**Автоматизация управления закупками на предприятии**

**2013**

**Введение**

Глава 1. Управление закупками на производственном предприятии

1.1 Предприятие: краткая характеристика и классификация предприятий

1.2 Внутренняя и внешняя среда предприятия

1.3 Основные функции отдела закупок производственного предприятия

Глава 2. Характеристика объекта исследования

.1 Краткая экономическая характеристика предприятия

.2 Необходимость автоматизации управления закупками

.3 Обзор рынка программного обеспечения используемого для автоматизации управления закупками. Выбор ППП для реализации задачи

Глава 3. Практические аспекты автоматизации управления закупками на предприятии

.1 Описание программного обеспечения

.2 Практические аспекты внедрения и администрирования ППП

.3 Некоторые вопросы автоматизации управления закупками с ППП 1С: Предприятие - Управление производственным предприятием 8.2

Заключение

Литература

**Вернуться в каталог готовых дипломов и магистерских диссертаций –**

[**http://учебники.информ2000.рф/diplom.shtml**](http://учебники.информ2000.рф/diplom.shtml)

**Введение**

При выходе предприятия на высокий уровень развития, оно решает автоматизировать свою деятельность. Для этого процесса не справиться без соответствующего программного обеспечения, которое будет решать вопросы о закупках, планировании и учете.

Автоматизированные системы закупок предназначены для руководства, закупщиков и снабженцев. Автоматизация закупочной деятельности позволяет отслеживать весь процесс закупок в режиме реального времени. Данные программы позволяют ограничивать права между участниками, тем самым для руководства есть возможность контролировать каждого участника процесса закупок и качество их работы.

|  |
| --- |
| [Вернуться в библиотеку по экономике и праву: учебники, дипломы, диссертации](http://учебники.информ2000.рф/index.shtml)[Рерайт текстов и уникализация 90 %](http://учебники.информ2000.рф/rerait-diplom.shtml)[Написание по заказу контрольных, дипломов, диссертаций. . .](http://учебники.информ2000.рф/napisat-diplom.shtml) |

Система автоматизированной закупки даёт множество преимуществ тем, кто занимается снабжением на производстве:

данная система позволяет быстро и легко разрабатывать и согласовывать закупки, формировать необходимые лоты. Позволяет разрабатывать документацию и публиковать её при необходимости.

помогает вести закупочную документацию, при сборе и обработке заявок на проведение закупочной деятельности.

помогает быстро сформировать отчёты для руководства и высших органов власти. Позволяет сохранять и быстро найти необходимую информацию о закупочной деятельности предприятия.

**Целью дипломной работы** является автоматизация управления закупками на предприятии.

Для достижения указанной цели необходимо решить следующие задачи:

Изучить роль управленческого учета в управлении производственным предприятием

Изучить вопросы автоматизации закупок на предприятии

Обзор автоматизированных информационных систем используемых для автоматизации управленческого учета

Изучить объект исследования и обосновать необходимость автоматизации управления закупками на предприятии

Выбрать и описать программное обеспечение для автоматизации

Изучить основные практические аспекты работы с программным обеспечением

Дипломная работа состоит введения, трех глав, заключения, списка литературы и приложения.

Первая глава посвящена вопросам управления закупками на производственном предприятии.

Во второй главе приведена характеристика объекта исследования, обоснована необходимость автоматизации и выбор программного обеспечения для автоматизации.

В третьей главе выделены задачи для автоматизации и описаны основные практические приемы работы с программной системой.

автоматизация управление закупка программа

**Глава 1. Управление закупками на производственном предприятии**

**.1 Предприятие: краткая характеристика и классификация предприятий**

В условиях рыночных отношений предприятие является основным звеном всей экономики, так-как на этом уровне создается нужная обществу продукция, оказываются все необходимые услуги.

Предприятие - это субъект предпринимательской деятельности, который на свой риск осуществляет самостоятельную деятельность, направленную на систематическое извлечение прибыли от использования имущества, продажи продукции, выполнения работ или оказания услуг, и который зарегистрирован в этом качестве в установленном законом порядке.

Всякое предприятие не может существовать само по себе, поэтому оно связано с экономикой в целом, с одной стороны через рынок производственных факторов, а с другой через рынок сбыта. Предприятие функционирует в определенной предпринимательской среде, которая может оказывать влияние на всю его деятельность:

Экономическая ситуация - определяет доходы и покупательскую способность населения, уровень безработицы, степень экономической свободы предпринимателей.

Политическая ситуация - зависит от целей и задач правительства.

Правовая среда - характеризуется системой законов и других нормативных актов, регулирующих торговую, финансовую, налоговую, производственную, инвестиционную и инновационную сферы деятельности предприятия.

Географическая среда - определяет природные условия, в которых осуществляется предпринимательство.

Экологическая обстановка - показывает состояние окружающей среды, степень экологических рисков.

После государственной регистрации предприятие признается юридическим лицом и имеет право участвовать в хозяйственном обороте.

Предприятие обладает следующими признаками:

) предприятие должно иметь в своей собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество, которая будет обеспечивать возможность функционирования предприятия;

) она отвечает своим имуществом по обязательствам, которые возникают у него во взаимоотношениях с кредиторами, в том числе и перед бюджетом;

) предприятие выступает в хозяйственном обороте от своего имени и может заключать все виды гражданско-правовых договоров с физическими лицами и юридическими;

) может выступать истцом и ответчиком в суде;

) должно иметь самостоятельный баланс, законченную систему учета, своевременно представлять установленную государственными органами отчетность;

) имеет расчетный и другие счета в банках;

) должно иметь свое наименование, содержащее указание на его организационно-правовую форму.

Предприятие обладает производственно-техническим единством, финансово-экономической и организационно-административной самостоятельностью.

Производственно-техническое единство означает взаимосвязь отдельных стадий производственного процесса, в результате которого исходные материалы превращаются в готовую продукцию. Оно предопределяет единую систему технической документации, единую систему машин, общую техническую политику, наличие общих вспомогательных и обслуживающих подразделений.

Организационно-административная самостоятельность означает, что предприятие имеет единый коллектив, единую администрацию и обладает правом юридического лица.

Финансово-экономическая самостоятельность заключается в том, что предприятие организует свою деятельность на основе самоокупаемости и имеет единую законченную форму отчетности и учета.

Предприятия можно классифицировать по разным признакам.

Наиболее существенны следующие факторы классификации предприятий:

 цель и характер деятельности,

 используемые ресурсы,

 отраслевая принадлежность,

 местоположение,

 размер предприятия,

 форма собственности,

 организационно-правовая форма.

1. По цели и характеру деятельности можно выделить два вида предприятий: *предпринимательские (коммерческие)* и *непредпринимательские (некоммерческие)*, существование которых обеспечивается бюджетным финансированием государства.

