обсягів виробництва продукції. Підприємство Луганськтепловоз має можливість збільшити обсяги виробництва продукції за рахунок не використаних потужностей. Вивчаємий нами обсяг виробництва є дуже широким поняттям, тому що цей показник охоплює усе виробництво продукції по підприємству у цілому, ми пропонуємо скористатися більш вузьким поняттям, яке буде характеризувати об'єм виробництва тільки рельсового транспорту – виробничою програмою. Зростання об'ємів виробництва продукції напряду залежить від ефективного планування виробничої програми. Вона визначає необхідний обсяг виробництва продукції в розрахунковому періоді, який номенклатурою, асортиментом і якістю відповідає вимогам ринку, зумовлює завдання щодо введення в дію нових виробничих потужностей, потребу в матеріально – сировинних ресурсах, чисельності персоналу, транспорті. Виробнича програма підприємства визначає склад, кількість і обсяг продукції, яка має бути виготовлена в плановому періоді й доставлена споживачам.

Цей показник в умовах ринкової економіки постійно повинен коригуватися та змінюватись з урахуванням становища ринку. Наше підприємство досить довгий час, здійснювало свою діяльність в умовах централізованої економіки, тобто усі виробничі програми розроблялися державою, а потім впроваджувались на підприємствах. Тому з розвитком ринкових відносин воно зіткнулось з проблемою розробки економічно вигідної виробничої програми.

В процесі формування виробничої програми підприємство використовує такі матеріали : перспективний план виробництва продукції і послуг; державний контракт і державне замовлення на продукцію підприємства; результати вивчення

поточного попиту на продукцію; договори на виробництво та поставку продукції; заходи щодо спеціалізації і кооперування виробництва; заходи щодо збільшення виробничих потужностей; дані про залишки нереалізованої продукції у попередньому періоді. На підставі загального плану випуску продукції підприємством розробляються річні, квартальні та місячні програми цехів. Виробнича програма цеху містить завдання з номенклатури і загального обсягу продукції. У завданні з номенклатури вказується кількість найменувань окремих видів продукції у натуральному виразі. Планово – облікові одиниці у яких встановлюється завдання цехам щодо номенклатури, мають різний ступінь деталізації для різних цехів і типів виробництва. Для випускових (складальних) цехів програма складається з найменування та кількості готових виробів відповідно до плану виробництва підприємства. У серійному виробництві для заготівельних та обробних цехів номенклатурне завдання встановлюється зазвичай у комплектах деталей на замовлення, виробках, вузлах.

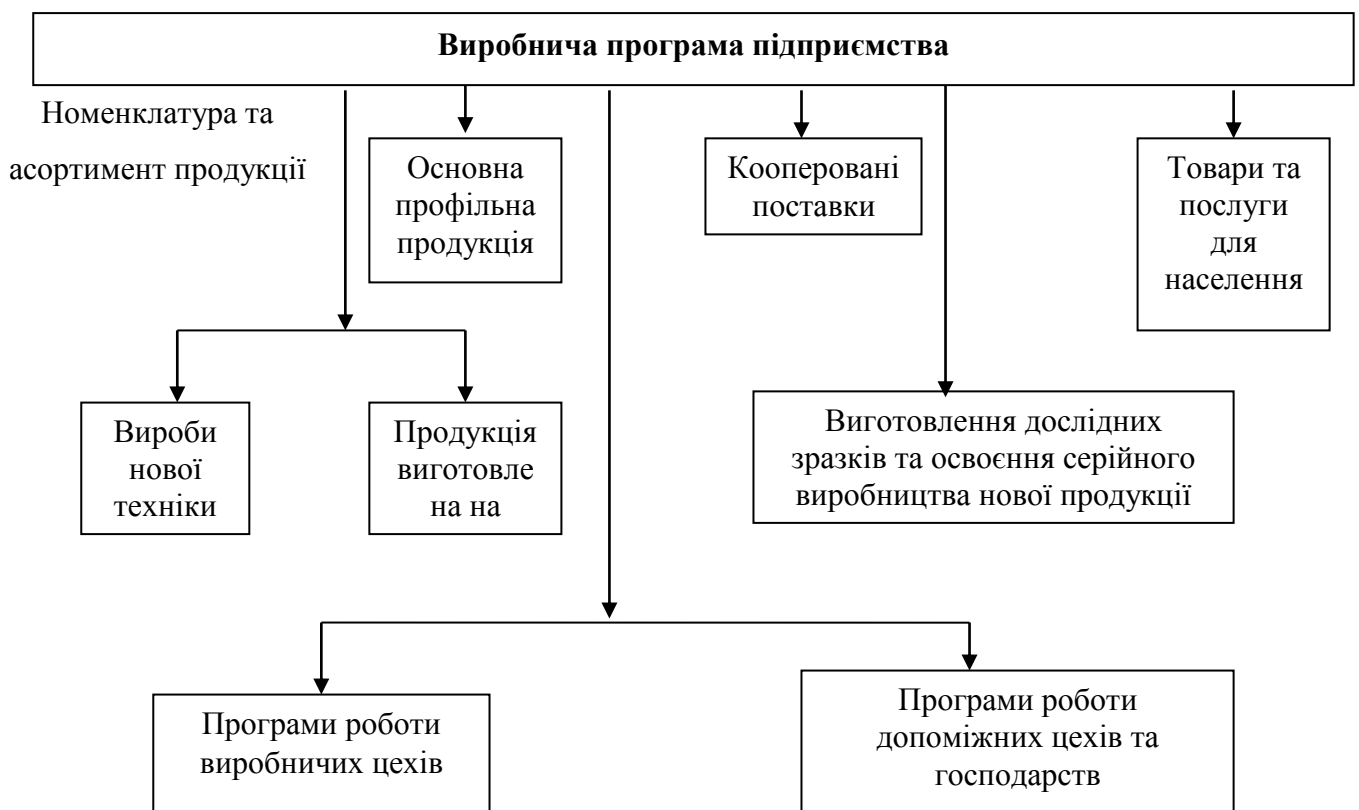


Рис. 1.1. Склад виробничої програми підприємства

Для того, щоб виробнича програма була економічно обґрунтована, підприємство керується бізнес – планом, у якому представлена інформація о технічних характеристиках продукції, можливих ринках збуту, конкурентах. Кожне підприємство розробляє свою виробничу програму самостійно використовуючи : вихідні данні про виявлений у процесі вивчення ринку попит на продукцію;портфель замовлень на продукцію та послуги інших споживачів;державні замовлення та державні контракти, які передбачають їх конкретну величину, а й гарантоване державою забезпечення оплати поставок.

Процес розробки виробничої програми складається з наступних етапів: формування інформаційної бази планування обсягів виробництва та реалізації продукції;аналіз виробництва та реалізації продукції;оцінка факторів, що впливають на обсяг виробництва та реалізації продукції; обґрунтування параметрів виробничої програми підприємства;пошук альтернативних рішень, виявлення резервів нарощення обсягів виробництва та реалізації продукції; оцінка та прийняття плану; визначення вихідних умов для розробки планів матеріально – технічного постачання; планів з праці; фінансових планів підприємства; контроль за виконання планових завдань. Планування виробничої програми підприємства на думку професора Чаюн І.О. та професора Богуславець Г.Н. здійснюється слідуєчичи методами: економіко – математичні , нормативні , факторно –аналітичні методи .

Одним з найбільш розповсюджених методів є економіко – статистичний метод розрахунків. Виробнича програма підприємства цим методом розраховується у слідуєчий послідовності: розраховуються середньомісячні чи середньорічні темпи росту обсягів виробництва та реалізації продукції в цілому по підприємству та по окремих його підрозділах. Розрахунки проводяться по всіх вартісних показниках виробничої програми; визначається різниця в темпах росту обсягів виробництва та реалізації продукції, проводиться аналіз темпів виробництва та реалізації по окремих номенклатурних та асортиментних позиціях; проводиться порівняння темпів росту обсягів виробництва по окремих номенклатурних позиціях,

підприємству в цілому та по його підрозділах з визначенням розрахункового середньорічного або середньомісячного темпів росту.

Таким чином шляхом множення очікуваного обсягу виробництва та реалізації за поточний рік та розрахункового темпу росту виробництва в плановому періоді отримують можливий обсяг виробництва та реалізації продукції. На думку багатьох спеціалістів, таке визначення можливого обсягу виробництва яке було запропоноване професором Чаюн І.О. та професором Богуславець Г.Н. не є вірним, тому що показник очікуваного об'єму продукції є суб'єктивним поняттям, це прогноз а не факт таким чином він не може урахуватись при розрахуванні можливого обсягу виробництва. Також поняття можливий і очікуваний є тотожними, тому буде дуже важко визначити їх відмінність один від одного.

При використанні нормативного методу обґрунтування планів виробництва підприємства здійснюється на основі системи прогресивних техніко – економічних норм і нормативів. При плануванні виробничої програми підприємства використовується такі основні групи норм :норми використання знарядь праці (норми використання машин, обладнання, механізмів, споруд, виробничих площ); норми тривалості освоєння проектної потужності підприємств, цехів, агрегатів, виробництва; норми витрат живої праці – норми витрат робочого часу на одиницю продукції, норми виробітку продукції, норми обслуговування, норми чисельності; норми організації виробничого процесу (тривалість виробничого циклу, обсяг незавершеного виробництва). Факторний – аналітичний метод розрахунків виробничої програми підприємства передбачає визначення обсягів виробництва на основі наявних факторів виробництва: виробничих потужностей підприємства, наявних трудових і матеріальних ресурсів. На вивчаємому підприємстві застосовуються переважно факторно – аналітичні методи розробки виробничої програми, які не показують реальної картини діяльності підприємства, ми пропонуємо використовувати економіко – статистичні методи, тому що вони більш детально аналізують усі показники роботи підприємства, а саме товарну, валову та реалізовану продукції сприяють пошуку ефективних заходів вирішення проблем пов'язаних із зростанням обсягів виробництва продукції.

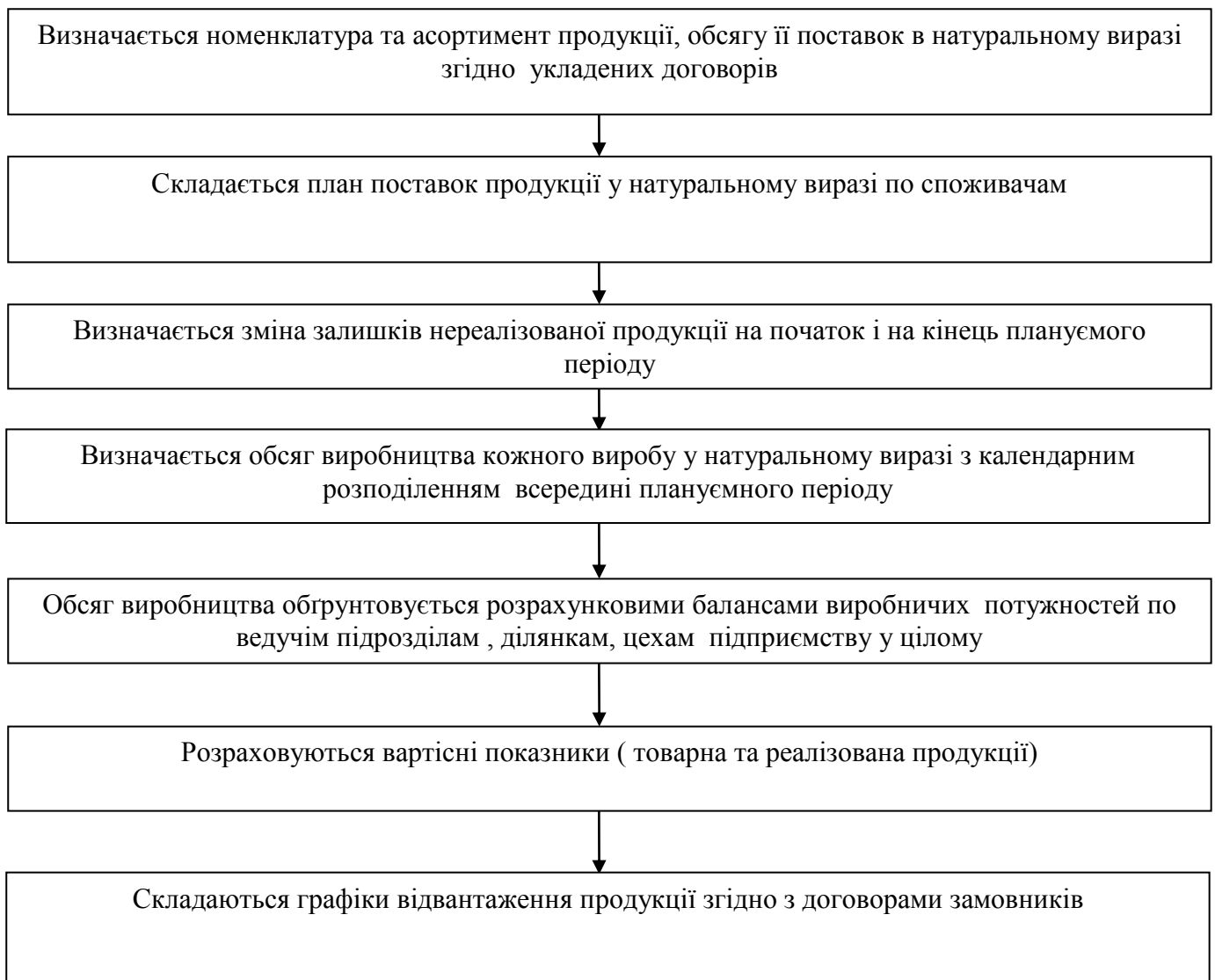


Рис.1 2. Послідовність розробки виробничої програми підприємства

Розробка виробничої програми підприємства вимагає також пошуку : партнерів господарської діяльності для визначення рівня спеціалізації; кооперування виробництва і можливостей здійснення процесу диверсифікації ; нових ринків збуту продукції в країні і за її межами ; формування росту попиту на основні виготовлення нової продукції [1, с.115].

В процесі формування виробничої програми підприємство керується трьома найважливішими критеріями, які визначають економічну ефективність вибраного асортименту продукції. Це динаміка обсягу збуту продукції, ступінь стабільності обсягу реалізації і рівень норми прибутку. Розробка програми виробництва та

реалізації продукції здійснюється, виходячи із стратегічної мети діяльності підприємства. Відповідно до стратегічної мети та критеріїв ефективності при формуванні виробничої програми підприємством вирішуються такі задачі: взаємоузгодження темпів розвитку обсягів і структури виробництва та реалізації продукції з розвитком локальних ринків збуту продукції, зміною місткості та кон'юнктури ринку; розробка політики збуту продукції, яка б відповідала критеріям ефективності діяльності та дозволила б отримати цільовий обсяг прибутку; забезпечення у процесі планування виробництва та реалізації продукції ефективного використання факторів виробництва; врахування при розробці номенклатури та асортименту продукції змін кон'юнктури ринків сировини, матеріалів, праці та капіталу [4].

Планування необхідного обсягу виробництва та реалізації продукції за рекомендацією Гофінкеля В.Я. проводиться в два етапи . На першому етапі за допомогою методу прямого розрахунку точки беззбитковості визначають обсяги продукції, які дозволяють отримати цільовий прибуток . На другому етапі за допомогою балансового методу визначають :

- необхідний обсяг товарної продукції ;
- необхідний обсяг валової продукції;
- необхідний обсяг реалізованої продукції .

Товарна продукція – загальна вартість усіх видів готової продукції, напівфабрикатів , робіт і послуг виробничого характеру, призначених для продажу (реалізації) різним споживачам . Обсяг товарної продукції розраховується :

$$ТП = \sum_{i=1}^n N_i * Ц_i + P, \quad (1.1)$$

де N_i – випуск продукції i -го виду в натуральних одиницях

$Ц_i$ – гуртова ціна підприємства одиниці виробу i - го виду грн.

n – кількість видів продукції, що виготовляється на підприємстві;

P – вартість робіт і послуг на сторону, грн.

Товарна продукція планується у діючих і порівняльних цінах. Розрахунок товарної продукції в діючих цінах необхідних для визначення обсягу продажу, у порівняльних цінах товарна продукція визначається для розрахунків динаміки виробництва.

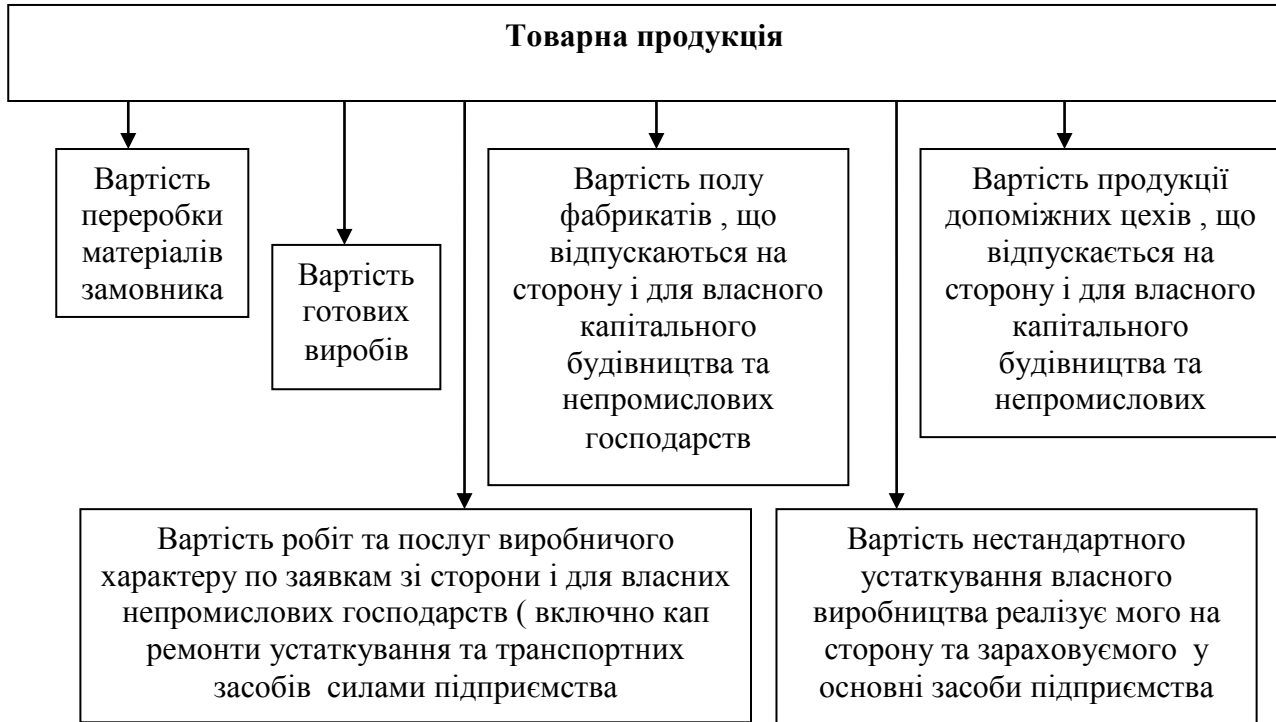


Рис. 1.3. Склад товарної продукції

Валова продукція – показник її обсягу, який, крім елементів, що входять до складу товарної продукції, включає також залишків незавершеного виробництва, вартість сировини та матеріалів замовника (давальницької сировини) і деякі інші елементи залежно від галузевих особливостей виробничої діяльності виробництва. Валова продукція розраховується за формулою:

$$ВП = ТП - (НЗВп - НЗВк) - (Iп - Iк), \quad (1.2)$$

де ТП – обсяг товарної продукції.

НЗВп, НЗВк – вартість залишків незавершеного виробництва на початок і кінець планового періоду, грн.

Iп, Iк – вартість інструменту для власних потреб на початок і кінець планового періоду.

Незавершене виробництво - незавершена виробництвом продукція : заготовки, напівфабрикати, деталі, що знаходяться на робочих місцях, контролі, транспортуванні, в цехових коморах у вигляді запасів, а також продукція не прийнята відділом технічного контролю і не здана на склад готових виробів.

За допомогою цього показника визначають динаміку загального об'єму виробництва, фондівіддачі і інших показників ефективності виробництва. На вивчаємому підприємстві Луганськтепловоз тривалість виробничого циклу перевищує два місяці тому показники валової продукції істотно впливають на його діяльність, тому що існують великі обсяги незавершеного виробництва .

Реалізована продукція – обсяг запланованого продажу або фактично реалізованих на ринку виробів. Вона визначається на основі товарної продукції з урахуванням зміни залишків нереалізованих виробів у розрахунковому періоді. У состав нереалізованої продукції входять: готова продукція на складі , відвантажені товари, термін оплати яких не наступив, відвантажені товари, не сплачені в строк покупцем, товари на відповідальному зберіганні у покупця. Реалізація продукції свідчить про завершення виробничого циклу діяльності підприємства, про повернення підприємству коштів чи капіталу, авансованого у виробництво продукції, отримання доходів і прибутку за результати господарської діяльності . Реалізована продукція розраховується:

$$РП = О_n + ТП - О_k, \quad (1.3)$$

де ТП – обсяг товарної продукції.

О_n, О_k – залишки нереалізованої продукції на початок кінець планового періоду.

При формуванні та виконанні виробничої програми підприємства використовуються відносний показник , який характеризує технологічні особливості виробництва. Коефіцієнт товарності (К_т), який характеризує долю продукції готової до реалізації , в загальному обсязі виробленої продукції. Опосередковано цей коефіцієнт дозволяє оцінити тривалість виробничого циклу, рівень ефективності

його організації. Збільшення коефіцієнта товарності свідчить про скорочення долі незавершеного виробництва в загальній структурі валовій продукції. Коефіцієнт розраховується за формулою :

$$K_T = \frac{ТП}{ВП}, \quad (1.4)$$

де ТП – обсяг товарної продукції, грн.

ВП – обсяг валової продукції, грн.

На підприємстві починаючи з 2011 року і по 2013 рік включно спостерігається тенденція збільшення обсягів реалізації продукції.

Для оцінки напруженості виробничої програми вивчають повноту використання підприємством своїх потенційних можливостей, що закладені у виробничій потужності. Виробнича потужність - максимально можливий випуск продукції за одиницю часу в натуральному виразі в номенклатурі та асортименті, передбачених планом, при повному використанні виробничого устаткування і площі, з урахуванням застосування передової технології, форми організації праці і виробництва, прогресивних норм трудових витрат, забезпечення високої якості продукції. Багато провідних спеціалістів вважають, що така трактовка виробничої потужності підприємства, яка запропонована професором А.В. Шегда є не вірною тому, що підприємство не може повністю використовувати своє виробниче устаткування. Тобто для продуктивної роботи підприємству необхідно мати резерв устаткування хоча б 5% який замінить основне обладнання при настанні ремонтних робіт. На нашу думку більш об'єктивним є трактування виробничої програми, яке пропонує професор Осипов В.І. Виробнича програма – максимальний обсяг продукції, за одиницю часу в натуральному виразі в номенклатурі та асортименті, при оптимальному використанні виробничого устаткування. Виробнича потужність підприємства визначається за потужністю ведучих виробництв, тобто цехів, ділянок, агрегатів, які виконують основні і наймасовіші операції з виготовлення продукції. Виробнича потужність ведучого виробництва обчислюється за формулою :

$$П = \frac{n * \Phi Ч_{\text{макс}}}{НТ}, \quad (1.5)$$

де П – виробнича потужність цеху, дільниці в прийнятих одиницях виміру;
 n – кількість одиниць ведучого устаткування в цеху;
 Нт – прогресивна норма трудомісткості обробки виробу на ведучому устаткуванні, год
 ФЧмакс. – максимально можливий фонд часу роботи ведучого устаткування.

Професори Волков О.И., Склярєнко В.К. виділяють такі види потужностей підприємства: проектну, поточну (планову) і резервну. Проектну потужність визначають у процесі проектування будівництва нового, реконструкції чи розширення діючого підприємства. Поточна (планова) потужність визначається періодично відповідно до зміни умов виробництва (змінюється продуктивність устаткування, номенклатура випуску продукції). Резервна потужність повинна формуватись і постійно існувати. Резервна потужність використовується у тому разі, коли виникає термінова додаткова потреба у продукції. Важливим показником використання виробничого потенціалу підприємства є коефіцієнт використання виробничої потужності:

$$Кв.п = \frac{Q}{ВП}, \quad (1.6)$$

де Q – обсяг фактично виготовленої продукції за рік, у натуральних чи вартісних показниках;
 ВП – середньорічна виробнича потужність у тих самих одиницях виміру;

На рівень виробничої потужності впливає низка різноманітних чинників: введення в дію нових і розширення, реконструкція, технічне переоснащення і проведення організаційно – технічних заходів, заміна номенклатури та асортименту продукції. До основних показників використання виробничих потужностей належать коефіцієнт завантаження обладнання, фондівіддача тощо.

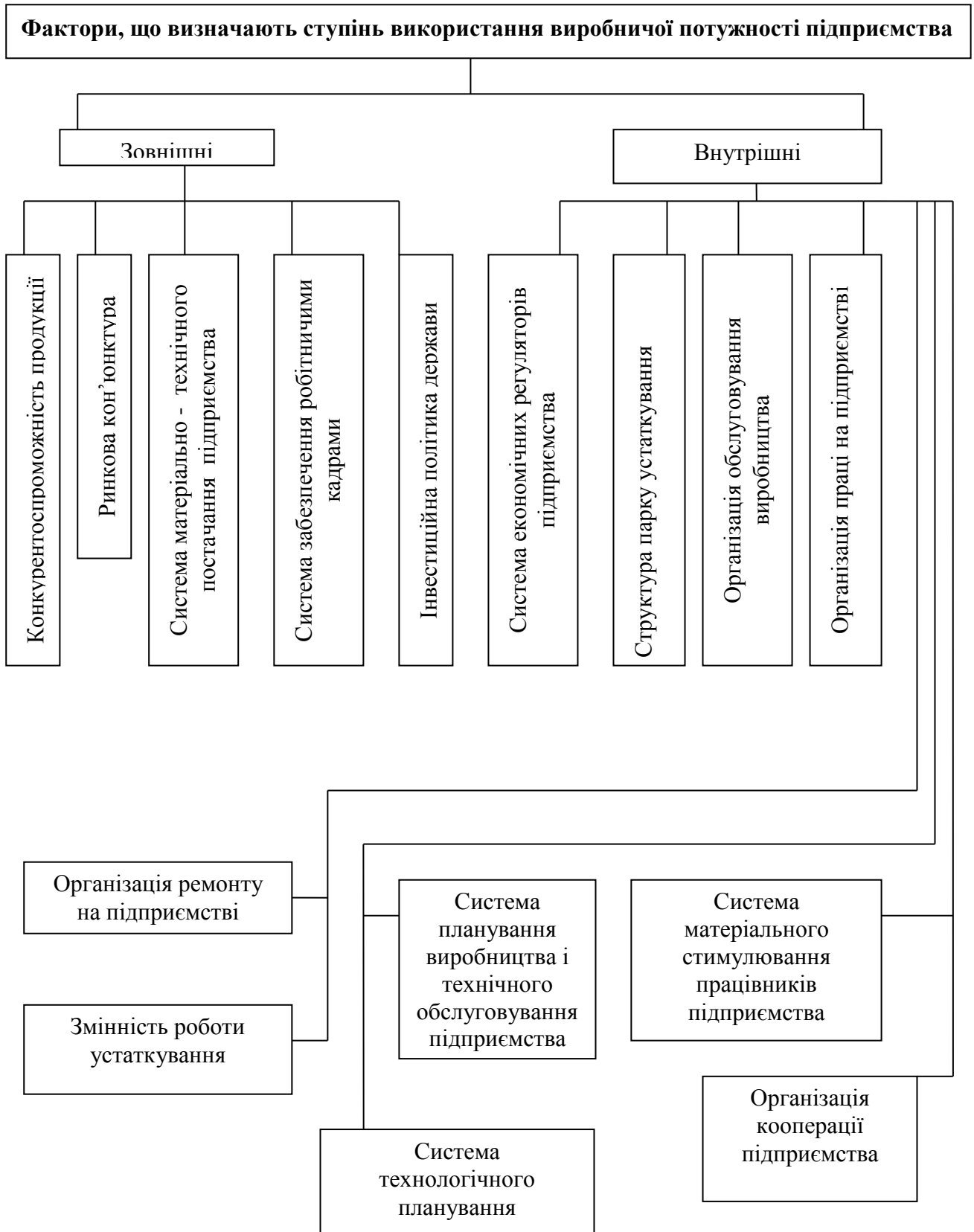


Рис.1.4. Класифікація факторів, що впливають на рівень використання виробничої потужності підприємства

Виробнича потужність підприємства обчислюється на основі технічних норм виробітку або проектних показників продуктивності устаткування, агрегатів, установок і використання площ, трудомісткості виробів, норм виходу продукції із сировини з урахуванням застосування новітньої технології, найдосконалішої організації виробництва і праці. Існують загальні методологічні принципи розрахунку виробничих потужностей підприємства :

виробничу потужність підприємства визначають за всією номенклатурою профільної продукції. Якщо підприємство випускає кілька видів різної продукції, як в нашому випадку, то виробнича потужність установлюється окремо за кожним видом продукції;

виробнича потужність підприємства визначається за показниками потужності провідних цехів основного виробництва, потужність цехів – за показниками потужності провідних ділень (ліній). Потужність ділень розраховується за даними пропускної спроможності провідних груп устаткування. Провідними є ті цехи (ділень), які виконують головні технологічні процеси і мають найбільшу питому вагу в загальній трудомісткості виготовлення продукції. До провідних цехів вивчає мого підприємства Луганськтепловоз належать – чугуноливарний цех, механосборочний цех, тепловозорамний цех, редукторний, цех холодного штампування. У розрахунок виробничої програми підприємства включається все діюче і недіюче устаткування, установлене на початок року; устаткування, що перебуває на складі і має бути введено в експлуатацію в основних цехах у плановому році; понаднормативне резервне устаткування; у розрахунок потужності не входить резервне устаткування, а також устаткування допоміжних цехів та технічних служб;

виробнича потужність повинна розраховуватися на основі технічних, або проектних норм продуктивності устаткування, виробничих площ з урахуванням застосування прогресивної технології та досконалої організації виробництва та праці. При визначенні прогресивних норм використання устаткування необхідно враховувати, що можливості цього використання значною мірою залежать від номенклатури та трудомісткості продукції, яка виготовлятиметься не цьому устаткуванні, від якості перероблюваної сировини і матеріалів.

