

О.В.Мишулина<sup>1</sup>, Н.С.Горелова<sup>2</sup><sup>1</sup> *Казахский государственный университет им. А.Байтурсынова;*<sup>2</sup> *Костанайский инженерно-экономический университет им. М.Дулатова (E-mail: nata29091980@mail.ru)*

## Основные направления повышения эффективности производства продукции на предприятии

В статье представлен анализ сложившегося уровня экономической эффективности производства продукции на предприятии по выпуску питьевой воды. Показан механизм формирования основного показателя экономического эффекта деятельности — прибыли с использованием маржинального подхода и факторного анализа. Исследованы относительные показатели экономической эффективности производства продукции — рентабельность продаж, рентабельность затрат и совокупных активов. Отмечено, что основными проблемами предприятия являются аритмичность производства и реализация продукции, невыполнение договорных обязательств, перебои в доставке воды клиентам. Авторами выделены главные направления совершенствования оперативного управления производством с целью повышения эффективности деятельности предприятия, среди которых организация системы оперативного учета в масштабе всего предприятия на основе применения современной вычислительной техники; диспетчерский контроль и регулирование хода производства и реализации; организационное построение диспетчерского аппарата; применение автоматизированной системы контроля за ходом производства и продаж продукции.

*Ключевые слова:* эффект, эффективность производства, прибыль, рентабельность, затраты, маржинальный доход, точка безубыточности, SWOT-анализ, TOWS-анализ, стратегия, SO — Стратегии «Maxi-Maxi», ST — Стратегии «Maxi-Mini», WO — Стратегии «Mini-Maxi», WT — Стратегии «Mini-Mini», оперативное управление производством.

На современном этапе развития Республики Казахстан обеспечение стабильной работы предприятий по выпуску конкурентоспособной продукции является задачей первостепенной важности для управляющих всех уровней. В рыночной экономике выживают и успешно функционируют только те организации, которые соизмеряют свои доходы с затратами и величиной вложенного капитала. Снижение издержек производства, рациональное использование производственных ресурсов, достижение более высоких экономических показателей, прежде всего повышение производительности труда, и на этой базе снижение себестоимости единицы продукции — наиболее важные и актуальные задачи работников сферы управления производством. Важнейшей качественной характеристикой хозяйствования на всех уровнях является эффективность производства. Рост эффективности производства продукции не самоцель, а важнейшее средство для решения социально-экономических задач, условие достижения конечных результатов в любом секторе экономики страны.

Научно-теоретические, методологические и практические аспекты эффективности производства всегда находились в центре внимания как зарубежных, так и казахстанских ученых и практиков, которые внесли существенный вклад в становление, адаптацию и развитие теории эффективности общественного производства. Многоаспектность проблем, возникающих в процессе формирования затрат и результатов на предприятиях в условиях рынка, предопределяет объективную необходимость использования концепции эффективности производства для разработки стратегии и тактики системы управления производством продукции. Отмеченные особенности и роль эффективного развития предприятия в условиях рыночного механизма хозяйствования определили актуальность проведенных исследований, отвечающих Стратегической программе развития РК до 2050 г.

Целью данной работы является разработка мероприятий по повышению эффективности производства продукции на примере Костанайского филиала ТОО «Golden Rill Trade». В соответствии с поставленной целью конкретными задачами являются анализ сложившегося уровня эффективности выпуска питьевой воды на предприятии и обоснование основных направлений по формированию приемлемых результатов и затрат на производство продукции. Объект исследования — процессы формирования эффективности производства продукции на предприятии.

Эффективность коммерческой деятельности организации получает законченную денежную оценку в системе абсолютных и относительных показателей прибыльности [1–7]. Рассмотрим формирование прибыли в Костанайском филиале ТОО «Golden Rill Trade» за анализируемый период 2009–2012 гг. Данные представлены в таблице 1.