. В соответствии с особенностями используемых ресурсов предприятия делятся на:

 использующие в основном трудовые ресурсы (трудоемкие),

 интенсивно использующие средства производства (фондоемкие),

 интенсивно использующие материалы (материалоемкие).

Для трудоемких предприятий характерна высокая доля затрат на оплату труда в совокупных издержках производства. Эти предприятия, как правило, имеют высокую степень разделения труда. Разделение труда имеет позитивные и негативные последствия (см. табл.1.1).

Негативные последствия специализации и разделения труда привели к появлению концепций гуманизации труда, ограничения разделения труда, обогащения содержания трудовой деятельности, работы в группах.

Фондоемкие предприятия имеют особенно большое количество средств производства. Значительная часть издержек производства представляет собой амортизационные отчисления.

Таблица 1.1

|  |  |
| --- | --- |
| Преимущества | Недостатки |
| Использование способностей сотрудников. Лучшее использование машин. Использование преимуществ местоположения предприятия. Повышение мастерства. Рост производительности труда. Увеличение дохода. | Монотонная деятельность. Отчужденность и потеря смысла. Заболевания из-за односторонней загрузки. Невысокая гибкость из-за узкой специализации. Отсутствие интереса к результатам совместной деятельности. |

Технический прогресс ведет к механизации, специализации и автоматизации производства. Механизация предполагает замену чело веского труда машинным. Автоматизация имеет место в случае использования вычислительной техники, для управления производственным процессом. При высокой степени механизации и автоматизации средств производства производственный процесс становится недостаточно гибким, возрастают издержки производства и предприятие вынуждено решать проблему наиболее эффективного использования средств производства.

Материалоемкие предприятия имеют большие объемы затрат ресурсов. Таким предприятиям приходится решать целый ряд задач эффективного использования ресурсов и экологических проблемы, возникающие при утилизации отходов производства.

. В соответствии с отраслевой принадлежностью предприятияделятся на:

) промышленные предприятия, осуществляющие добычу и переработку полезных ископаемых, и производство товаров;

) строительные предприятия;

) торговые предприятия, не производящие товары, но выполняющие некие дистрибьюторские функции;

) банки, собирающие финансовые средства и предоставляющие кредиты;

) транспортные предприятия, занимающейся перевозками с использованием различных транспортных средств;

) страховые организации, осуществляющие страхование от различных видов рисков;

) предприятия в сфере услуг, к примеру, гостиницы, турфирмы, консалтинговые фирмы и другие.

Наиболее удобным местоположением является такое, когда обеспечивается максимально возможная прибыль и рентабельность производства при прочих равных условиях. При этом нельзя забывать экологический принцип деятельности предприятия.

. Выбор места расположения предприятия определяется на основе следующих критериев:

Ориентация на материалы - с целью снижения транспортных расходов на материалы, что особенно немаловажно для материалоемких предприятий.

Ориентация на трудовые ресурсы - учитываются два обстоятельства: цена рабочей силы и количество трудовых ресурсов в регионе.

Ориентация на продажу товаров и налоги - в случаях когда в разных регионах действуют различные системы налогообложения, финансовой поддержки, налоговой политики. Предприятие располагается там, где эти условия наиболее выгодны.

Ориентация на транспортные средства - выбор такого места расположения, которое может обеспечить предприятию наиболее выгодные гарантированные транспортные услуги. Удобно располагать предприятия вблизи транспортных узлов (аэропортов, автомагистралей, портов).

Ориентация на источники энергии, что немаловажно важно для энергоемких предприятий. Однако в настоящее время это имеет не такое значение, как раньше, благодаря более широкому использованию электроэнергии.

Ориентация на окружающую среду имеет в последние годы все большее значение и делает невозможным строительство некоторых предприятий в определенных регионах из-за экологической безопасности.

Ориентация на потребителя также важна для торговых предприятий.

Ориентация на особенности местности играет большую роль для транспортных предприятий, которые должны учитывать особенности климата и ландшафта.

Ориентация на зарубежных партнеров - когда предприятие непосредственно связано с зарубежными заказчиками или поставщиками.

. Предприятия могут быть отнесены к малым, средним или крупным в зависимости от следующих факторов: годовой оборот, размер основного капитала, количество работников, количество рабочих мест, использование исходных материалов и затраты на оплату труда.

**.2 Внутренняя и внешняя среда предприятия**

Предприятие - это открытая система, которая может существовать лишь при условии активного взаимодействия с окружающей (внешней) средой.

Внешняя среда- это совокупность активных хозяйствующих субъектов, общественных, экономических и природных условий, межгосударственных и национальных институционных структур, и других внешних условий, и факторов которые действуют в окружении предприятия и влияют на различные сферы его деятельности.

Внешнюю среду подразделяют на:

Микросреду - это среда прямого влияния на предприятие, которая создается поставщиками материально-техническими ресурсами, потребители услуг (продукции) предприятия, маркетинговые и торговые посредники, конкуренты, государственные органы, финансово-кредитные учреждения, страховые компании и др. контактные аудитории;

Макросреду, влияющую на предприятие и его микросреду, которая включает в себя природную, научно-техническую, демографическую, экологическую, экономическую, политическую и международную среду.

Предприятие должно ограничивать негативные воздействия внешних факторов, которые существенно влияют на результаты его деятельности или, наоборот более полно использовать благоприятные возможности.

Поставщиками являются разные субъекты хозяйствования, которые обеспечивают предприятие материально-техническими и энергетическими ресурсами, необходимыми для производства товаров или услуг.

Основными клиентами предприятий являются потребители услуг (продукции) на разных клиентурных рынках:

1) - потребительском (население, которая приобретает услуги и товары для личного потребления);

) - производителей (организации, которые приобретают продукцию производственно-технического назначения);

) - промежуточных продавцов, которые приобретают товары и услуги для последующей их перепродажи с прибылью для себя;

) - государственных учреждений (оптовые покупатели продукции для государственных нужд);

) - международном (зарубежные покупатели на ранее перечисленных типах клиентурных рынков).

Маркетинговые посредники -это фирмы, помогающие предприятию в продвижении, сбыте и распространении его товаров среди клиентов*.*К ним относятся торговые посредники, фирмы - специалисты по организации товародвижения, агентства по оказанию маркетинговых услуг и кредитно-финансовые учреждения.

Конкуренты- соперники предприятия в борьбе за более выгодные условия производства и сбыта товаров, за получение наивысшей прибыли.

Предприятиям для производства конкурентоспособной продукции необходимо постоянно изучать своих конкурентов, разрабатывать и соблюдать определенную рыночную стратегию и тактику.