Розраховуючи потужності підприємства, особливу увагу приділяють перевірці відповідності потужності провідних основних цехів (дільниць) потужності допоміжних. Якщо виявляється їх невідповідність, то на підприємстві розробляються необхідні організаційно – технічні заходи з метою усунення «вузьких місць», котрі виникають у наслідок відставання пропускної спроможності провідної групи устаткування допоміжного виробництва від пропускної спроможності провідної групи устаткування, що виконує основні технологічні операції.

Завершується визначення потужності підприємства складанням балансу, для цього використовуються такі поняття, як вхідна і вихідна виробнича потужність. Вхідна виробнича потужність – це потужність на початок планового року, що є у розпорядженні підприємства. Вихідна – це величина потужності на кінець планового року. Складання балансу виробничої потужності відбиває усі зміни її величини, які відбуваються протягом року, і дає можливість визначити, з якою потужністю підприємство вийде на кінець року.

Виробнича потужність вивчаемого підприємства задіяна лише на 28%. Це дає великі можливості для збільшення обсягів виробництва. Однак усе устаткування яким володіє Луганськтепловоз працює вже більш двадцяти років, тому виникає велика проблема з його використанням у процесі виготовлення продукції

Для більш ефективного використання виробничих потужностей на ПАТ «Луганськтепловоз» ми пропонуємо впроваджувати наступні заходи, необхідно :

- оптимізувати виробничу програму цехів (дільниць);
- сформувати оптимальний технологічний план розподілу робіт;
- привести у відповідність структуру машиномісткості виготовлюваної або передбаченої до виготовлення продукції зі структурою наявного в підрозділах парку устаткування
- підвищити завантаженість устаткування до нормативної величини;
- сформувати оптимальну координацію всіх елементів систем виробництва;
- використовувати більш продуктивні та нові устаткування в процесі виробництва продукції;
- використовувати у виробничому процесі енергозберігаючі технології;

1.2. Аналіз чинників , що впливають на обсяги виробництва та реалізації продукції

Збільшення обсягів виробництва продукції будь – якого підприємства на пряму залежить від попиту та пропозиції, тому перед здійсненням заходів щодо нарощування виробництва продукції на ПАТ «Луганськтепловоз» ми пропонуємо вивчити та проаналізувати цільовий ринок нашого підприємства. Ми вважаємо, що в міру насичення ринка продукцією, мету підприємства визначатиме не виробництво, а збут продукції, причому конкурентоспроможної, яка була б надійною, ефективною, зручною в користуванні і продавалась би за доступною ціною.

Оцінюючи попит на продукцію, слід мати на увазі, що він залежить від впливу багатьох як зовнішніх, так і внутрішніх чинників, вплив яких необхідно вивчати. З цією метою здійснюється маркетинговий аналіз, предметом дослідження якого є ринкове середовище діяльності підприємства.

Основним завданням маркетингового комплексного аналізу виробництва та реалізації продукції є дослідження позицій підприємства на ринку та його здатності до швидкого маневрування ресурсами при зміні кон'юнктури ринку.

Локальними завданнями цього аналізу на думку професора Пастухові В.В слід вважати : аналіз динаміки обсягів виробництва та реалізації продукції; оцінка виконання виробничої програми за асортиментом, якістю, ритмічністю; рівня взаємозумовленості показників виробництва; оцінка ступеня виконання планів реалізації продукції; визначення основних факторів, що впливають на загальні обсяги виробництва та реалізації продукції; виявлення та кількісна оцінка резервів нарощення обсягів виробництва, розробка заходів по освоєнню виявлених резервів; оцінка якості планування обсягів виробництва та реалізації продукції, напруженості планових завдань в цілому по підприємству та по окремих його підрозділах. Наглядно ступінь впливу різноманітних факторів, що впливають на обсяги виробництва та реалізації продукції розглянута на рисунку 1.5.

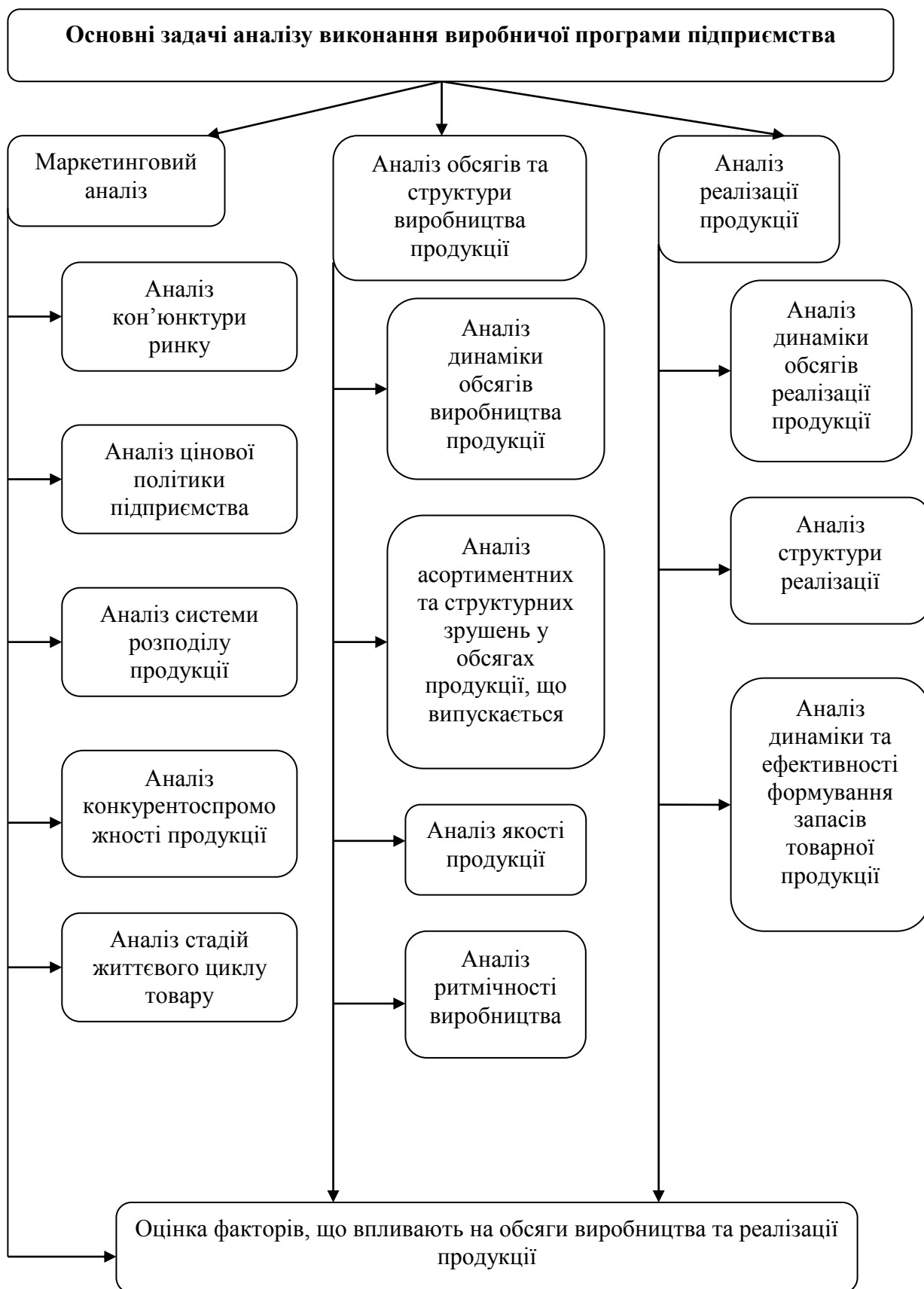


Рис. 1.5. Послідовність та етапи аналізу обсягів виробництва та реалізації продукції

Основні завдання що вирішуються при аналізі:

Аналіз кон'юнктури ринку продукції, що виготовляється підприємством. У ході аналізу здійснюється оцінка місткості ринку або окремих його сегментів; ступеня проникнення на ринок продукції з урахуванням дій конкурентів; співвідношення якості продукції, ціни та наявності після продажного обслуговування; зміни споживчих переваг конкурентної продукції, структури та динаміки доходів споживачів продукції, рівня насиченості ринку.

Аналіз цінової політики підприємства на товарному ринку, який включає: оцінку впливу типів ринку на цінову політику; дослідження ціноутворення на продукцію; виявлення факторів, що визначають цінову політику; визначення умов і методів формування мінімальної ціни; оцінку варіантів зміни ціни та прибутковості по кожному товару, ціни конкурентів.

Аналіз системи розподілу продукції. Основною метою аналізу є дослідження динаміки, структури каналів збуту та системи розподілу продукції; розробка пропозицій, щодо поліпшення мережі розподілу продукції, каналів та ринків збуту.

Аналіз конкурентоспроможності продукції та стадій життєвого циклу товарів. На думку професора С.Ф. Покропівного під конкурентоспроможністю розуміють сукупність властивостей продукції, що відбиває міру задоволення конкретної потреби проти репрезентованої на ринку аналогічної продукції. Оцінка рівня конкурентоспроможності продукції передбачає визначення її якісних параметрів, порівняння з параметрами аналогічної продукції – конкурента. Для визначення конкурентоспроможності продукції підприємству необхідно знати: конкретні вимоги потенційних покупців до пропонованого на ринку товару; можливі розміри та динаміку попиту на продукцію; очікуваний рівень конкуренції на ринку відповідних товарів; визначальні параметри продукції основних конкурентів; найбільш перспективні для відповідного товару та етапи закріплення на них; термін окупності сукупних витрат, зв'язаних із проектуванням і просуванням на ринок товару [16]

Загальноживану схему оцінювання конкурентоспроможності зображено на рисунку 1.6.

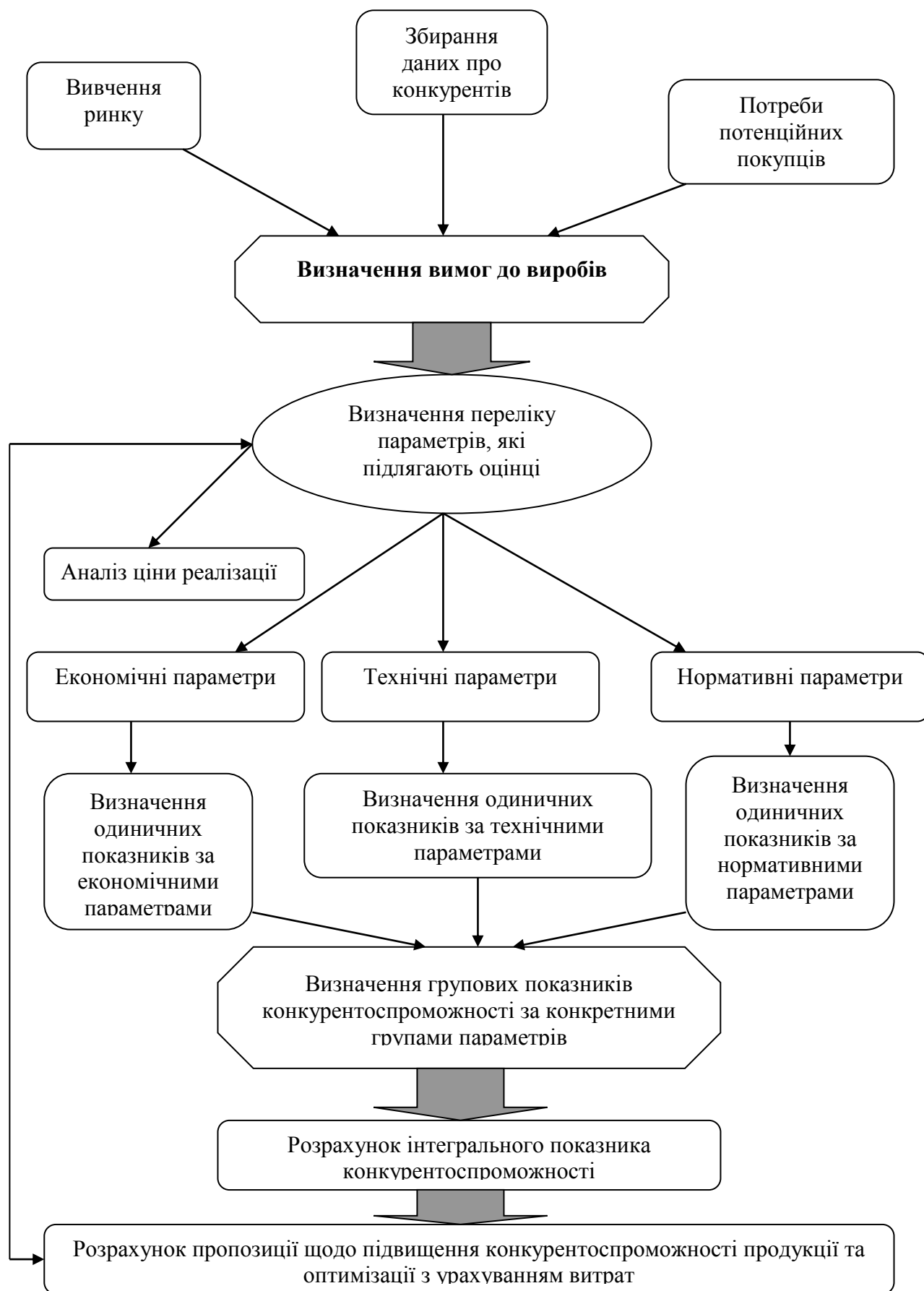


Рис. 1.6. Схема оцінки конкурентоспроможності продукції підприємства

До основних показників підвищення конкурентоспроможності продукції належать:

технічні : використання досягнень науки і техніки в процесі проектування виробів; забезпечення належної технічної оснащеності і виробництва удосконалення застосування стандартів і технічних умов.

організаційні: запровадження сучасних форм і методів організації виробництва та управління; розширення прямих господарських зв'язків між продуцентами та покупцями (споживачами).

економічні та соціальні: застосування узгодженої системи прогнозування і планування необхідного рівня якості виробів; установлення прийнятних для споживачів цін на окремі види товарів; використання ефективної мотивації праці всіх категорій персоналу підприємства;

Аналіз життєвого циклу товару передбачає визначення періоду існування товару на ринку та етапу , на якому ін знаходиться у конкретний період часу , розробку пропозиції щодо реакції виробників та формування асортименту продукції , що виготовляється . Отже , розробка якісної програми підприємства можлива лише за умов проведення глибокого маркетингового аналізу, який передбачає аналіз кон'юнктури ринку, цінової політики, системи розповсюдження товару, конкурентоспроможності продукції, стадій життєвого циклу товару . Для просування своєї продукції на ринок покупців ПАТ «Луганськтепловоз» активно використовує різноманітні підходи з використанням «інституту дилерів», приймає активну участь у виставках та презентаціях, пропонує модернізацію раніше випущеної техніки та активно проводить рекламну роботу.

Аналіз обсягів виробництва та реалізації продукції. Метою цього аналізу є дослідження динаміки, рівня виконання плану щодо обсягу виробництва та реалізації продукції, що випускається в рамках усього підприємства та його підрозділів; вивчення зовнішніх і внутрішніх причин зміни цих обсягів у передплановому періоді, виявлення основних тенденцій розвитку обсягів виробництва та реалізації .



Рис. 1.7. Основні напрями аналізу планів підприємства з реалізації продукції

Аналіз структури продукції, що випускається. У ході аналізу виявляється вартісна (готова, товарна, валова, чиста, реалізована) та асортиментна структура виробленої продукції, її вплив на результативні показники діяльності підприємства (собівартість, доходи, прибуток). Під асортиментом продукції на думку Н.В Герасимова розуміють перелік найменувань продукції, що виробляється, із зазначенням обсягів випуску. Він буває повний, груповий та внутрішньогруповий. Підприємство Луганськтепловоз виготовляє широкий асортимент продукції рельсового транспорту, постійно його оновлює та вдосконалює з метою збереження конкурентних позицій на ринку. Розробка асортиментної політики потребує постійної уваги до продукту з точки зору його життєвого циклу, прийняття своєчасних рішень щодо впровадження нової продукції, модернізації та

удосконаленню традиційних видів продукції модернізації виробництва. Вужчим поняттям на думку В.С. Грузинова є номенклатура випуску, яка характеризує тільки кількість продукції за їх кодами, встановленими для відповідних видів продукції у загальному класифікаторі промислової продукції (ЗКПП). Нарешті, структура – це співвідношення окремих виробів у загальному обсязі виробництва, виражене, як правило у відсотках. Зміна асортименту порівняно з планом чи перед плановим періодом призводить до асортиментних зрушень. Оцінка виконання плану за асортиментом базується на порівнянні фактичного та планового випуску продукції, включеними у номенклатуру [1].

Виконання асортименту передбачає виконання плану в натуральних одиницях виміру за кожною складовою частиною його асортименту. Оцінка виконання плану за асортиментом проводиться трьома способами: способом найменшого відсотку; за питомою вагою у загальному переліку найменувань виробів, за якими виконаний план випуску продукції; за допомогою середнього відсотка виконання плану за асортиментом. Виконання плану за асортиментом означає виробництва продукції у певному речовому складі. Коефіцієнт асортиментності може розглядатися лише як специфічний індикатор – чим ближче його значення до 1, тим більше підприємство зберегло натурально – речовий склад. При проведенні аналізу необхідно звернути увагу на розширення та оновлення асортименту. Особливу увагу приділяють вивченню виконання плану випуску нових видів продукції, які вперше випускаються підприємством. Такі види продукції часто вимагають великих витрат, відповідних додаткових умов. Оновлення асортименту – це процес зміни застарілих зразків продукції на більш сучасні та технічно досконалі, або випуск принципово нової продукції. Коефіцієнт оновлення асортименту розраховується як: відношення кількості нових виробів до загальної кількості продукції; частка вироблених нових видів продукції (у грошовому виразі) до загальної вартості продукції.

Оцінка виконання завдання за асортиментом передбачає виявлення причин недовиконання плану за асортиментом і розробка відповідних управлінських рішень. Фактори, що впливають на даний показник, можна розділити на дві групи: зовнішні та внутрішні їх характеристика представлена у таблиці 1.1.

Фактори , що впливають на оновлення асортименту

Показники	Характеристика
Зовнішні	(кон 'юнктира ринку, зміна платоспроможного попиту, на окремі види продукції (визначення величини попиту на товар є досить складною проблемою, для вирішення якої необхідні спеціальні маркетингові дослідження), активізація конкурентів, стан матеріально – технічного забезпечення, несвоєчасне введення у дію виробничих потужностей підприємства за незалежних від нього причин).
Внутрішні	(недоліки в організації виробництва, незадовільний технічний стан обладнання, простої, аварії, нестача електроенергії, низька культура виробництва, недоліки в системі управління і матеріального стимулювання).

Оновлення асортименту на ПАТ «Луганськтепловоз» підприємстві відбувається регулярно, так за останній час з'явилися такі нові вироби, як сучасні приміські електропотяги ЕПЛ-2Т та ЕПЛ-9Т постійного та змінного струму з уніфікованими вагонами, дизель-потяг нового покоління ДЕЛ-02 з електропередачею змінного струму і підрамним розміщенням дизеля.

Нерівномірність виконання плану за окремими видами продукції призводить до змін її структури , тобто співвідношення окремих виробів у загальному обсязі їх виробництва. Виконати план за структурою – означає зберегти у фактичному випуску продукції заплановані співвідношення окремих її видів. Зміни в структурі виробництва спричиняють значний вплив на всі економічні показники: обсяг

виробництва у вартісній оцінці, матеріаломісткість, трудомісткість виробництва, собівартість продукції, прибуток, рівень рентабельності.

Аналіз якості продукції, в ході якого визначаються узагальнені та часткові показники якості продукції, причини зниження якості, вплив зниження якості продукції на кінцеві результати діяльності підприємства. Аналіз якості продукції характеризується кількісними характеристиками однієї або кількох властивостей продукції складових її якості, які називаються показниками якості. Показники якості характеризують параметричні, споживчі, технологічні та дизайнерські властивості виробу, рівень його стандартизації та уніфікації, надійності та довговічності. До якісних показників відносять структуру продукції за сортами і марками, відповідність продукції світовим стандартам, категоріям якості, технічним характеристикам.

Аналіз якості продукції підприємства проводять у наступній послідовності: оцінка технічного рівня продукції; аналіз динаміки основних показників якості; визначення впливу якості продукції на вартісні показники роботи підприємства; визначення динаміки браку, рекламаций за абсолютною сумою та питомою вагою в загальному випуску продукції; визначення втрат від браку та втрат товарної продукції; виявлення факторів, що стримують зростання технічного рівня продукції, обґрунтування можливостей підвищення якості продукції, скорочення браку.

Аналіз ритмічності виробництва, в ході якого розраховується коефіцієнт ритмічності виробництва, визначаються втрачені резерви випуску продукції у зв'язку з неритмічною роботою, причини цих явищ. За рекомендацією професора Петровича І.М., ритмічність – це рівномірність випуску продукції відповідно до графіка в обсязі та в асортименті, що визначений планом. Ритмічна робота є основною умовою своєчасного виробництва та безперервної реалізації продукції. Неритмічність погіршує всі економічні показники: знижує якість продукції, внаслідок чого підприємство втрачає своїх покупців, збільшує обсяги незавершеного виробництва, викликає непродуктивні витрати у зв'язку з простоями устаткування, робочої сили, транспорту, уповільнює оборот капіталу, призводить до порушень графіків поставок готової продукції, неефективного використання трудових і

матеріальних ресурсів підприємства. Усе це призводить до зростання собівартості продукції, зменшення прибутку, погіршення фінансового становища підприємства.

Неритмічність роботи підприємства може бути викликана дією низки чинників, а саме: відсутністю енергії не з вини підприємства; несвоєчасною поставкою сировини, матеріалів, комплектуючих виробів постачальниками; недоліки в плануванні та організації виробництва, зокрема відсутністю достатнього заділу незавершеного виробництва; несвоєчасним проведенням ремонту устаткування і неполадками в його роботі у зв'язку з цим; порушення технології виробництва; витратами робочого часу; незадовільним фінансовим станом підприємства. Для характеристики ритмічності виробництва використовуються прямі та непрямі показники. До прямих належать: коефіцієнт ритмічності, коефіцієнт варіації. До непрямих: наявність доплат та надурочні роботи, оплата простої вини господарюючого суб'єкта, втрати від браку, оплата штрафів за несвоєчасне продукції [3]. Коефіцієнт ритмічності (K_r) розраховується шляхом співвідношення обсягу продукції, зарахованої у виконання плану (фактично виготовленої), до планового випуску продукції за окремі планові періоди. Коефіцієнт варіації (K_v) характеризує середнє відхилення випуску продукції за календарними періодами. Він визначається як відношення середньоквадратичного відхилення фактичного обсягу виробництва від планового завдання за добу (декаду, місяць, квартали) до середньодобового (декадного, місячного, квартального) планового випуску продукції. За допомогою чисел ритмічності, знаючи причини відхилень від планового випуску за декадами, можна визначити їх вплив на ритмічність роботи підприємства. Аналіз передбачає визначення упущеної можливості підприємства у зв'язку з неритмічною роботою. Для цього застосовуються різні методи, а саме: визначення різниці між випуском, зарахованим у виконання плану з ритмічності, і плановим випуском продукції; визначення різниці між фактичним і можливим випуском продукції, обчисленим виходячи з найбільшого середньодобового випуску продукції. За допомогою аналізу ритмічності розробляють конкретні заходи щодо усунень неритмічної роботи підприємства.

1.3. Резерви збільшення обсягів виробництва продукції

Під резервами зростання обсягів виробництва продукції на думку професора Афоніна В.Ю. розуміють можливості їх збільшення за рахунок поліпшення використання всіх видів ресурсів підприємства. Резерви виробництва і реалізації продукції поділяються на зовнішні і внутрішні. Зовнішні резерви формуються зміною кон'юнктури ринку (попитом на продукцію, її конкурентоспроможність, можливостей і контрагентів ринку), станом ринку капіталу, фонді, матеріалів, робочої сили. Внутрішні резерви зростання обсягів виробництва і реалізації продукції пов'язані з використанням виробничого потенціалу підприємства. До внутрішньовиробничих резервів належать резерви : використання праці персоналу – розробка ефективної системи мотивації, повне забезпечення робочих місць засобами та предметами праці; ефективного використання засобів праці – модернізація технічне переобладнання підприємства, поліпшення організації виробництва та праці; використання предметів праці – використання сировини, матеріалів, комплектуючих стандартної якості та комплектності. Також у внутрішньовиробничі резерви входять резерви ефективного управління підприємством до яких належать цінові фактори які включають – зміну складу продукції, що виготовляється, зміну рівня цін на окремі види продукції, застосування механізмів своєчасного корегування ціни на продукцію. Більш розгорнуто внутрішньовиробничі резерви представлені на рисунку 1.8.

Повнота розрахунків резервів залежить від визначення основної групи ресурсів, за якою потрібно виявити резерви в першу чергу. Для цього визначається структура витрат на виробництво, що дає можливість встановити, чи є виробництво матеріаломістким, енергомістким, фондомістким або трудомістким. [3]

При проведенні розрахунку резервів збільшення обсягу виробництва визначається комплексний резерв і максимальний резерв, який не може бути використаний до тих пір, доки не будуть виявлені можливості збільшення обсягу

виробництва. Порядок розрахунку приросту обсягів випуску продукції за рахунок окремих факторів здійснюється у наступній послідовності .

Приріст випуску продукції в результаті створення додаткових робочих місць (ΔВПрм)

$$\Delta ВПрм = \Delta РМ * Вр, \quad (1.6)$$

де ΔРМ- додаткові робочі місця;

Вр – середньорічний виробіток робітника, тис. грн.

Приріст обсягу продукції, пов'язаний із впровадженням нового обладнання (ΔВПно) :

$$\Delta ВПно = \sum_{i=1}^N КФЧ * Вгі, \quad (1.7)$$

де n – кількість одиниць знову впровадженого обладнання;

КФЧ – корисний час роботи кожного виду обладнання, маш/год;

Вгі – середньогодинна нормативна продуктивність кожного виду обладнання, грн.

Приріст обсягу продукції від ліквідації втрат робочого часу (ΔВПрч) :

$$\Delta ВПрч = Твт * Вг, \quad (1.8)$$

де Твт – кількість годин втраченого робочого часу;

Вг – середньогодинний виробіток, грн.

Приріст випуску продукції від зменшення норм витрат сировини та матеріалів в результаті впровадження нових технологій (ΔВПн) :

$$\Delta ВПн = \sum_{i=1}^n (Н1і - Н0і) * Ц0 ВП0; \quad (1.9)$$

де Н1і , Н0і - норми витрат матеріалів, сировини відповідно до та після впровадження і – го заходу;

Ц0 – базова ціна одиниці сировини та матеріалів;

ВП 0 – базовий обсяг виробництва;



Рис. 1.8. Класифікація внутрішньовиробничих резервів зростання обсягів виробництва і реалізації продукції

Основні складові внутрішньовиробничих резервів ми розглянемо більш детально з метою створення оптимальної системи управління підприємством:

Резерви зростання випуску продукції за рахунок поліпшення використання праці персоналу

Резерви зростання продуктивності праці – це такі можливості її підвищення, які вже виявлені, але з різних причин поки не використані. Резерви використовуються і знову виникають під впливом науково – технічного прогресу. Кількісно резерви можна визначити як різницю між максимально можливим і реально досягнутим рівнем продуктивності праці в конкретний момент часу.

Оскільки праця є процесом взаємодії робочої сили із засобами виробництва, фактори зростання продуктивності праці за змістом можна поділити на три групи : соціально – економічні, що визначають якість використання робочої сили; матеріально – технічні, що характеризують якість засобів виробництва; організаційно – економічні, що відбивають якість поєднання робочої сили і засобів виробництва.[5]

До групи соціально – економічних факторів зростання продуктивності праці відносять усі фактори, що сприяють поліпшенню якості робочої сили . Це насамперед такі характеристики працівників, як рівень кваліфікації та професійних знань, умінь, навичок; компетентність, відповідальність; здоров'я та розумові здібності; професійна придатність, адаптованість, інноваційність та професійна мобільність , мотивованість.

До групи матеріально – технічних факторів зростання продуктивності праці відносять усі фактори , що сприяють прогресивним змінам у техніці і технології виробництва , а саме : модернізація обладнання, використання нової продуктивнішої техніки; підвищення рівня механізації та автоматизації виробництва ; упровадження нових прогресивних технологій; використання нових ефективних видів сировини, матеріалів.

До групи організаційно – економічних факторів зростання продуктивності праці належать прогресивні зміни в організації праці, виробництва та управління. До них належать : удосконалення структури апарату управління та системи управління виробництвом, повсюдне впровадження та розвиток автоматизованих систем управління; поліпшення матеріальної, технічної і кадрової підготовки виробництва, удосконалення організації виробничих та допоміжних підрозділів; удосконалення розподілу та кооперації праці, розширення сфери суміщення професій і функцій, упровадження передових методів та прийомів праці, удосконалення організації та обслуговування робочих місць, упровадження прогресивних норм і нормативів праці; поліпшення умов праці та відпочинку, удосконалення системи матеріального стимулювання. Темп зростання продуктивності праці на Луганськтепловозі фактично складав у 2011 р. 150%, 2012 р. 97,5%, 2013р. 99,1%. Також на підприємстві постійно проводяться заходи щодо підвищення кваліфікації персоналу.

Резерви зростання випуску продукції за рахунок поліпшення використання засобів праці(обладнання)

Ефективне використання основних фондів та виробничих потужностей має велике значення для підприємства. Повніше використання основних фондів на підприємстві веде до зменшення потреби у введенні в експлуатацію нових виробничих потужностей, до збільшення випуску обсягів продукції та підвищення рівня якості, прискорює оборотність, що значною мірою сприяє вирішенню проблеми скорочення розриву в термінах фізичного і морального зносу, прискорює темпи оновлення основних фондів.