**Динамика формирования прибыли от продажи продукции в Костанайском филиале  
ТОО «Golden Rill Trade», тыс. тенге**

Наименование показателей	2009 г.	2012 г.	Коэффициент изменения показателей
Доход от реализации продукции, работ, услуг (выручка)	2921	11602	3,97
Себестоимость реализованной продукции (работ, услуг)	1179	5610	4,75
Валовая прибыль	1743	5991	3,44
Расходы периода, всего	862	2050	2,38
Прибыль от продаж	880	3940	4,48

В динамике финансовых результатов можно отметить положительные изменения. Так, в 2012 г. возрастает сумма дохода от реализации продукции в 3,97 раза по сравнению с 2009 г. Несмотря на рост себестоимости реализованной продукции, валовой доход увеличивается. Так, в 2012 г. по сравнению с 2009 г. валовая прибыль увеличилась в 3,44 раза. В 2012 г. по сравнению с 2009 г. величина бухгалтерской прибыли (прибыль до налогообложения) возросла в 4,5 раза и составила 3940 тыс. тенге. Это привело к увеличению прибыли, остающейся в распоряжении предприятия. Нераспределенная прибыль отчетного года и прошлых лет в сумме 9596 тыс. тенге является источником пополнения собственного оборотного капитала Костанайского филиала ТОО «Golden Rill Trade», т.е. способствует повышению уровня его рыночной устойчивости и платежеспособности.

Для анализа влияния факторов на формирование прибыли от реализации продукции применим методику экспресс-анализа, основанную на использовании индексного метода [8]. Исходная информация для иллюстрации предложенной методики экспресс-анализа представлена в таблице 2.

Т а б л и ц а 2

**Факторный анализ прибыли от продажи продукции за 2009–2012 гг., тыс. тенге**

Показатели	2009 г.	2012 г.
Выручка от продаж	2921	11602
Себестоимость реализованной продукции (работ, услуг)	1179	5610
Расходы периода	862	2050
Полная себестоимость продаж	2041	7660
Прибыль от продаж	880	3940
Индекс цен 2012 г к 2009 г.	1,0	1,231
Объем реализации продукции 2012 г. в ценах 2009 г.	-	11602/1,231=9425

Индекс цен [9–11] свидетельствует о том, что в среднем по всей продукции, реализованной в 2012 г., цены отчетного периода выше цен предыдущего периода (2009 г.) примерно на 23,1 %. Информация, содержащаяся в таблице 2, позволяет определить изменение прибыли от продаж в отчетном периоде по сравнению с предыдущим, рассчитать влияние на это изменение трех основных факторов:

- изменение объема продаж в отчетном периоде по сравнению с предыдущим;
- изменение полной себестоимости продаж в отчетном периоде по сравнению с предыдущим;
- изменение цен в отчетном периоде по сравнению с предыдущим.

В 2012 г. прибыль от продаж больше аналогичного показателя 2009 г. на 3060 тыс. тенге. Это изменение явилось результатом действия следующих факторов:

1) изменение объема продаж:

$$\text{индекс объема продаж} = 9425/2921 = 3,226635;$$

рассчитаем влияние увеличения объема продаж на прибыль:

$$880 \cdot (3,226635 - 1) = + 1959 \text{ тыс. тенге};$$

- 2) изменение полной себестоимости продаж:  
 $7660 - (3,226635 \cdot 2041) = -1076$  тыс. тенге;
- 3) изменение цен на реализуемую продукцию:  
 $11602 - 9425 = +2177$  тыс. тенге.

Таким образом, вследствие роста объема продаж прибыль увеличилась на 1959 тыс. тенге, рост цен на продукцию привел к увеличению прибыли на 2177 тыс. тенге, однако увеличение полной себестоимости продукции сопровождалось снижением прибыли на 1076 тыс. тенге. Следовательно, основным фактором формирования прибыли от продажи продукции в Костанайском филиале ТОО «Golden Rill Trade» являются затраты на производство и реализацию продукции.

Простым и весьма точным способом определения взаимосвязи и взаимозависимости между затратами и результатами на производство продукции является установление точки безубыточности — определение момента, начиная с которого доходы предприятия полностью покрывают его затраты. Расчет безубыточности производства и реализации основывается на маргинальном подходе к формированию прибыли. Практическое значение маргинального подхода позволяет оперативно изучать взаимосвязи между объемом реализации, затратами и прибылью, прогнозировать поведение себестоимости при изменении уровня реализации. При анализе безубыточности предполагается, что издержки можно точно разграничить на постоянные и переменные составляющие. Этот подход к формированию прибыли существенно упрощает процесс планирования, анализа и контроля эффективности производства продукции, а также позволяет определять точку безубыточности и запас прочности предприятия [12–15]. В таблице 3 приведен расчет, отражающий процесс формирования прибыли в Костанайском филиале ТОО «Golden Rill Trade» на основе маргинального подхода.

Предприятие получает маргинальный доход в размере 5339 тыс. тенге, а переменные затраты составляют 48,8 % в выручке предприятия. Маргинального дохода достаточно для покрытия постоянных затрат в размере 2135 тыс. тенге и формирования прибыли в сумме 3204 тыс. тенге. Доля маргинального дохода предприятия в выручке от реализации всех видов продукции составила 51,2 %.