Контактные аудитории- это организации, проявляющие реальный или потенциальный интерес к предприятию или оказывающие влияние на его способность достигать поставленных целей. Это финансовые круги (банки, инвестиционные компании, фондовая биржа, акционеры), средства информации, различные государственные учреждения представительной и исполнительной власти, население и общественные организации.

В макросреде предприятия действует значительно большее количество факторов, чем в микросреде. Им свойственна многовариантность, неопределенность и непредсказуемость последствий.

Природные факторы. Для природной среды характерны: дефицит некоторых видов сырья, вздорожание энергии и усиление вмешательства государства в процесс рационального использования и воспроизводства природных ресурсов.

Демографические факторы. Для демографической среды характерны: увеличение смертности, снижение рождаемости, старение населения, рост числа служащих.

Снижение рождаемости уменьшает потребность в товарах на демографических рынках - детских, подростковых, молодежных, что вынуждает предприятия приспосабливать свою деятельность для удовлетворения потребностей людей среднего, предпенсионного и пенсионного возраста. Изменение структуры населения по возрастным группам привело к сокращению трудового потенциала, т.к. в трудоспособном возрасте во многих регионах оказалась меньшая часть населения. Это требует от предприятий разработки стратегии экономии живого труда путем технико-технологического перевооружения, повышения уровня механизации и автоматизации производственных процессов.

Научно-технические факторы. Научно-технический прогресс играет определяющую роль в развитии и интенсификации промышленного производства. Он охватывает все звенья процесса, включающего фундаментальные, теоретические исследования, прикладные изыскания, конструкторско-технологические разработки, создание образцов новой техники, ее освоение и промышленное производство, а также внедрение новой техники в народное хозяйство. Происходит обновление материально-технической базы промышленных предприятий, растет производительность труда повышается эффективность производства.

Экономические факторы.К основным факторам этой среды принадлежат: рост и спад промышленного производства, уровень и темпы инфляции, колебания курса рубля относительно валют других государств, система налогообложения и кредитования, спрос и предложение на рынке, платежеспособность контрагентов, уровень и динамика цен, безработица и др.

Экологические факторы. Для этой среды характерны: рост загрязнения окружающей среды и усиление вмешательства в процесс рационального использования и воспроизводства природных ресурсов, ужесточение государственного контроля за доброкачественностью и безопасностью товаров.

Политические факторы. На производственной и социальной деятельности предприятия определенно сказываются события, происходящие в политической среде. Для нее характерны: законодательное регулирование предпринимательской деятельности, повышение требований со стороны государственных учреждений, следящих за соблюдением законов. Внезапные изменения в политической ситуации в стране могут привести к изменению условий хозяйствования, к повышению ресурсных затрат, потере прибыли.

Международные факторы, к которым можно отнести интернационализацию мировой экономики, изменение стоимости доллара и евро на мировом рынке, рост экономической мощи отдельных государств, становление международной финансовой системы, открытие новых крупных рынков и др., оказывают влияние на предприятия, осуществляющие внешнеэкономическую деятельность.

Внутренняя среда фирмы является по существу реакцией на внешнюю среду.

Основные цели, которые ставит перед собой фирма, сводятся к одной обобщенной характеристике - прибыли. При этом, естественно, должны учитываться и внутренняя среда фирмы, и внешняя. Все многообразие внутренней среды предприятия можно свести к следующим укрупненным сферам:

производство,

маркетинг,

НИОКР,

финансовое управление,

общее управление.

Такое деление на сферы деятельности носит условный характер и конкретизируется в общей и производственной организационных структурах.

Каждое предприятие - это сложная производственно-экономическая система с многогранной деятельностью. Наиболее четко выделяются направления, которые следует отнести к главным:

) комплексное изучение рынка (маркетинговая деятельность);

) инновационная деятельность (научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки, внедрение технологических, организационных, управленческих и других новшеств в производство);

) производственная деятельность (изготовление продукции, выполнение работ и оказание услуг, разработка номенклатуры и ассортимента адекватных спросу на рынке);

) коммерческая деятельность предприятия на рынке (организация и стимулирование сбыта произведенной продукции, услуг, действенная реклама);

) материально-техническое обеспечение производства (поставка сырья, материалов, комплектующих изделий, обеспечение всеми видами энергии, техникой, оборудованием, тарой, и т.д.);

) экономическая деятельность предприятия (все виды планирования, ценообразования, учет и отчетность, организация и оплата труда, анализ хозяйственной деятельности и т.п.);

) послепродажный сервис продукции производственно-технического и потребительского назначения (пусконаладочные работы, гарантийное обслуживание, обеспечение запасными частями для ремонта и т.д.);

) социальная деятельность (поддержание на надлежащем уровне условий труда и жизни трудового коллектива, создание социальной инфраструктуры предприятия, включающей собственные жилые дома, столовые, лечебно-оздоровительные и детские дошкольные учреждения, ПТУ и т.д.).

Рынок - это совокупность экономических отношений между субъектами рынка по поводу движения товаров и денег, которые основываются на взаимном согласии, эквивалентности и конкуренции.

Одним из главных критериев рынка является наличие конкуренции. Чтобы рынок был конкурентоспособным, должно быть несколько независимых друг от друга покупателей <http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9F%D0%BE%D0%BA%D1%83%D0%BF%D0%B0%D1%82%D0%B5%D0%BB%D1%8C> и продавцов <http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9F%D1%80%D0%BE%D0%B4%D0%B0%D0%B2%D0%B5%D1%86>. Конкурентными считаются рынки со значительным числом независимых участников. Рынок с одним продавцом и несколькими покупателями называется монополией <http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9C%D0%BE%D0%BD%D0%BE%D0%BF%D0%BE%D0%BB%D0%B8%D1%8F>. Рынок одного покупателя и нескольких продавцов - монопсонией <http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9C%D0%BE%D0%BD%D0%BE%D0%BF%D1%81%D0%BE%D0%BD%D0%B8%D1%8F>. Это крайности несовершенной конкуренции.

Условия функционирования рынка: реализация многообразных форм собственности и их равноправие, создание рыночной инфраструктуры и свободная конкуренция, являющаяся регулирующей силой в рыночной экономике.

Рынок выполняет следующие функции:

а) регулирующую (регулирует производство и обращение товаров и услуг);

б) контролирующую (определяет общественную значимость произведенного продукта и затраченного на его производство труда);

в) распределительную (устанавливает необходимые воспроизводственные пропорции, обеспечивающие сбалансированность экономики);

г) стимулирующую (побуждает снижать индивидуальные затраты труда, использовать новую технику);

д) информационную (информирует о состоянии дел в хозяйственной сфере);

е) санирующую (очищает общественное производство от экономически слабых, неконкурентоспособных хозяйственных единиц).