Успішне функціонування основних фондів залежить від того, якою мірою реалізуються екстенсивні та інтенсивні фактори кращого їх використання. Екстенсивне поліпшення використання основних фондів означає: по – перше , збільшення часу функціонування основного устаткування і, по – друге, підвищення питомої ваги діючого устаткування в складі усього устаткування, наявного на підприємстві.

Основними напрямками збільшення часу функціонування устаткування є: скорочення та ліквідація внутрішньозмінних простоїв шляхом: підвищення рівня організації виробництва (повне і своєчасне забезпечення робочих місць інструментами, матеріалами, напівфабрикатами, деталями); підвищення якості ремонтного обслуговування устаткування , підвищення коефіцієнта змінності його роботи. На вивчаємому підприємстві коефіцієнт змінності знаходиться у межі 1,4 , це свідчить про значні резерви кращого використання засобів праці. Важливим напрямком підвищення ефективності використання основних фондів є зменшення кількості недіючого устаткування, виведення з експлуатації зайвого та швидке залучення у виробництво невстановленого устаткування, обсяги якого є досить значними. Слід підкреслити, що екстенсивне поліпшення використання основних фондів та виробничих потужностей хоча повністю на сьогодні не реалізовано , все ж воно має межі. Набагато ширші можливості має інтенсивне поліпшення використання основних фондів, яке передбачає підвищення ступеня завантаження устаткування за одиницю часу. Підвищення інтенсивного завантаження устаткування може бути досягнуто шляхом модернізації діючого устаткування, машин та механізмів, установлення оптимального режиму їх роботи. Інтенсивне використання основних фондів підвищується також через технічне удосконалення засобів праці та технології виробництва, скорочення строків досягнення проектної продуктивності техніки, удосконалення наукової організації праці, виробництва і управління, підвищення кваліфікації та професійної майстерності робітників. Досить значними резервами кращого екстенсивного та інтенсивного використання основних фондів є удосконалення структури основних виробничих фондів, тому необхідно встановлювати оптимальну виробничу структуру на підприємстві. Важливий резерв кращого екстенсивного та інтенсивного використання основних фондів та виробничих потужностей – швидке освоєння проектних потужностей, введення в дію нових технологічних ліній, агрегатів, устаткування. На ПАТ «Луганськтепловоз»виробничі потужності використовуються менш ніж на 30% це відкриває перед нами невичерпні можливості збільшення обсягів виробництва. Практика свідчить, що середній фактичний період освоєння виробничих

потужностей становить п'ять – шість років. Разом з тим технічно й економічно обґрунтовані розрахунки підтверджують реальну можливість досягнення проектних показників за один два роки, залежно від підприємства.

Кожне підприємство повинне постійно приділяти увагу поліпшенню ефективності використання виробничої потужності, її технічного та технологічного рівня. У зв'язку з цим одним з основних завдань виробничого менеджменту на підприємстві є виявлення факторів, які визначають його виробничу потужність і мобілізацію наявних резервів. Фактори, що впливають на ефективне використання виробничої потужності підприємства, можна згрупувати:

фактори, що пов'язані зі складом та особливостями структури основних фондів підприємства :

кількість і продуктивність обладнання ;

співвідношення активної та пасивної частини основних фондів ;

рівень технології виробництва ;

рівень зносу обладнання, його технічні характеристики ;

характер використання обладнання ;

фактори, що пов'язані з особливостями продукції, яка випускається :

серійність випуску ;

рівень уніфікації виробів і деталей ;

стандартизація матеріалів, обладнання та деталей, що використовуються;

матеріалоємність продукції ;

фактори, що пов'язані з особливостями організації виробництва продукції:

рівень спеціалізації та кооперації виробництва ;

ступень концентрації виробництва ;

рентабельність виробництва ;

рівень кваліфікації кадрів ;

фактори, що пов'язані рівнем управління виробництва :

виробнича і організаційна структура виробництва ;

методи управління, що використовуються ;

стиль і техніка управління .

Фактори, що впливають на величину на використання виробничих потужностей підприємства, поділяють на дві групи : перша група факторів впливає на збільшення використання потужностей , а друга – дає можливість оцінити рівень їхнього використання. Це зумовлює необхідність системного підходу до їх розгляду . Фактори збільшення виробничої потужності підприємства пов'язані з усіма основними елементами процесу виробництва. З засобами праці цей зв'язок виявляється у кількісному та якісному аспекті ; з предметом праці й самою працею – тільки в якісному .

Зростання виробничих потужностей підприємства, обумовлює дію факторів , що впливають на підвищення продуктивності технологічного устаткування та робочих місць, знаходить своє відображення у величині машиномісткості (трудомісткості) виготовлюваної продукції. Знаючи величину і структуру машиномісткості продукції, а також ступень відповідності її структурі парку устаткування та робочих місць, можна визначити можливий приріст випуску продукції за рахунок використання резервів збільшення виробничої потужності окремих підрозділів і підприємства в цілому. Кількісне вираження факторів , які впливають на поліпшення використання виробничих потужностей , виявляється у співвідношенні часу роботи й часу втрат у плановому періоді. Ці фактори діють у сфері організації функціонування засобів праці в часі. Більш повному використанню виробничих потужностей сприяє скорочення часу непродуктивної роботи устаткування. Фактори використання потужностей мають різну природу залежно від джерела впливу, тобто вони бувають зовнішні та внутрішні . Зовнішні фактори зумовлені найбільшою мірою ринковою кон'юнктурою та конкурентоспроможністю продукції підприємства, внутрішні – організаційно – економічним характером самого підприємства [14].

Проблема максимізації обсягів випуску продукції нерозривно пов'язана з пошуком резервів зростання виробничих потужностей. Мова йде про організацію регулювання виробничих потужностей на основі принципу пропорцій . При цьому критерієм досягнення максимально можливої величини потужності підприємства в цілому слід вважати найвищий рівень пропорційності між величинами потужностей

груп устаткування в кожному підрозділі . Одним з важливих напрямів підвищення рівня пропорційності, а отже , і покращення використання виробничих потужностей, є оптимізація виробничої програми . Її можна здійснити як на рівні спеціалізованих цехів, що виготовляють закінчену продукцію , так і на рівні підприємства.

Резерви збільшення виробничих потужностей досягаються за рахунок :

оптимізації виробничої програми з метою зменшення трудомісткості виробництва; введення в дію нових ланок і розширення діючих виробничих площ ;підвищення рівня пропорційності виробничих потужностей ; збільшення часу робіт обладнання ; формування оптимального плану розподілу робіт, ліквідація внутрішньозаводських диспропорцій; реконструкцію діючого обладнання та технічне переозброєння виробництва; підвищення рівня завантаженості устаткування до нормативної величини [21]

Резерви зростання випуску продукції за рахунок поліпшення використання предметів праці

У сучасних умовах господарювання однією з дуже важливих проблем кожного підприємства є економія матеріальних ресурсів та пошук резервів їх кращого використання. ПАТ «Луганськтепловоз»не є винятком, і тому ця проблема є дуже актуальною в процесі виготовлення тих чи інших виробів, ми пропонуємо вивчити це питання більш детально та прийняти виважені рішення щодо її ліквідації . Для вирішення цієї проблеми підприємство може скористатися великою кількістю заходів і напрямків які ми запропонували нижче.

Розрізняють джерела та шляхи економії матеріальних ресурсів. Економне використання матеріальних ресурсів полягає у формуванні такого рівня витрат сировини і матеріалів, за якого на виготовлення продукції високої якості використовується мінімальна кількість сировини та матеріалів. Водночас, створюючи раціональну структуру метелоспоживання, у виробничому процесі потрібно застосовувати такі матеріали, сировину, котрі дають змогу підвищити споживчі якості продукції при порівняно низьких витратах на її виготовлення. З цією

метою на підприємстві розробляють комплекс заходів щодо економії матеріальних ресурсів з урахуванням специфіки виробництва продукції. Основними джерелами економії сировини та матеріалів є : зменшення питомих витрат матеріалів; скорочення відходів і витрат сировини та матеріалів; використання відходів; використання вторинної сировини; ліквідація браку. Залежно від характеру заходів , які розробляються на підприємстві відповідно до конкретних умов виробництва, основні шляхи (напрямки) економії матеріальних ресурсів поділяють на виробничо – технічні й організаційно – економічні.

До виробничо технічних напрямків відносять заходи, пов'язані з якісною підготовкою сировини до виробничого споживання; удосконалення конструкції машин, устаткування і виробів; застосування більш економних видів сировини, палива; комплексне перероблення сировини; застосування маловідхідної та безвідхідної технології. Значний економічний ефект забезпечує також використання вторинних матеріальних ресурсів, що являють собою залишки сировини та матеріалів, відходи виробництва і споживання, які можуть бути повторно використані для виробництва продукції.

До основних організаційно – економічних напрямків економії матеріальних ресурсів відносять такі: удосконалення та підвищення наукового рівня нормування і планування матеріаломісткості продукції; розроблення і впровадження технічно обґрунтованих норм і нормативів витрат матеріальних ресурсів. Головним напрямком економії матеріальних ресурсів на підприємстві є : збільшення виходу кінцевої продукції з однієї і тієї самої кількості сировини і матеріалів. Це, у свою чергу залежить від технічного рівня виробництва, рівня кваліфікації , майстерності робітників, що виготовляють продукцію, раціональної організації матеріально – технічного забезпечення , норм витрат і запасів матеріальних ресурсів.

Служба матеріально-технічного постачання повністю забезпечує виробничу діяльність вивчаемого підприємства в необхідному об'ємі. Постачання матеріальних ресурсів здійснювалося згідно плану виробництва продукції на рік, а також по відомостях дефіциту окремих найменувань комплектуючих виробів, необхідних для модернізації і ремонту рухомого складу, ремонтно-експлуатаційних і господарських

потреб компанії. Реалізація договорів підприємствами постачальниками вирішила основні питання по забезпеченню виробництва металопрокатом, паливно-мастильними матеріалами, лакофарбою і кабельно-провідниковою продукцією, комплектуючими виробами, спецодягом.

Резерви зростання обсягів реалізації за рахунок скорочення залишків нереалізованої продукції

До основних напрямків скорочення залишків нереалізованої продукції належать: раціональна організація збуту готової продукції, застосування прогресивних логістичних систем, своєчасне оформлення документації та прискорення її руху; дотримання договірної та платіжної дисципліни підприємством. Прискорення обороту готової продукції дає змогу зекономити значні суми (на зберігання) і збільшити обсяги виробництва та реалізації продукції без додаткових фінансових ресурсів. Реалізацію цього резерву досить проблематично здійснити на ПАТ Луганськтепловоз, тому що існують значні обсяги незавершеного виробництва.

Резерви зростання обсягів випуску продукції за рахунок впровадження технічних нововведень

Основою прийняття управлінських рішень щодо технічного розвитку виробництва є прогнозування та планування напрямів технічного та інноваційного розвитку підприємства. Їх розробка здійснюється на основі аналізу техніко – економічного рівня виробництва, який дозволяє оцінити наскільки технологічно виробництво є ефективним, визначити недоліки, можливості і шляхи підвищення технічного – організаційного рівня підприємства . Впровадження нових технологій на підприємстві, дає змогу розширювати виробничий процес і збільшувати обсяги виробництва та реалізації продукції. Весь виробничий потенціал нашого підприємства, тобто його основні фонди використовується вже більше двадцяти

років тому ми вважаємо що це є значною проблемою яка може стати на заваді збільшення обсягів виробництва.

Критерієм оцінки використання НТП на підприємствах є показники ефективності :

економічні – це приріст прибутку, зниження матеріальних, трудових витрат (матеріалоємності і трудомісткості виробничої продукції), собівартості продукції, зростання обсягів виробництва чи якості продукції (виявлені в ціні продукції), зростання продуктивності праці .

науково – технічні – збільшення частини нової техніки технологій ; підвищення науково - технічного та організаційного виробництва; підвищення рівня автоматизації й роботизації виробництва; збільшення частки нових інформаційних технологій .

соціальні – підвищення рівня життя працівників (приріст доходів працівників підприємства), поліпшення умов і техніки безпеки праці , зниження частки ручної праці, зміна у кваліфікаційних структурних виробництвах персоналу, зміна в чисельності працюючих .

ресурсні – вивільнення матеріальних, трудових, фінансових ресурсів підприємства; зростання продуктивності праці (чи зниження трудомісткості); зростання фондівіддачі (зниження матеріаломісткості); прискорення оборотності виробничих запасів; дебіторської заборгованості, грошових коштів.

екологічні - зниження суми штрафів за порушення екологічного законодавства; підвищення ергономічності виробництва; покращення екологічності (відповідно і конкурентоспроможності продукту) [45]. Ми вивчили показники ефективності впровадження новітніх технологій на підприємство і вважаємо, що на Луганськтепловозі слід розпочати процедуру переоснащення усього устаткування, це дасть змогу збільшити обсяги виробництва; зменшити витрати на капітальний ремонт; виготовляти більш якісну та конкурентоспроможну продукцію.

Для своєчасного і ефективного впровадження підприємством нових технологій розробляються : технологічна стратегія та технологічна політика.

Технологічна стратегія підприємства – це комплекс стратегічних рішень, визначаючих напрями технічного розвитку підприємства та тип технологічної динаміки на найближчу й подальшу перспективи.

У процесі розробки техніко – технологічної стратегії: визначаються стратегічні цілі технічного розвитку; оцінюються можливості і ресурси підприємства, необхідні для їх реалізації; аналізуються тенденції на ринок та у маркетинговій діяльності підприємства; вивчається набір альтернативних варіантів розвитку, формується концепція технічного розвитку підприємства; розробляються програми, проекти, бюджети вводу ресурсів; здійснюється загальна оцінка діяльності на основі установлених критеріїв;

Технологічна політика підприємства – система стратегічних заходів у напрямку підвищення якості продукції, ресурсозбереження, організаційно – технічного розвитку виробництва, направлена на досягнення стратегічних цілей в забезпеченні конкурентоспроможності виробленої продукції, технологій. Планування впровадження нової техніки, технологій, нових видів продукції, управління і організації виробництва здійснюється в рамках плану технічного розвитку і організації виробництва та плану технічного переозброєння і реконструкції підприємства. План технічного розвитку включає підрозділи: освоєння виробництва нових видів продукції і підвищення якості (створення чи освоєння випуску нових видів виробів, модернізація існуючих) ; впровадження нової техніки та прогресивних технологій; удосконалення управління та організації виробництва; науково – дослідницькі та дослідно – конструкторські роботи. Основними напрямками здійснення НТП у процесі виробництва є: електронізація виробництва, комплексна автоматизація, перебудова енергетичного господарства, виробництво нових матеріалів [13].

Резерви зростання обсягів виробництва та реалізації продукції за рахунок коригування цін

Ціна – це грошовий вираз вартості товару (продукції). Підприємство, виходячи на ринок, сподівається на належну ціну за свою продукцію, а споживач, у

свою чергу, також прагне одержати товар за ціною, яка відповідає б його інтересам. Процес узгодження інтересів обох учасників ринкової угоди можна назвати ціною політикою підприємства. Цілями цінової політики можуть бути: підвищення рентабельності, збільшення частки підприємства на ринку, пристосування до конкуренції, максимізація прибутку [8].

Створення ефективної цінової політики пов'язане з розробкою цінової стратегії – це обґрунтований вибір з декількох варіантів ціни, спрямований на досягнення максимального прибутку для підприємства на ринку в рамках планового періоду. Найбільш поширеними є дві основні цінові стратегії: стратегія низьких цін та стратегія високих цін. Стратегія низьких цін дає змогу знайти додаткових покупців, вийти на нові ринки і випереджати існуючих і потенційних конкурентів. Стратегія високих цін спрямована на те, щоб заробити від продажу товарів покупцям, які готові платити за товар більше нормальної ринкової ціни. Ця стратегія приваблює тим, що дає змогу негайно отримати найбільшу виручку і компенсувати всі витрати, особливо при впровадженні на ринок нового товару. Крім того, високий рівень ціни асоціюється у споживачів з високим рівнем якості, що сприяє посиленню конкурентних позицій. Кожне підприємство в ринкових умовах має безліч варіантів вибору цінових стратегій і обирає найбільш вигідну та прибуткову для себе. Ми пропонуємо для ПАТ «Луганськтепловоз» використовувати цінову стратегію «вище номіналу» вона застосовується підприємствами, коли виникає нерівномірність попиту на продукцію і дає можливість одержати додатковий прибуток за рахунок зросту масштабів виробництва.

Висновок до розділу 1

У першому розділі роботи були вивчені та проаналізовані такі показники, як: виробнича програми; виробнича потужність; товарна продукція, валова та реалізована продукція. До основних методів збільшення обсягів виробництва продукції ми віднесли – економіко - статистичні, нормативні та факторно – аналітичні. На нашому підприємстві використовуються переважно факторно – аналітичні методи, однак ми вважаємо, що вони менш ефективні ніж економіко – статистичні, тому ми запропонували впроваджувати їх на підприємстві, тому, що вони більш детально аналізують усі показники роботи підприємства, та сприяють пошуку ефективних заходів вирішення проблем пов'язаних із зростанням обсягів виробництва продукції.

З метою зростання обсягів реалізації продукції, збільшення якої в свою чергу сприятиме росту обсягів виробництва нами були проведені аналізи: кон'юктури ринку, цінової політики підприємства, конкурентоспроможності продукції, обсягів виробництва та реалізації продукції, структури продукції, що випускається, якості продукції, ритмічності виробництва та інші. Нами також були запропоновані резерви збільшення обсягів виробництва та реалізації продукції, до яких належать: резерви зростання випуску продукції за рахунок поліпшення використання праці персоналу, резерви зростання випуску продукції за рахунок більш продуктивного використання засобів праці (обладнання), резерви зростання випуску продукції за рахунок більш ефективного використання предметів праці, резерви зростання обсягів реалізації за рахунок скорочення залишків нереалізованої продукції, резерви зростання обсягів випуску продукції за рахунок впровадження технічних нововведень, резерви зростання обсягів виробництва та реалізації продукції за рахунок коригування цін.

При використанні цих методів, напрямків та стратегій, ми вважаємо, що наше підприємство може збільшити обсяги виробництва та реалізації продукції і отримати оптимальний прибуток в процесі своєї господарської діяльності. У розділі 2 роботи ми зробимо ретельний аналіз господарської діяльності та визначимо шляхи збільшення обсягів виробництва продукції.

РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ВИРОБНИЧО – ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

2.1. Загальна характеристика ПАТ «Луганськтепловоз»

Відкрите акціонерне товариство ПАТ “Луганськтепловоз” - одне з найбільших підприємств по виробництву рейкових транспортних засобів. Воно засновано у 1896 році. Впродовж тривалого періоду часу підприємство виготовляло переважно тільки тепловози, але з розпадом радянського союзу і розвитком ринкових відносин почало переорієнтацію свого виробництва.

Починаючи з 1992 року підприємство перейшло на створення і освоєння виробництва нового виду рейкових транспортних засобів для залізниць, міського транспортного господарства, гірничорудної промисловості. Освоєно виробництво дизель потягів, трамвайних вагонів, дизельних мотовозів, ведуться проектно-конструкторські і технологічні роботи із створення електропоїздів змінного і постійного струму. Крім рейкових транспортних засобів, підприємство освоїло виробництво наступних видів продукції: поворотні круги для рухомого складу; гірничошахтне устаткування (конвеєр шахтний скребковий, вагонетка); тяговий привід для шахтних електровозів, колісні пари; плаваючих транспортних інженерних машин для забезпечення водних переправ; сільськогосподарське устаткування, споживчі товари.

ПАТ Лугансктепловоз - є відкритим акціонерним товариством і створено шляхом перереєстрації у зв'язку із зміною назви (протокол Загальних зборів акціонерів 7 від 25 квітня 2011 року). Юридична адреса підприємства ПАТ “Луганськтепловоз”: м. Луганськ, вул. Фрунзе, 107. Підприємство здійснює свою діяльність відповідно до чинного законодавства України і Статуту. Воно функціонує як господарюючий суб'єкт, який володіє контрольними пакетами акцій дочірніх відкритих акціонерних товариств пакетами акцій інших ВАТ. Засновником компанії є Фонд державного майна України. Підприємство належить до державно – корпоративної форми власності. Розмір Статутного фонду дорівнює 54796,1 тис. грн.

Майно підприємства складається з основних фондів і оборотних коштів, а також інших фінансових активів, які відображені в балансі. Матеріально-фінансовою основою діяльності підприємства є Статутний Фонд, створений за рахунок переданого Засновником у власність майна, зокрема пакетів акцій ПАТ. На даний момент реєстр акціонерів компанії налічує 9963 акціонера. Реєстратором компанії є товариство з обмеженою відповідальністю "Центр-Реєстратор". Згідно з наказом Фонду державного майна України від 05.04.2001 р. № 565 і уточненому плану розміщення акцій ПАТ "Луганськтепловоз" в державній власності залишається пакет акцій загальною номінальною вартістю 41 645,8145 тис. грн. або 76 %.

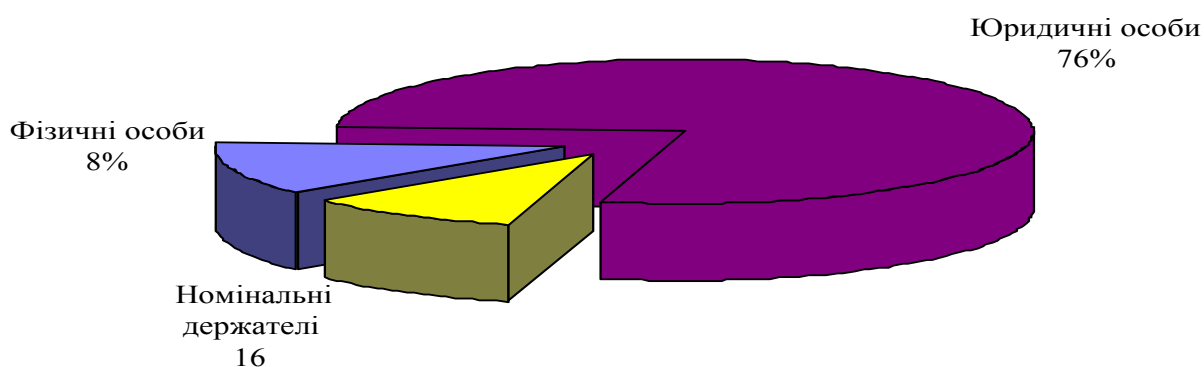


Рис. 2.1. Структура держателів акцій ПАТ "Луганськтепловоз"

У теперішній час підприємство викуплене нашим конкурентом КК Брянським машинобудівним заводом, скупка акцій у населення продовжується і досі тому структура держателів буде змінена з часом.

На базі ПАТ «Луганськтепловоз» її майна створені дочірні підприємства: ДП "Модельник", ДП "Схід", ДП ФТФ Контакт, ДП "Трансмашинвест", ДП "Пластсервіс", ДП "Точліт" і ДП "Кольорліт". Луганськтепловоз також володіє контрольним пакетом акцій (51%) відкритих акціонерних товариств: "Старт", "Локомотив-ресурс", "Ремекс", "Рембуд", "Будпроект", "Струм", "Темпо", "Погляд".

Предметом діяльності нашого підприємства є : виробництво електропоїздів змінного і постійного струму; виробництво тепловозів і запчастин до ним; виробництво трамваїв, дизель-поїздів і іншої техніки згідно державній програмі розвитку транспорту України; ремонтні роботи, обстеження вантажопідйомних

кранів, які відпрацювали нормативний термін служби, а також модернізація, монтаж і ремонт вантажопідйомних кранів з використанням зварки; перевезення вантажів в межах України і за її межами всіма видами транспорту; створення науково-технічної продукції, проведення науково-дослідних робіт, розробка конструкторсько-технологічної документації. Луганськтепловоз самостійно здійснює зовнішньоекономічну діяльність шляхом проведення всіх видів зовнішньоекономічної діяльності, валютних і інших операцій. Валютна виручка від власної зовнішньоекономічної діяльності підприємства зараховується на її валютний балансовий рахунок і використовується самостійно, згідно чинного законодавства України. Основними функціями підприємства являються : забезпечення виконання Державної програми розвитку транспорту України у виробництві транспортних засобів і інших цільових програм; розробка і проведення єдиної технічної і економічної політики діяльності і розвитку підприємства; формування ефективних технологічних і організаційних зв'язків підприємств, що входять до складу підприємства і управління ними як цілісною системою; реалізація єдиної інвестиційної стратегії для здійснення широкомасштабних проєктів, координації і проведення будівництва нових об'єктів, реконструкції і технічного переоснащення дочірніх підприємств і кредитування, закупівлі та постачання сировини, матеріалів, енергоносіїв і що комплектують, впровадження природоохоронних заходів; координація дій в науково-дослідних і дослідницько-конструкторських роботах, направлених на удосконалення технічного рівня виробництва транспортного машинобудування, впровадження сучасних високоефективних, економічних і екологічно чистих технологій.

Керівним органом Компанії є Правління на чолі з Головою Правління і контролюючим органом - Наглядовою Радою. Організаційна схема управління Відкритого акціонерного товариства ПАТ "Луганськтепловоз" показана на рис 2.1. Підприємство володіє великою кількістю висококваліфікованої робочої сили. Структура чисельності працюючих, а також рух персоналу за 2011, 2012, 2013 представлена у таблиці 2.1.

Структура чисельності працюючих

Найменування	2011г.	Пит. ваг в чисел. ПВП	2012р	Пит. ваг в чисел. ПВП	2013р	Пит. ваг в чисел. ПВП
Усього персоналу в т.ч.	7224	-	7776	-	8037	-
Непром. група	633	-	381	-	345	-
ППП, із них	6591	100,0	7395	100,0	7692	100,0
- працюючі в т.ч.	4104	62,3	4680	63,3	4903	63,7
основні	1257	19,1	1517	20,5	1677	21,8
допоміжні.	2847	43,2	3163	42,8	3226	41,9
- службовці	2487	37,7	2715	36,7	2789	36,3

Проаналізувавши динаміку руху персоналу підприємства можна зробити висновок, що у 2011 році чисельність компанії зменшилася на 145 чол., або на 2%, починаючи ж з 2012 року чисельність почала збільшуватись на 552 чол., або на 7,6%, і у 2013 році на 261 чол., або 3,3%. Фонд оплати труда у 2011 році склав 36990,5 в тис. грн., у 2012 54481,3 тис. грн., 2013 році 65299,1 тис. грн. Більш детально використання фонду оплати праці представлено у таблиці 2.5. Середньомісячна заробітна платня на одного працюючого на Луганськтепловозі була у 2011 році 426,7 грн., у 2012 році 583,9, у 2013 році 677,1, і відповідно зросла порівняно з минулим роком на 27,2, 36,8 і 16,0%. Зростання середньої зарплати пов'язане із зростанням об'ємів реалізованої продукції, а також із збільшенням тарифних ставок і посадових окладів працівникам компанії. Вироблення продукції на одного трудящого в місяць у 2011 році складало 2365 грн., у 2012 – 3450 грн., у 2013 – 4583 грн. Темп зростання продуктивності фактично склав у 2011 р. 150%, 2012 р. 97,5%, 2013 99,1%.