Таблица 3

**Маргинальный подход к формированию прибыли в Костанайском филиале ТОО «Golden Rill Trade» в среднем за 2009–2012 гг., тыс. тенге**

Показатели	В среднем за период	Удельный вес, %
Доход от реализации	10423	100,0
Переменные затраты	5084	48,8
Маргинальный доход	5339	51,2
Постоянные затраты	2135	-
Прибыль (+), убыток (-)	3204	-
Точка безубыточности, тыс. тенге	4170	
Кромка безопасности, %	60,0	

Для более детального анализа формирования прибыли следует провести анализ безубыточности реализации продукции на предприятии. Предприятие работает прибыльно — 3204 тыс. тенге. Пороговая выручка, при которой у предприятия не будет ни прибыли, ни убытков, составляет 4170 тыс. тенге. Однако фактическая выручка от реализации на 60,0 % больше, что и позволило предприятию получать прибыль в указанном размере. Это кромка безопасности, которая показывает, насколько может сократиться объем реализации, прежде чем предприятие начнет нести убытки.

В условиях рыночных отношений предприятие должно стремиться к получению максимальной прибыли или, по крайней мере, к тому объему прибыли, который позволял бы ему прочно удерживать позиции на рынке сбыта и обеспечивать динамичное развитие производства в условиях конкуренции. Абсолютные показатели прибыли не всегда дают четкое представление об уровне эффективности деятельности коммерческой организации, так как одни и те же суммы прибыли могут быть получены в различных экономических условиях. Для измерения эффективности деятельности коммерческих организаций применяются показатели рентабельности. Рентабельность — это уровень прибыльности или уровень доходности. Показатели рентабельности — это относительные показатели, в которых сумма прибыли сопоставляется с каким-либо другим показателем, отражающим условия хозяйствования. По данным официальной бухгалтерской отчетности можно рассчитать многочислен-

ные показатели рентабельности. В системе показателей рентабельности можно выделить четыре основные группы: показатели рентабельности активов, отражающие эффективность использования имущества коммерческой организации; показатели рентабельности капитала, отражающие эффективность использования капитала; показатели рентабельности продаж, отражающие эффективность производства и продаж продукции, работ, услуг; показатели рентабельности затрат, отражающие эффективность затрат [16–24].

Расчет показателей рентабельности по данным бухгалтерской отчетности ТОО «Golden Rill Trade» за 2009–2012 гг. приведены в таблице 4.

Таблица 4

**Анализ уровня и динамики рентабельности в Костанайском филиале ТОО «Golden Rill Trade» по данным бухгалтерской отчетности**

Показатели	2009 г.	2012 г.	Изменение, +/-
Рентабельность затрат по основной деятельности, %	74,6	70,3	-4,3
Рентабельность продаж, %	30,1	33,9	+3,8
Рентабельность оборотного капитала, %	27,7	71,5	+43,8
Рентабельность совокупных активов, %	27,7	71,5	+43,8
Рентабельность собственного капитала, %	1,0	474,4	+473,4
Рентабельность заемного капитала, %	38,3	84,1	+45,8

Рентабельность основной деятельности за 2009 г. показывает, что на 100 тенге произведенных организацией расходов приходится 74,6 тиына прибыли, в 2012 г. значение показателя снизилось на 4,3 тиына и составило 70,3 %. На снижение показателя рентабельности повлиял опережающий рост себестоимости реализованной продукции по сравнению с темпом роста продаж. Вследствие высоких темпов роста денежной выручки от основной деятельности в 2012 г. по сравнению с 2009 г. увеличивается показатель рентабельности продаж. Его значение свидетельствует, что на 100 тенге полученной выручки от продажи приходится 33,9 тиына прибыли, что на 3,8 тиына выше аналогичного показателя предыдущего периода.

Показатель рентабельности оборотного капитала, связанный с ускорением оборачиваемости активов, характеризует более эффективное использование организацией своих оборотных средств, показывая, какой объем чистой прибыли обеспечивается каждым 100 тенге активов. В этой связи в 2012 г. 71,5 тиына прибыли обеспечивали оборотные средства организации, что на 43,8 тиына больше, чем в 2009 г.

