

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВАНИИ СНИЖЕНИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ НА ОАО «МОГИЛЕВСКИЙ ЗАВОД «ЭЛЕКТРОДВИГАТЕЛЬ»¹

Т.В. Мелюшина, О.В. Боровикова

В статье рассмотрены вопросы оценки снижения себестоимости и повышения эффективности деятельности предприятия. Предложены пути, применение которых, приведут к снижению себестоимости выпускаемой продукции. Определен ожидаемый экономический эффект от данных мероприятий.

Ключевые слова: себестоимость, инвестиционный проект, поставщики, материалы.

Одним из важнейших показателей хозяйственной деятельности предприятия является себестоимость продукции. Себестоимость характеризует стоимостную оценку природных, материальных, трудовых и других затрат. В условиях рынка особенно возрастает значение этого показателя, так как от него зависит цена изделия, размер прибыли и конкурентоспособность продукции на рынке.

Снижение себестоимости продукции на предприятиях промышленного комплекса имеет большую народнохозяйственную значимость. Снижение себестоимости продукции - основа снижения цен, а значит - основа конкурентоспособности продукции, предприятия и отрасли. В масштабе национальной экономики снижение себестоимости позволяет увеличить соразмерно национальный доход, прибыль, что позволяет увеличить темпы расширенного воспроизводства, способствует росту отечественных товаров, расширению социальных возможностей государства по строительству жилья, поддержанию объектов соцбыткульты, отдыха, здравоохранения, спорта, культуры, искусства, науки, увеличению пенсий, стипендий, пособий и т.д. [1]

Объектом исследования является предприятие ОАО «Могилевский завод «Электродвигатель». Первоначально предприятие располагалось на нынешней территории завода «Строммашина» и уже с начала 1946 г. приступило к выпуску металлических изделий: строительной фурнитуры и предметов домашнего обихода. Общество входит с 29 июня 2012 года в состав государственного производственного объединения «Могилевлифтмаш». Основным направлением хозяйственной деятельности ОАО «МЭЗ» является производство асинхронных электродвигателей для промышленности, сельского хозяйства, жилищно-коммунального хозяйства и других отраслей народного хозяйства мощностью от 0,12 кВт до 30 кВт с высотой оси вращения вала от 56 мм до 180 мм. Обществом также освоена широкая гамма потребительских товаров, включая сложную бытовую технику (электросоковыжималка, электрозвонок, электромясорубка, электронасосы ВКБ, ЦКБ, шинковка, двигатели ДАК, заточное устройство «ЗУБ» и др.). Открытое акционерное общество «Могилевский завод «Электродвигатель» является коммерческой организацией, имеет обособленное имущество, самостоятельный баланс, печать. Основной целью деятельности Общества является получение прибыли. [2]

Одним из важнейших показателей хозяйственной деятельности предприятия является себестоимость продукции. Себестоимость характеризует стоимостную оценку природных, материальных, трудовых и других затрат. В условиях рынка особенно возрастает значение этого показателя, так как от него зависит цена изделия, размер прибыли и конкурентоспособность продукции на рынке.

¹ Работа выполнена на кафедре «Экономическая информатика» в ходе дипломного проектирования

В ходе анализа хозяйственной деятельности ОАО «Могилевский завод «Электродвигатель» было выявлено, что у предприятия на протяжении 2011-2013 гг. имеется тенденция к росту себестоимости продукции.

В рамках дипломной работы было разработано программное обеспечение на языке VisualBasicforApplication. Расчеты проводились с помощью функций Excel.

Прежде чем предлагать какие-либо мероприятия по повышению эффективности работы предприятия необходимо проанализировать степень его финансовой устойчивости.

На основании оценки экономического состояния и анализа основных экономических показателей выявлено, что предприятие имеет тенденцию к снижению прибыли от реализации продукции, работ, услуг. Кроме этого, собственных оборотных средств у предприятия недостаточно, об этом свидетельствует коэффициент обеспеченности собственными средствами. За 2013 год показатель меньше порогового и составляет 0,19 (при пороговом 0,2).

Коэффициент текущей ликвидности за 2013 год составляет 1,23, что меньше порогового ([2..3]). Следовательно, предприятие не является платежеспособным.

Анализируя структуру себестоимости выпускаемой продукции по статьям калькуляции следует отметить, что наибольший удельный вес в структуре себестоимости занимают затраты на сырье и материалы (более 50 %), это характерно для материалоемких производств. Кроме этого, растут затраты на основную ЗП производственным рабочим и потери от брака (которые занимают в среднем 1 % в структуре себестоимости). Следовательно, и возникла потребность в поиске путей их снижения.

С помощью факторных анализов выявлено, что на рост общей суммы затрат на производство оказало увеличение постоянных затрат. При проведении факторного анализа материальных затрат на производство, наибольшее влияние на их рост оказало увеличение средней цены единицы материалов.