Наше підприємство має унікальне устаткування і технологію та необхідні виробничі площі для виробництва рухомого складу залізничного транспорту, колісних пар, тягових передач локомотивів, зварних конструкцій (головних рам, рам візків, кузовів), гальмівного устаткування, теплообмінників, секцій радіаторів, редукторів. Структура виробничих площ розглянута більш детально у таблиці 2.2

Виробничі площі Луганськтепловоза

Найменування цехів, служб	Разгор. площа, усього, м ²	у том числі		
		виробнича	допоміжна	Служб - побут
МСЦ	66550.00	41975.00	17257.00	7318.00
у том числі: що бувТСЦ1	17307.00	9819.00	5883.00	1605.00
Редукторний	23175.00	15706.00	3228.00	4241.00
Тепловозорамний	38359.00	26073.00	5577.00	6709.00
ЗСЦ	82515.00	46754.00	18639.00	17122.00
у том числі: корпус ЗСЦ	28046.00	12728.00	12684.00	2634.00
ХШ	15640.00	11119.00	2742.00	1779.00
ТСЦ	20221.00	11681.00	3795.00	4745.00
ИСЦ	14638.00	9590.00	1595.00	3453.00
Цех"Зах. покриття"	8611.00	7172.00	980.00	459.00
ПКЦ"ІП"	12974.00	7439.00	2345.00	3190.00
ІПЦ"Полімер"	3330.00	1874.00	959.00	497.00
АТЦ	2819.00	1481.00	727.00	611.00
ЖДЦ	5755.00	2305.00	830.00	2620.00
Цех комплектації	18747.05	399.00	16496.95	1851.10
РМЦ	5724.00	3072.00	1174.00	1478.00
ЧЛЦ	10967.00	5899.00	3917.00	1151.00
ЦОМ	50087.00	31557.00	14355.00	4175.00
Інші цехи і підрозділи	114320.00	15540.00	35074.00	63706.00
УСЕГО:	494432.05	239636.00	129690.95	125105.1

Виготовлення продукції здійснюється із застосуванням технологічних операцій: чавунне литво; холодне штампування; різка листового металу; зварка; механічна обробка; вузлова збірка; виробництво неметалічних виробів; термічна обробка; гальванічні покриття; електромонтаж; загальна збірка; реостатні і обкатувальні випробування; забарвлення. У компанії є 8 основних і 11 допоміжних цехів, виробничі процеси організовані таким чином: заготовчо-зварювальне виробництво – вироблені деталі поступають у виробничі цехи із заготовчо-зварювального цеху, на площах якого організовано виробництво каркасів кузовів головного і причіпного вагону електропоїзда з подальшою передачею їх в складальний цех; виготовлення зварних конструкцій рам візків, головних рам всього

рухомого складу проводиться в тепловозорамному цеху, де також виготовляються каркаси кузовів вагонів дизель-поїзда, проводиться механічна обробка головних рам на спеціальному подовжньо-фрезерному верстаті. Механосборочне виробництво - виробництво колісних пар, механічна обробка рам візків і їх подальша збірка, окрім цього в цеху виготовляються деталі і вузли гальмівного навішування, комплектація деталями рухомої частини, у редукторному цеху зосереджено виробництво редукторів, вентиляторів мотора і ін. вузлів. Складально-здавальне виробництво у тепловозосборочному цеху виконується виготовлення деталей з дерева, внутрішня обробка, остаточна збірка вагонів, їх доопрацювання, зважування, випробування і здача готової продукції. Металургійне виробництво - відливання заготовок сталевого, чавунного, кольорового і точного литва здійснюється в існуючих цехах. Виробництво захисних покриттів - фарбування готової продукції здійснюється в малярному цеху, а фарбування деталей, зібраних вузлів і гальванопокриття на виділених ділянках в цехах основного виробництва. Виробництво неметалічних виробів на площах цеху пластмас організовано виготовлення шумотеплоізоляційних матів, деталей з гуми, склопластик. Ще існують центральна заводська лабораторія і відділ головного метролога виконують аналізи хімічного складу матеріалів і контроль вимірювального інструменту в цехах компанії. На основі спостереження підприємства ми визначили динаміку виробництва продукції за 2011, 2012, 2013 роки : У 2011 році були виготовлено : 39 вагонів електропоїзда змінного струму ЕПЛ9Т; 3 вагона дизель-електропоїзда ДЕЛ02; 6 секцій магістрального тепловоза ТЕ114І; 4 секції магістрального тепловоза 2ТЕ116; 1 поворотне коло Ø 22,8 м.; модернізовані 2 секції тепловоза 2ТЕ116; проведено капітальний ремонт секції тепловоза М62УП; запчастин - на суму 24713 тис. грн., (або 207,3 % к 2002г.); експортних запчастин - на суму 213 тис. грн. (або 11,1 к 2002г.). У 2012 році були виготовлено: 32 вагона електропоїзда змінного струму ЕПЛ9Т; 2 вагона секції СО1 електропоїзда постійного струму ЕПЛ2Т; 4 вагона дизель-поїзда ДПЛ14 вагона дизель-електропоїзда ДЕЛ01; 24 секції магістрального тепловоза ТЕ114І; 27 секцій магістрального тепловоза 2ТЕ116; 1 секція пасажирського тепловоза ТЕП150 модернізовані 4 секції тепловоза 2ТЕ10М; 1 поворотне коло Ø 22,8 м.;

запчастин - на суму 52013 тис. грн., (або 154,8 % к 2011г.); експортних запчастин - на суму 767 тис. грн. У 2013 році були виготовлено: 24 вагона електропоїзда перемінного струму ЕПЛ19Т; 24 вагона електропоїзда перемінного струму ЕПЛ2Т; 3 вагона дизель-поїзда ДЕЛ02; 47 секцій магістрального тепловоза 2ТЕ116; 2 секції магістрального тепловоза 2М62У; 2 секції магістрального тепловоза 2ТЕ10У; 6 секцій магістрального тепловоза ТЕ114І; 1 маневровий тепловоз ТЕМ103; 1 поворотне коло Ø 22,8 м.; модернізовані 6 секцій тепловоза 2ТЕ10М; запчастин - на суму 55993 тис. грн.;

Таблиця 2.3

Устаткування, яке використовується для випуску продукції

Найменування груп устаткування	Загальна кількість ед.	З них вимагають заміни, од.
Токарно-вінторізні	74	12
Фрезерне	46	3
Сверлильно-росточні	59	3
Шлифовальні	10	1
Разом	189	19
Ковально - пресоване та газорізальне	175	70
Зварювальне	81	37
Разом	156	107
Ливарне	25	8
Разом	25	8
Токарно-гвинторізні	3	
Фрезерні	9	-
Свердлильно-росточне	6	-
Шліфувальні	6	-
Деревообробні	8	-
Інші	15	3
Разом	47	3
Лакофарбі	27	1
Гальванічні	24	17
Разом	51	18
КПО	4	4
Преса вулканізаційні	2	-
Термопластавтомати	5	5
Разом	11	9

Проаналізувавши таблицю 2.3 ми побачили, що 162 одиниці устаткування необхідно замінити. Найбільш у поганому стані знаходяться заготовчо – зварювальне виробництво несправність якого може призвести до збільшення % браку продукції та може спричинити зупинці процесу виробництва. Також нами була здійснена оцінка забезпечення підприємства основними фондами у таблиці 2.4.

Таблиця 2.4

Оцінка забезпечення ПАТ «Луганськтепловоз» основними фондами

Найменування показника	Період		Темп зростання %	Період		Темп зростання %
	2011р.	2012р.		2012р.	2013р.	
Середньорічна вартість виробничих основних фондів	283564	285363	100,6	310635	325883	104,9
вт.ч середньорічна вартість активної частини виробничих основних фондів	270324	266431	98,6	294385	308949	104,9
Питома вага активної частини виробничих основних фондів (%)	95,3	93,4	98,0	94,8	94,8	100,0

Служба матеріально-технічного постачання нашого підприємства повністю забезпечує виробничу діяльність в необхідному об'ємі. Постачання матеріальних ресурсів здійснювалося згідно плану виробництва продукції на рік, а також по відомостях дефіциту окремих найменувань комплектуючих виробів, необхідних для модернізації і ремонту рухомого складу, ремонтно-експлуатаційних і господарських потреб компанії. Підприємством було підписана велика кількість договорів: на суму 500 229, 46 тис. грн.: з них по Україні 374 договорена сума 281 802, 57 тис. грн. по СНД32 договорена сума 8 001, 22 тис. грн. Відділ матеріально технічного постачання має довготривалі договірні відношення з ЗАТ Ризький електромеханічний завод, м. Рига, ГЗ Електротяжмаш, м. Харків, ЗАТ ТД Тітран, ВАТ Сталь, м. Луганськ, НПП Хартрон - експрес, а також з дочірнім підприємствами компанії: ДП Точліт, ДП Кольорліт, ДП ВТФ Контакт та ін.

Основні постачальники металів, матеріалів і комплектуючих виробів компанії
ПАТ "Лугансктепловоз"

Найменування постачальників і їх місцезнаходження	Предмет постачань
АТ СКБ "Укрелектромаш", м.Харьків	Електродвигуни ДА100L4
ВАТ "Електромашина", м.Харьків	Стартер-генератор 5ПСГ УХЛ2
ВАТ "Південний ел машинобудівничій завод", м.Новая Каховка, Херсонська обл.	Ел. двигуни АЖ225 М602 45квт,2000об/мін
ЗАТ Торговий Дім "Енерго", м. Київ	Трансформатор ОДЦЕР 1600
ВАТ "Електротехнічний завод", м. Київ	Реле ВЛ50
ДП "Телсис", м.Северодонецк	СОВИ-1
ВАТ "Армопласт", м.Северодонецьк	Рами
ОАО "Лисичанський завод РТИ", м. Лисичанськ	Формові РТИ
ТОВ "Солярис", м.Київ	Деталі ППУ
НПП "Трансприлад", м. Хмельницький	Радіостанції
ЗАТ "Лисичанський склозавод "Пролетарій", м.Лисичанськ	Скло
ТОВ "Олімік", м.Обнинськ, Калузьська обл.	Скло
ТОВ "Фірма ЮНИКОН ЛТД", м.Днепропетровськ	Поглинаючі апарати
ДП "Фесто", м.Київ	Привод ПДВ
ТОВ "ИТЕП", м. Донецьк	СЕПС 300/1500
НИИ "Квант-Транспірт", м.Київ	Комплект пожежної сигналізації "Нітка"
ТД "Підшипник", м.Київ	Підшипники
ТОВ НПП "Восток", м.Днепропетровськ	Підшипники
ТОВ "Крок-ГТ" Кабельний завод, м. Запоріжжя	Кабельна продукція
АОЗТ "Техноипекс", м.Харьків	Ел.двигун. ЭД118Б, генератор, ел.апаратура
ВАТ ХЗТЗ "Транс» зв'язок, м.Харьків	Апаратура АЛСНВ, блоки
ПП "Машкомплект", м. Луганськ	Швидкостеміри
АОЗТ "Росхимсервіс", м.Харьків	Контактори
ОАО "Константиновський мет.завод", м.Константинівка	Прокат калібрований
ВАТ "Ел. металургійний завод "Днепроспецсталь", м. Запоріжжя	Прокат сортовий калібрований
ТОВ "Тайм", м.Днепропетровськ (з-дим. Лєніна)	Труби

Продовження таблиці 2.5

Найменування постачальників і їх місцезнаходження	Предмет постачань
Корпорація НППГ “Интерпайп” (Нижнеднепровський трубний завод)	Бандажи, труби
ТОВ ТД “Руський ”алюмінієвий прокат, м. Самара, (виробник Белокалитвинський алюм. к-т)	Листи алюмінієві
КП “Киевский завод алюмінієвих будівничих.конструкцій”, м. Бровари	Алюмінієві профілі
ВТФ АЗОЦМ, м. Артемівськ	Мідний, латунний прокат
ТОВ ТД “Запоріжсталь”, г. Запоріжжя	Лист неіржавіючий, г/к,х/к
ТОВ птп “Запоріжстальінвест торгпром”,м.Запоріжжя	Лист г/кат,х/кат,констр. и рядовий
Меткомбінат ім.Ільича, м.Мариуполь	Лист г/к, х/к, конструкційний
Східно - українська металургійна Компанія, м.Алчевськ	Сталь толстолістова
ВАТ “Єнакієвський метзавод”, м.Єнакієво	Круг, швеллер,катанка,уголок
ТОВ “Вістек”,з-д Вістек,м.Артемівськ	Електроди зварювальні
ТОВ ТД “Метізи” Сталепрокатний з-д,м.Запоріжжя	Сіткаткана сталева
ТОВ ТД “Метізи”, м. Запоріжжя	Дріт зварювальний
ВАТ “Сігур”,м.Харцизськ	Дріт звичайний. кач., хол. висадки, пружин.
ЗАТ “Лугцентрокуз” м.Луганськ	Поковки, штампування
ВАТ “Сталь”,м.Луганськ	Лита заготівка
ВАТ “Орбіта – Сервіс”, м.Дружківка	Болти, гайки, гвинти
“Харьковський з-д ел. монтажних виробів № 1”,г.Харків	Болти, гайки, гвинти
КП “Метиз”,м.Луганськ	Болти, гайки, гвинти
ДП “Кольорлит”,м.Луганськ	Алюмінієве, бронзове литве,свинц. плумби
ВТФ “Контакт”,м.Луганськ	Мідний та латунний прокат
ТОВ “Нормаль”,м.Одеса	Шайба гровера
ЗАТ “Донмашустаткування”,м.Донецьк	Цепі
ТОВ “Ровенський льонокомбінат”,м.Ровно	Парусина брезентова
ЗГМ “Ариан”, м. Фастів	Технічна олія
ВАТ “Гусаровський гірничо - збагачувальний комбінат формувальних матеріалов”,п.Гусарівка	Пісок
ВАТ “Рідкі гази”, м. Лисичанськ	Аргон,углекислота
Архангельський фанерний завод, м.Новодвинськ	Плита фанерна

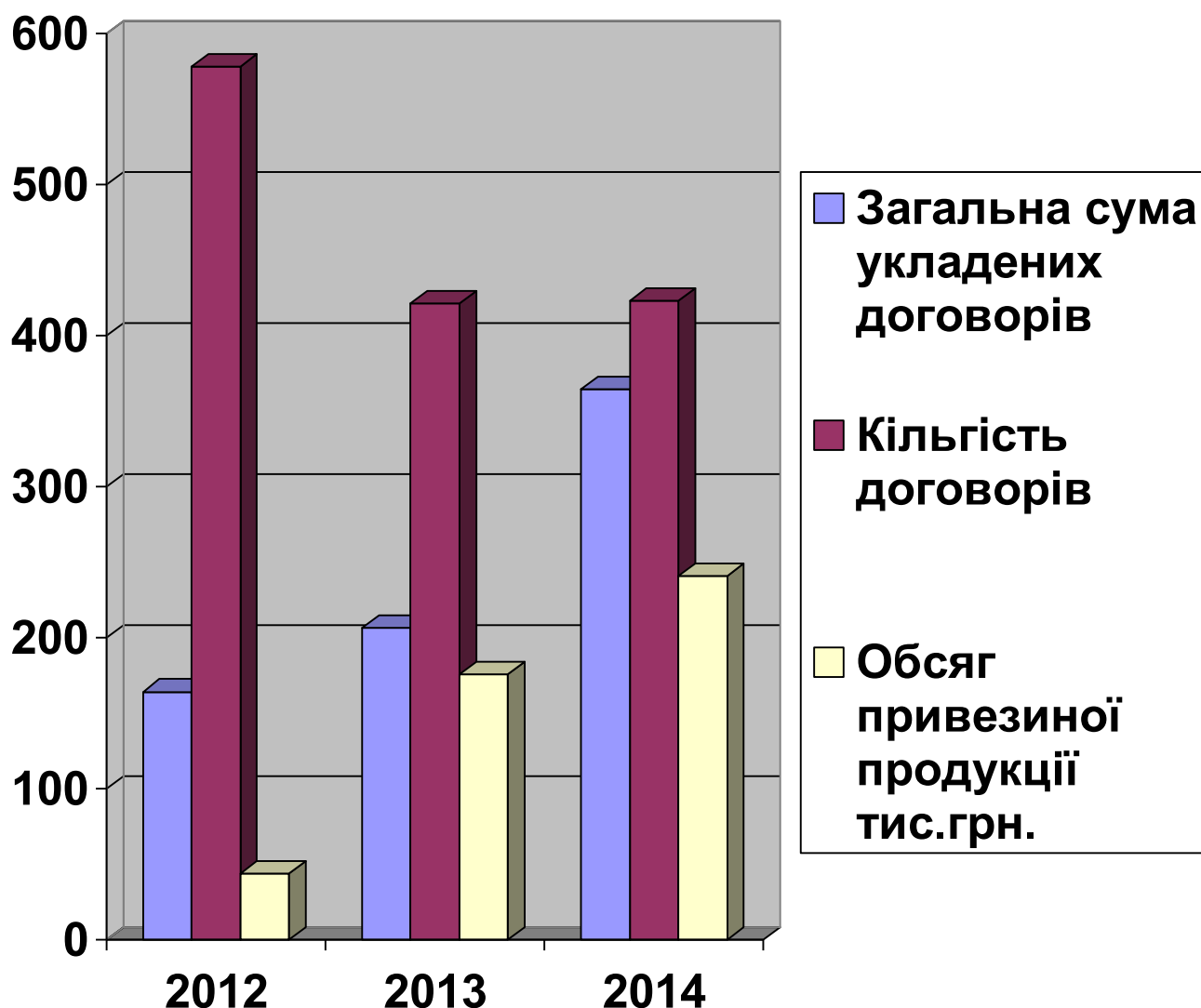


Рис. 2.2 Динамка зростання придбаної сировини, матеріалів і комплектуючих виробів.

Як видно з рисунку 2.2 спостерігається тенденції збільшення обсягів придбання сировини, матеріалів та комплектуючих виробів, це можна розглядати, як з позитивної точки зору, так і з негативної. Тому, що зростання використання предметів праці може досягатися за рахунок росту обсягів виробництва продукції, а може і за рахунок збільшення % браку на підприємстві. На нашому підприємстві спостерігається і те і інше, однак ми повинні прагнути до збільшення першого показника, та до зменшення другого.

2.2. Техніко – економічний та фінансовий аналіз підприємства

В процесі оцінки діяльності нашого підприємства ми будемо використовувати техніко – економічний та фінансовий аналізи. Переважність першого полягає у тому, що він всебічно , комплексно дає зважену оцінку виробничій діяльності вивчаємого об'єкта, та сприяє розробці ефективних програм економічного росту та переозброєння підприємства . Другого у тому , що він показує нам фінансові можливості для впровадження тих чи інших заходів .

Аналіз виробничої програми підприємства

Для оцінки виробничої програми підприємством застосовуються натуральні, трудові, та вартісні показники. До натуральних належать (штуки, тонни) які характеризують номенклатуру й асортимент продукції. До трудових вимірників належить – розрахунок та аналіз трудомісткості виготовлення усієї продукції, виконання робіт, надання послуг. Аналіз трудомісткості виготовлення продукції розглянутий у таблиці 2.6.

Таблиця 2.6

Аналіз трудомісткості виготовленої продукції

Вид продукції	2011р.		2012р.		2013р.	
	Кіл - ть	Труд-ть тис. н/г	Кіл - ть	Труд-ть тис. н/г	Кіл - ть	Труд-ть тис. н/г
ЕПЛ – 9Т						
ГВ - 1211	10	489,8	6	293,9	10	482,3
МВ - 1212	20	838,4	12	503,1	20	841,0
ПВ - 1213	9	401,3	6	267,5	10	442,5
ЕПЛ – 2Т						
ГВ – 1116			4	178,3	6	261,4
МВ - 1117			8	274,4	12	411,6
ПВ - 1118			4	154,6	6	227,9

Продовження таблиці 2.6

Вид продукції	2011р.		2012р.		2013р.	
	Кіл - ь	Труд-ть тис. н/г	Кіл - ь	Труд - ь тис. н/г	Кіл – ь	Труд-ть тис. н/г
ДПЛ–1 № 004						
ПВ - 1003			3	105,7		
ПВс к/у - 1011			1	40,9		
Мод.М62п/ПВ			1	11,1		
ДЕЛ - 02						
ГВ – 1031	2	101,2			6	293,4
ПВ – 1032	1	38,3			3	109,5
ЕПЛ–2Т (одн)						
ГВ – 1116			1	44,6		
МВ – 1117			1	48,3		
Тепловози						
ТЕ114І	6	383,0	24	1531,9	64	3064,1
2ТЕ116№ 1,8	4	175,0	12	525,1		
2ТЕ116 № 2-7			6	130,4		
Пов. круг 2,8м	1	18,5	1	18,5		
Мод. т-за 2Т Е 116 № 559	2	42,0				
Кап.рем. 62УП № 0015	2	1,6				
З/ч к ж.д. тр-гу		445,9		772,4		963
З/ч експорт		3,8		11,4		
Інша прод.		245,7		32,7		38,8
Разом :		3185,4		5307,5		7135,5

Проаналізувавши динаміку трудомісткості за 2011, 2012, 2013 роки можна зробити висновок, що з ростом обсягів виробництва пропорційно збільшується і трудомісткість виготовлення продукції. Однак нашому підприємству необхідно прагнути к зменшенню трудомісткості і к збільшенню продуктивності праці. Для цього повинні впроваджуватися спеціальні програми та заходи. До вартісних показників належать обсяги товарної , валової продукції, валовий оборот, умовно – чиста продукції. Аналіз товарної продукції та валової продукції розглянутий у таблицях 2.7 та 2.8.

Таблиця 2.7

Аналіз показників товарної продукції

Обсяги товарної продукції	2011р.	2012р.	2013р.
В діючих цінах тис. грн..	180951	404135	434633
У відносних цінах тис. грн.	187074	400271	423054

Як видно з таблиці 2.7 об'єми товарної продукції значно збільшилися особливо у 2012 році в порівнянні з 2011 роком на 223184 тис. грн. це було досягнуто в результаті виграшу нашим підприємством різноманітних тендерів на поставку продукції у ряд країн як далекого так і ближнього зарубіжжя.

Таблиця 2.8

Аналіз валової продукції по основних цехах

Цехи	Фактичний обсяг ВП (тис.грн.)			Темпи зростання (%) к попередньому року		
	2011р	2012р	2013р	2011р	2012р	2013р
Заготовчо - складальний	7771,9	17472,6	19708,6	131,5	204,2	91,0
Тепловозо- рамний	8395,3	14652,3	16660,0	117,7	161,2	92,4
Холодно - штампувальний	2746,7	6319,5	6659,7	126,7	215,1	82,0
Механосборочний	9087,0	14860,3	19622,6	145,1	146,6	107,0

Продовження таблиці 2.8

Цехи	Фактичний обсяг ВП (тис.грн.)			Темпи зростання (%) к попередньому року		
	2011	2012	2013	2011	2012	2013
Редукторний	1864,8	3992,1	4425,5	157,7	195,7	88,3
Складально - здавальний	16081	-	-	129,5	-	-
Тепловозо- складальний	-	15413,8	17066,5	-	-	89,4
Випроб – сдавальний	-	7734,0	12906,0	-	-	126,9
Цех захисних покриттів	1234,6	2247,2	2985,6	116,3	160,1	104,2

Показники валової продукції мають велике значення для нашого підприємства тому, що його виробничий цикл перевищує два місяці . Як видно з таблиці 2.7 по всім основним цехам спостерігається тенденція росту валової продукції , це пов'язано із збільшенням обсягів незавершеного виробництва.

Аналіз виробничої потужності підприємства

Таблиця 2.9

Основні виробничі потужності ПАТ «Луганськтепловоз»

Вид продукції	Середньорічна виробнича потужність			Фактичний випуск продукції		
	2011р.	2012р.	2013р.	2011р.	2012р.	2013р.
Товарна продукція в т.ч. тис. грн.	1184004	1251006	557777	180951	404135	434633
Тепловози , сек.	245	257	300	10	52	52
Капремонт тепловозів, тис. грн.	8	-	-	1	-	-
Модернізація тепловозів, тис.грн	124	24	11	2	4	6
Дизель-поїзд, сек.	-	111	125	-	1	1
Електропоїзд постійного струму, сек.	-	41	50	-	1	3
Електропоїзд змінного струму, сек.	-	29	35	-	1	3
Причіпні вагони, шт.	332	35	19	10	13	13

Аналіз використання виробничих потужностей

Вид продукції	Використання середньорічної виробничої потужності		
	2011р.	2012р.	2013р.
Товарна продукція в т.ч. тис. грн.	0,15	0,32	0,77
Тепловози , сек.	0,04	0,20	0,17
Капремонт тепловозів, тис. грн.	0,125	-	-
Модернізація тепловозів, тис.грн	0,016	0,16	0,54
Дизель-поїзд, сек.	-	0,009	0,008
Електропоїзд постійного струму, сек.	-	0,02	0,06
Електропоїзд змінного струму, сек.	-	0,03	0,08
Причіпні вагони, шт.	0,030	0,37	0,68

Розрахунок коефіцієнта використання виробничої потужності:

$$K_{в.п 08} = 180951 / 1184004 = 0,15\%$$

$$K_{в.п 09} = 404135 / 1251006 = 0,32\%$$

$$K_{в. п 10} = 434633 / 557777 = 0,77\%$$

Як видно з розрахунку загальне використання виробничих потужностей збільшилося у 2011 роки порівняно з 2012 роки на 0,17%, а у 2013 році на 0,45%. Збільшення використання потужностей обумовлене освоєнням випуску дизель-поїздів і електропоїздів. Якісний склад виробничих потужностей не завжди відповідає сучасним технологічним вимогам. Знос активної частини основних засобів виробництва склав 80,0%. У зв'язку з відсутністю коштів на технічне переобладнання, 95,5% устаткування експлуатується у виробництві понад 10 років. Використання у виробництві такого устаткування веде до збільшення поточних витрат на підтримку його працездатності.

З метою більш детальної оцінки діяльності підприємства ми проведемо фінансовий аналіз. Фінансовий аналіз дозволяє виявити найбільш раціональні напрями розподілу матеріальних, трудових, і фінансових ресурсів. Ми пропонуємо проаналізувати фінансову діяльність підприємства за допомогою горизонтального та вертикального аналізів. Сутністю горизонтального аналізу є побудова однієї або декількох аналітичних таблиць, в яких абсолютні показники повинні доповнятися відносними темпами зростання (зниження) за звітний період. Мета аналізу полягає у виявленні абсолютних і відносних змін величин різних статей балансу за звітний період.

Таблиця 2.11

Горизонтальний аналіз підприємства

тис. грн.

Показники	На 1.01.08.		На 1.01.09.		На 1.01.10.	
	тис. грн.	Кр. %	тис. грн.	Кр. %	тис. грн.	Кр. %
Актив						
Необоротні активи	173202	100	180656	104,3	185516	102,6
Оборотні активи :						
запаси	118247	100	115252	97,4	173917	150,9
грошові кошти	7534	100	3733	49,5	1009	27,1
дебіторська заборгованість	41998	100	72485	172,5	49219	67,9
Інші оборотні активи	10230	100	15544	151,9	23236	149,4
Витрати майбутніх періодів	252	100	129	51,2	516	400
Баланс	356513	100	387793	108,7	433413	111,7
Пасив						
Власний капітал	156653	100	150814	96,2	155035	102,7
Забезпечення наступних витрат і платежів	2680	100	3779	141,1	4440	117,4
Довгострокові зобов'язання	3929	100	-	-	42067	-
Поточні зобов'язання	193239	100	233189	120,6	231860	99,4
Доходи майбутніх періодів	12	100	11	91,6	11	100
Баланс	356513	100	387793	108,7	4334	111,7

Аналізую таблицю слід звернути увагу на позитивний момент зменшення дебіторської заборгованості, вона зменшилась у 2013 році по відношенню до 2012 року на 104,6%, а кредиторська заборгованість на 21,4%. У 2013 році збільшилась вартість власного капіталу та запасів підприємства по відношенню до 2012 року на 6,5%. Негативним в роботі підприємства слід вважати зменшення грошових коштів на 22% у 2013 році по відношенню до 2012 року, це свідчить про те, що наше підприємство може зіткнутися з проблемою виплат по своїм зобов'язанням.

Вертикальний аналіз грає велику роль при оцінці фінансового стану підприємства, при його проведенні особу увагу приділяють відносним показникам. Мета аналізу розрахунок питомої ваги окремих статей балансу та оцінка їх змін.

Таблиця 2.12

Вертикальний аналіз підприємства

тис. грн.

Показники	На 1.01.11.		На 1.01.2.		На 1.01.13.	
	тис. грн.	Пв %	тис. грн.	Пв %	тис. грн.	Пв %
Актив						
Необоротні активи	173202	48,58	180656	46,58	185516	42,80
Оборотні активи :						
запаси	118247	33,16	115252	29,71	173917	40,12
грошові кошти	7534	2,55	3733	0,96	1009	0,49
дебіторська заборгованість	41998	11,78	72485	18,69	49219	11,35
Інші оборотні активи	10230	2,86	15544	4,01	23236	5,36
Витрати майбутніх періодів	252	1,07	129	0,05	516	0,11
Баланс	356513	100	387793	100	433413	100
Пасив						
Власний капітал	156653	43,94	150814	38,8	155035	35,77
Забезпечення наступних витраті платежів	2680	0,75	3779	0,94	4440	1,02
Довгострокові зобов'язання	3929	1,10	-	-	42067	9,70
Поточні зобов'язання	193239	54,20	233189	60,25	231860	53,5
Доходи майбутніх періодів	12	0,01	11	0,01	11	0,01
Баланс	356513	100	387793	100	433413	100

Здійснив вертикальний аналіз ми можемо побачити які із статей в структурі балансу зменшилися, а які збільшилися. Збільшилися такі показники як: запаси на 10,9% по відношенню 2013 року до 2012 року, інші оборотні активи на 1,35%, довгострокові зобов'язання на 8,6%; зменшилися: грошові кошти на 0,67% по відношенню до 2013 року і на 2,06% до 2011 року; поточні зобов'язання на 6,75% у 2013 по відношенню до 2012 року. Нашим підприємством також розраховуються такі показники як: коефіцієнти абсолютної, критичної, поточної ліквідності; рентабельності активів, продукції, власного капіталу, фінансової стійкості та ділової активності.

Розрахунок коефіцієнта абсолютної ліквідності:

$$\text{Кал} = \text{ГК} + \text{ПІ} / \text{ПО}; \quad (10)$$

$$\text{Кал 03} = 7534 / 193239 = 0,03$$

$$\text{Кал 04} = 3733 / 233181 = 0,01$$

$$\text{Кал 05} = 1009 / 231860 = 0,004$$

Розрахунок коефіцієнта критичної ліквідності:

$$\text{Ккл} = \text{ГК} + \text{ПІ} + \text{ДЗ} / \text{ПО}; \quad (11)$$

$$\text{Ккл 03} = 7534 + 30156 / 193239 = 0,19$$

$$\text{Ккл 04} = 3733 + 21805 / 233181 = 0,10$$

$$\text{Ккл 05} = 1009 + 35527 / 231860 = 0,15$$

Розрахунок коефіцієнта поточної ліквідності:

$$\text{Кпл} = \text{ГК} + \text{ПІ} + \text{ДЗ} + \text{З} / \text{ПО}; \quad (12)$$

$$\text{Кпл 03} = 7534 + 30156 + 74963 / 193239 = 0,5$$

$$\text{Кпл 04} = 3733 + 21805 + 115252 / 233181 = 0,$$

$$\text{Кпл 05} = 1009 + 35527 + 173917 / 231860 = 0,90$$

Хоча показники коефіцієнтів ліквідності знаходяться у межах нижче нормативних, спостерігається їх подальше збільшення. Однак при такому положенні підприємству буде важко розрахуватися по своїм поточним обов'язкам.