Положительным можно считать наметившуюся тенденцию роста рентабельности собственного капитала. Так, этот показатель в 2012 г. составил 474,4 %, что больше аналогичного показателя за предыдущий период на 473,4 пункта. Анализ рентабельности и финансовых показателей в целом имеет существенное значение для определения стратегии развития организации, критериев повышения эффективности деятельности и окупаемости вложений в активы.

Для изыскания путей повышения эффективности производства продукции предлагаем применить SWOT-анализ. Изучая внешнюю среду и конкурентов, предприятие концентрирует свое внимание на выяснении, какие угрозы и какие возможности таит в себе внешняя среда, каково ее возможное воздействие на эффективность производства. Методология SWOT-анализа предполагает, во-первых, выявление внутренних сильных и слабых сторон фирмы, а также внешних возможностей и угроз, и, во-вторых, установление связей между ними [25]. SWOT-анализ деятельности Костанайского филиала ТОО «Golden Rill Trade» представлен в таблице 5.

На основе приведенного SWOT-анализа можно сделать вывод о возможности повышения эффективности деятельности Костанайского филиала ТОО «Golden Rill Trade», которая кроется в устранении слабых сторон, умелом использовании возможностей и учете угроз. Таким образом, для улучшения положения предприятия на рынке и роста эффективности производства необходимо усилить слабые стороны — улучшить качество исходной воды, совершенствовать оперативное управление производством. Использовать новые возможности предприятию позволят высокий спрос на питьевую воду в оборотной таре, хорошая репутация у клиентов и дифференциация продукции.

Т а б л и ц а 5

**SWOT-анализ деятельности Костанайского филиала ТОО «Golden Rill Trade»**

Сильные стороны	Слабые стороны
Опыт работы на рынке питьевой воды Производство оснащено современным оборудованием и программным обеспечением, каждое рабочее место и все основные технологические процессы максимально автоматизированы Хорошая репутация у клиентов Наличие системы сервисного обслуживания (доставка воды, гарантия и ремонт питьевых аппаратов)	Качество исходной воды — водопроводная Аритмичность производства и реализации продукции Невыполнение договорных обязательств Низкая техническая готовность автомашин Оперативное управление производством
Возможности	Угрозы
Расширение ассортимента продукции Дифференциация продукции Тенденции роста спроса на питьевую воду Сокращение затрат на производство и реализацию продукции	Появление конкурентов на рынке Возможность наступления очередного экономического кризиса Изменение вкусов и предпочтений потребителей

По итогам SWOT-анализа составляется матрица стратегических мероприятий, которая получила название TOWS-анализ [26]. TOWS-анализ облегчает сопоставление внешних возможностей и угроз внутренним слабостям и силам анализируемого объекта. Целью его является фокусирование внимания на построении четырех групп разных стратегий. Каждая группа стратегий использует одну из парных комбинаций:

- SO (стратегии «Maxi-Maxi») — мероприятия, которые необходимо провести, чтобы использовать сильные стороны для увеличения возможностей компании;
- WO (стратегии «Mini-Maxi») — мероприятия, которые необходимо провести, преодолевая слабые стороны и используя представленные возможности;
- ST (стратегии «Maxi-Mini») — мероприятия, которые используют сильные стороны организации для избежания угроз;
- WT (стратегии «Mini-Mini») — мероприятия, которые минимизируют слабые стороны для избежания угроз.

Таким образом, заполнив матрицу TOWS-анализа, можно сформировать стратегию развития ТОО «Golden Rill Trade». TOWS-анализ деятельности предприятия представлен в таблице 6.

Т а б л и ц а 6

**TOWS-анализ деятельности Костанайского филиала ТОО «Golden Rill Trade»**

	О (возможности)	Т (угрозы)
1	2	3
S (сильные стороны)	<i>SO - стратегии «Maxi-Maxi»</i> Опираясь на хорошую репутацию у клиентов и систему сервисного обслуживания попытаться расширить ассортимент питьевой воды и питьевого оборудования	<i>ST - стратегии «Maxi-Mini»</i> Минимизировать риск усиления конкурентов за счет налаженной системы доставки воды, гарантийного обслуживания и ремонта питьевых аппаратов на основе оперативного управления производством
	<i>WO - стратегии «Mini-Maxi»</i> Необходимо адаптировать производство и реализацию продукции под увеличивающийся спрос на питьевую воду, обеспечив бесперебойную и своевременную доставку и обслуживание на основе оперативного управления производством	<i>WT - стратегии «Mini-Mini»</i> Необходимо отказаться от использования водопроводной воды в качестве исходной, чтобы избежать снижения степени лояльности клиентов компании

Для дальнейшего развития и повышения эффективности производства Костанайский филиал ТОО «Golden Rill Trade» должен использовать первые три типа стратегий. Стратегия минимизации слабых сторон и угроз (стратегия «Mini-Mini») защитная. Она используется для уменьшения или предотвращения потерь и убытков и не способна «создавать успех».

