РАЗДЕЛ VIII. ЭКОНОМИКА

Пушкарская М.А., Гурнович Т.Г.

Планирование и прогнозирование качества продукции на прибыль организации

КУБГАУ
(Россия, Краснодар)

doi:10.18411/spc-22-10-2017-16

idsp: 000001:spc-22-10-2017-16

Одним из направлений деятельности организации является экономическое стимулирование повышения качества продукции. Система качества, в которой отсутствуют экономические механизмы обеспечения и улучшения качества, не может быть эффективной, только организационными мерами обеспечить конкурентоспособность продукции невозможно.

Ключевой целью предприятия является получение прибыли, поэтому управленческий состав организации должен четко представлять себе взаимозависимость «качество — прибыль».

Прибыль - один из основных финансовых показателей оценки хозяйственной деятельности предприятий. За счет прибыли осуществляется финансирование мероприятий по техническому и социально-экономическому развитию предприятий, увеличение фонда оплаты труда его работников. Прибыль как экономическая категория отражает чистый доход, созданный в сфере материального производства в процессе предпринимательской деятельности. На стадии продажи товара определяется его стоимость, включающая стоимость прошлого овеществленного и живого труда.

На уровне предприятий в условиях товарно-денежных отношений чистый доход принимает форму прибыли. Предприятие, установив рыночную цену, реализует продукцию потребителю, получая при этом денежную выручку, что не означает, однако, получения прибыли.

Предприниматель всегда ставит своей целью прибыль, но не всегда ее извлекает ее. Между тем, предприятию прибыль необходима и для удовлетворения различного рода внешних и внутренних обязательств, возникающих в результате деятельности (рисунок 1).

Рисунок 1– Основные направления использования прибыли

Современная рыночная экономика предъявляет принципиально новые требования к качеству выпускаемой продукции. Это связано с тем, что выживаемость фирмы, ее устойчивость и положения на рынке товаров и услуг определяются уровнем конкурентоспособности. В свою очередь, конкурентоспособность обусловлена

действием комплекса факторов, среди которых - в качестве приоритетных отметим уровень цены и качество продукции. Причем второй фактор постепенно выходит на первое место[2].

По мере развития экономических реформ в России все большее внимание уделяется качеству. В настоящее время одной из серьезных проблем для российских предприятий является создание системы качества, позволяющей обеспечить производство конкурентоспособной продукции. Под системой качества понимается совокупность организационной структуры, методик, процессов и ресурсов, необходимых для осуществления общего руководства, то есть административного управления качеством.[3]

Система качества важна при проведении переговоров с зарубежными заказчиками, считающими обязательным условием наличие у производителя сертификата, выданного авторитетным органом. Система качества должна учитывать особенности предприятия, обеспечивать минимизацию затрат на разработку продукции и ее внедрение. Создание эффективной системы качества невозможно без знания этапов формирования системного подхода к управлению качеством продукции, как в отечественной практике, так и за рубежом.[1]

Целью исследования является выявление влияния качества на прибыль предприятия, а также формирование стратегических целей в области качества и задач, способствующих их достижению.

Рассмотрим влияние качества на прибыль изготовителя продукции на примере ООО «Финал». ООО «Финал» производит входные металлические двери торговой марки «Герда» различной комплектации из холоднокатаного калиброванного листового проката на высокотехнологичном современном импортном металлообрабатывающем оборудовании, добиваясь максимально качественного изготовления в разумные сроки при минимальной цене.

За последний год организация ООО «Финал» провела модернизацию в технологическом цикле предприятия, теперь задействованы новые импортные станки. Продукция компании ООО «Финал» поставляется в разные города России: Краснодар, Махачкала, Волгоград, Самара, Новосибирск, Москва, Казань, Сахалин и т. (таблица 1)

Таблица 1

Показатели деятельности организации ООО «Фурор» за 2014-2016 гг., тыс. руб.