Розрахунок коефіцієнтів фінансової стійкості:

Наявність власних оборотних коштів:

$$\text{Вок} = \text{Вік} - \text{На}; \quad (13)$$

$$\text{ВОК } 03 = 156653 - 173202 = - 16549$$

$$\text{ВОК } 04 = 150814 - 180656 = - 29842$$

$$\text{ВОК } 05 = 155035 - 185516 = - 30481$$

Наявність власних і довгострокових позикових засобів

$$\text{ВД} = \text{ВОК} + \text{ДП}; \quad (14)$$

$$\text{ВД } 03 = - 16549 + 3929 = - 12620$$

$$\text{ВД } 04 = - 29842 + 26659 = -3183$$

$$\text{ВД } 05 = - 30481 + 42067 = 11586$$

Загальна величина основних джерел формування запасів і витрат

$$\text{ОД} = \text{ВД} + \text{КПК}; \quad (15)$$

$$\text{ОД } 03 = - 12620 + 193239 = 180619$$

$$\text{ОД } 04 = - 3183 + 233189 = 230006$$

$$\text{ОД } 05 = 11586 + 231860 = 243446$$

Визначення типу фінансової стійкості :

$$\Delta \text{ВОК} = \text{ВОК} - 3; \quad (16)$$

$$\Delta \text{ВОК } 03 = - 16549 - 74963 = - 91512$$

$$\Delta \text{ВОК } 04 = - 29842 - 115252 = - 145094$$

$$\Delta \text{ВОК } 05 = - 30481 - 173917 = - 204398$$

$$\Delta \text{ВД} = \text{ВД} - 3; \quad (17)$$

$$\Delta \text{ВД } 03 = - 12620 - 74963 = - 87583$$

$$\Delta \text{ВД } 04 = -3183 - 115252 = - 118435$$

$$\Delta \text{ВД } 05 = 11586 - 173917 = - 162331$$

$$\Delta \text{ОД} = \text{ОД} - 3; \quad (18)$$

$$\Delta \text{ОД } 03 = 180619 - 74963 = 105656$$

$$\Delta \text{ОД } 04 = 230006 - 115252 = 114754$$

$$\Delta \text{ОД } 05 = 243446 - 173917 = 69529$$

$$\Delta \text{ВОК} < 0$$

$$\Delta \text{ВД} < 0$$

$$\Delta \text{ОД} > 0$$

На підставі одержаних даних можна зробити висновок про те, що підприємство характеризується нестійким фінансовим станом з порушенням його платіжних здібностей, відновлення рівноваги можливо за рахунок поповнення джерел власних коштів і прискорення оборотності запасів.

Розрахунок показників ділової активності :

Коефіцієнт оборотності майна :

$$\text{Ком} = \text{Вир від реаліз} / \text{середнє річну валюту балансу}; \quad (19)$$

$$\text{Ком } 03 = 110737 / 346071 = 0,31$$

$$\text{Ком } 04 = 170331 / 370708 = 0,45$$

$$\text{Ком } 05 = 409057 / 413493,5 = 0,98$$

Коефіцієнт оборотності власного капіталу :

$$\text{Квк} = \text{Вир від реаліз} / \text{ВК (с/р)}; \quad (20)$$

$$\text{Квк } 03 = 110737 / 179675,5 = 0,61$$

$$\text{Квк } 04 = 170331 / 152294,5 = 1,11$$

$$\text{Квк } 05 = 409057 / 155684,5 = 2,62$$

Коефіцієнт оборотності основних засобів :

$$\text{Коз} = \text{Вир від реаліз} / \text{ОЗ (с/р)}; \quad (21)$$

$$\text{Коз } 03 = 110737 / 172131 = 0,64$$

$$\text{Коз } 04 = 170331 / 153239,5 = 1,11$$

$$\text{Коз } 05 = 409057 / 160850,5 = 2,54$$

Коефіцієнт оборотності товарної продукції :

$$\text{Когп} = \text{Вир від реаліз} / \text{ГП (с/р)}; \quad (22)$$

$$\text{Когп } 03 = 110737 / 434633 = 0,25$$

$$\text{Когп } 04 = 170331 / 404135 = 0,42$$

$$\text{Когп } 05 = 409057 / 434633 = 0,94$$

Як видно з розрахунків показників ділової активності з кожним роком вони збільшуються це свідчить про збільшення швидкості оборотності окремих видів засобів підприємства . Більш детально показники фінансового стану проаналізовані у таблиці 2.13 в ракурсі 2013 року.

Показники оцінки фінансового стану підприємства за 2013р.

Показник	Формула розрахунку	Нормативне значення	Базовий період	Звітний період
1.1. коефіцієнт зносу основних засобів,% (Кз)	$\frac{\phi 1 p 032}{\phi 1 p 031}$	$\leq 0,25$	63,2	63,5
1.2. коефіцієнт годності основних засобів, %	$1 - \hat{E}_c$		36,8	36,5
2.2. коефіцієнт рентабельності активів, %	$\frac{\phi 2 p 220(225)}{\phi 1 p 280}$	> 0 збільшення	0,05	-0,11
2.3. коефіцієнт рентабельності власного капіталу, %	$\frac{\phi 2 p 220(225)}{\phi 1 p 380}$	> 0 збільшення	0,13	-0,3
2.4. коефіцієнт рентабельності діяльності, %	$\frac{\phi 2 p 220(225)}{\phi 2 p 035}$	> 0 збільшення	0,05	-0,12
2.5. коефіцієнт рентабельності продукції, %	$\frac{\phi 2 p 100(105) + p 090 - p 060}{\phi 2(p 040 + p 070 + p 080)}$	> 0 збільшення	1,63	5,81
2.6. валова рентабельність реалізованої продукції, %	$\frac{ряд.050 \phi.2}{ряд.035 \phi 2}$	> 0 збільшення	21,76	16,85
2.7. операційна рентабельність реалізованої продукції, %	$\frac{ряд.100 \phi.2}{ряд.035 \phi 2}$		4,8	3,5
2.8. рентабельність перманентного капіталу, %	$\frac{ряд.220 \phi.2}{ряд.380 + ряд.430 + ряд.480 \phi 1}$		0,11	-0,24
2.9. загальна рентабельність виробничих запасів, %	$\frac{д\ddot{y}\ddot{a}.050\delta.2}{\delta 080 + \delta 100 + \delta 110 + \delta 120 + \delta 130 + \delta 140\delta.1}$	збільшення	29,5	18,5
2.10. загальна рентабельність підприємства, %	$P_{n/n.обц} = \frac{ряд.050 \phi.2}{\phi.1 ряд.640}$		22,6	15,4

Продовження таблиці 2.13

Показник	Формула розрахунку	Нормативне значення	Базовий період	Звітний період
3.1. оборотність оборотних активів	$\frac{\phi 2 p 035}{\phi 1(p 260+ p 270)}$	збільшення	1,65	1,92
3.2. оборотність запасів і витрат по чистому доходу	$\frac{\phi 2 p 035}{\phi 1(p 100+ p 110+ p 120+ p 130+ p 140)}$	Збільшення	3,6	2,27
3.3. оборотність запасів і витрат по собівартості продукції ($K_{O.ЗВ}$)	$\frac{\phi 2 p 040}{\phi 1(p 100+ p 110+ p 120+ p 130+ p 140)}$	збільшення	2,8	1,9
3.4. оборотність запасів і витрат в днях ($O_{Д.ЗВ}$)	$\frac{T}{K_{O.ЗВ}}$	зменшення	129	189
3.5. Оборотність ГП ($K_{O.ГП}$)	$\frac{\phi 2 p 035}{\phi 1 p 130}$	збільшення	20,4	7,9
3.6. Оборотність ГП в днях	$\frac{T}{K_{O.ГП}}$	зменшення	18	45
3.7. Оборотність дебіторської заборгованості ($K_{O.ДЗ}$)	$\frac{\phi 2 p 035}{\phi 1(p 160+ p 170+ p 180+ p 190+ p 200+ p 210)}$	збільшення	5,6	8
3.8. Оборотність дебіторської заборгованості в днях ($O_{Д.ДЗ}$)	$\frac{T}{K_{O.ДЗ}}$	зменшення	64	45
3.8. Оборотність кредиторської заборгованості ($K_{O.КЗ}$)	$\frac{\phi 2 p 040}{\phi 1 p 620}$	збільшення	1,5	1,4
3.9. Оборотність кредиторської заборгованості в днях ($O_{Д.КЗ}$)	$\frac{T}{K_{O.КЗ}}$	зменшення	240	257
3.10. Фондовіддача ($K_{Ф.В}$)	$\frac{\phi 2 p 035}{\phi 1 p 080}$	збільшення	2,17	2,13
3.11. Оборотність власного капіталу ($K_{O.СК}$)	$\frac{\phi 2 p 035}{\phi 1 p 380}$	≥ 1	2,6	2,55
3.14. Оберненість активів ($K_{O.А}$)	$\frac{\phi 2 p 035}{\phi 1 p 280}$	≥ 1	1,03	0,91

Продовження таблиці 2.13

Показник	Формула розрахунку	Нормативне значення	Базовий період	Звітний період
3.15. коефіцієнт оборотності основних засобів	$\frac{\phi 2 p 035}{\phi 1 p 031}$	збільшення	0,94	0,89
3.16. показник прибутковості ОЗ	$\frac{\phi 2 p 170}{\phi 1 p 280 - p 080}$		0,04	0,02
4.1. коефіцієнт забезпечення оборотних коштів власними оборотними коштами	$\frac{\phi 1(p 260 - p 620)}{\phi 1 p 260}$	$\geq 0,1$	-0,006	0,063
4.2. коефіцієнт відношення виробничих активів до вартості власності	$\frac{\phi 1 p 030 + p 110 + p 120 + p 270}{\phi 1 p 280}$	$\geq 0,5$	0,5	0,46
4.3. коефіцієнт чистої виручки	$\frac{\phi 2 p 035 + 260}{\phi 2 p 010}$		0,98	0,96
4.5. коефіцієнт відношення необоротних активів до власного капіталу	$\frac{\phi 1 p 080}{\phi 1 p 380}$	$\geq 0,5-0,8$	1,2	1,19
4.6. коефіцієнт структури залученого капіталу	$\frac{\phi 1 p 380}{\phi 1 p 620}$		0,75	0,67
4.7. коефіцієнт структури покриття довгострокових інвестицій, %	$\frac{\phi 1 p 480}{\phi 1 p 080}$	зменшення	14,2	22,6
4.8. коефіцієнт забезпечення матеріальних запасів власними коштами	$\frac{\phi 1 p 380 - p 080}{\phi 1(p 100 + p 110 + p 120 + p 130 + p 140)}$	0,6-0,8	-0,28	-0,17
4.10. коефіцієнт фінансової стійкості	$\frac{\phi 1 p 380}{\phi 1 p 480 + p 620}$	≥ 1	0,67	0,56

Продовження таблиці 2.13

Показник	Формула розрахунку	Норма-тивне значення	Базо-вий період	Звіт-ний період
4.11. коефіцієнт фінансової незалежності	$\frac{\phi 1 p 380 + p 430}{\phi 1 p 640}$	$\geq 0,5$	0,4	0,37
4.12. коефіцієнт фінансової залежності	$\frac{\phi 1 p 480 + p 620}{\phi 1 p 640}$	0,4	0,6	0,63
4.13. коефіцієнт фінансового ризику	$\frac{\phi 1 p 480 + p 620}{\phi 1 p 380}$	0,3-0,5 (критичне значення 1)	1,5	1,76
4.14. коефіцієнт довгостр-го залучення зайомних коштів	$\frac{\phi 1 p 480}{\phi 1 p 380 + p 480}$		0,14	0,21
4.15. коефіцієнт кредиторської та поточної заборгованості	$\frac{\phi 1 p 620}{\phi 1 p 480 + p 620}$		0,88	0,85
4.16. коефіцієнт капітального покриття	$\frac{\phi 1 p 380}{\phi 1 p 280}$		0,4	0,36
4.17. коефіцієнт участі акціонерного капіталу в загальній сумі джерел фінансування	$\frac{\phi 1 p 300(310)}{\phi 1 p 640}$		0,14	0,13
4.18. коефіцієнт мобільності	$\frac{\phi 1 p 260 + p 270 - p 620}{\phi 1 p 380}$	0,5	-0,008	0,1
4.19. коефіцієнт ділової активності	$\frac{\phi 2 p 010}{\phi 1 p 280}$		1,1	0,97
4.20. коефіцієнт ефективності використання фінансових ресурсів	$\frac{\phi 2 p 170}{\phi 1 p 280}$		0,02	0,01
4.21. коефіцієнт реальної вартості власності	$\frac{\phi 1 p 030 + p 100 + p 120}{\phi 1 p 280}$	$\geq 0,5$	0,64	0,66
4.22. наявність власних оборотних коштів (Воб.к.)	$\phi 1 p 380 - \phi 1 p 080$		-31688	-30481

Продовження таблиці 2.13

Показник	Формула розрахунку	Нормативне значення	Базовий період	Звітний період
4.23. наявність власних і дов-вих джерел формування запасів і витрат	$\phi 1 p 380 + p 480 - \phi 1 p 080$		-5029	11586
5.1. коефіцієнт покриття	$\frac{\phi 1 p 260}{\phi 1 p 620}$	>1	0,99	1,06
5.2. коефіцієнт швидкої ліквідності	$\frac{\phi 1(p 260 - p 100 - p 110 - p 120 - p 130 - p 140)}{\phi 1 p 620}$	0,6-0,8	0,44	0,32
5.4. Чистий обор. капітал (тис. грн.)	$\phi 1(p 260 - p 620)$	>1 збільшення	-1,37	15,5
5.6. Коефіцієнт покриття проміжний	$\frac{\phi 1 p 230 + p 240 + p 160}{\phi 1 p 620}$		0,26	0,06
5.8. Частина обор. коштів в активах	$\frac{\phi 1 p 260}{\phi 1 p 280}$		0,52	0,57
5.9. Частина запасів в обор. активах	$\frac{\phi 1 p 100 + p 110 + p 120 + p 130 + p 140 + p 150}{\phi 1 p 260}$		0,56	0,7
5.10. Співвідношення нерозподілено-го прибутку до загальної суми активів	$\frac{\phi 1 p 350}{\phi 1 p 280}$		0,15	0,13
5.12. Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами	$\frac{\phi 1(p 260 - p 620)}{\phi 1 p 620}$	>0,1	-0,07	0,067

На підставі цієї таблиці ми можемо зробити висновок про те, що розраховані коефіцієнти : майнового стану знаходяться, в діапазоні нижче нормативного значення це, свідчить про те, що все майно підприємства схильне як до фізичного, так і морального зносу; рентабельності продукції і підприємства в цілому збільшилися, це говорить про те, що збільшився показник чистого прибутку на одиницю вкладених засобів.

2.3. Вибір шляхів збільшення обсягів виробництва продукції

ПАТ «Луганськтепловоз» є одним з найбільших підприємств у Луганській області. Воно виготовляє широкий спектр продукції. Основними видами якої є : електропотяги постійного та змінного струму, дизель-потяги, тепловози, причіпні вагони приміських потягів з локомотивною тягою, трамвайні вагони, поворотні кіла, дизельні мотовози та інше. Підприємство прагне розширити та збільшити виробництво продукції рельсового транспорту, для досягнення цієї мети ми пропонуємо скористатися слідкуючими резервами :

Резерви збільшення обсягів виробництва за рахунок поліпшення використання праці персоналу

Резерви збільшення обсягів виробництва за рахунок поліпшення використання праці персоналу ми у розділі 1 , главі 1.3. поділили на соціально – економічні, матеріально – технічні та організаційні. До соціально – економічних факторів підприємства належать: рівень кваліфікації та професійних знань, умінь, навичок; компетентність, відповідальність; професійна придатність, інноваційність мотивованість. В результаті не професійної роботи персоналу ПАТ «Луганськтепловоз» за 2013 рік підприємство недовиготовело продукції на 240011грн.

Таблиця 2.14

Неявки на роботу за 2013 рік

Показники	Людо -години	Людо – дні	Дні
Неявки на роботу в т.ч.	3367248	420906	52,37
Болезни	591224	73903	9,19
Прогоулы	1744	218	0,03
Неявки с разрешения администрации	1407488	175936	21,89
Из них по инициативе администрации	1278832	159854	19,89
Прочие неявки	12032	1504	0,19

Для підвищення кваліфікації працівників ПАТ «Луганськтепловоз» постійно проводяться підготовка, перепідготовка та навчання на курсах робітників компанії.

У таблиці 2.15 розглянуті основні непродуктивні виплати оплати праці.

Таблиця 2.15

Непродуктивні виплати з фонду оплати праці по компанії

Найменування	Факт 2011р. тис.грн.	Факт 2012р. тис.грн.	Факт 2013р. тис.грн.
Відхилення від нормальних умов праці	109,1	352,4	334,7
Доплата до середнього заробітку	246,2	354,8	559,9
Доплата за роботу в наднормовий час	1,1	-	-
Оплата простоїв	6,0	4,7	1,7
Разом:	362,4	711,9	896,3

Проаналізувавши таблицю 2.13 ми можемо зробити висновок про те, що непродуктивні виплати у 2011 році збільшилися на 349,5 тис. грн. з порівнянням у 2012 році. та на 184,4 тис. грн. у 2013 році. Також на підприємстві спостерігаються і негативні аспекти діяльності персоналу. Так з вини працівників цехів, відділів і виконавців збільшився брак продукції у 2011 році він складав 83464 тис. грн. , у 2012 році він ще зріс та складав 284990 тис. грн. , у 2013 році він почав знижуватися , але не істотно і склав 282421 тис. грн. Збільшилися також несанкціоновані прогули робітників у 2011 році вони склали 1296 людино-годин, у 2012 році вже 2552 людино-години, а у 2013 році 1744 людино-години. Все це негативно впливає на обсяги виробництва тому ми пропонуємо впровадити заходи, щодо ліквідації втрат робочого часу, це можуть бути виговори , адміністративні стягнення , звільнення. До матеріально – технічних факторів належать: модернізація обладнання, використання нової продуктивнішої техніки та інше. Наше підприємство в процесі виготовлення продукції використовує морально та фізичне застаріле устаткування тому це створює значні проблеми для робітників. Так простої устаткування у зв'язку з ремонтними роботами в 2011 році склали 5336 людино-години , у 2012 році 2264 людино-години ,а у 2013 році 1032 людино-години. До організаційних факторів належать : удосконалення структури апарату управління та системи управління виробництвом. Наше підприємство в процесі своєї діяльності використовує лінійно – функціональну організаційну структуру. Вона спирається на розподіл повноважень та відповідальності за функціями управління. Основними недоліками цієї організаційної структури є те що за умов

технологічних змін та оновлення номенклатури продукції використання цієї оргструктури уповільнює терміни підготовки і прийняття управлінських рішень, також вона не забезпечує належної злагодженості в роботі функціональних підрозділів. Також негативним аспектом діяльності нашого підприємства є те, що на жаль не аналізуються та не змінюються структури виробничих площ, цехів, ділянок, тобто не рентабельна продукція знімається з виробництва, а організаційна структура залишається. Ми пропонуємо підприємству впроваджувати дивізійну організаційну структуру тому, що вона більш підходить до специфіки його виробництва. Отже, за дивізійної структури кожний виробничий підрозділ підприємства має власну достатньо розгалужену структуру управління, яка забезпечує автономне його функціонування. За дивізійної структури управління групування видів діяльності суб'єкта господарювання здійснюється із застосуванням принципу поділу праці за цілями. Один із варіантів дивізійної організаційної структури розглянутий на малюнку 2.3, де Ф – функціональний керівник; Л – лінійний керівник; В – виконавець.

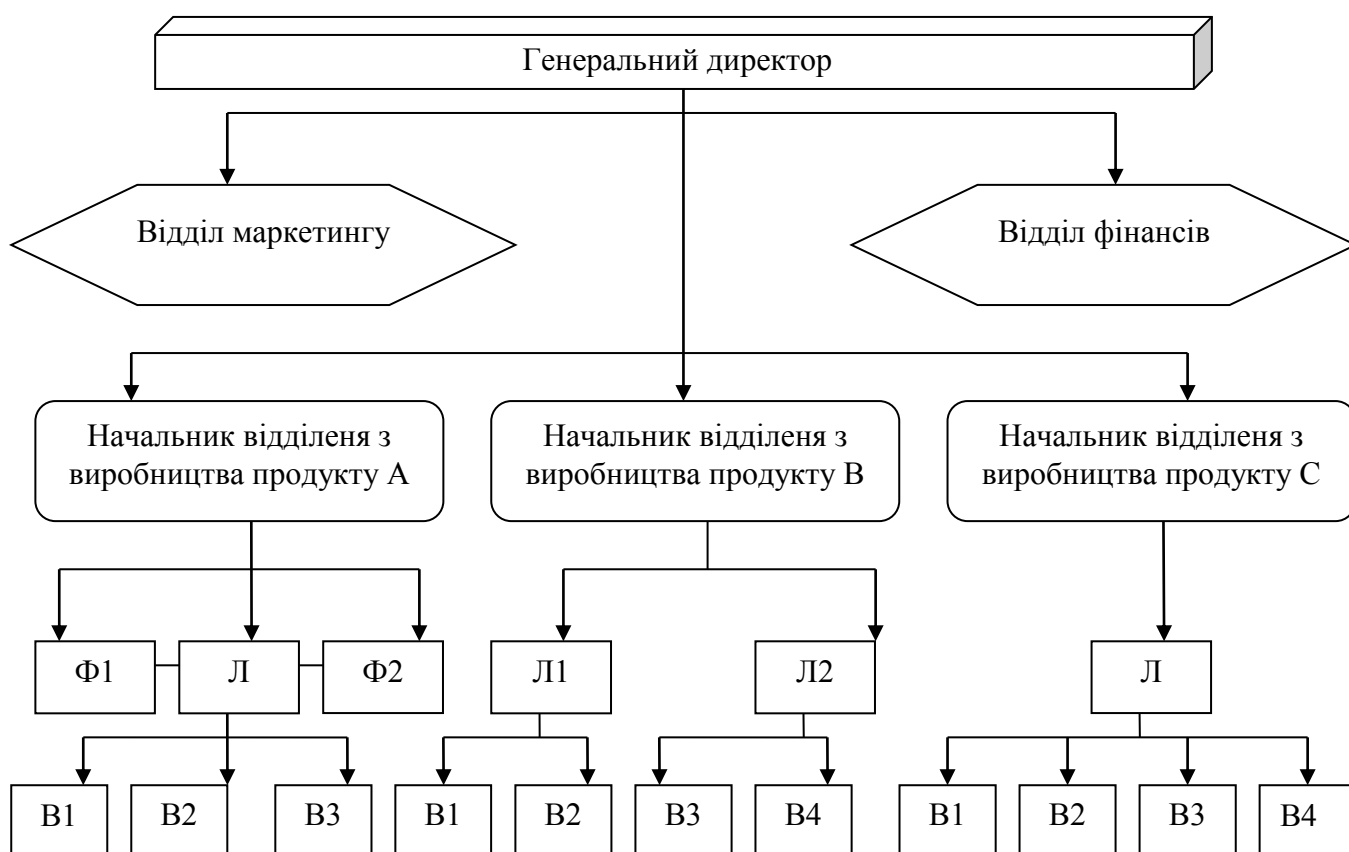


Рис. 2.3. Модель дивізіональної оргструктури управління підприємством

Перевагами дивізіональної організаційної структури управління є: гнучке реагування на зміни в зовнішньому середовищі (коливання попиту та пропозиції на продукцію, збільшення долі конкурентів на ринку, зміна цін на продукцію та інше), швидке прийняття управлінських рішень та поліпшення їхньої якості, децентралізація організаційних функцій.

Резерви збільшення обсягів виробництва за рахунок поліпшення використання засобів праці обладнання

До резервів збільшення обсягів виробництва продукції в наслідок більш ефективного використання засобів праці належать: підвищення рівня організації виробництва підвищення якості ремонтного обслуговування устаткування, підвищення коефіцієнта змінності його роботи та інше. «Луганськтепловоз» в процесі своєї діяльності використовує унікальне устаткування для виробництва залізничного транспорту, але воно знаходиться у жалюгідному стані , так знос активної частини устаткування складає 80%. Це створює значні проблеми для подальшого збільшення виробництва. Ми пропонуємо більш детально проаналізувати показники технічного становища, до яких належать коефіцієнти зносу та придатності, з метою прийняття рішення о придбанні нового устаткування.

Таблиця 2.16

Аналіз зносу основних фондів на ПАТ Луганськтепловоз

Показники	На початок періоду	На кінець періоду	Зміна за період(+,-)
Первинна вартість основних засобів, тис. грн.			
2012 рік	414996	410067	-4929
2013 рік	410067	419656	+9589
1-е півріччя 2012 р.	419656,0	499693,0	80037,0
1-е півріччя 2013 р.	466517,0	409472,0	-57045,0
Знос основних засобів під час їх експлуатації тис.грн.			
2012 рік	223088	222037	-1051
2013 рік	222037	234343	+12306
1-е півріччя 2012 р.	234343,0	285361,0	31018,0
1-е півріччя 2013 р.	278638,0	256883,0	-21755,0
Ступінь зносу основних засобів 2012 рік, %	53,8	54,1	+0,3

Продовження таблиці 2.16

Показники	На початок періоду	На кінець періоду	Зміна за період(+,-)
2013 рік, %	54,1	55,8	+1,7
1-е півріччя 2012 р., %	55,8	57,1	-1,3
1-е півріччя 2013 р., %	59,7	62,7	3,0
Ступінь придатності основних засобів			
2012 рік, %	46,2	45,9	-0,3
2013 рік, %	45,9	44,2	-1,7
1-е півріччя 2012 р., %	44,2	42,9	1,3
1-е півріччя 2011 р., %	40,3	37,3	-3,0

Ступінь зносу на кінець кожного звітного періоду складала : 2012 рік 54,1%, а у 2013 році вже 55,8%. Ступінь зносу постійно збільшується, в той час, як ступінь придатності основних фондів постійно зменшується : 2012 рік 45,9%, 2013 рік 44,2%. Значення коефіцієнтів зносу і придатності свідчать, про те що технічний стан, в якому знаходяться основні фонди є дуже не задовільний. Таким чином в результаті неефективного функціонування обладнання процент браку по підприємству з вини устаткування постійно збільшується.

Таблиця 2.17

Внутрізаводські втрати від браку

Найменування виробництва	2011 рік		2012 рік		2013 рік	
	Усього (грн.)	% браку к валовому випуску	Усього (грн.)	% браку к валовому випуску	Усього (грн.)	% браку к валовому випуску
Металургійне	241602	14,07	621449	18,99	530839	22,12
Механосборочне	98078	0,22	198973	0,19	274167	0,36
Заготовчо.-зварюв.	15251	0,06	8876	0,02	38029	0,08
Складально -сдаточ	45495	0,06	143962	0,06	70874	0,05
Інше	2278	0,01	3492	0,02	3005	0,02

Як видно з таблиці 2.14 відсоток браку постійно збільшується так у 2011 році він складав по металургійному виробництву 14,07 %, а у 2013 році вже 22,12%., по

механосборочному у 2011 році 0,22 %, а у 2013 році 0,36 %. В результаті неефективного функціонування устаткування наше підприємство втратило прибутку у 2011 році 402,704 тис. грн. у 2012 вже 976,752 тис.грн. та у 2013 році 916,914 тис.грн. Таким чином сумарний збиток підприємства за три роки склав 2296,37 тис.грн. Також важливим узагальнювальний показник ефективності використання основних фондів є фондovіддача – вартісна оцінка кількості продукції в розрахунку на гривню основних виробничих фондів.

Таблиця 2.18

Розрахунок фондovіддачі основних засобів

Найменування показника	2012 рік	2013 рік	1- півр. 2012р.	1-півр. 2013р.
Об'єм реалізованої продукції	62290,8	94860,0	66712,0	78805,0
Середньорічна вартість основних виробничих фондів	283564,7	285363,0	310635,0	308949,0
Коефіцієнт фондovіддачі (стр.1/2)	0,22	0,33	0,21	0,25

Об'єм реалізованої продукції за 2012 рік збільшився порівняно з 2013 роком на 32569,2 тис.грн., середньорічна вартість основних виробничих засобів збільшилася на 2798,3 тис.грн., фондovіддача склала 0,33. Зниження коефіцієнтів фондovіддачі показує, що основні фонди використовуються не ефективно, тобто виробничі потужності задіяні не в повному об'ємі. Невід'ємним показником оцінки використання основних виробничих засобів є коефіцієнт амортизаційної віддачі, який визначається відношенням обсягу виробництва до амортизації основних фондів.

Таблиця 2.19

Розрахунок коефіцієнта амортизаційної віддачі

Найменування показника	2012р.	2013р.	Приріст (спад),%	1-е півріччя 2012р.	1-е півріччя 2013р.	Приріст (спад),%
Об'єм виготовленої продукції без ПДВ і акцизного збору	62290,8	94860,0	+52,3	66712,0	78805,0	+18,1

Продовження таблиці 2.20

Найменування показника	2012р.	2013р.	Приріст (спад),%	1-е півріччя 2012р.	1-е півріччя 2013р.	Приріст (спад),%
Амортизація основних фондів	9221	8386	-91	3642,0	4105,0	+12,7
Коефіцієнт амортизаційної віддачі (стр.1/2)	6,76	11,3	+67,2	18,3	19,2	+4,9

Коефіцієнт амортизаційної віддачі показує, що рівень використання основних виробничих фондів збільшився в 2013 році порівняно з 2012 роком на 67,2%. Основною причиною збільшення рівня ефективності використання основних фондів, це значне збільшення об'ємів виробництва. Розрахунок коефіцієнтів амортизаційної віддачі показує, що рівень використання основних виробничих фондів збільшився в 1-м півріччі 2013 роки порівняно з 1-м півріччям 2012 роки на 0,9%. Хоча і деякі наші показники збільшилися, основна їх частина зменшилася, наше підприємство з кожним роком витрачає все більше і більше коштів на поточні та капітальні ремонти, так вартість капітальних ремонтів у 2011 році складала 904,330 тис.грн., у 2012 році вона збільшилася на 330,876 тис.грн., а у 2013 вже на 1481,61 тис.грн. Усе це свідчить про те, що нашому підприємству необхідно впроваджувати заходи щодо переобладнання виробництва. Придбання нового устаткування сприятиме: економії матеріальних ресурсів, енергоносіїв, зменшенню витрат на капітальні та поточні ремонти, збільшенню продуктивності праці персоналу, зменшенню трудомісткості виготовлення продукції та багато інше.