Инфраструктуру рынка составляет совокупность субъектов, имеющих разные направления деятельности и обеспечивающих эффективное взаимодействие всех рыночных контрагентов. К наиболее важным элементам рыночной инфраструктуры относятся: товарные, товарно-сырьевые, фондовые и валютные биржи, коммерческие информационные центры, банки, транспортная и складская сеть, системы и средства коммуникации.

Таким образом, внешняя среда предприятия представляет собою единую рыночную систему с частными рынками:

 - потребления;

 - научно-технической, экономической, политической информации;

 - капитала;

 - рабочей силы;

 - сырья, материалов и комплектации.

Эти рынки и сама фирма в своей внутренней среде должны подчиняться определенным «правилам игры» - законодательным правилам и ограничениям.

Предприятие, являясь составной частью внешнего окружения, обязано постоянно решать вопросы социального развития не только собственного трудового коллектива, но и местного и общегосударственного значения.

Поведение хозяйствующих субъектов на рынке регулируется *принципами*:

взаимовыгодности и равноправия деловых отношений;

ответственности перед конечным потребителем;

достижения экономического и коммерческого преимущества исключительно за счет инноваций;

экономного ведения хозяйства;

соблюдения этического кодекса предпринимательства.

Внутренняя среда характеризует процессы, происходящие на предприятии. Оно постоянно стоит перед проблемами: нужен ли его товар рынку, как привлечь капитал, как сократить *затраты* (*издержки*) на приобретение необходимых ресурсов и в процессе производства, как произвести качественную продукцию и как ее продать, как получить прибыль и рассчитаться по долгам.

Когда предприятие определило потребность рынка в производимом товаре, ему необходимо установить наиболее эффективный способ использования ресурсов и производства. Практически нужно ответить на вопрос, сколько потребуется для производства определенного количества товара людей, земли, зданий, станков, компьютеров, материалов, сырья и т.д.? На этот вопрос мы сможем ответить, изучая *производственную функцию,* которая позволит увязать объем выпуска продукции с оптимальным уровнем привлекаемых ресурсов.

Исследование производственных функций фирмы представляет собой базу для анализа *затрат*. Каждое предприятие несет затраты в процессе своей деятельности, такие как, выплата заработной платы персоналу, расходы на сырье, рекламу, ремонт оборудования, налоги и т.д. Поэтому мы должны понять *природу затрат*, которая подразумевает своего рода *жертву*. Чтобы произвести любой товар, услугу необходимо чем-то пожертвовать, т.е. понести затраты. *Теория затрат* позволяет постигнуть их природу и расширить функцию "затраты - выпуск". Анализ затрат производства помогает определить их эффективное использование. Теория затрат углубляет и детализирует процессы, происходящие на производстве и тем самым уточняет *производственную функцию*.

Одной из основных целей любого предприятия является получение прибыли. Увеличение прибыли и снижение затрат обеспечивает основу для процветания предприятия и роста его влияния на рынке. Поэтому необходимо исследовать факторы, которые увеличивают или уменьшают прибыль, а также способы управления прибылью. Это изучает *теория прибыли.*

Изучив спрос и предложение, производственную функцию, природу и поведение затрат, управление прибылью можно перейти к ценообразованию. Оптимальная рыночная цена, в свою очередь, уточняет производственную функцию, затраты, прибыль, объем продаж.

Учет и контроль экономических показателей на производстве обеспечивается бухгалтерскими документами, которые являются исходными для планирования, контроля и отчета за деятельностью предприятия.

**1.3 Основные функции отдела закупок производственного предприятия**

**Организационные вопросы работы отдела снабжения**

Организация снабжения зависит от типа и размера организации. В небольшой организации за все закупки может отвечать один сотрудник. В организации средних размеров может быть создан отдел, где работают сотрудники, осуществляющие закупки, грузовые экспедиторы, складские работники и клерки. В крупной организации снабжением могут заниматься сотни людей, координирующих огромные закупки материалов.

Основные вопросы организации работы отдела закупок:

) как организовать закупки: централизованно или локально?

) какие вопросы будет уполномочен решать отдел снабжения?

) каков будет статус отдела снабжения, кому будет подчиняться директор по закупкам?

) какова будет организационная структура и распределение обязанностей внутри отдела снабжения?

Организации, чьи подразделения территориально удалены друг от друга, могут прибегать в некоторых случаях к локальным вариантам организации закупок. Но обычно снабжение предприятия организуется одним отделом, что позволяет получить выгоды от централизованных закупок:

 устранение дублирования;

 объединение всех закупок аналогичных или похожих материалов, что позволяет получать скидки;

 координация связанных между собой видов деятельности для сокращения затрат на транспортировку, хранение и обслуживание;

 наличие единой точки контактов с поставщиками;

 сокращение затрат на транспортировку, хранение и обслуживание;

 концентрация ответственности за снабжение, что облегчает управленческий контроль.

На рис. 10.1 представлены два варианта организационной структуры предприятия, которые принципиально отличаются возможностями реализации системного подхода к управлению МП.

В варианте, представленном на рис. 1.1,а, функция управления МП в процессе снабжения разделена между различными службами, что снижает эффективность ее реализации. Структура, представленная на рис. 1.1,б, устраняет такое разделение, объединяя управление запасами, закупки и складирование в одних руках.

Ранг руководителя, которому подчиняется менеджер по закупкам, это хороший показатель статуса отдела закупок на предприятии. Если директор по закупкам является вице-президентом и подчиняется непосредственно главе фирмы, то это показывает, что снабжение признано одной из функций уровня высшего руководства. Но существуют ситуации, когда отдел закупок подчиняется исполнительному директору по производству, либо вице-президенту по административным вопросам, либо финансовому директору предприятия, либо службе главного инженера.

Типовая процедура реализации закупок

Выбрав поставщика и заключив соглашения о закупках, организация затем должна следовать определенной процедуре, которая зависит от типа закупаемой продукции. На рис. 1.2 представлены типовые шаги цикла закупок, которые могут усложняться или упрощаться.

|  |
| --- |
| **Решение задач:** |
|  что закупить; |  | у кого закупить; |
|  сколько закупить; |  | на каких условиях закупить; |
| **Выполнение работ:** |  | **Выполнение работ:** |
|  организация складирования | заключение договоров; |
| закупленных предметов труда. | контроль за исполнением договоров; |
|   |  |  |  | организация доставки закупленных предметов труда. |
|   |  |  |  |   |
| **задачи и работы, связанные с реализацией функции снабжения** |

Первые три шага приводят к отбору материалов и поставщика, а затем, на шаге 4, наступает основной момент, связанный с размещением заказа на покупку. Здесь организация соглашается купить конкретные материалы у поставщика, после чего заказ на закупку приводит в действие всю цепь поставок (совместно с необходимым планированием производства, заключением соглашений с транспортными организациями, финансированием и т.д.). Заказ на закупку- это часть юридического контракта между организацией и ее поставщиком. Остальные шаги приводят к уточнению деталей поставки.





