

Одновременно с удлинением производилась оценка прочности ниток после заданных циклов нагружений. Исследования показали, что основные изменения прочности происходят на начальном этапе нагружения ниток, а далее наблюдается намного более медленное снижение прочностных характеристик.

Испытания, проведенные на нитках с бобин и нитках, прошедших испытания на пульсометре (в условиях приближенных к одному опытному дню носки) показали, что при снижении величины разрывного удлинения на 5-6 %, снижение разрывной нагрузки происходит лишь на 15-25 Н.

Полученные результаты позволяют сделать вывод о том, что в принципе возможна и целесообразна разработка экспрессных методов испытаний, которые приведут к резкому сокращению времени для проведения исследования. Сокращение временного режима позволит использовать эти методы при контроле качества ниток на предтоварной стадии технологического цикла обувных товаров с целью получения прогноза относительно деформационного состояния ниток в соединительных швах.

УДК 685.3:005.6

РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОБУВНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Щербакова Н.В., к.т.н., доц., Алёхина Е.С., к.э.н., доц.,
Институт сферы обслуживания и предпринимательства (филиал)
ФГОУ ВПО «Донской государственный технический университет»,
г. Шахты, Российская Федерация

Малый бизнес в России с каждым годом усиливает свое влияние на формирование основных экономических показателей в различных сегментах потребительского рынка. Потребности людей постоянно растут. Покупательский спрос выступает в качестве основного фактора, влияющего на формирование ассортимента.

ИП «Соколов А.В.» расположено по адресу г. Ростов-на-Дону, ул. Нансена, дом 18, является частным, собственник которого индивидуальный предприниматель Соколов Андрей Викторович. Предприятие арендует помещение в здании фабрики «Агат», общей площадью 300 м². ИП Соколов А.В. выпускает обувь с 1995 года.

Хозяйственную деятельность анализируемого предприятия характеризуют технико-экономические показатели, приведенные в таблице 1.

Таблица 1 – Техничко-экономические показатели

Наименование показателя	Ед. изм.	2011 г	2012 г	Изменения	
				+, -	%
Объём реализации продукции	тыс.р.	70685	79505	8820	12,5
Численность работающих	чел.	32	32	-	-
Производительность труда одного работающего	тыс.р./чел.	2208,9	2484,5	275,6	12,5
Фонд оплаты труда работающих	тыс.р.	8832	9600	768	8,7
Среднемесячная заработная плата работающего	тыс.р.	23,00	25,00	2,00	8,7
Себестоимость продукции	тыс.р.	62256	69690	7434	11,9
Затраты на один рубль реализации продукции	р.	0,88	0,88	-	-
Прибыль от реализации продукции	тыс.р.	8429	9815	1386	16,4
Рентабельность	%	13,5	14,1	0,5	-

Из таблицы 1 видно, что в 2012 году произошло увеличение выручки от реализации обуви на 8820 тыс. руб., что на 12,5% выше показателя 2011 года.

В 2012 году наблюдается увеличение фонда оплаты труда на 768 тыс. руб. или 8,7%. Среднемесячная заработная плата работающих на предприятии выросла на 8,7%.

Себестоимость обуви в 2012 году, по сравнению с 2011 повысилась на 11,9% (с 62256 до 69690 тыс. р.), но темпы ее роста ниже темпов роста выручки от продажи, что свидетельствует о снижении затрат. Показатель затрат на 1 рубль реализации работ, услуг снизился на 0,5 копейки в отчетном году по сравнению с базисным периодом, что привело к увеличению прибыли, полученной предприятием.

В анализируемом периоде прибыль от продаж обуви возросла на 1386 тыс. руб., на конец 2012 года она составила 9815 тыс. руб. Причиной роста является повышение объема реализации, а также снижение затрат на 1 руб. оказываемых услуг. Показатель рентабельности продукции, работ и услуг в анализируемом году вырос с 13,5 до 14,1 %. Таким образом, можно сделать вывод, что предприятие ИП «Соколов А.В.» достаточно прибыльное.

Ассортимент мужской обуви соответствует моде. Продукция предприятия неоднократно была награждена медалями и дипломами на различных выставках.

Наибольший удельный вес в общем объеме продукции занимают повседневные мужские полуботинки. В 2012 году объем их реализации увеличился на 10,8 % и составил 45180,0 тыс. руб. Данное изменение является наибольшим из всей выпускаемой продукции.

Объем реализации мокасин вырос на 9,5 % и в 2012 году составил 9200,0 тыс. руб. Заказы на ботинки выросли, выручка от их реализации составила 8200,0 тыс. руб., что на 9,8% больше, чем в 2011 году.

Наблюдается рост объёма реализации туфель летних, рост по сравнению с 2011г. 13,3 % или 400 тыс. руб., что составило 5600 тыс. руб. в 2012г.