Резерви збільшення обсягів виробництва продукції за рахунок впровадження технічних нововведень

До резервів збільшення обсягів виробництва продукції за рахунок впровадження технічних нововведень належать: розробка нових конкурентоспроможних видів продукції, модернізації вже існуючої продукції, впровадження на підприємстві нових енергозбережних і менш матеріаломістких

устаткувань та багато інше. Наше підприємство постійно розробляє нові види тепловозів, електровозів та дизель – потягів. Так у 2011 році були проведені слідуєчі науково – технічні упровадження: розроблена конструкторська документація дизель-поїзда ДЭЛ-02 і впроваджена у виробництво; виготовлений дослідний зразок дизель-поїзда і проводяться приймально-здавальні випробування; проведений відрібок конструкції моторного візка власного виробництва для електропоїздів і проведені випробування досвідчених вузлів; розроблений і упроваджений техпроцес промивки і очищення внутрішньої поверхні секцій радіаторів розчином ТМС з виготовленням спеціалізованої установки; упроваджена прогресивна технологія гнучкі труб 73 і 79 на роликах, замість ручної ковальської гнучкі, що дозволяє гнути труби R3000 і більше.

У 2012 році розроблена ефективна система опалювання, вентиляції і кондиціонування вагонів і кабіни машиніста дизель і електропоїздів; розроблена КД варіантів дослідного зразка зчіпного беззазорного пристрою для вагонів дизель і електропоїздів; розроблена вдосконалена ВВК для тепловоза ТЭП150 на базі сучасного електроустаткування і елементів монтажу; розроблена і упроваджена технологія автоматичної і напівавтоматичної зварки і устаткування універсального робочого місця для її виконання; виготовлений зварювальний автомат і системи управління до нього; розроблена, відпрацьована і упроваджена технологія нанесення поверхневого шару типу шагрень і керівництво по експлуатації; розроблена технологія отримання нових марок спечених сплавів, визначені оптимальні режими вакуумного і компресійного спікання.

У 2013 році розроблена документація для макетного зразка кабіни тепловоза 2ТЭ116, виготовлений макетний зразок кабіни; проведені роботи по удосконаленню дизель-поїздів і електропоїздів постійного і змінного струму згідно протоколам МВК; розроблено чотири варіанти модернізації тепловоза ТЭ114С для Сірійських залізниць; почата розробка ЧТД тепловоза ТЭ127 для Судану. Як видно з наведених даних наше підприємство постійно займається науковою діяльністю та докладает усі зусилля для того, щоб зберегти свої конкурентні позиції на ринку.

Резерви збільшення обсягів виробництва продукції за рахунок провадження
ефективної цінової та логістичної політики

Цінова політика істотно впливає на успішне функціонування підприємства і є одним з чинників, від яких залежить сума прибутку і рівень рентабельності. У сучасних умовах ринкової економіки підприємство прагне витримувати конкуренцію і дотримується таких стратегій: вихід на ринок з основною продукцією, впровадження товару ринкової новизни на вже освоєний ринок. Підприємство розширює номенклатуру своєї продукції і виходить з новими товарами на ринок (ринок України, Росії). До сфери інтересів ПАТ «Луганськтепловоз» входить ринок споживачів рельсового подвижного состава, в тому числі: тепловози магістральні вантажні і пасажирські; тепловози маневрові; електропотяги постійного і змінного струму; дизель-потяги автономної і локомотивної тяги; трамвайні вагони для міського електротранспорту; горно-шахтне устаткування; запасні частини до продукції. Основним споживачем продукції підприємства є ГА Укрзалізниця, але після його продажу Брянському машинобудівничому заводу потенційний ринок може значно збільшитися.

Таблиця 2.21

Перелік договорів на поставку продукції ПАТ «Луганськтепловоз»

Види продукції	Договір (контракт)	Споживачі	Територіальне розташування
Ел.потяг змінного струму ЭПЛ9Т № 002	№804/01-91-567/01 от 29.12.01 г.	ГА «Укрзалізниця»	Україна
Ел. потяг змінного струму ЕПЛ9Т №№003-007	№804/02-43-469/02 от 02.09.02 г.	ГА «Укрзалізниця»	Україна
Ел. потяг змінного струму ЕПЛ9Т №№008,009	№804/03-23-384/03 от 18.07.03 г.	ГА «Укрзалізниця»	Україна
Дизель-поїзд ДПЛ-1 №004	№804-92-568/01 от 19.12.01 г.	ГА «Укрзалізниця»	Україна
Дизель-поїзд ДЕЛ-02	№ 113/01 от 20.04.01 г	ГА «Укрзалізниця»	Україна

Для просування своєї продукції на ринок покупців компанія активно використовує різноманітні підходи з використанням «інституту дилерів», приймає активну участь у виставках та презентаціях, пропонує модернізацію раніше випущеної техніки. Підприємство активно проводить рекламну роботу. З метою закріплення на ринку компанія веде роботу по зниженню собівартості продукції, якісному її виконанні і гарантованих термінах постачання. Підприємство пропонує при покупці продукції встановлення гарантійного терміну експлуатації, здійснювання сервісного обслуговування на додаток до гарантійного, а після його завершення абонентське обслуговування на домовлений період з забезпеченням безперебійної експлуатації з поставкою запасних частин для обслуговування і ремонту. Як видно з наведених даних підприємство проводить різноманітні маркетингові заходи для просування своєї продукції на ринок, і робить це досить непогано. В наслідок розширення ринку збуту нам буде необхідно також розширювати виробництво продукції, а це буде досить проблематично при використанні такого зношеного устаткування. Також як би наше підприємство ефективно не проводило логістичні заходи не слід залишати без уваги наших як потенційних так і прямих конкурентів. Дослідження найбільш впливових з них представлені у таблиці 2.19.

Таблиця 2.22

Інформація об найбільш впливових конкурентів по основній продукції

Найменування продукції видівпродукц	Найменування конкурента	Ступінь конкуренції			Країна конкурента
		Незначний вплив	Середній вплив	Значний вплив	
Тепловози	АТ «Брянський машзавод»	×			Россия
	АООТ «Людиновський тепловозобудівничий завод»	×			Россия
	АТ «Мурометепловоз»	×			Россия
	АООТ «Коломенський завод»	×			Россия

Продовження таблиці 2.22

Найменування продукції видівпродукції	Найменування конкурента	Ступінь конкуренції			Країна конкурента
		Незначний вплив	Середній вплив	Значний вплив	
	Московський локомотиворемонтний завод		×		Россия
	Оренбуржський тепловозоремонтний завод		×		Россия
	Ташкентський тепловозоремонтний завод		×		Таджикистан
Дизель-поїзд	Ризький вагонбудівничий завод			×	Латвія
	ОАО «Димехенський машзавод»		×	×	Россия
	“Hans-Hanslet»			×	Угорщина
	Торжокський вагонбудівничий завод			×	Россия
Електропотяги	ОАО «Димехенський машзавод»		×		Россия
	Рижський вагонбудівничий завод»		×		Латвія
	Дніпропетровський електробудівничий завод	×			Україна
	Новочеркаський елетровобудівничий завод			×	Россия
	Усть-Катавський вагонбудівничий завод			×	Россия
	Римський вагонбудівничий завод		×		Латвія
Модернізація і ремонт тепловозів	Дніпропетровський тепловозоремонтний завод		×		Україна
	Воронежський тепловозоремонтний завод		×		Россия

Як видно з таблиці 2.20 до найбільш значних конкурентів належать в області виробництва дизель – поїздів - ризький вагонбудівничий завод, ОАО «Димехенський машзавод», “Hans-Hanslet», торжокський вагонбудівничий завод; електропотягів - новочеркаський елетровобудівничий завод; трамваїв - усть-катавський

вагонобудівничій завод. Однак наше підприємство має значні переваги по відношенню до конкурентів : більш низькі ціни ніж у конкурентів, при реалізації продукції на території України у конкурентів можуть з'явитися додаткові витрати, а саме: митні збори; витрати на транзит, що з урахуванням страховок можуть складати до 10% від вартості електропоїзда та інше. Ми вважаємо, що варіант закупівлі електропоїздів ЕПЛ9Т луганського виробництва є найекономічніше вигідним з урахуванням того що, при відносно рівних технічних показниках з найближчим аналогом ЭД9М р. Деміхово (Росія): ціна нашого електропоїзда на 3,2 млн.грн. нижча; також при виробництві одного електропоїзда ЕПЛ9Т бюджет України поповнюється податковими платежами у розмірі 3,78 млн.грн.; відсутність витрат на митні збори і транзит; створюються додаткові робочі місця, як у безпосереднього виробника електропоїзда, так і у українських постачальників металів, матеріалів і комплектуючого устаткування; що комплектують матеріали і запасні частини в процесі експлуатації поставляють українські виробники; споживач (Укрзалізниця) в процесі експлуатації буде менший витратити електроенергії на перевезення пасажирів у зв'язку з меншою годинною потужністю при відносній рівності технічної швидкості. Таким чином вивчивши усі переваги та недоліки ми вважаємо, що збільшення обсягів виробництва буде економічно обґрунтованим та принесе додатковий прибуток нашому підприємству.

Висновок до розділу 2

У другому розділі роботи ми займалися переважно аналітичною оцінкою вивчаемого об'єкта. В процесі здійснення аналізу нами були проаналізовані такі дуже важливі показники як : персонал підприємства організаційна структура до якої він належить, основні та оборотні фонди підприємства їх амортизація та фондоддача. Що стосується фінансового стану підприємства то нами були проведені горизонтальний та вертикальний аналізи, які в свою чергу показали , що підприємство має значні фінансові проблеми. Розраховані показники платоспроможності та ліквідності показали, що підприємство характеризується нестійким фінансовим станом з порушенням його платіжних здібностей,

відновлення рівноваги можливо за рахунок поповнення джерел власних коштів і прискорення оборотності запасів. Також нами було виявлено, що підприємство використовує свою виробничу потужність лише на 20%, таким чином за допомогою цього показника ми можемо збільшити обсяги виробництва без збитку для підприємства. Однак використання морально та фізично застарілого устаткування може стати на заваді досягнення цієї мети. У другому розділі роботи нами було також проаналізовані можливі резерви збільшення обсягів виробництва продукції, таким чином в результаті неефективної роботи персоналу підприємство втратило з вини працівників цехів, відділів у 2011 році 83464 тис. грн., у 2012 році 284990 тис. грн., у 2013 році 282421 тис. грн. та з вини устаткування підприємство недоотримало прибутку у 2011 році 402,704 тис. грн. у 2012 вже 976,752 тис.грн. та у 2013 році 916,914 тис.грн. Таким чином сумарний збиток підприємства за три роки склав 2296,37 тис.грн. Як видно з наведених даних нашому підприємству необхідно впроваджувати у виробництво нове обладнання використання якого сприятиме економії матеріальних ресурсів, енергоносіїв, зменшенню витрат на капітальні та поточні ремонти, збільшенню продуктивності праці персоналу. Ми провели техніко – економічний та фінансовий аналіз вивчаємого об'єкта та вважаємо, що цього недостатньо і пропонуємо з метою більш ретельної оцінки господарської діяльності розробити модель яка дасть більш об'єктивну оцінку вивчаємому підприємству. Розробку моделі та її аналіз ми розглянемо у розділі 3 роботи.

РОЗДІЛ 3. РОЗРОБКА ЗАХОДІВ ЩОДО ЗБІЛЬШЕННЯ ОБСЯГІВ ВИРОБНИЦТВА

3.1. Обґрунтування заходів за допомогою економіко – математичної моделі

Для більш ретельної оцінки виробничої діяльності підприємства ми побудуємо модель залежності витрат і прибутку від обсягу виробництва, тобто точку беззбитковості. Ми вважаємо, що ця модель найбільше підходить до вивчаємої теми. Перевагою цієї моделі є те, що вона показує який буде потрібен рівень продажу продукції для досягнення прибутковості підприємства. У зарубіжній практиці досить широко застосовується аналіз співвідношення «витрати—випуск—прибуток». З огляду на оперативність та ефективність цього методу його популярність зростає і в Україні, особливо в останні роки. Ми будемо називатимемо його надалі ВВП-аналіз. За своєю сутністю ВВП-аналіз є досить простим, базується на відомих показниках і дає змогу оперативно оцінити вплив величини і структури витрат, обсягу продажу продукції на прибуток, аналізувати його залежність від рівня цін і структури виробництва, обґрунтовувати маркетингову стратегію. Із самої назви випливає, що ВВП-аналіз з'ясовує зв'язок між витратами, рівнем операційної активності та прибутком. Термін «операційна активність» характеризує результативність діяльності підприємства. Для виробничого підприємства вона визначається обсягом виготовленої продукції. Оскільки прибуток — основний результативний показник діяльності підприємства, важливо знати його залежність від двох попередніх витрат та обсягу продукції. Ця залежність ускладнюється тим, що витрати поділяються на змінні й постійні, а обсяг виробництва і продажу продукції має непрості зв'язки з цінами на окремі вироби. Крім цього, як відомо, не всі змінні витрати пропорційні, а до постійних входять деякі елементи дегрегуючих змінних витрат. Це все створює певні труднощі в моделюванні зазначеної залежності. При ВВП-аналізі співвідношення «витрати—випуск—прибуток» спрощуються і припускається, що в їх основі лежать лінійні залежності. Тобто аналіз базується на таких передумовах: усі витрати можна чітко поділити на змінні й постійні; усі змінні витрати пропорційні, а постійні не містять еле-

ментів дегрекуючих витрат і є лише функцією часу; ціни на вироби не залежать від обсягу виробництва і в межах розрахункового періоду стабільні. Ці обмеження означають, що ВВП-аналіз здійснюється в межах даної виробничої та організаційної структури підприємства, тобто стосується короткострокового періоду. За цих умов функції витрат і обсягу виробництва (продажу) лінійні виражаються так:

$$C = N * C_{зв} + C_{пв}, \quad (23)$$

$$B = N * Ц, \quad (24)$$

де C — загальні витрати за певний період часу;

N — обсяг виробництва продукції у натуральному виразі;

$C_{зв}$ — змінні витрати на одиницю продукції, грн.;

$C_{пв}$ — постійні витрати за розрахунковий період, грн.;

B — обсяг виробництва і продажу в грошовому виразі (дохід), грн.;

$Ц$ — ціна одного виробу, грн.

Графічна інтерпретація цих функцій показана на рис. 3.1. Нелінійні залежності витрат (C) і обсягу продажу (B) від кількості продукції дуже ускладнюють аналіз і на практиці фактично не застосовуються.

У процесі ВВП-аналізу обчислюються й аналізуються такі показники: маржинальний прибуток (збитки); коефіцієнт маржинального прибутку; рівноважний обсяг операційної (виробничої) діяльності точка беззбитковості); рівень безпеки операційної діяльності; обсяг операційної діяльності (обсяг виробництва), що забезпечує цільову прибутковість; операційний ліверидж (операційна залежність), який дає змогу оперативно аналізувати залежність прибутку від динаміки обсягу продукції і структури витрат. При ВВП-аналізі важливе значення має показник маржинального прибутку і його відносна величина — коефіцієнт маржинального прибутку. Маржинальний прибуток, який іноді називають покриттям, або внеском у прибуток, обчислюється за формулою

$$Пм = B - C_{зв}, \quad (25)$$

де $Пм$ — величина маржинального прибутку за певний період, грн.;

B — обсяг виробництва і продажу в грошовому виразі (дохід), грн.

$C_{зв}$ — змінні витрати за цей самий період.

Отже, маржинальний прибуток дорівнює постійним витратам і операційному прибутку, тобто прибутку від продажу продукції:

$$Пм = C_{пв} + П, \quad (26)$$

де $П$ — операційний прибуток, грн.

Відповідно, операційний прибуток, або просто прибуток, є різницею

$$П = Пм - C_{пв}, \quad (27)$$

Маржинальний прибуток є верхньою межею прибутку при зміні величини постійних витрат $C_{п}$, а саме: коли постійні витрати прямують до нуля — $C_{пв} \gg 0$, прибуток прямує до маржинального прибутку — $П > Пм$. Ці закономірності цінні при аналізі впливу динаміки обсягу виробництва на прибуток. Коли змінюється обсяг виробництва, постійні витрати залишаються на попередньому рівні, тому прибуток змінюється на величину маржинального прибутку.

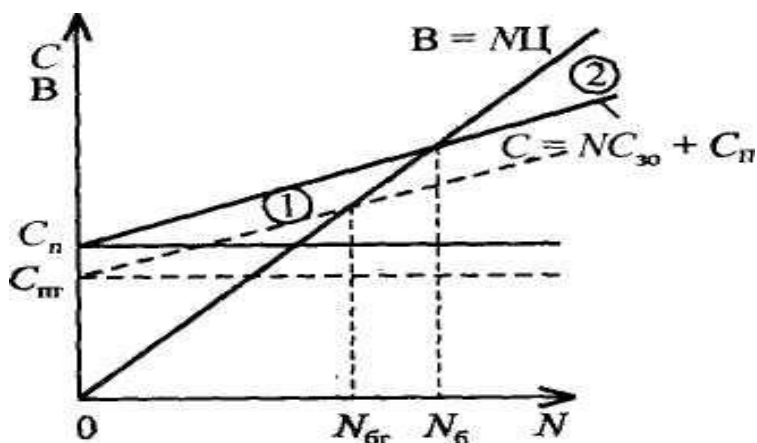


Рис. 3.1. Динаміка витрат (C), прибутку виручки (B) та точка обсягу безбитковості ($N_{\text{б}}$)

На практиці безбитковий обсяг виробництва обчислюється, як правило, аналітично. Необхідна для цього формула виводиться досить просто. У точці безбитковості виручка дорівнює сукупним витратам, тобто:

$$B = C_{зв} + C_{пв} \quad (28)$$

Звідси маємо відому формулу у чисельнику цієї формули постійні витрати, у знаменнику маржинальний прибуток на одиницю продукції (питомий маржинальний прибуток).

Беззбитковий обсяг виробництва можна також визначити і у натуральному виразі, але це найбільш прийнятно для однопродуктового виробництва. У багатопродуктовому виробництві в цьому разі виникає проблема розподілу постійних витрат між виробництвом окремих продуктів. Тому за цих умов частіше визначають загальний обсяг беззбиткового виробництва у грошовому виразі, тобто в обсязі виручки.

В складних економічних умовах функціонування наше підприємство повинно вибрати найбільш пріоритетні види продукції, для створення ефективної виробничої програми. Таким чином з метою вибору найліпшого проекту, або продукції яка буде приносити більш значний прибуток ми побудуємо модель точки беззбитковості для електропоїздів постійного струму типу ЕПЛ – 2Т та магістральних тепловозів типу 2ТЕ116.

Розрахунок точки беззбитковості для електропоїзда постійного струму ЕПЛ – 2Т у грошовому виразі.

Розрахуємо маржинальний прибуток:

$$П_m = 46275000 - 13975632,94 = 32299367,06 \text{ грн.}$$

Розрахуємо операційний прибуток:

$$П = 32299367,06 - 12209771,97 = 20119595,09 \text{ грн.}$$

Розрахуємо коефіцієнт маржинального прибутку:

$$К_{п.м.} = 32299367,06 / 46275000 = 0,69$$

Коефіцієнт маржинального прибутку показує, що на кожну гривню виручки припадає 69 коп. прибутку і постійних витрат. У разі збільшення обсягу виробництва на 1 гривню прибуток зростатиме на 69 коп.

Розрахуємо обсяг беззбитковості виробництва:

$$В_b = 12209771,97 / 0,69 = 17695321,69 \text{ грн.}$$

Розрахуємо коефіцієнт безпеки виробництва:

$$К_b = \frac{46275000 - 17695321,69}{46275000} = 0,61 .$$

Як видно з проведених розрахунків рівень безпеки операційної діяльності підприємства при виробництві електропоїздів постійного струму є збитковим. Фактичний обсяг виробництва дорівнює трьом електропоїздам, збитки по виробництву склали 2270321,69 грн. У натуральному виразі точка беззбитковості розраховується по формулі:

$$N_6 = \frac{C_{пв}}{Ц - C_{зв}}, \quad (29)$$

$$N_6 = \frac{1220977197}{15425000 - 1397536294} = \frac{1220977191}{144963706} = 8 \text{ шт.}$$

Графічно точка беззбитковості для електропоїзда постійного струму ЕПЛ – 2Т зображена на рисунку 3.2.

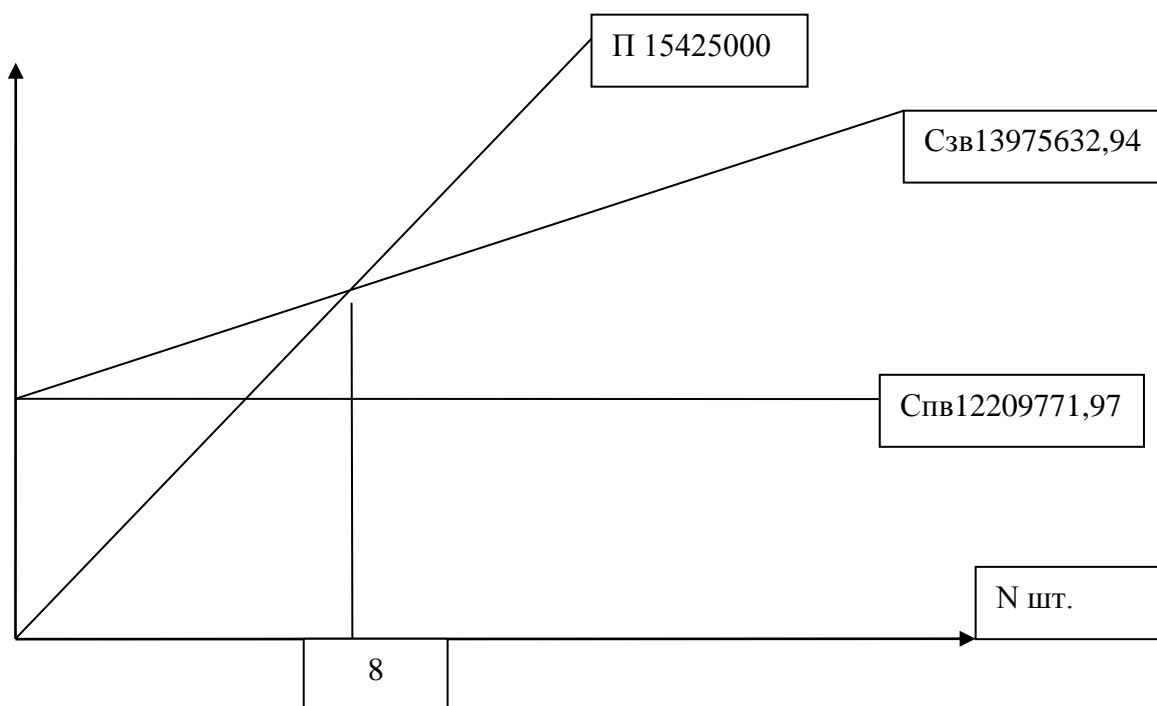


Рис. 3.2. Точка беззбитковості виробництва для електропоїздів ЕПЛ – 2Т

Як видно із розрахунків виробництво електропоїздів постійного струму ЕПЛ – 2Т є збитковим. Підприємство виробляє лише три електропоїзди за рік коли йому необхідно виготовляти вісім для покриття своїх витрат. Таким чином збільшення

обсягів виробництва електропоїздів постійного струму є дуже актуальним питанням на даному етапі виробничої діяльності підприємства.

Розрахунок точки беззбитковості для магістрального тепловоза 2TE116 у грошовому виразі.

Розрахуємо маржинальний прибуток:

$$Пм = 388548257,87 - 6613587,37 = 381934670,5 \text{ грн.}$$

Розрахуємо операційний прибуток:

$$П = 381934670,5 - 78237719,04 = 303696951,46 \text{ грн.}$$

Розрахуємо коефіцієнт маржинального прибутку:

$$Кп.м. = 381934670,5 / 388548257,87 = 0,98$$

Коефіцієнт маржинального прибутку показує, що на кожен гривню виручки припадає 98 коп. прибутку і постійних витрат. У разі збільшення обсягу виробництва на 1 гривню прибуток зростатиме на 98 коп.

Розрахуємо обсяг беззбитковості виробництва:

$$Вб = 78237719,04 / 0,98 = 79834407,18 \text{ грн.}$$

Розрахуємо коефіцієнт безпеки виробництва:

$$Кб = \frac{388548257,87 - 79834407,18}{388548257,87} = 0,79.$$

Рівень безпеки щодо обсягу операційної діяльності стосовно магістрального тепловоза досить високий. Фактичний обсяг виробництва практично в п'ять раз перевищує беззбиткову його величину. Тільки при зниженні обсягу виробництва на 79% є загроза опинитися в точці беззбитковості.

У натуральному виразі точка беззбитковості розраховується по формулі:

$$Nб = \frac{C_{пв}}{Ц - C_{зв}}, \quad (30)$$

$$Nб = \frac{78237719,04}{826698421 - 6613587,37} = \frac{78237719,04}{165339684} = 47 \text{ сек.}$$

Як видно з наведених розрахунків, у натуральному виразі точка беззбитковості дорівнює 47 секціям магістрального тепловоза 2TE116, фактичний обсяг теж складає 47 секцій, тобто наше підприємство не одержує прибуток, а

тільки має змогу розрахуватися по своїм обов'язкам. Воно виготовляє стільки продукції скільки може реалізувати на ринку. Розрахунок показників маржального та операційного прибутку показує дуже непогані можливості, але це не фактичні дані, а планові які у більшості випадків є не економічно обгрунтованими.

Графічно точка беззбитковості для магістрального тепловоза 2TE116 зображена на рисунку 3.3.

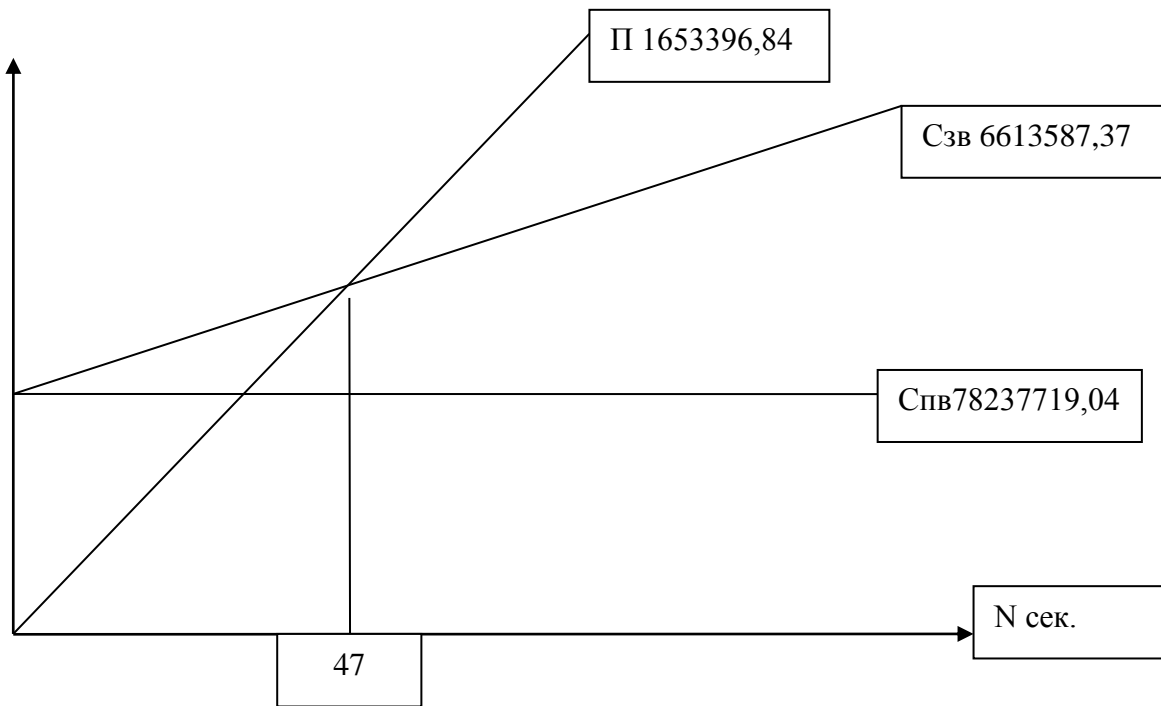


Рис. 3.3. Точка беззбитковості виробництва для магістрального тепловоза 2TE116

Проаналізувавши обсяги виробництва продукції електропоїзда постійного струму ЕПЛ – 2Т та магістрального тепловоза 2TE116 ми прийшли к висновку, що необхідно збільшувати об'єми виробництва наведеної продукції з метою виходу підприємства із кризи. Для досягнення цієї мети підприємству необхідно створити більш ефективні стратегічні пріорітети, а саме:

- пошук нових ринків збуту продукції за допомогою створення нових більш прогресивних маркетингових програм;
- участь у різноманітних тендерах та виставках;
- впровадження у виробництво прогресивних новітніх технологій;
- поліпшення якості продукції.

3.2. Розрахунок витрат пов'язаних із збільшенням обсягів виробництва продукції

З метою збільшення обсягів виробництва продукції нами були розроблені заходи які сприятимуть її зростанню на всіх етапах виробничого процесу. Першим заходом який ми розглянемо буде зміна організаційної структури управління підприємством з лінійно – функціональної на дивізійну. Зразкова схема дивізійної структури зображена на рисунку 3.4. Перевагами дивізійної організаційної структури управління є: гнучке реагування на зміни в зовнішньому середовищі (коливання попиту та пропозиції на продукцію, зменшення долі конкурентів на ринку, зміна цін на продукцію та інше), швидке прийняття управлінських рішень та поліпшення їхньої якості, децентралізація організаційних функцій та багато інше. Впровадження нової організаційної структури на ПАТ «Луганськтепловоз» буде супроводжуватися переліком витрат які наведені у таблиці 3.1.

Таблиця 3.1

Витрати пов'язані зі зміною організаційної структури

грн.