Основными проблемами, или слабыми сторонами предприятия, являются аритмичность производства и реализации продукции, невыполнение договорных обязательств. Перебои в доставке воды к клиентам связаны, в первую очередь, с технической неисправностью транспортных средств фирмы, которые не выдерживают нагрузок в период наиболее активного спроса на питьевую воду. Ритмичная работа является основным условием своевременного выпуска и реализации продукции, выполнения договорных обязательств. Поэтому основные задачи, которые стоят перед филиалом в целях повышения эффективности деятельности, заключаются в следующем: головному предприятию необходимо вывести из производства неисправные транспортные средства в Костанайском филиале, укомплектовать его технически исправным автопарком и предпринять меры по совершенствованию оперативного управления производством.

В настоящее время процедуры оперативного управления все больше переплетаются с технологией и регулированием (диспетчеризацией) производства. Повседневные выполняемые управленческим персоналом функции по оперативному учету, контролю и анализу являются основой для выработки вариантов регулирующих воздействий на ход производства. Информация о текущем ходе производства, отражающая результаты работы цехов, участков, складов за прошедшие смену, сутки, непрерывно накапливается, периодически обрабатывается и окончательно формируется к началу очередного планового периода. Указанная информация используется не только для планирования, но и для контроля и регулирования производственных процессов, в ходе которых часто возникают отклонения от заранее намеченных параметров. Своевременный, полный и точный учет перечисленных отклонений позволяет не только контролировать, но и оперативно регулировать ход производства в соответствии с разработанным планом.

Основными направлениями совершенствования оперативного управления производством с целью повышения эффективности деятельности филиала являются следующие.

*Организация системы оперативного учета в масштабе всего предприятия на основе применения современной вычислительной техники.* При этом автоматизированная система оперативного учета должна:

- обладать высокой оперативностью по сбору и обработке информации;
- исключать дублирование в работе каждого звена системы;
- обеспечивать предварительную обработку информации в пунктах ее сбора;
- исключать или сводить к минимуму ручной труд при заполнении первичной учетной документации;
- быть экономически эффективной.

Эффективность системы оперативного учета во многом определяется составом и качеством поступающей в информационно-вычислительный центр информации о ходе производства и реализации продукции. Такая информация обычно включает в себя:

- количество выпущенной готовой продукции цехом в течение года с разбивкой по кварталам, месяцам, неделям, суткам, сменам;
- поступление готовых единиц на склад предприятия и их выдача экспедиторам;
- время работы и простои транспортных средств и оборудования;
- выход транспортных средств и оборудования в ремонт и из ремонта;
- расход электроэнергии, топлива, воды, горюче-смазочных материалов, и других видов ресурсов.

Для регистрации информации на местах ее появления (в цехе, на складе) создаются пункты ее сбора и предварительной обработки. Типы и количество периферийного оборудования, которым оснащаются пункты сбора информации, определяются исходя из объема и сложности выполнения работ.

*Диспетчерский контроль и регулирование хода производства и реализации.* При этом фактические данные о ходе производства и реализации сопоставляются с плановыми, затем анализируются выявленные отклонения и определяются меры по выполнению программы выпуска и отпуска питьевой воды. Диспетчерская система контроля и регулирования должна иметь предупредительный ха-

рактически, что выражается в прогнозировании возможности появления отклонений от плана в условиях изменения поставок и качества сырья, выхода из строя оборудования, появления брака и т.д. В соответствии с этим в диспетчирование включаются следующие виды работ:

- непрерывный учет и сбор информации о ходе выполнения разработанных и принятых к исполнению календарных графиков производства и реализации;
- выявление отклонений от установленных плановых заданий и анализ их причин;
- принятие оперативных мер по устранению и дальнейшему предупреждению отклонений от плана;
- координация текущих работ взаимосвязанных звеньев производства для обеспечения четкого ритма производства в соответствии с календарным графиком;
- руководство оперативной подготовкой производства и реализации продукции.