|  |
| --- |
| **Решение задач: Выполнение работ:** |
|  что закупить; | у кого закупить;  | организация |
|  сколько закупить; | на каких условиях закупить;  | складирования |
|  | **Выполнение работ:** | закупленных |
|  |  |  | заключение договоров; | предметов |
|   |  |  | контроль за исполнением договоров; |  труда. |
|   |  |  | организация доставки товаров |   |
|   |  |  |  |   |
| **задачи и работы, связанные с реализацией функции снабжения** |

Б) Рис. 1.1. Варианты реализации функции снабжения на предприятии

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Отдел использования** | **Отдел снабжения** | **Поставщики** |
| **1.** Определение потребности . |   |   |
| Запрос на закупку | **2.** Получение запроса, |   |
|   | обработка, |   |
|   | запрос на расценки | **3.** Получение запроса, |
|   |  | обработка, |
|   | **4.** Получение расценок, | отправка запроса |
| Обсуждение | обсуждение |   |
|   | и обработка, |   |
|   | отправка заказа |   |
|   | на закупку | **5.** Получение заказа, |
|   |  | обработка, |
|   | **6.** Получение и проверка, | отправка товаров |
| **7.** Получение и проверка, | передача | и счета-фактуры |
| выдача разрешения на | **8.** Организация платежа | Получение платежа |
| оплату |   |   |

Рис. 1.2. Типовые шаги цикла закупок

Все эти действия приводят к определенным *затратам*, иногда *довольно высоким*, что приводит к поиску путей их снижения.

Существует еще одна проблема - *значительное время*, требующееся на их выполнение. Иногда доставка материалов от поставщика может занимать один день, хотя сама организация доставки требует до пяти недель.

Электронное снабжение

Большинство организаций уже сегодня в той или иной форме пользуются электронным снабжением. По результатам ряда обзоров были сделаны выводы, что с начала 2000-х годов свыше 50% европейских компаний применяют этот вариант снабжения. К основным выгодам, обеспечиваемым электронным снабжением, относят:

 дает мгновенный доступ к поставщикам, расположенным в любой точке мира;

 создает прозрачный рынок, на котором продукты легко доступны, а условия их получения приемлемы;

 автоматизирует закупки, применяя стандартные процедуры;

 существенно снижает время, необходимое для трансакций;

 снижает затраты (как правило, на 12 -15%);

 интегрирует собственную информационную систему с аналогичными системами поставщиков.

Следует помнить, что электронное снабжение в первую очередь обеспечивает гораздо более совершенные коммуникации, однако не обязательно улучшает физический материальный поток. Основное влияние электронного снабжения сказывается не только в повышении скорости закупок, а в его действии на цепь поставок. Теперь заказчики могут покупать у многих поставщиков, географически удаленных друг от друга. Кроме того, они могут покупать непосредственно у производителей или поставщиков начального уровня, а также могут воспользоваться множеством специализированных веб-ритейлеров.

Способы закупки и поставки закупаемых материалов

Организации варьируют степень проработанности своих процедур по снабжению, учитывая типы закупаемых материалов. Говоря в целом, чем выше затраты на материалы и чем сложнее к ним требования, тем больше времени и усилий требуется сотрудникам отдела снабжения.

Типы материалов, требующие различных подходов к закупке:

*для материалов, не относящихся к важным*, обеспечивающих низкую прибыль и создающих небольшой риск при поставках, используются простые процедуры закупок;

*материалы, отсутствие которых может вызвать затруднения*в работе, а наличие обеспечивает низкую прибыль и создает более высокий риск при поставках, требуют установления долгосрочных контактов с альтернативными источниками, чтобы избежать потенциально возможных проблем;

*стратегические материалы*, обеспечивающие высокую прибыль, требуют заключения более формальных отношений с поставщиками на более долгий срок, возможно, создания объединений и партнерств.

Выбор метода закупок очень важен, т.к. от него зависит оборачиваемость запасов и капитала предприятия, расходы непосредственно на закупку МР, на оформление заказов, на хранение запасов, складские площади и т.д. Выбор метода закупок зависит от политики УЗ, сложности и значимости для предприятия конечного продукта, состава комплектующих изделий и материалов.

Основные методы закупок

*Закупка товара одной партией*предполагает поставку товаров большой партией за один раз (оптовые закупки). Таким способом могут закупаться товары, потребность в которых возникает непредвиденно, и которые не требуют длительного хранения. *Плюсы*: простота оформления документов, гарантия поставки всей партии, повышенные торговые скидки.*Минусы*:большая потребность в складских помещениях, замедление оборачиваемости капитала.

*Регулярные закупки мелкими партиями*. Покупатель заказывает необходимое количество товаров, которое поставляется ему партиями в течение определенного периода в соответствии с графиком потребности в них. *Плюсы*: ускоряется оборачиваемость капитала, так как товары оплачиваются по мере поступления отдельных партий; достигается экономия площади складских помещений; сокращаются затраты на документирование поставки, т.к. оформляется только заказ на всю поставку. *Минусы*: вероятность заказа избыточного количества товаров; необходимость оплаты всего количества товаров, определенного в заказе.

*Ежедневные (ежемесячные) закупки по котировочным ведомостям* используются там, где закупаются дешевые и быстро потребляемые товары. Котировочные ведомости составляются ежедневно (ежемесячно) и включают следующие сведения: полный перечень товаров; количество товаров, имеющихся на складе; требуемое количество товаров. *Плюсы*: ускорение оборачиваемости капитала, снижение затрат на складирование и хранение, своевременность поставок.

*Закупки по мере необходимости* похожи на регулярную поставку товаров, но характеризуются следующими особенностями:

количество поставляемых товаров не устанавливается, а определяется приблизительно;

поставщики перед выполнением каждого заказа связываются с покупателем;

оплачивается только поставленное количество товара, т.е. по истечении срока контракта заказчик не обязан принимать и оплачивать товары, которые еще только должны быть поставлены.

Плюсы: отсутствие твердых обязательств по покупке определенного количества товаров, ускорение оборота капитала, минимум работы по оформлению документов.

*Форвардные закупки* могут производиться в двух формах:

организация заказывает больше материалов, чем ей необходимо в настоящее время и хранит излишек в запасах;

заключение контрактов на доставку МР в установленное время в будущем.

**Глава 2. Характеристика объекта исследования**

**.1 Краткая экономическая характеристика предприятия**

Полное фирменное наименование - Открытое акционерное общество «Завод им. Гаджиева» (JSC «ZAVOD IM. GADZHIEVA»)

Сокращенное фирменное наименование эмитента - ОАО «Завод им. Гаджиева». Место нахождения - 367013, Республика Дагестан, г. Махачкала, ул. Юсупова, 51. ИНН 0541000946, КПП 057101001. Адрес страницы в сети "Интернет" http://www.zavodgadzieva.ru.