Найменування витрат	Сума витрат
Підготовка нових приміщень :	
проведення ремонтних робіт	10500
придбання нового офісного обладнання	25000
Витрати на придбання нової оргтехніки:	
персональних комп'ютерів	70000 або 44000
принтерів	8000
сканерів	2400
факсів	3000
іншої оргтехніки	1000
Втрати від руху персоналу	10215,4
Виплата вихідних допоміг	33285,7
Разом	163404,15

Витрати на проведення ремонтних робіт – ремонтні роботи будуть проведені лише в тих приміщеннях, де це дуже необхідно, складена смета витрат на ремонт дорівнює 10500грн. Ремонтні роботи будуть проведені за рахунок власних коштів. Витрати на придбання нового офісного обладнання – провідними спеціалістами нашого підприємства була складена смета витрат на придбання (меблів та іншого необхідного офісного обладнання), сума витрат дорівнює 25000грн.

Витрати на придбання нової оргтехніки : придбання нових персональних комп'ютерів. Спеціалістами підприємства було розраховано, що необхідно придбати для провідної роботи персоналу компанії 20шт. сучасних комп'ютерних систем.

Розрахунок витрат:

$$\text{Спр.нов.ПК} = \sum N_i * C_i, \quad (31)$$

де Спр.нов.ПК – витрати на придбання нових персональних комп'ютерів.

$\sum N_i$ – необхідний обсяг у натуральному виразі.

C_i – ціна одного виробу.

$$\text{Спр.нов.ПК} = 20 * 3500 = 70000 \text{ грн.}$$

Якщо для підприємства ця сума дуже велика, ми можемо скористатися альтернативою та придбати персональні комп'ютери які, вже були у використанні, але знаходяться у доброму стані. Розрахунок витрат по придбанню б/в комп'ютерів.

$$\text{Спр.б/в.ПК} = 20 * 2200 = 44000 \text{ грн.}$$

Як видно з розрахунків для підприємства, яке переживає тяжкі часи більш вигідним є придбання персональних комп'ютерів які вже були у використанні. Але в процесі роботи можуть виникнути ремонтні ситуації які понесуть за собою додаткові витрати. Тому підприємству слід ретельно вивчити усі за та проти, та прийняти найбільш виважене та економічно вигідне рішення.

Витрати на придбання принтерів, сканерів, факсів, та іншої оргтехніки ми розрахуємо нижче. Розрахунок витрат на придбання принтерів, сканерів, факсів:

$$\text{Спр.прин.} = 10 * 800 = 8000 \text{ грн.}$$

$$\text{Спр.скан.} = 8 * 300 = 2400 \text{ грн.}$$

$$\text{Спр.факс.} = 5 * 600 = 3000 \text{ грн.}$$

Розрахунок витрат від руху персоналу:

$$\begin{aligned} \text{Свтр} &= \text{ФОПнпп.} / \text{Реальний ФРП.} & (32) \\ \text{де} \quad \text{ФОПнпп} &= \text{фактичний фонд оплати праці НПП, тис. грн. [дод.]} \\ \text{Реальний ФРП} &= \text{реальний фонд роботи персоналу, дні. [дод.]} \\ \text{Свтр} &= 2029100 / 198,63 = 10215,4 \text{ грн.} \end{aligned}$$

Розрахунок витрат на вихідні допомоги:

Вихідна разова допомога працівникам, які будуть звільнені в наслідок впровадження нової організаційної структури виплачується в розмірі середньої заробітної плати одного робітника за рік. Використання нової організаційної структури сприятиме зниженню чисельності непромислового персоналу на 20 %.

Розрахунок зменшення чисельності НПП:

$$\begin{aligned} \text{Чнпп} &= \text{Чнпп} * 20\%, & (33) \\ \text{де} \quad \text{Чнпп} &= \text{фактична чисельність НПП за рік, чол. [дод.]} \\ \text{Чнпп} &= 381 * 0,2 = 75 \text{ чол.} \\ \Delta \text{Чнпп} &= \text{Чнпп} - \text{Чнпп}, \\ \Delta \text{Чнпп} &= 381 - 75 = 306 \text{ чол.} \end{aligned}$$

Розрахунок середньомісячної заробітної плати на одного працівника:

$$\begin{aligned} \text{Сер.ЗП} &= \text{ФОПнпп} / \text{Чнпп}, & (34) \\ \text{де} \quad \text{ФОПнпп} &= \text{фактичний фонд оплати праці НПП, тис. грн. [дод.]} \\ \text{Сер.ЗП} &= 2029100 / 381 / 12 = 443,8 \text{ грн.} \end{aligned}$$

Розрахунок вихідної допомоги працівникам:

$$\begin{aligned} \text{Свих.доп.} &= \text{Чнпп} * \text{Сер.ЗП}; & (35) \\ \text{Свих.доп} &= 75 * 443,81 = 33285,75 \text{ грн.} \end{aligned}$$

Як видно з розрахунків підприємству необхідно буде витратити 163404,15 грн. для впровадження дивізіональної організаційної структури. Наші провідні спеціалісти в області економіки вважають, що при використанні цієї структури підприємство може значно зменшити витрати пов'язані з роботою невиробничого персоналу. Також будуть ліквідовані дублюючі функції у багатьох підрозділах. Використання дивізіональної структури сприятиме звільненню значної кількості працівників невиробничого персоналу, але цей важкий крок вельми необхідний.

Наступним заходом, яким ми розглянемо буде придбання та впровадження нового устаткування у виробництво. Провідними спеціалістами нашого підприємства були проаналізовані найбільш проблематичні цехи. На основі проведених спостережень було прийнято рішення, що у найбільш тяжкому становищі знаходиться механозборочне виробництво і вчасності механозборочний цех. Механозборочний цех має значний виробничий потенціал який використовує у процесі виробництва продукції, але велика кількість його устаткування морально та фізично застаріла. Ми пропонуємо придбати 10шт. малогабарітних токарних верстатів з ЧПУ типу RF- C32 та 10шт. циліндрових шліфувальних верстатів з ЧПУ типу G25P-100H, з метою збільшення обсягів виробництва продукції та зниження витрат на проведення ремонтних робіт.

Придбання нового устаткування буде проводитися за рахунок власних коштів, які будуть надходити від нашого інвестора та по сумісництву власника КК Брянського машинобудівного заводу. Інвестиційний проект розрахован на три роки, кожен рік наше підприємство буде отримувати 100 мільйонів грн. Після виплати всіх боргів перед кредиторами, працівниками та державою, значна кількість усіх інвестиційних надходжень буде направлена на модернізацію устаткування підприємства.

Таблиця 3.2

Витрати на придбання малогабарітних токарних верстатів з ЧПУ типу RF- C32

Найменування витрат	Сума витрат
Демонтаж старого устаткування	28000
Придбання нового устаткування	1600000
Транспортування устаткування	80000
Установка верстатів	16000
Пуско - наладка	8000
Навчання і перенавчання персоналу	41934,5
Витрати на збільшення заробітної плати працівників	620
Разом	1774554, 5

Витрати на демонтаж старих верстатів беруться в розрахунок 30% від вартості нового устаткування. Списані верстати ми реалізуємо по вартості металобрухту 0,80 коп. за кілограм.

Розрахунок витрат на демонтаж старого устаткування:

$$C_{\text{дем.уст.}} = C_{\text{нов.уст.}} * 30\%, \quad (36)$$

де $C_{\text{дем.уст.}}$ – витрати на демонтаж старих верстатів.

$C_{\text{нов.уст.}}$ – ціна нових верстатів.

$$C_{\text{дем.уст.}} = 160000 * 30\% = 48000 \text{ грн.}$$

Розрахунок продажу металобрухту:

Ми демонтуємо 10шт. старих токарних верстатів з середньою вагою 2,500 кг.

$$P_{\text{дем.мет.}} = V_i * C_i * N_i, \quad (37)$$

де $P_{\text{дем.мет.}}$ – прибуток від продажу металобрухту.

V_i - вага одного верстату.

C_i – вартість одного кілограму металобрухту.

N_i – кількість демонтованих верстатів.

$$P_{\text{дем.мет.}} = 2,500 * 0,80 * 10 = 20000 \text{ грн.}$$

Різниця між вартістю демонтажу та прибутком від продажу металобрухту.

$$\Delta C_{\text{дем.уст.}} = C_{\text{дем.уст.}} - P_{\text{дем.мет.}} \quad (38)$$

$$\Delta C_{\text{дем.уст.}} = 48000 - 20000 = 28000 \text{ грн.}$$

Як видно із розрахунків підприємство витратить на демонтаж устаткування лише 8000 грн. Ми повернули значну суму витрат за рахунок продажу металобрухту.

Розрахунок витрат на придбання нового устаткування:

Підприємство збирається придбати усі верстати у підприємства «Гезмаксан». Договірна ціна одного малогаборітного верстата з ЧПУ типу RF- С32 складає 160000 грн.

$$C_{\text{пр. нов. уст.}} = 10 * 160000 = 1600000 \text{ грн.}$$

Розрахунок витрат на транспортування :

Витрати на транспортування беруться в розрахунок 5% від вартості устаткування.

$$C_{\text{транс.}} = 1600000 * 5\% = 80000 \text{ грн.}$$

Витрати на установку верстатів:

Приміщення цеху знаходиться у задовільному стані, ми не збираємось проводити будь – які ремонтні роботи. Габарити верстатів знаходяться у такому діапазоні, при якому не має необхідності розширювати віконні та дверні отвори. Місце на якому будуть стояти верстати відповідає встановленим нормам, бетонна подушка старих верстатів знаходиться в задовільному стані, також з метою зниження вібрації на ній буде знаходитись п'яти сантиметровий пласт гуми. Наші спеціалісти по цеху вважають, що установка верстатів не потребує значних витрат, вона дорівнює 1% вартості устаткування.

$$\text{Суст.} = 1600000 * 1\% = 16000\text{грн.}$$

Розрахунок витрат на пуско - наладку:

Витрати на пуско – наладку беруться в розрахунок 0,5% від вартості устаткування.

$$\text{Спус.нал.} = 1600000 * 0,5\% = 8000\text{грн.}$$

Розрахунок витрат на навчання та перенавчання персоналу: Нові верстати обладнанні програмним управлінням тому підприємству необхідно витрати кошти на перенавчання персоналу. Витрати на перенавчання персоналу беруться в розрахунок 0,01% від сумарного фонду оплати праці ПВП.

$$\text{Снавч.} = \text{ФОПпвп} * 0,01\%,$$

$$\text{Снавч.} = 41934500 * 0,01\% = 41934,5\text{грн.}$$

Розрахунок витрат пов'язаних з зростанням заробітної плати:

В процесі перенавчання наші працівники підвищили свій кваліфікаційний рівень та професіоналізм. Багатьом з них підвищили розряди. Такими чином пропорційно збільшилась і заробітна плата робітників на 5%.

$$\text{Сзб.зп} = \text{Сер.зп.} * 15\%,$$

де Сзб.зп – витрати пов'язані з збільшенням заробітної плати.

Сер.зп. – середньмісячна заробітна плата на одного працюючого ПВП.

$$\text{Сзб.зп.} = 1250 * 5\% = 62\text{грн.}$$

Як видно з розрахунку в результаті підвищення розрядів робітникам додатково будуть дораховувати 62грн. до основної заробітної плати.

$$\text{Сумарні витрати складуть } 10 * 62 = 620\text{грн.}$$

Таблиця 3.3

Витрати на придбання циліндрових шліфувальних верстатів з ЧПУ типу G25P-100H

Найменування витрат	Сума витрат
Демонтаж старого устаткування	16448,5
Придбання нового устаткування	2020000
Транспортування устаткування	101000
Установка устаткування	20200
Пуско - наладка	10100
Навчання і перенавчання персоналу	41934,5
Витрати на збільшення заробітної плати працівників	620
Разом	2210303

Розрахунок витрат на демонтаж старого устаткування:

$$C_{\text{дем.уст}} = 202000 * 30\% = 60448,5 \text{ грн.}$$

Розрахунок продажу металобрухту:

Ми демонтуємо 10шт. старих циліндрових шліфувальних верстатів з середньою вагою 5,500 кг.

$$P_{\text{дем.мет}} = 5,500 * 0,80 * 10 = 44000 \text{ грн.}$$

Різниця між вартістю демонтажу та прибутком від продажу металобрухту.

$$\Delta C_{\text{дем.уст}} = 60448,5 - 44000 = 16448,5 \text{ грн.}$$

Як видно із розрахунків підприємство витратить на демонтаж устаткування 16448,5грн. Ми повернули значну суму витрат за рахунок продажу металобрухту.

Розрахунок витрат на придбання нового устаткування:

Договірна ціна одного циліндрового шліфувального верстату з ЧПУ типу G25P-100H складає 202000 грн.

$$C_{\text{сприд.нов.уст.}} = 10 * 202000 = 2020000 \text{ грн.}$$

Розрахунок витрат на транспортування :

Витрати на транспортування беруться в розрахунку 5% від вартості устаткування.

$$C_{\text{транс.}} = 2020000 * 5\% = 101000 \text{ грн.}$$

Витати на установку верстатів:

$$\text{Суст.} = 2020000 * 1\% = 20200 \text{грн.}$$

Розрахунок витрат на пуско - наладку:

Витати на пуско – наладку беруться в розрахунок 0,5% від вартості устаткування.

$$\text{Спус.нал.} = 2020000 * 0,5\% = 10100 \text{грн.}$$

Розрахунок витрат на навчання та перенавчання персоналу:

$$\text{Снавч.} = 41934500 * 0,01\% = 41934,5 \text{грн.}$$

Розрахунок витрат пов'язаних з зростанням заробітної плати:

$$\text{Сзб.зп.} = 1250 * 5\% = 62 \text{грн.}$$

Як видно з розрахунку в результаті підвищення розрядів робітникам додатково будуть дораховувати 62грн. до основної заробітної плати. Сумарні витрати на пов'язані з зростанням заробітної плати складуть $10 * 62 = 620$ грн.

Таблиця 3.5

Сумарні витрати по проекту

Найменування	Загальна сума витрат грн.
Витрати на придбання малогабарітних токарних верстатів з ЧПУ типу RF- C32	1774554, 5
Витрати на придбання циліндрових шліфувальних верстатів з ЧПУ типу G25P-100H	2210303
Разом	3984857,5

Як видно з наведених розрахунків підприємство витратить на придбання десяти малогабарітних токарних верстатів з ЧПУ типу RF- C32 1774554, 5грн., та десяти циліндрових шліфувальних верстатів з ЧПУ типу G25P-100H 2210303грн. В процесі розрахунку витрат нами були враховані багато аспектів пов'язаних з придбанням верстатів. Ми врахували такі витрати як, транспортування верстатів їх установка та наладка, перенавчання персоналу та збільшення його заробітної плати за рахунок підвищення їх кваліфікаційного рівня.

Альтернативою першим двом заходам є третій, розробка якого направлена на придбання нових більш економічно вигідних та енергозберігаючих газових котлів.

Підприємством вже виділялися кошти на капітальне будівництво котельних, тому з приходом інвестора з метою економії газових ресурсі ми пропонуємо придбати три газових котла типу ТВГ – 8М.

Таблиця 3.6

Витрати на придбання газових котлів типу ТВГ – 8М.

Найменування витрат	Сума витрат
Демонтаж старих котлів	247500
Придбання нових котлів	2655000
Транспортування	2655
Установка	26550
Пуско - наладка	13275
Навчання і перенавчання персоналу	41934,5
Разом	2960364,5

Витрати на демонтаж старих котлів беруться в розрахунок 30% від вартості нового котла. Списані обладнання ми реалізуємо по вартості металобрухту 0,80 коп. за кілограм. Розрахунок витрат на демонтаж старих котлів:

$$C_{\text{дем.кот.}} = C_{\text{нов.кот.}} * 30\%, \quad (40)$$

де $C_{\text{дем.уст.}}$ – витрати на демонтаж старих котлів.

$C_{\text{нов.кот.}}$ – ціна нового обладнання.

$$C_{\text{дем.уст.}} = 885000 * 30\% = 265500 \text{ грн.}$$

Розрахунок продажу металобрухту:

Ми демонтуємо три старих котла з середньою вагою 7500 кг.

$$P_{\text{дем.мет.}} = V_i * C_i * N_i, \quad (41)$$

де $P_{\text{дем.тмет.}}$ – прибуток від продажу металобрухту.

V_i - вага одного газового котла.

C_i – вартість одного кілограму металобрухту.

N_i – кількість демонтованих котлів.

$$P_{\text{дем.мет.}} = 7,500 * 0,80 * 3 = 18000 \text{ грн.}$$

Різниця між вартістю демонтажу та прибутком від продажу металобрухту.

$$\Delta C \text{ дем.кот} = C \text{ дем.кот.} - Пдем.мет. \quad (42)$$

$$\Delta C \text{ дем.кот} = 265500 - 18000 = 247500 \text{ грн.}$$

Розрахунок витрат на придбання нового устаткування:

Договірна ціна одного газового котла типу ТВГ – 8М складає 885000грн.

$$\text{Спрід.нов.уст.} = 3 * 885000 = 2655000 \text{ грн.}$$

Розрахунок витрат на транспортування :

Витрати на транспортування беруться в розрахунку 0,1% від вартості обладнання. Томущо, підприємство у якого ми будемо купувати нові котли знаходиться у м. Луганську. Таким чином витрати на транспортування будуть незначними.

$$\text{Странс.} = 2655000 * 0,1\% = 2655 \text{ грн.}$$

Витрати на установку верстатів:

В приміщеннях котельних у 2011 році були проведені капітальні ремонти, вони знаходяться у задовільному стані для установки нових котлів. Котли транспортуються у розібраному вигляді, тому не має необхідності розширювати віконні та дверні отвори. Наші спеціалісти по цеху вважають, що установка дорівнює 1% від вартості газового котла .

$$\text{Суст.} = 2655000 * 1\% = 26550 \text{ грн.}$$

Розрахунок витрат на пуско - наладку:

Витрати на пуско – наладку беруться в розрахунку 0,5% від вартості устаткування.

$$\text{Спус.нал.} = 2655000 * 0,5\% = 13275 \text{ грн.}$$

Розрахунок витрат на навчання та перенавчання персоналу: витрати на перенавчання персоналу беруться в розрахуку 0,01% від сумарного фонду оплати праці ПВП.

$$\text{Снавч.} = \text{ФОПпвп} * 0,01\%, \quad (43)$$

$$\text{Снавч.} = 41934500 * 0,01\% = 41934,5 \text{ грн.}$$

Наскільки впровадження перерахованих заходів економічно обгрунтоване для підприємства, чи сприятимуть вони збільшенню обсягів виробництва продукції та прибутку, ми проаналізуємо та дамо об'єктивну оцінку у наступному підрозділі роботи.

3.3. Розрахунок економічного ефекту внаслідок впровадження запропонованих заходів

Перевагами дивізіональної організаційної структури управління є: гнучке реагування на зміни в зовнішньому середовищі (коливання попиту та пропозиції на продукцію, зменшення долі конкурентів на ринку, зміна цін на продукцію та інше), швидке прийняття управлінських рішень та поліпшення їхньої якості, децентралізація організаційних функцій. Провідними спеціалістами нашого підприємства було розраховано, що при введенні в дію цієї структури управління знижуються витрати пов'язані з оплатою праці непромислової групи персоналу на 20%. Цей висновок був дан в результаті проведення експертної оцінки, яка розглянута у таблиці 3.7.

Таблиця 3.7

Експертна оцінка відсоткового зниження витрат

Зрівняльні варіанти	Оцінки експертів					Σрангових місць
	E1	E2	E3	E4	E5	
2%	1	3	4	4	2	2,8
5%	4	3	3	5	2	3,4
10%	3	4	5	2	3	3,6
15%	4	4	4	5	3	4
20%	4	5	5	4	5	4,6

Розрахунок рангових місць здійснюється за формулою:

$$R_{\Sigma} = \frac{\sum_{j=1}^{N_j} r}{\sum x_j}, \quad (45)$$

де $\sum_{j=1}^{N_j} r$ – сумарна оцінки експертів.

$\sum x_j$ – сумарна кількість експертів.

З метою ліквідації дублювання управлінських функцій наші спеціалісти об'єднали у одне управління декілька служб. А саме були ліквідовані : штаб громадянської

оборони; група по справам правління; відділ соціально-побутових об'єктів; харчова технологічна лабораторія.

Розрахунок економічного ефекту:

$$E_T = \text{Прнп.проект} - \text{Сзм.орг.}, \quad (46)$$

де E_T – економічний ефект від зменшення витрат на утримання НГП.

Прнп. проект - прибуток від скорочення витрат на 20%.

Сзм.орг – витати пов'язані зі зміною оргструктури.

$$E_T = 405820 - 163404,15 = 242415,85 \text{грн.}$$

$$\text{Прнп.проект} = \text{Снп.база} * 20\%, \quad (47)$$

$$\text{Прнп.проект} = 2029100 * 0,2 = 405820 \text{грн.}$$

$$E_{\text{ф.}} = 405820 / 163404,15 = 2,4$$

Як видно з наведених розрахунків впровадження нової організаційної структури управління принесе підприємству 242415,85грн. додаткового прибутку. Також в наслідок її використання зменшаться витрати на утримання непромислової групи персоналу на 405820грн. Це не дуже великий прибуток для нашого підприємства, але в такому тяжкому економічному стані, в якому воно знаходиться додаткова економія грошових коштів теж не буде зайвою.

Розрахунок економічного ефекту від придбання нових верстатів.

На підставі отриманих технічних характеристик нових верстатів нашими провідними спеціалістами було виявлено, що при їх використанні в процесі виробництва деталей, значно збільшиться продуктивність устаткування, та ліквідується повністю брак. Для більшої наглядності була розроблена зрівняльна таблиця 3.7 старих токарних верстатів типу ИТМ – 1 і шліфовальних типу ЗУ142 та нових малогаборітних токарних верстатів з ЧПУ типу RF- С32 та циліндрових шліфувальних верстатів з ЧПУ типу G25P-100H. Впровадження нового устаткування сприятиме збільшенню обсягів виробництва продукції, яка буде характеризуватися високою ступінню якості.

Порівняльна характеристика технічних параметрів нових і старих токарних
верстатів

Найменування	Нові	Старі	Ефект
Вироблення деталей за зміну,шт.	20	10	+10
Відсоток браку, %	X	1	↓ 1
Споживання електроенергії, Квт.	2,5	3,5	-1

Розрахунок прибутку від різниці продуктивності верстатів:

$$\text{Пр.різ.прод.верс.} = Q_{\text{від. нов.верс.}} - Q_{\text{від.стар.верс.}}, \quad (48)$$

де Пр.різ.прод.верс – плановий пибуток від різниці продуктивності верстатів за рік, грн.

$Q_{\text{від. нов.верс.}}$ – плановий обсяг продукції за рік, у грошовому виразі, грн., яка буде виготовлена на нових верстатах.

$Q_{\text{від.стар.верс}}$ - обсяг виготовляємої продукції за рік, у грошовому виразі, грн. на старих верстатах.

$$\text{Првпр.нов.уст} = 3840000 - 1920000 = 1920000 \text{грн.}$$

Розрахунок обсягу виробництва продукції у грошовому виразі: на нових верстатах:

$$Q_{\text{від. нов.верс}} = Q_{\text{дет.}} * \text{Ці} * t * N_i * 12, \quad (49)$$

де $Q_{\text{від. нов.верс}}$ - обсяг виготовлених деталей за рік ,грн.

$Q_{\text{дет}}$ – обсяг виготовлених деталей за одну зміну,шт.

Ці - ціна однієї деталі.

t – кількість відроботаних днів у міс.

N_i – кількість нових верстатів,шт.

$$Q_{\text{від. нов.верс}} = 20 * 80 * 20 * 10 * 12 = 3840000 \text{грн.}$$

на старих верстатах :

$$Q_{\text{від. нов.верс}} = 10 * 80 * 20 * 10 * 12 = 1920000 \text{грн.}$$

Розрахунок прибутку від ліквідації браку:

$$\text{Брак.} = V_i * 0,5\%, \quad (50)$$

де V_i - обсяг виготовлених деталей на старому верстаті за рік, шт.

$$\text{Брак} = 2400 * 0,05 = 120 \text{ шт.}$$

$$\text{Пр. від.лік.браку} = 120 * 80 = 9600 \text{ грн.}$$

Розрахунок прибутку від економії електроенергії:

$$\text{Пр. від.ек.ел.} = 1 * 8 * 20 * 12 * 0,475 = 912 \text{ грн.}$$

Розрахунок прибутку від впровадження нового устаткування:

$$\Delta \text{Пр від.впр.нов.верст.} = \text{Пр.різ.прод.верс} + \text{Пр.від.лік.браку} + \text{Пр.від.ек.ел.} \quad (51)$$

$$\Delta \text{Пр від.впр.нов.верст} = 1920000 + 9600 + 912 = 1930512 \text{ грн.}$$

Розрахунок економічного ефекту від впровадження у виробництво нових малогаборітних токарних верстатів з ЧПУ типу RF- С32:

$$E_T = \Delta \text{Пр від.впр.нов.верст} - \text{Спрід.нов.верст}, \quad (52)$$

де Спрід.нов.верст – витрати на придбання нових верстатів.

$$E_T = 1930512 - 1774554,5 = 155957,5 \text{ грн.}$$

Розрахунок ефективності заходу:

$$E_f = 1930512 / 1774554,5 = 1,08$$

Розрахунок терміну окупності:

$$T_o = \text{Спрід.нов.верст.} / \Delta \text{Пр від.впр.нов.верст}, \quad (53)$$

$$T_o = 1774554,5 / 1930512 \approx 1 \text{ рік.}$$

Таблиця 3.7

Порівняльна характеристика технічних параметрів нових і старих циліндрових шліфувальних верстатів

Найменування	Нові	Старі	Ефект
Вироблення деталей за зміну,шт.	50-60	10-20	+40
Відсоток браку, %	X	1	↓ 1
Споживання електроенергії, Квт.	3,5	4,5	-1

Розрахунок прибутку від різниці продуктивності верстатів:

$$\text{Првпр.нов.уст} = 4320000 - 1440000 = 2880000 \text{грн.}$$

Розрахунок обсягу виробництва продукції у грошовому виразі: на нових верстатах:

$$Q_{\text{від. нов.верс}} = 60 * 30 * 20 * 10 * 12 = 4320000 \text{ грн.}$$

на старих верстатах :

$$Q_{\text{від. нов.верс}} = 20 * 30 * 20 * 10 * 12 = 1440000 \text{грн.}$$

Розрахунок прибутку від ліквідації браку:

$$\text{Брак.} = V_i * 0,5\%,$$

$$\text{Брак} = 4800 * 0,05 = 240 \text{шт.}$$

$$\text{Пр.від.лік.браку} = 240 * 30 = 7200 \text{грн.}$$

Розрахунок прибутку від економії електроенергії:

$$\text{Пр.від.ек.ел.} = 1 * 8 * 20 * 12 * 0,475 = 912 \text{грн.}$$

Розрахунок прибутку від впровадження нового устаткування:

$$\Delta \text{Пр від.впр.нов.верст} = 2800000 + 7200 + 912 = 2808112 \text{ грн.}$$

Розрахунок економічного ефекту від впровадження у виробництво нових циліндрових шліфувальних верстатів:

$$E_T = 2808112 - 2210303 = 597809 \text{грн.}$$

$$E_f = 2808112 / 2210303 = 1,27$$

Розрахунок терміну окупності:

$$T_o = \text{Спрід.нов.верст.} / \Delta \text{Пр від.впр.нов.верст,}$$

$$T_o = 2210303 / 2808112 \approx 1 \text{рік.}$$

Як видно з розрахунків сумарний прибуток пов'язаний з впровадженням нових верстатів складає 4738624 грн, економічний ефект 753766,5 грн. Срок окупності для двадцяти верстатів теж знаходиться у економічно вигідному діапазоні і дорівнюється лише двум рокам.

Розрахунок економічного ефекту від придбання нових газових котлів.

Провідними спеціалістами нашого підприємства, а також не менш кваліфікованими робітниками газових господарств, був проведений аналіз ефективності впровадження нових котлів. Вони прийшли к рішенню, що використання такого енергозберігаючого обладнання сприєтиме економії газу на 40%. Передбачається придбати три нових газових котла типу ТГВ – 8М.

Таблиця 3.7

Порівняльна характеристика технічних параметрів нових і старих газових котлів

Найменування	Новий	Старий	Ефект
Соживання газу за годину, м3	1100	1500	- 450
Опалювальна площа, м2	176000	176000	-
Економія газу по відношенню до старого газового котлу, %	40	-	-40
Коефіцієнт корисної дії(ККД), %	90	40	+50

Розрахунок прибутку від економії газу за рік :

Споживання газу новим котлом у грошовому виразі:

$$\text{Спож.} = V_i * t_{\text{сут.}} * t_{\text{міс.}} * t_{\text{річ.}} * C * N_i, \quad (54)$$

де V_i – споживання газу за год. у м3.

$t_{\text{сут.}}$ – кількість годин у сутках.

$t_{\text{міс.}}$ – кількість днів у місяці.

$t_{\text{річ.}}$ – кількість опалювальних місяців.

C – ціна одного м3 газу для підприємств.

N_i – кількість котлів, шт.

$$\text{Спож.нов.} = 1100 * 24 * 30 * 5 * 0,80 * 3 = 9\,504\,000 \text{ грн.}$$

Споживання газу старим котлом у грошовому виразі:

$$\text{Спож.стар.} = 1550 * 24 * 30 * 5 * 0,80 * 3 = 13\,392\,000 \text{ грн.}$$

Прибуток від різниці споживання котлами газу :

$$\text{Пр.різ.спож.} = \text{Спож.стар.} - \text{Спож.нов.} \quad (55)$$

$$\text{Пр.різ.спож.} = 13\,392\,000 - 9\,504\,000 = 3\,888\,000 \text{ грн.}$$

Розрахунок економічного ефекту від впровадження нових газових котлів ТВГ – М8:

$$E_t = 3\,888\,000 - 2\,960\,364,5 = 927\,635,5 \text{ грн.}$$

$$E_f = 3\,888\,000 / 2\,960\,364,5 = 1,3$$

Розрахунок терміну окупності проекту:

$$T_o = 2\,960\,364,5 / 3\,888\,000 = 1 \text{ рік. Чи два опалювальних сезона.}$$

Висновок до розділу 3

У третьому розділі роботи ми побудували модель точки беззбитковості з метою наглядної оцінки виробничої діяльності підприємства. Перевагаю цієї моделі є те, що вона показує який буде потрібен рівень продажу продукції для досягнення прибутковості підприємства. Нами були проаналізовані два види продукції електропоїзд постійного струму типу ЕПЛ – 2Т та магістральний тепловоз 2ТЕ116 з метою виявлення критичного обсягу виробництва та пошуку більш пріоритетної продукції. В результаті проведення аналізу було виявлено, що підприємство виготовляє електропоїзда постійного струму не у достатній кількості даже для покриття своїх витрат усього 3 секції. Розрахунок точки беззбитковості у натуральному виразі показав, що для отримання прибутку від виробництва електропоїздів їх необхідно виготовляти в розмірі більш ніж 8 секцій. Після проведення аналізу виробництва магістрального тепловозу було виявлено, те що підприємство виготовляє стільки, скільки може реалізувати на ринку. Розмір кількості виготовлених секцій дорівнює точці беззбитковості, тобто від реалізації цієї продукції компанія не отримує прибутку, онак покриває свої витрати пов'язані з її виробництвом.