*Организационное построение диспетчерского аппарата* должно быть представлено диспетчерской службой. На анализируемом предприятии диспетчерская служба должна быть подчинена директору. Диспетчерская группа осуществляет взаимодействие с различными структурными подразделениями по обеспечению ритмичного хода производства и реализации питьевой воды. На основании данных оперативного управления производством осуществляется оперативное управление всей производственно-хозяйственной деятельностью предприятия. В обязанности диспетчерской службы среди прочих входят:

- контроль хода выполнения производственной программы;
- принятие мер по предупреждению перебоев в производственном процессе;
- учет и анализ внутрисменных простоев транспортных средств и оборудования;
- учет и контроль обеспечения рабочих мест всем необходимым.

Директор предприятия должен ежедневно проводить диспетчерские совещания, на которых рассматриваются и обсуждаются вопросы регулирования продаж, не решенные диспетчерами и экспедиторами в оперативном порядке и нуждающиеся во вмешательстве руководителей различных служб предприятия.

*Применение автоматизированной системы контроля за ходом производства и продаж продукции.* В структуре этой системы выделены две группы процедур, одна из которых полностью обеспечивается вычислительной системой, а другая требует обязательного участия человека.

Автоматизированный контроль хода производства включает в себя три основных этапа, отраженных в трех модулях программного обеспечения: оформление заказа, планирование выполнения заказа и контроль выполнения заказа.

В модуль оформления заказа поступает информация — исходные данные для разработки и подготовки маршрутных карт и заявок на питьевую воду.

Задачей модуля по планированию выполнения заказа является формирование заданий на доставку питьевой воды. Входные потоки информации этого модуля формируются модулем оформления заказа и модулем календарного графика. Каждая из планируемых работ по заказу имеет приоритет, который определяется необходимым сроком ее завершения и некоторыми другими факторами.

Основным документом, формирующим модуль планирования выполнения заказа, является сменно-суточное задание, в котором содержится информация, какие работы и на каком рабочем месте должны быть выполнены, каковы сроки начала и завершения этих работ. Сменно-суточное задание подсказывает заведующему складом или диспетчеру наилучшую стратегию выполнения задания. Возникающие в процессе работы непредвиденные обстоятельства документируются в виде рапортов или сводок, после чего предпринимаются меры по восстановлению графика движения заказа.

Назначение модуля контроля за выполнением заказа — получение информации о состоянии и уровне производственных запасов, выполнении календарных графиков и сменно-суточных заданий. Модуль контроля ориентирован на формирование документов, которые можно использовать для управления производством. Так, из файла выполнения заказов могут быть получены: рапорт или сводка о состоянии выполнения работ по заказам и рапорт или сводка о чрезвычайных ситуациях.

#### Список литературы

- 1 Кнышова Е.Н. Менеджмент: Учеб. пособие. — М.: ИД «ФОРУМ»: ИНФРА-М, 2008. — 304 с.
- 2 Гелловэй Л. Операционный менеджмент. — СПб: Питер, 2002. — 320 с.