Объём реализации кроссовок и сабо также увеличился и составил на конец 2012 года 3400 и 4625 тыс. руб., что на 13,3% и 40% больше по сравнению с 2011 годом.

Данные изменения произошли вследствие увеличения заказов на производство мужской повседневной обуви. Мода меняется с каждым днем, заставляет меняться предпочтения потребителей.

Выполнен анализ качества продукции предприятия ИП «Соколов А.В.». Анализ обобщающих показателей качества продукции приведен в таблице 2.

Таблица 2 – Анализ качества продукции предприятия

Показатель	2011 год	2012 год	
		план	факт
Средневзвешенный балл качества продукции	0,70	0,75	0,74
Удельный вес, %: продукции высшего качества	75,0	76,0	78,0
Реализованной продукции	29,0	35,0	36,5
Забракованной продукции	0,55	0,40	0,50

Как видно из таблицы 2 за отчетный год на предприятии проделана определенная работа по улучшению качества продукции и повышению ее конкурентоспособности, о чем свидетельствует увеличение удельного веса продукции высшего качества до 0,74% и реализованной продукции до 36,5%.

Для оценки технической оснащённости технологических процессов и для анализа соответствия оборудования предприятия современному уровню техники – рассмотрено оборудование на предприятии по срокам эксплуатации. На предприятии 37% оборудования соответствует современному уровню технологии. Большая часть машин морально и физически устарели. Эти машины пока работают. Многие трудоёмкие технологические операции производства обуви выполняются вручную, их необходимо механизировать.

Анализ деятельности обувного предприятия ИП «Соколов А.В.» показал, что предприятие много лет довольно успешно работает на рынке мужской повседневной обуви. Основной проблемой предприятия является высокая трудоёмкость производства обуви и наличие устаревшего оборудования.

Для совершенствования технологического процесса и повышения эффективности деятельности предприятия при производстве обуви необходимо внедрять современное оборудование, которое позволит снизить трудоёмкость, повысить качество обуви, улучшить условия труда и увеличить производительность труда. На ИП Соколов предлагаю внедрить мероприятия по совершенствованию деятельности предприятия:

1. Механизировать затяжку заготовок верха обуви на колодках и внедрить: машину 6400 ТСС для затяжки пяточной и геленочной частей обуви; машину 6300 FG для обтяжки и затяжки носочной, боковой и пучковой частей обуви.

2. Механизировать вшивание мокасиновой вставки. На швейной машине Модель 949 CIUCANI MOCASSINO при вышивании мокасиновой вставки можно использовать различные типы строчки

Данные технологические мероприятия способны повысить объём производства обуви от 5% до 15% - принято 7%. Прирост выручки в результате проведения технологических мероприятий составит 5565,3 тыс.р.

3. Установить стеллу-указатель для прямого ориентира на предприятие и рекламы услуг предприятия (7500 тыс. р.). Прирост объёма реализации обуви в результате проведения предложенного мероприятия составит 3975,3 тыс. р.

Общий прирост объёма реализации обуви в результате проведения всех предложенных мероприятий составит 9540,6 тыс. руб. Затраты на внедрение мероприятий – 561,5 тыс. руб. Прирост прибыли после внедрения мероприятий составит 1144,9 тыс. р. Эффект от внедрения мероприятий составит 583,4 т. руб.

В результате внедрения предложенных мероприятий, численность персонала не изменится и останется равной 32 человека, производительность труда на планируемый период увеличится на 12% и составит 2782,7 тыс.руб./чел. Фонд оплаты труда возрастет на 3%. Средняя зарплата также увеличится на 3% на одного работающего и составит 25,75 тыс. рублей.

В результате проведения предложенных мероприятий финансово-экономические показатели предприятия по проекту улучшились в сравнении с базовым периодом. Выручка от реализации возрастет на 12,0%, а затраты – на 6,8%. (таблица 3).

Таблица 3 – Техничко-экономические показатели предприятия в проектном году

Наименование показателя	Ед.изм.	2012 г	2013 г	Изменения	
				+, -	%
Объём реализации продукции	тыс.р.	79505	89045,7	9540,7	12,0
Численность работающих	чел.	32	32	-	-
Производительность труда одного работающего	тыс.р./чел.	2484,5	2782,6	298,1	12,0
Фонд оплаты труда работающих	тыс.р.	9600	9888	288	3,0
Среднемесячная заработная плата работающего	тыс.р.	25,00	25,75	0,75	3,0
Себестоимость продукции	тыс.р.	69690	74407,1	4717,1	6,8
Затраты на один рубль реализации продукции	р.	0,88	0,84	-0,04	-4,7
Прибыль от реализации продукции	тыс.р.	9815	14638,6	4823,6	49,1
Рентабельность	%	14,1	19,7	-	5,6

В результате проведения предложенных мероприятий финансово-экономические показатели обувного предприятия по проекту улучшились в сравнении с базовым периодом. Снижение затрат на 1 рубль реализации на 4,7% приведет к росту прибыли от продаж на 49,1% и повышению рентабельности на 5,6%. Таким образом, проектные показатели деятельности предприятия ИП «Соколов А.В.» лучше отчетных, что свидетельствует об эффективности предложенных мероприятий.