На основании выявленных проблем можно выделить следующие пути по снижению себестоимости выпускаемой продукции и, следовательно, для повышения деятельности предприятия:

- снижение себестоимости продукции на основании снижения потерь от брака за счет инвестиционного проекта по покупке безтигельной раздаточной печи Westomat ProDos DPC с системой дозировки, предназначенной для полностью автоматизированной подачи металла на машину литья под давлением;
- снижение себестоимости за счет замены поставщика материалов с более низкими ценами.

Применение данных путей снижения себестоимости приведут к увеличению прибыли и рентабельности выпускаемой продукции, работ, услуг.

Для снижения брака за счет уменьшения потерь металла предложено купить раздаточную безтигельную печь Westomat ProDos DPC, т.к. она по своим характеристикам позволяет снизить потери алюминия с 5 % до 0,06 % в связи с полностью автоматизированной подачей металла на машину литья под давлением (вместо ручной подачи алюминия с помощью специального ковша из печи САТ 0,25 (эксплуатируемая на предприятии)). Кроме этого, печь менее энергопотребляемая, что приведет к экономии электроэнергии. Печь Westomat имеет длительный интервал между доливками благодаря большой емкости. Кроме выше перечисленных преимуществ печи Westomat над САТ 0,25 можно добавить простоту ввода данных об объеме сплава через клавиатуру и никакого дополнительного оборудования.[3]

Суммарный годовой эффект за счет экономии затрат на потери от брака и электроэнергии при производстве электродвигателей серии АИР и ВР составил 2 104,369 млн. р. Себестоимость электродвигателей серии АИР снизилась на 0,39 %, а серии ВР – на 0,35 %.

Предприятие обладает не достаточным количеством собственных средств, взять печь в кредит не предоставляется возможным, следовательно, оборудование предлагается брать, пользуясь услугами лизинговой компании «АСБ Лизинг» на 12 месяцев.

Результаты оценки эффективности данного инвестиционного проекта следующие: чистая дисконтированная стоимость составила 172,7 млрд р.; индекс рентабельности: 1,3, срок окупаемости составляет 3 месяца и 17 дней.

Сравнение итоговых показателей при прогнозе на 2015 год при эксплуатации печи САТ 0,25 и печи Westomat для предприятия в целом представлены в таблице 1.

Таблица 1. Сравнение итоговых показателей за 2015 г.

Показатель	Печь САТ 0,25	Печь Westomat	Абсолютное изменение
Годовая выручка от реализации продукции, работ, услуг, млрд р.	717,549	717,549	-
Прибыль от реализации продукции, работ, услуг, млрд р.	96,235	98,339	2,104
Рентабельность, %	13,4	13,7	0,3

При поиске поставщиков с более выгодными ценами на материалы для сравнения было выбрано 4 поставщика: «МЗ Петросталь» (г. Сергиев Посад), «Демидов» (г. Новосибирск), «Сервис Металл» (г. Москва) и «МеталлХолдинг» (г. Санкт-Петербург). «Петросталь» - это поставщик, у которого закупает материалы «Электродвигатель», а именно металлопрокат, круги необходимых диаметров марки стали Ст 45. Кроме оплаты за материалы учитываются и транспортные расходы. Транспортные расходы рассчитывают на предприятии и согласовывают с поставщиком. В основном, они зависят от расстояния.

Можно отметить, что не все поставщики имеют необходимую нам продукцию и не у всех выгодные цены. Поэтому необходимо рассматривать варианты комбинированных закупок.

С учетом затрат на материалы и на транспортные расходы наибольшая экономия затрат будет, если предприятие закупит необходимые материалы у «МеталлХолдинг» и «Сервис Металл».

Снижение себестоимости за счет замены поставщика на примере электродвигателей АИР 56 и АИР 100 на выпуск продукции по прогнозу на 2015 г. снизится на 0,13 % и 0,07 % соответственно.

Прибыль от реализации продукции, работ, услуг в данном случае вырастит на 0,1 %.

Таким образом, были рассмотрены возможные пути снижения себестоимости продукции, применение которых приведет к повышению эффективности деятельности «Могилевского завода «Электродвигатель».

Литература

1. Информационный сайт Студопедия.Орг [Электрон.ресурс]. – 2014. - Режим доступа: <http://studopedia.org>. Дата доступа: 10.04.2015;
2. Сайт Могилевского завода «Электродвигатель» [Электрон.ресурс]. – 2009. - Режим доступа: <http://www.mez.by>. Дата доступа: 28.05.2015;
3. Сайт StrikoWestofenAmerica [Электрон.ресурс]. – 2015. - Режим доступа: <http://strikodynarad.com>. Дата доступа: 28.05.2015.

Мелюшина Татьяна Васильевна

Студентка экономического факультета
Белорусско-Российский университет
Тел.: +375(29) 399-16-18

Боровикова Ольга Валерьевна

Старший преподаватель кафедры «Экономическая информатика»
Белорусско-Российский университет
Тел.: +375 (222) 31-13-55