Показатели	2014г.	2015г.	2016г.	2016 в % к	
				2014	2015
Объем произведенной (реализованной) продукции в текущих ценах	15485	30556	132571	11,6	23,04
Объем реализованной продукции в сопоставимых ценах	17875,39	32419,9	132571	13,48	4,29
Базисные темпы роста объема в сопоставимых ценах	100	181	409	24,44	44,25
Себестоимость продукции в текущих ценах	25088	32106	117657	21,32	
Чистая прибыль организации (убыток)	(12845)	26659	1654	-	-
Темпы роста чистой прибыли	100	208	6	-	-

Как видно из таблицы 1, объем произведенной продукции с каждым годом растет. Это говорит о том, что предприятие хорошо развивается, в 2016 году вышло на новые рынки сбыта продукции, такие как о. Сахалин, г. Санкт - Петербург, г. Казань и т.д. В связи с этим и себестоимость продукции увеличивается. Так же видно, что темпы роста прибыли за 2015 год резко возросли, это связано с увеличением прибыли (26659 тыс.руб.) в основном за счет прочих доходов (представленных в таблице 2).

Таблица 2

Прочие доходы организации ООО «Фурор» за 2015 год

Показатель	Единица измерения	2014 г	2015 г	2016 г	2016 в % к	
					2014 г.	2015г.
Доходы, связанные с реализацией прочего имущества	Тыс. руб	1767	1845	2076	85,11	88,87
Прочие операционные доходы	Тыс. руб	195	208	217	89,86	95,85
Доходы в виде списанной кредиторской задолженности	Тыс. руб	5067	5638	6237	81,24	81,24
Прочие внереализационные доходы	Тыс. руб	27739	29435	32767	84,65	84,65

В 2015 году предприятие ООО «Финал» тоже получило прибыль, но уже за счет реализованной продукции на новых рынках сбыта.

Исходя из выше представленных таблиц, можно сказать о том, что продукция предприятия является востребованной не только в пределах республики Марий Эл, но и по всей России.

На предприятии не разработан внутренний стратегический документ, декларирующий намерения предприятия соответствовать стандартам качества.

Но в соответствии с требованиями Закона РФ «О защите прав потребителя» на предприятии работает технолог, контролирующий соответствие выпускаемой продукции.

Деятельность технологов охватывает все этапы технологического процесса производства металлических дверей.

Технологи занимаются ведением списка процессов, распределением процессов по производственным подразделениям, регистрацией детальной информацией по процессам, составлением технологических карт производственных процессов.

На завершающем технологическом этапе технолог составляет акт соответствие выпускаемой продукции требованиям качества. Если качество продукции не соответствует требованиям, их направляют на переработку и добавляют к сырью, используемому для изготовления следующей партии. Только если продукция соответствует требованиям, она направляется по торговым точки и покупателям.

Учитывая вышесказанное, предлагаем для ООО «Финал» следующие, представленные ниже, стратегические цели в области качества и задачи, способствующие их достижению.(рис.2)

Рисунок 2 – Стратегические цели ООО «Фурор»

Таким образом, отсутствие всеобщей системы менеджмента качества не дает гарантии потребителям, что продукция завода будет соответствовать требованиям стандарта. Создание же системы качества на предприятии будет снижать, а не увеличивать колоссальные затраты, вызываемые низким качеством продукции, услуг и процессов: штрафы из - за неполного выполнения требований торговых точек или несвоевременного выполнения требований покупателей и заказчиков, затраты, связанные с возвратом некачественной продукции.

Сокращение затрат в конечном итоге будет способствовать росту прибыли предприятия. Следовательно, главным в обеспечении качества, определяющего эффективную работу предприятия, является правильный выбор направления деятельности и позиции на мировом рынке, а также принятие необходимых мер, чтобы его продукция оставалась конкурентоспособной на длительное время.

1. Багаутдинова Н. Формирование системы менеджмента качества. // Проблемы теории и практики управления. – 2014. - №1. – с.17 - 21. 2. Миронов М.Г. Управление качеством: учебное пособие. – М.: ТК ВЕЛБ
2. Миронов М.Г. Управление качеством: учебное пособие. – М.: ТК ВЕЛБИ, изд - во Проспект, 2013 г.
3. Николич М., Николич Б., Вуконянски Е. Количественный подход в бенчмаркинге: обеспечение выбора оптимальных стратегических действий // Российский журнал менеджмента. – 2015. Том 5, № 2. – С. 29 – 44.