УДК 685.3:005.6

**РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ
ПРОЦЕССА ОКАЗАНИЯ УСЛУГ ПО РЕМОНТУ ОБУВИ**

**Щербакова Н.В., к.т.н., доц., Алёхина Е.С., к.э.н, доц.,
Институт сферы обслуживания и предпринимательства (филиал)
ФГОУ ВПО «Донской государственный технический университет»,
г. Шахты, Российская Федерация**

Основной задачей предприятий сервиса является высокое качество организации обслуживания заказчиков и предоставление услуг потребителям в условиях интенсивной конкуренции. Предприятие по ремонту обуви ИП «Балина Л.А.» мастерская «МастерОк», было образованно в октябре 2000 года. Юридический адрес предприятия – г. Красный Сулин, ул. Братская, д. 10, офис 1.

Проведен анализ производственно-хозяйственной деятельности ИП «Балина Л.А.» за 2011-2012 г.г. (таблица 1).

Таблица 1 - Техничко-экономические показатели

Наименование показателя	Величина показателя		Отклонение	
	2011	2012	абсолютное	%
Выручка от реализации услуг, тыс.р.	720,5	800,1	79,6	11,05
Количество работающих, чел	5	5	-	-
Количество рабочих, чел	3	3	-	-
Производительность труда работающего, тыс.р./чел	144,1	160,02	15,92	11,05
Производительность труда работающего, тыс.р./чел	240,2	266,7	26,5	11,03
Фонд оплаты труда персонала, тыс.р.	360	390	30	8,33
Себестоимость услуг, тыс.р.	680,4	755	74,6	10,96
Затраты на 1 рубль реализации услуг, коп	0,94	0,95	0,01	1,06
Прибыль от продажи услуг, тыс.р.	40,1	45,1	5	12,47
Рентабельность услуг, %	5,8	5,9	0,1	-

Данные таблицы 1 показывают, что в 2012 году, по сравнению с 2011 на предприятии ИП «Балина Л.А.» произошло увеличение выручки от реализации продукции, работ, услуг на 79,6 тысячи рублей или 11,05%. Это было связано с ростом объёмов оказанных услуг по ремонту обуви и увеличением производительности труда рабочих. Среднесписочная численность работников мастерской осталась неизменной. Себестоимость услуг выросла на 74,6 тысячи рублей или 10,96% за счет увеличения фонда оплаты труда и затрат на закупку материалов. Показатель затрат на один рубль реализации услуг мастерской увеличился на 1,06% и составил 0,01 коп. Прибыль от продажи услуг мастерской снизилась на 5 тысяч рублей или 12,47%. Рентабельность реализации услуг мастерской увеличилась на 0,1% и составила в 2012 году 5,9%.

В общем объеме ремонта обуви в мастерской ИП «Балина Л.А.» большую часть составляет мелкий ремонт, на его долю приходится 50%, на втором месте средний ремонт - 30%. Доля крупного, более дорогостоящего ремонта - 20%.

Самым дорогостоящим ремонтом в 2012 году является перетяжка обуви с заменой подошвы, стелек и внутренних деталей, замена подошвы на обуви (900-1200руб.), замена каблучков на обуви (400 руб.), замена подошвы на обуви (500-700 руб.). Все остальные виды ремонта имеет цены среднего уровня в пределах от 100 руб. до 200руб. Самым дешевым видом услуги является укрепление супинаторов на полупаре, ремонт задних швов на обуви, подклейка подошвы на обуви.

Сезонный характер услуг оказывает влияние на организацию работы предприятия, ухудшая технико-экономические результаты его деятельности.

В связи с тем, что в г. Красный Сулин на рынке услуг по ремонту обуви у мастерской «Балина Л.А.» имеются конкуренты ИП «Потапов И.В.», ИП «Карянцев Э.И.», ИП «Раздорский С.Н.», то следует провести анализ конкурентов.

Для анализа деятельности основных конкурентов ИП «Балина Л.А.» проведём экспертную оценку, путём приведения соответствующего числа баллов: 1 - удовлетворительное состояние показателя, 10 - отличное состояние показателя. ИП «Раздорский» значительно уступает своим конкурентам по удобному месторасположению, качеству обслуживания и ассортименту услуг (рисунок 1).