Завод им. Гаджиева является первенцем Дагестанской промышленности, создан в годы первой пятилетки как база для становления народного хозяйства республики. 7 ноября 1932 года является днем рождения завода. В довоенный период завод специализировался как ремонтно-механический, выполняя заказы по ремонту оборудования промышленных объектов и колхозов Дагестана, удовлетворению бытовых нужд трудящихся. По собственным проектам выпускал турбины для горных гидроэлектростанций, изготавливал детали к дизельным установкам для рыбной промышленности. В годы Великой Отечественной войны основной продукцией, вырабатываемой заводом, стала военная - противотанковые снаряды, мины, ремонт военной техники, начал выпускать продукцию для нужд морского флота: рулевые машины, якорные лебедки.

В декабре 1942 г. заводу было присвоено имя Героя Советского Союза, капитана II ранга Магомеда Гаджиева. Только за период с 1942 года по 1945 год коллектив завода 9 раз завоевывал переходящее Красное Знамя Государственного комитета Обороны. Завод, по праву, с гордостью называют в республике Флагманом машиностроения Дагестана, кузницей кадров. Указом Президиума Верховного Совета СССР от 30.08.1985 года завод награжден орденом Трудового Красного Знамени.

В соответствии с Указом Президента РФ от 01.07.92 № 721 учреждено акционерное общество «Завод им. Гаджиева», зарегистрированное решением Совета народных депутатов Ленинского района г. Махачкалы 11.02.93 г. (рег. № 145). Перерегистрировано в открытое акционерное общество «Завод им. Гаджиева» Махачкалинской Регистрационной палатой 20 ноября 1996 года (рег. № 602-П-94). Уставной капитал «Общества» составляет 52 783 185 рублей, представлен 10 556 637 именными обыкновенными акциями номинальной стоимостью 5 рублей каждая. Акции полностью оплачены.

Являясь машиностроительным предприятием, входящим в Департамент судовой промышленности и морской техники Министерства промышленности и торговли РФ, на протяжении многих десятилетий и в настоящее время является ведущим в России и СНГ разработчиком, производителем и поставщиком различного оборудования для многих отраслей народного хозяйства.

Завод производит морские насосы, рулевые электрогидравлические машины для судов неограниченного района плавания всех классов и назначений.

Наша продукция хорошо известна широкому потребителю не только в России и СНГ, но и в странах дальнего зарубежья своим высоким качеством и надёжностью при эксплуатации. Мы производим и поставляем изделия с сертификатами различных классификационных обществ: регистра Ллойда (Великобритания), Германского Ллойда, Веритас (Норвегия), Российского Морского Регистра Судоходства.

Имеются сертификаты соответствия системы менеджмента качества ГОСТ РИСО 9001-2001 и ГОСТ РВ 15.002-2003:

Сертификат соответствия № 00243/RU от 12.02.2008г. на продукцию общепромышленного назначения

Сертификат соответствия № 6300.310725/RU от 12.02.2008г. на ВВТ

Имеется разрешение на применение знака соответствия системы менеджмента качества.

Приоритетные направления деятельности акционерного общества

Основными видами деятельности Общества по Уставу являются:

производство и реализация продукции производственно-технического назначения,

товаров народного потребления;

коммерческая деятельность по реализации нефтепродуктов, стройматериалов, автозапчастей, металлов и проката;

производство строительно-монтажных и ремонтно-строительных работ, отдельных видов стройматериалов для собственных нужд и нужд заказчика;

производство нестандартного и технологического оборудования, спецоснастки;

подготовка и переподготовка кадров, повышение их квалификации.

оказание транспортных и технологических услуг юридическим и физическим лицам;

организация и проведение проектных работ;

оказание консультативных и организационно-методических услуг, финансовой, правовой и инженерной помощи юридическим и физическим лицам;

организация торгово-посреднической и коммерческой деятельности;

осуществление внешнеэкономической деятельности.

Виды деятельности Общество осуществляет на основании полученных лицензий, сертификатов и разрешительных документов.

ОАО «Завод им. Гаджиева» сотрудничает с НИИ, ЦКБ, ПКБ, КБ судостроения РФ и других отраслей экономики РФ.

**Таблица №1Технико-экономические показатели ОАО за отчетные 2007-2011 гг.**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  ПОКАЗАТЕЛИ | Ед. измер. | 2007 год | 2008 год | 2009 год | 2010 год | 2011 год |
| 1. Объем тов. продукции | т.р. | 128607 | 209597 | 152829 | 137249 | 150656 |
| 2. Темпы роста (снижения) | % | 114 | 135,2 | -37,2 | -12,8 | +5,9 |
| 3. Себестоимость произведенной продукции | т.р. | 119992 | 209363 | 144725 | 154115 | 152371 |
| 4. Реализация, в т.ч за готовую продукцию | т.р. | 199165 175354 | 260744 248759 | 243404 170466 | 210786 190254 | 279861 169529 |
| 5. Расчетная прибыль (убыток) | т.р. | 652 | 771 | 877 | 1213 | 504 |
| 6. Остатки готовой продукции на складах | т.р. | 31526 | 40321 | 30194 | 14674 | 16935 |
| 7.Фонд оплаты труда  | т.р. | 54096 | 75997 | 62117 | 63751 | 55885 |
| 8. Численность  | чел. | 764 | 796 | 743 | 647 | 589 |
| 9. Средняя заработная плата  | руб. | 5838 | 7886 | 7061 | 8525 | 9012 |
| 10.Потери от брака  | т.р. % | 408,6 0,317 | 1661 0,84 | 1381 1,04 | 984 0,64 | 1419,3 0,93 |

**Таблица №2. Тарифы на топливно-энергетические ресурсы**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Вид ресурса | Ед. изм. | Тарифы по годам, руб. |
|  |  | 2007г. | 2008г. | 2009г. | 2010г. | 2011г.  |
| Электроэнергия | кВт.ч | 0,98 | 2,22 | 2,72 | 3,17 | 2,76 |
| Вода | м3 | 3,9 | 5,52 | 5,52 | 6,44 | 7,37 |
| Водоотведение | м3 | 1,63 | 2,0 | 2,0 | 2,25 | 2,55 |
| Газ природный | тыс.м3 | 2100 | 2230 | 2230 | 2340 | 3534 |

ОАО «Завод им. Гаджиева» располагает следующими производственными мощностями:

. Цех №2 - механосборочный - располагает возможностью механической обработки материалов на токарных универсальных и станках с ЧПУ, 16К20Ф,16К20Т,165 с мах Ø обработки деталей до 500 мм, обрабатывающие центры ИР500,ИР800; имеется линия по производству ГМШ (гибких металлических шлангов), участок сборки и испытания судовой арматуры, насосов, задвижек 30ч39р. В цехе имеется линия полимерной порошковой покраски с двумя камерами оплавления (длина одной камеры 5 м). Производственные мощности позволяют изготавливать: 1)Морские насосы типа ЦВС4/40,10/40, 10/65,ЭСН-11,ФГС 25/14 ЭВН 3/5,5/5 ЭКН 10/40 НЦКГ 4/40, 6/40; 2) Задвижки с обрезиненным клином Ду 50,80,100,150,200,250,300; 3) Поворотные затворы 587-35-190 ÷198; 587-35-8982, 8983, 8967, 8981, 587 -182-102,108; 179 ÷ 185; 4) Насосы СМ 150-125-315,СМ200-150-500 СМ250-200-400

. Цех №3 - литейный - с месячным объёмом выплавки соответственно:

1. 100 т чугуна (марки серого чугуна СЧ15-СЧ20; развес литья от 0,5 кг до 2 т);

2. 30 тонн бронзы ( марки бронзы ОФ, ОЦС, ОЦСН, АЖМ; развес литья от 0,5 кг до 200 кг);

. 15 тонн алюминия (марки АК5, АК7, АК12; развес литья от 0,5 кг до 40 кг);

. 50 тонн углеродистой стали (марки 25Л, 35 Л и 45 Л; развес литья от 0.5 кг до 1.0 т)

Выплавка чугуна, стали и цветного литья производится в индукционных печах ёмкостью 0,15 т, 0,4 т, 1,0 т; имеются машины литья под низким и высоким давлением для цветного литья с развесом литья от 0,5 кг до 3,6 кг; литьё в землю, машинная и ручная формовка (форм.маш. «Форомат 30-1»).

3. Цех № 5 - инструментальный цех - имеет механический парк станков: токарные 16К20; 1К62; фрезерные, кругло- и плоско шлифовальные, расточные, резьбошлифовальные, электроэрозионные, оптикошлифовальные, а также участки заготовительный, термообработки с ТВЧ, слесарный и доводочный.

. Цех №8 - кузнечно - прессовый где имеется:

5. пресса для горячей штамповки усилием 1000 и 1600 тн, на которых штампуются детали весом от 0,5 кг до 5 кг;

6. штамповочный молот усилием 2 т, на котором изготавливаются поковки весом от 1 кг до 150 кг;

. обрезные пресса усилием 250 и 400 т; 4) пресса холодной штамповки усилием 40; 63; 100 и 160 т;

. в стадии монтажа находятся пресса усилием 2500 т и 630 т.

. Цех №10 - деревообрабатывающий, имеются станки - фуговальный, рейсмусовый, распилочный, фрезерный, шлифовальный, а также участок сборки деревянных изделий.

. Цех №11 - арматурный - располагает механическим парком - револьверными, токарно-универсальными,6-тишпиндельными токарными автоматами, в т.ч. прутковыми резьбонакатными станками; сборочным и испытательным участком; участком РТИ с уникальным японским прессом усилием 1500 т, площадь одной плиты обогрева составляет 3,6 м², гидропрессами усилием от 60 ÷ 100 и 250 тонн; имеется оснастка на все виды манжет и гостовских резиновых колец; производим обрезинивание обойм погружных нефтедобывающих насосов; производим изделия из резины марки ИРП1316, 51350, В14 и т.д; участок для переработки пластмасс с термопласт автоматами, объём впрыска 63 ÷1000 см³, обрабатываемые материалы ПЭНД, ВЭВД, ПА, УПМ, ПП, К-17, ДСН и фенопласты.

Производственные мощности позволяют выпускать продукцию: клапана проходом Ду 15,20,25; вентиля проходом Ду 15,20,25; конденсатоотводчики проходом Ду 15,20,25,32,40.

. Цех №13 - ремонтный, имеется участок изготовления тросов и строп для грузоподъёмных работ

.Цех №16 - цех термообработки и гальваники, имеются камерные и шахтные электропечи; установки ТВЧ; бариевые ванны для обработки быстрореза; участок хромирования, цинкования, никелирования и т.д.

.Цех №18 - механосборочный - имеются участок крупногабаритных станков типа: продольно-фрезерные 6625 -стол 2500х8000 мм, 6М616Ф11- стол 1600х4000мм; карусельный 1525 - диаметр стола 2500 мм; расточной 2Н637ГФ2 - диаметр шпинделя 190 мм; участок мехобработки со станками типа 16к20,163,165; участки: сборки, электросварки, аргонной сварки, газовой сварки, сварки в углекислой среде, электроконтактной сварки; участок ОМА; а также ножницы гильотинные для порезки листового материала толщиной до 30 мм, плазменная резка для порезки углеродистых сталей толщиной до 60 мм и нержавеющих сталей толщиной до 30 мм , листогибочное оборудование, горизонтально-расточные - 2620 и 2630, испытательные стенды выпускаемых изделий.

Производственные мощности позволяют изготавливать:

1. Рулевые машины: Р01, Р02, Р03, Р05М, Р07М, Р11М, Р12, Р13, Р14, Р15М, Р17М3, Р18М;

2. Глубинные насосы для добычи нефти

Лаборатории:

ЛМ (метрологии), ЦЗЛ - с аккредитацией Дагестанского Центра стандартизации, метрологии и сертификации; акустическая лаборатория - для испытания вибро - акустических характеристик изделий.

Поступления от реализации (денежные средства, взаимозачеты, бартер) изделий в процентном отношении от общего объема составили (рис. 3):



**Рис 2. Поступления денег от реализации по видам продукции в процентах**

**Таблица №3. Поступления от реализации по видам продукции**

|  |
| --- |
| **Поступления от реализации по видам продукции** |
| Клапана, вентиля  | 56167 |
| Поворотные затворы | 34215 |
| Задвижки  | 20583 |
| Рулевые машины | 19399 |
| Насосы винтовые | 16901 |
| Морские насосы | 12689 |
| Зип к насосам и р/м | 6223 |
| прочее | 3352 |
| Всего | 169529 |

Основные покупатели продукции ОАО «Завод им. Гаджиева»

. ОАО «ССЗ Северная верфь» г. С-Петербург - рулевые машины, поворотные затворы

. ЗАО «Комплексснаб» г. Москва - арматура, задвижки.

. ОАО «СФ «АЛМАЗ» г. С-Петербург - рулевые машины, поворотные затворы, насосы

. ОАО «Восточная верфь» г. Владивосток - рулевые машины, насосы

. ЗАО «Сибирская Угольно-энергетическая компания» г. Москва - насосы

. ОАО «ПСЗ «Янтарь» г. Калининград - насосы, поворотные затворы

. ОАО «Зеленодольский завод им. Горького» г. Зеленодольск - рулевые машины, поворотные затворы, насосы

. ООО «Комплект-С» г. Самара - арматура, ООО «Авиатар», Торг.дом «Баз».