Також у цьому розділі ми запропонували декілька заходів щодо збільшення обсягів виробництва продукції.

Першим заход який ми запропонували була зміна організаційної структури виробництва з лінійно – функціональної на дивізіональну. Перевагами дивізіональної організаційної структури управління є: гнучке реагування на зміни в зовнішньому середовищі (коливання попиту та пропозиції на продукцію, зменшення долі конкурентів на ринку, зміна цін на продукцію та інше), швидке прийняття управлінських рішень та поліпшення їхньої якості, децентралізація організаційних функцій та багато інше. Провідними спеціалістами нашого підприємства було розраховано, що при використанні цієї оргструктури ми зможемо зменшити витрати на утримання непромислової групи персоналу на 20%. Ними були розраховані витрати пов'язані із впровадженням нової оргструктури в розмірі 163404,15грн. та економічний ефект - 242415,85 грн.

До другого заходу, який ми запропонували належить впровадження нового устанкування (малогаборітних токарних верстатів з ЧПУ типу RF- С32 та циліндрових шліфувальних верстатів з ЧПУ типу G25P-100H) у виробництво а, саме у механозборочний цех. Усі інвестиції будуть проводитись за рахунок підприємства, тобто за допомогою використання грошових коштів від нашого нового власника КК Брянського машинобідівного заводу. Провідними спеціалістами нашого підприємства була складена смета витрат пров'язаних із впровадженням нового обладнання. Були враховані такі витрати як: демонтаж старих верстатів, придбання нових, установка, пуско – наладка, перенавчання пероналу, та інше. Сумарні витрати пов'язані з впровадженням нових верстатів склали - 3984857,5грн. Економічний ефект від використання у виробництві нових малогаборітних токарних верстатів з ЧПУ типу RF- С32 та циліндрових шліфувальних верстатів з ЧПУ типу G25P-100H склав 753776,5грн. Також можна додати те, що нові верстати більш ефективні і у технічному плані вони більш продуктивні, тобто збільшиться вироботка одного токарного верстата з 10 до 20 деталей, та у шліфовального з 20 до 60 деталей, менш енергомісткі, та характеризуються відсутністю браку. Термін окупності цього проекту складає 2 роки.

До третього заходу належить впровадження на підприємстві нових газових котлів типу ТВГ – 8М. В умовах газової кризи, яка досить довгий час панує в Україні, усі провідні підприємства почали використовувати менш енергомісткі технології, з метою економії газових ресурсів, які з кожним роком стають більш дорогими. Провідними спеціалістами нашого підприємства, а також не менш кваліфікованими робітниками газових господарств, був проведений аналіз ефективності впровадження нових котлів. Вони прийшли к рішенню, що використання такого енергозберігаючого обладнання сприєтиме економії газу на 40%. До переваг впровадження нових газових котлів належать: економія газу на 450 мз у годину, збільшення ККД з 40% до 90%, опалення досить значної площоді. Витрати пов'язані з впровадження нових газових котлів склали - 2960364,5 грн. Економічний ефект від економії газових ресурсів дорівнює - 927635,5 грн. Термін окупності проекту складає 1 календарний рік, або 2 оплювальні сезона.

ЗАКЛЮЧЕННЯ

У першому розділі роботи були вивчені та проаналізовані такі показники, як: виробнича програми; виробнича потужність; товарна продукція, валова та реалізована продукція. До основних методів збільшення обсягів виробництва продукції ми віднесли – економіко - статистичні, нормативні та факторно – аналітичні. На нашому підприємстві використовуються переважно факторно – аналітичні методи, однак ми вважаємо, що вони менш ефективні ніж економіко – статистичні, тому ми запропонували впроваджувати їх на підприємстві, тому, що вони більш детально аналізують усі показники роботи підприємства, та сприяють пошуку ефективних заходів вирішення проблем пов'язаних із зростанням обсягів виробництва продукції.

З метою зростання обсягів реалізації продукції, збільшення якої в свою чергу сприятиме росту обсягів виробництва нами були проведені аналізи: кон'юктури ринку, цінової політики підприємства, конкурентоспроможності продукції, обсягів виробництва та реалізації продукції, структури продукції, що випускається, якості продукції, ритмічності виробництва та інші. Нами також були запропоновані резерви збільшення обсягів виробництва та реалізації продукції, до яких належать: резерви зростання випуску продукції за рахунок поліпшення використання праці персоналу - за змістом їх можна поділити на три групи: соціально – економічні, що визначають якість використання робочої сили; матеріально – технічні, що характеризують якість засобів виробництва; організаційно – економічні, що відбивають якість поєднання робочої сили і засобів виробництва, резерви зростання випуску продукції за рахунок більш продуктивного використання засобів праці- основними напрямками збільшення ефективності функціонування устаткування є: скорочення та ліквідація внутрішньозмінних простоїв шляхом: підвищення рівня організації виробництва (повне і своєчасне забезпечення робочих місць інструментами, матеріалами, напівфабрикатами, деталями); підвищення якості ремонтного обслуговування устаткування, підвищення коефіцієнта змінності його роботи. На вивчаємому підприємстві коефіцієнт змінності знаходиться у межі 1,4,

це свідчить про значні резерви кращого використання засобів праці. Важливим напрямком підвищення ефективності використання основних фондів є зменшення кількості недіючого устаткування, виведення з експлуатації зайвого та швидке залучення у виробництво невстановленого устаткування, обсяги якого є досить значними (обладнання); резерви зростання випуску продукції за рахунок більш ефективного використання предметів праці - основними джерелами економії сировини та матеріалів є: зменшення питомих витрат матеріалів; скорочення відходів і витрат сировини та матеріалів; використання відходів; використання вторинної сировини; ліквідація браку. Залежно від характеру заходів, які розробляються на підприємстві відповідно до конкретних умов виробництва, основні шляхи (напрямки) економії матеріальних ресурсів поділяють на виробничо – технічні й організаційно – економічні; резерви зростання обсягів реалізації за рахунок скорочення залишків нереалізованої продукції - до основних напрямків скорочення залишків нереалізованої продукції належать: раціональна організація збуту готової продукції, застосування прогресивних логістичних систем, своєчасне оформлення документації та прискорення її руху; дотримання договірної та платіжної дисципліни підприємством. Прискорення обороту готової продукції дає змогу зекономити значні суми (на зберігання) і збільшити обсяги виробництва та реалізації продукції без додаткових фінансових ресурсів; резерви зростання обсягів випуску продукції за рахунок впровадження технічних нововведень - визначаються стратегічні цілі технічного розвитку; оцінюються можливості і ресурси підприємства, необхідні для їх реалізації; аналізуються тенденції на рику та у маркетинговій діяльності підприємства; вивчається набір альтернативних варіантів розвитку, формується концепція технічного розвитку підприємства; розробляються програми, проекти, бюджети вводу ресурсів; здійснюється загальна оцінка діяльності на основі установлених критеріїв; резерви зростання обсягів виробництва та реалізації продукції за рахунок коригування цін.

При використанні цих методів, напрямків та стратегій, ми вважаємо, що наше підприємство може збільшити обсяги виробництва та реалізації продукції і отримати оптимальний прибуток в процесі своєї господарської діяльності. У

розділі 2 роботи ми зробимо ретельний аналіз господарської діяльності та визначим шляхи збільшення обсягів виробництва продукції

У другому розділі роботи ми займалися переважно аналітичною оцінкою вивчаємого об'єкта. В процесі здійснення аналізу нами були проаналізовані такі дуже важливі показники як : персонал підприємства організаційна структура до якої він належить, основні та оборотні фонди підприємства їх амортизація та фондвіддача. Що стосується фінансового стану підприємства то нами були проведені горизонтальний та вертикальний аналізи, які в свою чергу показали , що підприємство має значні фінансові проблеми. Розраховані показники платоспроможності та ліквідності показали, виявили те, що підприємство характеризується нестійким фінансовим станом з порушенням його платіжних здібностей, на нашу думку відновлення рівноваги можливо за рахунок поповнення джерел власних коштів і прискорення оборотності запасів. В процесі аналізу підприємства нами було визначено те, що підприємство використовує свою виробничу потужність лише на 28%, таким чином за допомогою цього показника ми можемо збільшити обсяги виробництва без збитку для підприємства. Однак використання морально та фізично застарілого устаткування може стати на заваді досягнення цієї мети. У другому розділі роботи нами було також проаналізовані можливі резерви збільшення обсягів виробництва продукції, наші провідні спеціалісти визначили те, що завдяки неефективної роботи персоналу підприємство втратило з вини працівників цехів, відділів у 2011 році 83464 тис. грн. , у 2012 році 284990 тис. грн. , у 2013 році 282421 тис. грн. та з вини устаткування підприємство недоотримало прибутку у 2011 році 402,704 тис. грн. у 2012 вже 976,752 тис.грн. та у 2013 році 916,914 тис.грн. Таким чином сумарний збиток підприємства за три роки склав 2296,37 тис.грн. Як видно з наведених даних нашому підприємству необхідно впроваджувати у виробництво нове обладнання використання якого сприятиме економії матеріальних ресурсів, енергоносіїв, зменшенню витрат на капітальні та поточні ремонти, збільшенню продуктивності праці персоналу. Ми провели техніко – економічний та фінансовий аналіз вивчаємого об'єкта та вважаємо, що цього недостатньо і пропонуємо з метою більш ретельної оцінки господарської діяльності

розробити модель яка дасть більш об'єктивну оцінку вивчаємому підприємству. Розробку моделі та її аналіз ми розглянемо у розділі 3 роботи.

У третьому розділі роботи ми побудували модель точки беззбитковості з метою наглядної оцінки виробничої діяльності підприємства. Перевагаю цієї моделі є те, що вона показує який буде потрібен рівень продажу продукції для досягнення прибутковості підприємства. Нами були проаналізовані два види продукції електропоїзд постійного струму типу ЕПЛ – 2Т та магістральний тепловоз 2ТЕ116 з метою виявлення критичного обсягу виробництва та пошуку більш пріоритетної продукції. В результаті проведення аналізу було виявлено, що підприємство виготовляє електропоїзда постійного струму не у достатній кількості даже для покриття своїх витрат усього 3 секції. Розрахунок точки беззбитковості у натуральному виразі показав, що для отримання прибутку від виробництва електропоїздів їх необхідно виготовляти в розмірі більш ніж 8 секцій. Після проведення аналізу виробництва магістрального тепловозу було виявлено, те що підприємство виготовляє стільки, скільки може реалізувати на ринку. Розмір кількості виготовлених секцій дорівнює точці беззбитковості, тобто від реалізації цієї продукції компанія не отримує прибутку, онак покриває свої витрати пов'язані з її виробництвом. Також у цьому розділі ми запропонували декілька заходів щодо збільшення обсягів виробництва продукції. Першим заход який ми запропонували була зміна організаційної структури виробництва з лінійно – функціональної на дивізіональну. Перевагами дивізіональної організаційної структури управління є: гнучке реагування на зміни в зовнішньому середовищі (коливання попиту та пропозиції на продукцію, зменшення долі конкурентів на ринку, зміна цін на продукцію та інше), швидке прийняття управлінських рішень та поліпшення їхньої якості, децентралізація організаційних функцій та багато інше. Провідними спеціалістами нашого підприємства було розраховано, що при використанні цієї оргструктури ми зможемо зменшити витрати на утримання непромислової групи персоналу на 20%. Ними були розраховані витрати пов'язані із впровадженням нової оргструктури в розмірі 163404,15грн. та економічний ефект - 242415,85 грн.

До другого заходу, який ми запропонували належить впровадження нового устанкування (малогаборітних токарних верстатів з ЧПУ типу RF- С32 та циліндрових шліфувальних верстатів з ЧПУ типу G25P-100H) у виробництво а, саме у механозборочний цех. Усі інвестиції будуть проводитись за рахунок підприємства, тобто за допомогою використання грошових коштів від нашого нового власника КК Брянського машинобудівного заводу. Провідними спеціалістами нашого підприємства була складена смета витрат пров'язаних із впровадженням нового обладнання. Були враховані такі витрати як: демонтаж старих верстатів, придбання нових, установка, пуско – наладка, перенавчання пероналу, та інше. Сумарні витрати пов'язані з впровадженням нових верстатів склали - 3984857,5грн. Економічний ефект від використання у виробництві нових малогаборітних токарних верстатів з ЧПУ типу RF- С32 та циліндрових шліфувальних верстатів з ЧПУ типу G25P-100H склав 753776,5грн. Також можна додати те, що нові верстати більш ефективні і у технічному плані вони більш продуктивні, тобто збільшиться вироботка одного токарного верстата з 10 до 20 деталей, та у шліфовального з 20 до 60 деталей, менш енергомісткі, та характеризуються відсутністю браку. Термін окупності цього проекту складає 2 роки.

До третього заходу належить впровадження на підприємстві нових газових котлів типу ТВГ – 8М. В умовах газової кризи, яка досить довгий час панує в Україні, усі провідні підприємства почали використовувати менш енергомісткі технології, з метою економії газових ресурсів, які з кожним роком стають більш дорогими. Провідними спеціалістами нашого підприємства, а також не менш кваліфікованими робітниками газових господарств, був проведений аналіз ефективності впровадження нових котлів. Вони прийшли к рішенню, що використання такого енергозберігаючого обладнання сприятиме економії газу на 40%. До переваг впровадження нових газових котлів належать: економія газу на 450 мз у годину, збільшення ККД з 40% до 90%, опалення досить значної площоді. Витрати пов'язані з впровадження нових газових котлів склали - 2960364,5 грн. Економічний ефект від економії газових ресурсів дорівнює - 927635,5 грн. Термін окупності проекту складає 1 календарний рік, або 2 оплювальні сезона.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бондар Н.М. Економіка підприємства: Навч. Посіб. – К.: Видавництво А.С.К., 2012, - 400 с.
2. Приймак Т.О. Економіка підприємства : Навч. Посіб. – К.: Вікар, 2001.–178 с. – (Вища школа ХХІ століття).
3. Осипов В.І. Економіка підприємства : (Підручник). Одеса: Маяк, 2013.- 720 с.
4. Чаюн І.О., Богославець Г.М., Довгань Н.С., Стасюк Л.Л.: Економіка підприємства . (Підручник) – К.: Київ. нац. торг.-екон ун-т 2013. – 569 с.
5. Грузинов В.П. і інш. Економіка підприємства : Підручник / За ред. проф.В.П. Грузинова . – К .: А.С.К., 2000., - 535 с.
6. Ришиков В.С.,Панков В.А., Ровенська В.В., Підгора Е.О.: Економіка підприємства . навч посіб. Для студентів вищих навчальних заходів. К.: «Слово», 2012.- 272 с.
7. Бандурка А.М. і ін. Фінансово-економічний аналіз: Підручник для вузів. - Харків: Вид-во ун-та внутр. справ, 1999. - 394 с.
8. Івахненко В. Курс економічного аналізу: Навч.-метод. посібник. - К.: КНЕУ, 2000. - 263 с.
9. Коробов М.Я. Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємств: Навч. посібник. - К.: Знання, 2000. - 378 с.
- 10.Лахтіонова Л.А. Фінансовий аналіз суб'єктів господарювання: Монографія. – ДО.:КНЕУ, 2001. - 387 с.
- 11.Любушин Н.П. Аналіз фінансово-економічної діяльності підприємства: Навчань.допомога.М.:Юніті-Дана,2001. -471 с.
- 12.Селезнева Н.Н. Фінансовий аналіз: Навчань. допомога. - М.: Юніті-дана, 2002. – 479с.
- 13.Великанов К.М., Власов В.Ф., Карандашова К.С. Экономика и организация производства в дипломных проектах: Учеб. пособие для машиностроительных спец. Вузов. – 3-е изд. перераб. и доп. – Л.: «Машиностроение», 1977.: - 207с Гамрат-Курек Л.И. Экономическое

обоснование дипломных проектов: Учеб. пособие для машиностроительных спец. Вузов. – 3-е изд. перераб. и доп. – М.: Высшая школа, 1979.: - 190с.

- 14.Ипатов М.И., Тур овец О.Г. Экономика, организация и планирование технической подготовки производства: Учеб. пособие для студентов маш. – и приборостроит. спец. вузов. – М.: Высшая школа, 1987.: - 319с.
- 15.Новые правила калькулирования в промышленности: Библиотека бухгалтера и экономиста, № 11, - Харьков: центр «Консультант», 2001.: - 218с.
- 16.Организация, планирование и управление предприятием массового машиностроения / под ред.. Б.В. Власова и Г.Б.Каца – М.: Высшая школа, 1985.: - 430с.
- 17.Организация, планирование и управление предприятием машиностроения / под ред.. И.М. Разумова – М.: машиностроение, 1992.: - 544с.
- 18.Туровец О.Г., Билинкис В.Д. Вопросы экономики и организации производства в дипломных проектах: Учебное пособие для студентов электротехнических и приборостроительных специальностей вузов: М.: Высшая школа, 1978. – 160с.
- 19.Економіка підприємства: підручник під ред. С.Ф.Покропівного. – Вид. 2-ге. перероб. та доп. - К.: КНЕУ, 2001. 528с.
- 20.Бланк І.А. Фінансовий менеджмент: Учебний курс. - К.: Ніка-Центру, Эльга, 2002 - 528с.
- 21.Грідчина М.В. Фінансовий менеджмент: Курс лекцій. - К.: МАУП, 2002. -160с.
- 22.Крайник О.П., Клепікова З. У. Фінансовий менеджмент: навчальний посібник. - Львів Інтеллект +, 2000. - 260с.
- 23.Балабанов І. Т. Основи фінансового менеджменту: Як управляти капіталом. - М.:Фінанси і статистика, 1996. - 400 с.
- 24.Бланк І. А. Основи фінансового менеджменту:У 2 т. - К.:Ника-Центр,1999. -512с.
- 25.Бланк І. А. Торговий менеджмент. - К.: Вид-во УФІМБ, 1997. - 408 с.
- 26.Брггхем С. Основі фінансового менеджменту: Пер. з англ. - К.: , 1997.- 1000 с.
- 27.Бромвіч М. Аналіз економічної ефективності капітальних вкладень: Пер. з англ. М.: ІНФРА-М, 1996. - 432 с.

- 28.Бухалков М. І. Внутріфірмове планування. - М.: ИНФРА-М,1999. - 391 с.
- 29.Ван Хорн Дж. Основи управління фінансами: Пер. з англ. - М.: Фінанси і статистика, 1999. - 800 с.
- 30.Глазунов В. Н. Фінансовий аналіз і оцінка ризику реальних інвестицій. - М.: Фінстатінформ, 1997. - 135 с
- 31.Едрінова В. Н., Мізіковській Е. А. Учет і аналіз фінансових активів. - М.: Фінанси і статистика, 1995. - 272 с.
- 32.Ковальов В. В. Введеніє у фінансовий менеджмент. - М.: Фінанси і статистика, 2000. - 768 с.
- 33.Ковальов В. В. Фінансовий аналіз. - М.: Фінанси і статистика, 1997. - 512 с.
- 34.Крейніна М. Н, Аналіз фінансового стану і інвестиційної привабливості акціонерних суспільств в промисловості, будівництві і торгівлі. - М.: МВ-центр, 1994. - 256 с.
- 35.Крейніна М. Н. Фінансовий менеджмент. - М.: Справа і Сервіс, 1998. - 304 с.
- 36.Нікбахт Е., Гропеллі А. Фінанси: Пер. з англ. - К.: Основи, 1993. - 384 с.
- 37.Основи корпоративних фінансів: Пер. з англ. / С. Росс і ін. - М.: Лабораторія базових знань, 2000. - 720 с.
- 38.Первозванській А. А., Первозванська Т. Н. Фінансовий ринок: розрахунок і ризик. - М.: ИНФРА-М, 1994.'- 192 с.
- 39.Суторміна В. М., Федосов В. М., Рязанова Н. С. Фінанси зарубіжних корпорацій. - К.: Лібщъ, 1993. - 274 с.
- 41.Устенко О. Л. Предпрінімательськіє ризики. - ДО., 1996. - 160 с.,Фінансовий аналіз діяльності фірми. - М.: Ист-сервіс, 1995. - 240 с.
- 42.Фінансовий менеджмент / Р. БИ. Поляк, І. А. Акодіс, Р. А. Краєва і ін. -М.: Фінанси, ЮНІТІ, 1997. - 518 с.
- 43.Фінансовий менеджмент / Під ред. Е. С. Стоянової. - М.: Перспектива, 1996. - 405 с.
- 43.Фінансовий менеджмент. Теорія і практика / І. Т. Балабанов, Е. В. Бикова і др.; Під ред. Е. С. Стоянової. - М., 1997. - 574 с.
- 44.Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента, - М.: Днло, 1997. 704с.

- 45.Бочаров В.В. Инвестиционный менеджмент. – СПб: Питер, 2000. – 160 с.
- 46.Федоренко В.Г. Інвестиційний менеджмент: Навч. посіб. – 2-ге видання, доп. – К.: МАУП, 2001. – 280 с.
- 47.Мобиус М. Руководство для инвестора по развивающимся рынкам. – М.: Анга, 1995. – 222 с.
- 48.Пересада А.А. Основы инвестиционной деятельности. – К.: Либра, 1996. - 344 с.
- 49.Сергеев И.В., Веретенников І.І. Организация и финансирование инвестиций: Учеб пособие. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 272 с.
50. Бланк И.И. Инвестиционный менеджмент: Учебный курс. – К.: Ольга-Н, Ника-Центр, 2001. – 448 с.
51. Бланк И.А. Основы инвестиционного менеджмента. Т. 1. – К.: Ника-Центр, 1999. – 592 с.
- 52.Валдайцев С.В. Оценка бизнеса и инноваций. – М.: Инф.-изд. дом «Филин», 1997. – 336 с.
- 53.Петухов Р.М. Оцінка ефективності промислового виробництва: Методи і показники. – М.: Економіка, 1990. – 92с.
- 54.Портер М. Международная конкуренция. – М.: Международные отношения, 1993.
- 55.Продиус Ю.И. Экономика предприятия: Учебное пособие. – Харьков: ООО «Одиссей».-2012.-416с.
- 56.Раицкий К.А. Экономика предприятия: Учебник для вузов. – М.: ИВЦ «Маркетинг», 1999. – 693 с.
- 57.Рубин Ю.Б., Шустов В.В. Конкуренция: реалии и перспективы. – М.: знание, 1990.с.18-29. –с.24 -31.
- 58.Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. – Минск: ООО «Новое знание», 2001. – 688с.
- 59.Светульников С.Г. Информационное обеспечение управления конкурентоспособностью. – Старрополь: Кавказский край,2001.
- 60.Сергеев И.В. Экономика предприятия: учеб. Пособие.- 2-е изд.- М.: финансы и статистика, 2000.- 340с.
- 61.Экономика предприятия : учеб. пособие /Л.Н. Нехорошева, Н.Б. Антонова, М.А.

Зайцева и др.; под общ. ред. Л.Н. Нехорошевой. – 2е изд. –Мн.: Высш.шк., 2012. – 383с.:ил.

62. Экономика предприятия: Учебник / под ред. Н.А. Сафронова. – М.: «Юрист» 2002.- 584с.
63. Экономика предприятия: учебник для вузов /под ред. проф. В.Я.Горфинкеля, проф. В.А. Швандара.– 3 –е изд., перераб. и доп.- М.: ЮНИТИ.- Дана, 2001.- 718с.
64. Оганесян А. Экономика предприятия: Конспект лекций. – М.: Изд-во «ПРИОР», 1999.– 112 с.
65. Петрович Й.М., Кіт А.Ф., Кулі шов В.В. Економіка підприємства: Підручник/за ред. Й.М.Петровича. – Львів: «Могнолія плюс», видавець В.М. Піча. – 2012. – 680с.
66. Моисеев Н.Н. Универсальный эволюционизм // Вопросы философии. – 1991. – №3. – С.3-22.
67. Мюллер-Штевенс Г. Информационная технология и управление предприятием // Проблемы теории и практики управления. – 1998. – №1. – С.15-19.
68. Некоторые примеры успешной реструктуризации предприятий. – Люксембург: Офис официальных изданий Европейского сообщества, 1997. – 64 с.
69. Ничипорчук С. Сравнительный анализ методических подходов к приватизации и реструктуризации аграрных предприятий // Экономика Украины. – 1998. – № 12 – С.81-84.
70. Нізалов Д. В. Основні напрями структурної реструктуризації промислових підприємств України // Державний інформаційний бюлетень про приватизацію. – 1997. – №8. – С.66-68.
71. Обер-Крие Дж. Управление предприятием (классика менеджмента). – Калуга: Сирин, 1997. – 530 с.
72. Ойхман Е.Г., Попов Э.В. Реинжиниринг бизнеса. – М.: Финансы и статистика, 1997. – 478 с.
73. Оценка бизнеса / Под. ред. А.Г. Грязновой и др. – М.: Финансы и статистика, 1998. – 512 с.

74. Паровий О.В Стан та перспективи реструктуризації в Україні. / В сб. Реструктуризація з метою створення середніх підприємств.–К.:НБУ, 2000.–250с.
75. Переходы и катастрофы: Опыт социально-экономического развития / Под ред.
76. Осипова Ю.М., Шургалиной И. Н. - М.: МГУ, 1994. – 192 с.
Піндайк Роберт С., Рубінфелд Деніел Л. Мікроекономіка / Пер. з англ. А. Олійник, Р Скільський. – К.: Основи, 1996. — 646 с.
77. Погостинская Н.Н., Погостинский Ю.А. Системный анализ финансовой отчетности. – СПб.: Изд-во Михайлова В.А., 1999. – 96 с.
78. Положение о порядке разделения предприятий и выделения из них структурных подразделений и единиц // Бизнес (Бухгалтерия, Право, Налоги, Консультации). – 1999. – №16 (327). – С.60–62.
79. Пономаренко В.А., Клименко И.П., Довбня С.Б. Предприятия рыночной экономики: проблемы развития / Под общ. ред. В.А. Пономаренко. – К.: Эль Графо, 1994. – 181 с.
80. Портер У. Современные основания общей теории систем. – М.: Наука, 1971. – 487 с.
81. Послание Президента Украины к Верховной Раде // www.kuchma.gov.ua
82. Пригожин И., Николас Г. Биологический порядок, структура и неустойчивость // УФН. – 1973. - №3 с 518-537.
83. Пригожин И., Стингерс И. Порядок из хаоса. Новый диалог человека с природой. – М.: Прогресс, 1986. – 432 с.
84. Пузыревский Л. С. Основы организационного проектирования. - Ленинград: ЛГУ, 1975.- 128 с.
85. Раппопорт Б. М., Скубченко А. И. Инжиниринг и моделирование бизнеса. – М.: Экмос, 2001. – 240 с.
86. Реструктуризация предприятия: Рациональная система бизнес-единиц / Общественно-государственный Фонд «Российский центр приватизации», консультационная компания MCKINSEY&COMPANY,INC. – М.: Дело, 1996. – 198 с.
87. Реформирование предприятий. Типовая программа, методические рекомендации,

- опыт реструктуризации. – М.: Акционер, 1998. – 378 с.
- 88.Робсон М., Уллах Ф. Практическое руководство по реинжинирингу бизнес-процессов / Ред. Эриашвили Н. Д. - Москва: Аудит Юнити, 1997.- 222 с.
- 89.Рыбаков Л.А., Федоренко В.Г. Кластерные организационные структуры – антипод бюрократической организации // Государственный бюллетень о приватизации. – 1997. – №7.
- 90.Герасименко В. В. Ценовая политика фирмы. — М.: Финстатин-форм, 1995.— 192с.
- 91.Гончаров В. В. В поисках совершенства управления: Руководство для высшего управленческого персонала: В 2-х т.— М.: МНИИПУ, 1997. — Т. 1. —768с.
- 92.Джей К. Шим, Джозл Г. Сигел Методы управления стоимостью й анализа затрат / Пер. с англ. — М.: Филинь, 1996. — 344 с.
- 93.Доленко Л. Х. Теория стратегии предприятий."— Одесса: Астро-принт, 1998. — 158с.
- 94.Кашин В. Н., Ионов В. Я. Хозяйственный механизм й зффективность промышленного производства. — М.: Наука, 1997. — 367 с.
- 95.Кинг У., Клиланд О. Стратегическое планирование. — М.: Прогресе, 1987. — С.311.
- 96.Козловский В. А. й др. Производственный й операционный менеджмент.— М., 1998.
- 97.Круглов М. Й. Стратегическое управление компанией: Учебник. — М.: Русская Деловая Литература, 1998. — 289 С.
- 98.Макаренко М. В., Махалина О. М. Производственный менеджмент: Учеб. пособие. — М.: Приор, 1998. — 384 с.
- 99.Осипов Ю. М. Основы теории хозяйственного механизма. — М.: Изд-во МГУ, 1994. — 368 с.
- 100.Фандель Г. Теория производства й издержек / Пер. с нем. — К.: ТАКСОН, 1999. —528с.
- 101.Фінансова звітність за національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку. — Д.: ООО «Баланс-Клуб», 2000. — 368 с.