**КОНТРОЛЬНАЯ РАБОТА**

**ПО ПРЕДМЕТУ «ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВА И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА»**

**Выполнила: студентка 3-Б**

 **Проверил:**

**СОДЕРЖАНИЕ:**

ВВЕДЕНИЕ………………………………………………………………………………………3

1. Общая характеристика ЗАО «КНЗ». Организационно-правовая форма …..4

2. Организационная структура предприятия …………………………………..5

3. Специализация и состав отраслей……………………………………………6

4. Имущественные отношения на предприятии……………………………….7

5. Основная производственно-хозяйственная деятельность предприятия. Результаты работы ЗАО «КНЗ»………………………………………………..10

ЗАКЛЮЧЕНИЕ…..…………………………………………………………………………….15

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ……………………………………………………………………..16

ПРИЛОЖЕНИЯ………………………………………………………………………………..17

**Введение.**

 С переходом от централизованной системы хозяйствования к рыночной остро встал вопрос о конкуренции. В конкурентной среде, которая является средой предприятия, предприятие должно производить только то, что оно может продать или же вообще ничего не производить.

 Современная коммерческая деятельность означает глубокое знание рынка, которое осуществляется по предварительным оценкам и в результате детального анализа. Необходим ряд технических методов, которые направлены на удовлетворение в наилучших психологических условиях для потребителей и в наилучших финансовых условиях для дистрибьюторов естественных или искусственно вызванных потребностей.

 Чтобы жить и процветать, предприятию необходимо продавать свою продукцию, поэтому нужно знать, что продавать и кому.

 Огромную роль в увеличении доли чистой прибыли предприятия, сбыта продукции и уменьшении издержек производства играет выбор ценовой стратегии предприятия и стимулирование сбыта продукции.

В данной контрольной работе дается производственно-хозяйственная характеристика ЗАО Катайский насосный завод.

**1. Общая характеристика ЗАО КНЗ. Организационно-правовая форма.**

 Катайский насосный завод был создан на базе эвакуированного в 1941 году Милитопольского насосно-компрессорного завода. После завершения выпуска продукции для нужд фронта (мины) ,завод перешёл на выпуск насосов, которые являются основной продукцией и в настоящее время,

 Занимаясь выпуском насосов в течении полувека, коллектив завода накопил большой опыт их производства и постоянно ведет целенаправленную работу по повышению качества. В 1972 году первым в Курганской области был удостоен Знака качества насос Катайского насосного завода.

 За высокий научно-технический уровень и качество насосы ЗАО «КНЗ» неоднократно награждались дипломами и медалями международных выставок:

- Диплом международной выставки «Химия-82»

- Диплом и золотая медаль международной Познаньской ярмарки

 В 1994 году за высокое качество продукции заводу вручена награда международного клуба лидеров торговли ( город Мадрид),

 Подтверждением высокого качества и надёжности насосов с маркой «КНЗ» является и то, что они работают в 39 странах мира:

- 20 стран Азии

- 19 стран Европы

 Насосы завода работают практически во всех отраслях народного хозяйства России:

- Топливно-энергетический комплекс

- Нефтехимическая промышленность

- Целюлозно-бумажная промышленность

- Легкая промышленность

- Жилищно-коммунальное хозяйство

- Сельское хозяйство (мелиорация)

 В связи с переходом от централизованной системы к рыночной завод был акционирован в соответствии с Указом Президента РФ от 1 июля 1992 года № 721 «Об организационных мерах по преобразованию государственных предприятий, добровольных объединений государственных предприятий в акционерные общества»,

 В соответствии с Уставом основной целью деятельности ЗАО «Катайский насосный завод» является получение прибыли. Уставной капитал составляет 1473 тыс. рублей. Он разделён на 1400000 штук обыкновенных акций номинальной стоимостью 1 рубль.

 Численность работающих на заводе постоянно снижается. В 1996 году составляла 2086 человек, а в 1997 году – 2014 человек, 1998 году – 1908 человек.

**2. Организационная структура предприятия.**

 В настоящее время ЗАО «КНЗ» располагает следующим техническим потенциалом:

* три механических цеха основного производства;
* чугунолитейный цех;
* блок вспомогательных участков в составе: кузнечно-котельного, упаковки и консервации, инструментального, электроремонтного, ремонтно-механического цеха и участка ТНП.

 Первый и второй цеха специализируются на изготовлении химических, конденсатных, нефтяных и центробежных насосов разных типоразмеров. В основу организации производства положен принцип предметно-замкнутой специализации. Цех № 3 специализируется на производстве консольных насосов для перекачивания воды. В основу организации лег принцип по детальной специализации, основанный на групповом методе обработке деталей.