- 3 Герчикова И.Н. Менеджмент. — М.: ЮНИТА, 1999. — 287 с.
- 4 Кнышова Е.Н., Панфилова Е.Е. Экономика организации: Учебник. — М.: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2004. — 336 с.
- 5 Экономика предприятия / Под ред. Е.Л.Кантора — СПб: Питер, 2002. — 352 с.
- 6 Кейлер В.А. Экономика предприятия: Курс лекций. — М.: ИНФРА-М; Новосибирск: НГАЭиУ, «Сибирское соглашение», 1999. —132 с.
- 7 Экономика фирмы: Учебник для вузов / Под ред. проф. В.А.Швандара. — 3-е изд., перераб. и доп. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002. — 718 с.
- 8 Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности: Учеб. пособие. — 4-е изд., испр. и доп. — М.: ИНФРА-М, 2007. — 288 с.
- 9 Brass А.А. Менеджмент: наука и практика конструктивного руководства: Учеб. пособие / А.А.Брасс. — Минск: Современ. shk., 2006. — 192 с.
- 10 Теория системного менеджмента: Учебник / Под общ. ред. П.В.Журавлева, Р.С.Седегова, В.Г.Янчевского. — М.: Экзамен, 2002. — 512 с.
- 11 Кабушкин Н.И. Основы менеджмента: Учебник. — М.: ЮНИТА-ПРЕСС, 2001. — 765 с.
- 12 Грузинов В.П. Экономика предприятия (предпринимательская): Учебник для вузов. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002. —795 с.
- 13 Райцкий К.А. Экономика предприятия: Учебник для вузов. — 2-е изд. — М.: Информ.-внедр. центр «Маркетинг», 2000. —696 с.
- 14 Альбеков А.У., Согомонян С.А. Экономика коммерческого предприятия. Сер. «Учебное пособие». — Ростов н/Д.: Феникс, 2002. — 448 с.
- 15 Грибов В.Д., Грузинов В.П. Экономика предприятия: Учебник. Практикум. — 3-е изд., перераб. и доп. — М.: Финансы и статистика, 2004. — 336 с.
- 16 Стоянова Е.С. Финансовый менеджмент. Российская практика. — М.: Перспектива, 1994. — 424 с.
- 17 Павлова Л.Н. Финансовый менеджмент. Управление денежным оборотом предприятия: Учебник для вузов. — М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1995. — 626 с.
- 18 Финансовый менеджмент: Учебник для вузов / Г.Б.Поляк, И.А.Акодис, Т.А.Краева и др.; Под ред. проф. Г.Б.Поляка. — М.: Финансы, ЮНИТИ, 1997. — 518 с.
- 19 Прыкина Л.В. Экономический анализ предприятия. — М.: Инфра - М, 2002. — 234 с.
- 20 Кукина И.Г. Финансовый менеджмент: Учеб. пособие. — М.: Юристъ, 2000. — 136 с.
- 21 Крейнина М.Н. Финансовый менеджмент. — М.: Дело и сервис, 1998. — 124 с.
- 22 Ван Хорн Дж.К. Основы управления финансами: Пер. с англ. / Гл. ред. Я.В.Соколова. — М.: Финансы и статистика, 2001. — 800 с.
- 23 Лафта Дж.К. Менеджмент. Учебник. — М.: ПБОЮЛ Григорян А.Ф., 2002. — 264 с.
- 24 Робинс, Стивен, Коултер Мэри. Менеджмент. — 6-е изд.: Пер с англ. — М.: Издат. дом «Вильямс», 2004. — 880 с.: ил. — Парал. тит. англ.
- 25 Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента: Пер. с англ. — М.: Дело, 2000. — 704 с.
- 26 Саймон Г.А., Смитбург Л.У., Томпсон В.А. Менеджмент в организациях: Сокр. пер. с англ. — М.: Экономика, 1995. — 345 с.

## References

- 1 Knyshova E.N. *Management: manual*, Moscow: IDES «FORUM»: INFRA - M, 2008, 304 p.
- 2 Gellovey L. *Operational management*, SPb: St. Petersburg, 2002, 320 p.
- 3 Gerchikova I.N. *Management*, Moscow: UNIT, 1999, 287 p.
- 4 Knyshova E.N., Panfilova E.E. *Organization economy: Textbook*, Moscow: FORUM: INFRA - M, 2004, 336 p.
- 5 Enterprise economy / Under the editorship of E.L.Kantora, St. Petersburg, 2002, 352 p.
- 6 Keyler V.A. *Enterprise economy: Course of lectures*, Moscow: INFRA-M; Novosibirsk: НГАЭиУ, «The Siberian agreement», 1999, 132 p.
- 7 Firm economy: The textbook for higher education institutions / Under an edition of prof. V.A.Shvandara. — 3rd prod. reslave. and additional, Moscow: UNITI-DANA, 2002, 718 p.
- 8 Savitskaya G.V. *Analiz of economic activity: Studies*, Grant., 4 prod. испр. and additional, Moscow: INFRA-M, 2007, 288 p.
- 9 Brass A.A. Management's breast stroke: science and practice of the constructive management: manual / A.A.Brass, Minsk: Sovrem. shk., 2006, 192 p.
- 10 Theory of system management: The textbook / Under a general edition of P.V.Zhuravlyov, R.S.Sedegov, V.G.Yanchevsky, Moscow: Ekzamen publ. house, 2002, 512 p.
- 11 Kabushkin N.I. *Management bases. Textbook*, Moscow: UNITA-PRESS, 2001, 765 p.
- 12 Grusinov V.P. *Economika of the enterprise: The textbook for higher education institutions.*, 2nd prod. reslave. and additional, Moscow: UNITI-DANA, 2002, 795 p.
- 13 Rayitsky K.A. *Economika of the enterprise: The textbook for higher education institutions*, 2nd prod., Moscow: Information and implementation center «Marketing», 2000, 696 p.
- 14 Albekov A.U., Sogomonyan S.A. *Economy of the commercial enterprise. Manual series*, Rostov n/D.: Phoenix, 2002, 448 p.