. ОАО «ССЗ им. Октябрьской революции» г. Благовещенск - рулевые машины, насосы.

. Астрахань ОАО «Звездочка» рул. машины, насосы

Основные конкуренты ОАО «Завод им. Гаджиева»

НАСОСЫ

. ОАО «Ливгидромаш» Орловская область, г. Ливны

. ЗАО «Рыбницкий насосный завод» республика Молдова, г. Рыбница

. ЗАО «Катайский насосный завод» Курганская область, г. Катайск

. ОАО «ЭНА» Московская область, г. Щелково

. Фирма «НЕТЧ» (Германия)

АРМАТУРА

. ОАО «Курганский завод трубопроводной арматуры «ИКАР»

Курганская область, г. Курган

. ОАО «Завод «Водоприбор» г. Москва

. ЗАО «Аркор» г. Москва

. ОАО «Благовещенский арматурный завод» Республика Башкортостан, г. Благовещенск

. ФГУП «Воткинский завод» Удмуртия, г. Воткинск

. ОАО «Акционерная Компания «Корвет» Курганская область, г. Курган

. Завод «Водоприбор» Украина, Крым, г. Джанкой

. ОАО «Пензенский арматурный завод» Пензенская область, г. Пенза

. ЗАО «Строммаш» Ульяновская область, г. Ульяновск

. ООО «Армтехстрой» арматура.

. Муромский арматурный завод задвижки 30ч39р.

Из-за роста цен на энергоресурсы, материалы и комплектующие изделия, отсутствия заказов ОАО испытывает финансовые трудности.

За 2011 год уплачено налогов всех уровней на сумму 13 705 тыс. руб.

Таблица №4. Cведения о размере чистых активов

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | Ед.изм. | 01.01.08 | 01.01.09 | 01.01.10 | 01.01.11 | 01.01.12 |
| Сумма чистых активов | т.р. | 107793 | 108564 | 109441 | 110411 | 110814 |
| Уставный фонд | т.р. | 52783 | 52783 | 52783 | 52783 | 52783 |
| Резервный фонд  | т.р. | - | 39 | 82 | 131 | 151 |
| Отношение чистых активов к уставному капиталу  | % | 204,2 | 205,7 | 207,3 | 209 | 210 |

Чистые активы Общества на 58031 тыс. руб. превышают сумму уставного капитала.

Научно-техническая деятельность

За 2011 год по технической части на заводе проведена следующая работа:

Разработана конструкторская документация на задвижки с обрезиненным клином Ду125.

Разработана конструкторская документация на автомат закрытия крана (АЗК) по заказу Газпрома. Изготовлен опытный образец, проведены испытания на стенде завода и заказчика. Проходят эксплуатационные испытания.

Разработана конструкторская документация с изготовлением гидравлической системы управления (гидроусилитель) к рулевой машине РЭГ8-3 для ремонта р/машины на заводе «НЕРПА» сухогруза.

Проведена корректировка КД на насос одновинтовой скважинный Н1ВС по результатам промысловых испытаний на нефтепромыслах НК «Лукоил-Коми». Проведена конструкторская проработка на перспективу новых типоразмеров насосов одновинтовых скважинных Н1ВС на большую производительность - 10,7 и 17,2 м3/сут.

Проведена технологическая подготовка насоса Н1ВС и опорного узла (модернизированных по результатам испытаний в реальных условиях эксплуатации), а также деталей на нефтедобывающее оборудование (центратор, вкладыш, обойма, шток), заказываемых по линии ОАО «Дагнефтегаз».

. Проведена доработка КД и ЭД (эксплуатационная документация) по адаптации рулевых машин Р05М и Р11М под новую систему управления «НАВИС».

. Проведена значительная работа по восстановлению утерянных связей с ЦНИИ СМ и ЦНИИ МФ (головной организации по судостроению), от которых получены письменные подтверждения о продолжении сотрудничества в области применения нашего судового оборудования и, при необходимости, его совместной модернизации.

. Получены от КБ и ЦНИИ (ОАО «Зеленодольское ПКБ», ЦКБ «Балтсудопроект», ЦКБ «Айсберг», КБ «Вымпел», Астраханское ЦКБ, Невское ПКБ и др.) письменные подтверждения о заложенных в планируемые до 2016 года к закладке проекты судов изделий нашей номенклатуры - насосов, рулевых машин и поворотных затворов.

В 2011 году ОМА выполнил следующие работы:

. Изготовлена тележка печи для сушки стержней в цехе №3.

. Изготовлен стенд испытания обоймы наружным давлением 210 атм.

. Изготовлено нестандартное оборудование механизированной линии ВПФ - 4 ед.

. Выполнено ряд работ по механизации ручного труда в цехе №3.

В 2011 году на предприятии продолжалась работа по обеспечению качества выпускаемых изделий на всех этапах производства. В цехах проводилась профилактическая работа по предупреждению брака, контроль технологической дисциплины, работы по обеспечению чистоты и культуры производства. Проводился контроль исполнения документов, направляемых в структурные подразделения с целью определения уровня качества труда каждого подразделения.

В мае 2011 года действующая система менеджмента качества (СМК) после проведения работ по договору №1180-СМК/01-11 от 19.01.2011г. с НО «Союзсерт» системы «Оборонсертифика» ресертифицирована на соответствие требованиям ГОСТ РИСО 9001-2008, стандартам СРПП ВТ, ГОСТ РВ15.002-2003. Получены Сертификаты соответствия СМК ОАО «Завод им. Гаджиева» сроком на 3 года, что обеспечивает получение заказов на военную и гражданскую продукцию.

Запретов государственных контрольных органов на реализацию продукции не было.

В основном, за истекший год коллектив обеспечил качество выпускаемой серийной продукции в полном соответствии с требованиями технической документации.

В течение отчетного года средства связи совершенствовались:

Введена возможность через линии АТС «Квант» и интернет иметь прямой московский номер, включая выход на междугороднюю связь.

АТС «Квант» работает в автоматическом режиме устойчиво.

Работа службы маркетинга завода в 2011 году была направлена на исследование рынков традиционной и аналогичной нашей продукции и рынков новой продукции с целью определения перспектив и возможностей по дополнительной загрузке производственных мощностей и увеличения объёмов продаж.

|  |
| --- |
| [Вернуться в библиотеку по экономике и праву: учебники, дипломы, диссертации](http://учебники.информ2000.рф/index.shtml)[Рерайт текстов и уникализация 90 %](http://учебники.информ2000.рф/rerait-diplom.shtml)[Написание по заказу контрольных, дипломов, диссертаций. . .](http://учебники.информ2000.рф/napisat-diplom.shtml) |