- 15 Gribov E.L., Grusinov V.P. *Economika of the enterprise: Textbook. Practical work.*, 3rd prod. reslave. and additional, Moscow: Finance and statistics, 2004, 336 p.
- 16 Stoyanova E.S. *Financial management, Russian practice*, Moscow: Prospect, 1994, 424 p.
- 17 Pavlova L.N. *Financial management, Management of a monetary turn of the enterprise: The textbook for higher education institutions*, Moscow: Banks and exchanges, UNITI, 1995, 626 p.
- 18 *Financial management: The textbook for higher education institutions / G of B.Polyak, I.A.Akodis, T.A.Krayev, etc.;* Under the editorship of prof. G.B.Polyaka, Moscow: Finance, UNITI, 1997, 518 p.
- 19 Prykina L.V. *Economic analysis of the enterprise*, Moscow: Infra - M, 2002, 234 p.
- 20 Kukina I.G. *Financial management: Studies. grant.*, Moscow: Yurist, 2000, 136 p.
- 21 Kreykina M.N. *Financial management*, Moscow: Business and service, 1998, 124 p.
- 22 Van Horn Dzh. K. *Osnovy of management of finance: The lane with English/HI. edition of Ya.V.Sokolova*, Moscow: Finance and statistics, 2001, 800 p.
- 23 Lafta Dzh. K. *Management. Textbook*, Moscow: PBOYUL Grigoryan A.F. 2002, 264 p.
- 24 Robins Stephen, Coulter Mary. *Management. 6th edition.: Per with English*, Moscow: Williams publishing house, 2004, 880 p.: silt., Paral. tit. English.
- 25 Meskon M.H., Albert M., Hedouri F. *Management bases: The lane with English*, Moscow: Business, 2000, 704 p.
- 26 Simon G.A., Smitburg L.U., Thompson V.A. *Management in the organizations: Abbr. the Lane with English*, Moscow: Economy, 1995, 345 p.

О.В.Мишулина, Н.С.Горелова

### **Кәсіпорындағы өнім өндірісінің тиімділігін жоғарлатудың негізгі бағыттары**

Мақалада кәсіпорындағы ас суды өндіру өнімнің экономикалық тиімділігінің деңгейін талдау көрсетілген. Экономикалық тиімділік әрекетінің негізгі қалыптасу механизмінің көрсеткіші — факторлы талдау және маржиналды жағы. Авторлар кәсіпорынның әлсіз және негізгі мәселесі өндірістің аритмділігі және өнімнің реттелуі, шарт міндеттерінің орындалмауы деп санайды. Клиенттерге суды жеткізудегі ақаулар бірінші кезекте ас суына аса белсенді сұраныс кезеңінде салмақ көтермейтін фирманың көлік құралдарының техникалық жарамсыздығына байланысты болады. Кәсіпорынның тиімді қызметін жоғарлату мақсатында өндірісті жедел басқаруды жетілдірудің негізгі бағыттары заманауи есеп техникаларын; өндіріс және жүзеге асыру барысын реттеу және диспетчерлік бақылау; диспетчерлік аппаратты ұйымдастырушылықпен құру өндіріс және өнімді сату барысына бақылаудың автоматтандырылған жүйесін қолдану негізінде барлық кәсіпорындар көлемінде жедел есеп жүйесін ұйымдастыру болып табылады.

O.V.Mishulina, N.S.Gorelova

### **The main directions of increase of production efficiency of production at the enterprise**

The analysis of the developed level of economic efficiency of production is presented in article at the enterprise for production of drinking water. The mechanism of formation of the main indicator of economic effect of activity — profit with use of marginal approach and the factorial analysis is shown. Relative indicators of economic efficiency of production — profitability of sales, profitability of expenses and total assets are investigated. SWOT analysis which showed that it is necessary to strengthen weaknesses — to improve quality of initial water is applied to justification of the directions of increase of production efficiency of production, to improve operational management of production. The main problem or weakness of the enterprise is arrhythmy of production and production realization, non-performance of contractual obligations. Interruptions in water delivery to clients are connected, first of all, with technical malfunction of vehicles of firm which don't maintain loadings in the period of the most active demand for drinking water. The main directions of improvement of operational management of production for the purpose of increase of efficiency of activity of the enterprise are the organization of system of the operational account on the scale of all enterprise on the basis of application of modern computer facilities; dispatching control and regulation of a course of production and realization; organizational creation of the dispatching device; use of the automated monitoring system behind a course of production and production sales.