ЗАО «КНЗ», получив в результате приватизации юридическую и экономическую самостоятельность, столкнулся с весьма серьезными трудностями. Эти трудности часто связаны с явным недостатком у руководителей предприятия опыта и навыков стратегического мышления. Это приводит зачастую к импульсивности и непредсказуемости принимаемых ими управленческих решений, носящих преимущественно оперативный, в лучшем случае тактический характер.

Организационная структура предприятия за прошедшие с момента акционирования шесть лет претерпела ряд изменений. Так, например, был создан отдел маркетинга. Позже статус отдела был повышен с утверждением должности заместителя генерального директора по коммерческим вопросам.

Несмотря на ряд проведенных в организационной структуре предприятия изменений, основной принцип вертикальной координации остался и затрудняет обмен информацией и взаимодействие между отдельными подразделениями.

Формальная организационная иерархия имеет подавляющее влияние в определении способа реализации основных процессов на предприятии. Основные внутренние процессы регламентируются в соответствии с функциональным принципом, согласно которому организационная структура устанавливает приоритеты формальных и иерархических процедур для всех внутренних процессов на фирме.

 В итоге, как правило, подразделения предприятия работают изолировано друг от друга, подчиняясь требованием формальной структуры. Отсутствие связи и координации между подразделениями приводит к неэффективности, что отрицательно сказывается практически на всех аспектах деятельности предприятия и, в особенности, на маркетинговой деятельности.

**3. Специализация и состав отраслей.**

 В настоящее время завод представляет собой крупное предприятие полного машиностроительного цикла , имеющее в своём составе литейное, кузнечное, сварочное, термическое, гальваническое, механическое и механосборочное производства .

 Производственная инфраструктура включает в себя инструментальное и ремонтно - механическое производства , автомобильный и железнодорожный транспорт , ТЭЦ , подъездные пути , склады и другие объекты , обеспечивающие жизнедеятельность предприятия .

 ЗАО «Катайский насосный завод» выпускает центробежные насосы для перекачивания :

- чистой воды К , КМ , БЦ , БЦС

- конденсата в паровых сетях КC

- светлых нефтепродуктов НК

- перегретой воды КГВ , НКУ

- морской воды в системах судов НЦГ

- сжиженных газов НЧ

- бытовых и промышленных сточных вод СМ , СВК

- химически активных и нейтральных жидкостей ХМ , Х , ХД , ХО , АХ .

 Все насосы выпускаются в соответствии с Международными стандартами ИСО 2858 , идёт подготовка документов для аттестации завода по международному стандарту ИСО 9001 . Насосы для химических производств могут быть изготовлены во взрыво - и пожаробезопасном исполнении . Насосы просты в обслуживании и надёжны в эксплуатации .

 Помимо основной продукции завод выпускает большую номенклатуру товаров народного потребления . Перечень товаров народного потребления состоит из 28 наименований . А так же по отдельному договору завод поставляет большую номенклатуру запасных частей к насосам .

 Завод постоянно ведёт работу по совершенствованию конструкций насосов и улучшению их характеристик , для чего на заводе имеются экспериментальная и испытательная база . Так же большое внимание уделяется расширению номенклатуры насосного оборудования и товаров народного потребления .

 Представлены к выпуску на ЗАО «КНЗ» насосы других насосных заводов , так в частности завода « Ливгидромаш», который находится в городе Ливны Орловской области и др..

 Так как насосы поставляются почти во все отрасли народного хозяйства, то потребители насосов есть во всех районах России :

* центральный район - 20%
* волго-вятский - 12%
* центрально-чернозёмный - 16%
* урал - 18%
* сибирь - 16%
* дальний восток - 12%

**4. Имущественные отношения на предприятии.**

Структуру актива и пассива баланса, и ее изменение за 1999 год целесообразно представить в виде таблиц 1 и 2.

Таблица 1

Анализ структуры актива баланса

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  Статьи актива баланса | На начало года, тыс. руб. | Доля в структуре, %  | На конец года, Тыс. руб. | Доля в структуре, % | Отклонение |
| 1. | Имущество всего | 313667 | 100 | 330361 | 100,00 | -16694 |
| 1.1. | Иммобилизованные активы | 225455 | 71,87 | 217338 | 65,75 | 8117 |
| 1.2. | Оборотные активы | 88212 | 28,12 | 110824 | 33,54 | -22612 |
| 1.3. | Убытки | 68138 | 8,07 | 2199 | 0,66 | -2199 |
| 1.2.1. | Запасы | 59413 | 18,94 | 84191 | 25,48 | -24778 |
| 1.2.2. | ДебиторскаяЗадолженность | 28773 | 9,16 | 26568 | 8,04 | 21665 |
| 1.2.3. | Денежные средства | 66 | 0,02 | 65 | 0,01 | 1 |

Из таблицы 1 видно, что в основном имущество предприятия находится в форме иммобилизованных активов. Сумма оборотных активов на начало года была недостаточна для поддержания работы, что является одной из причин остановок производства (из-за отсутствия средств для закупки материалов). Положительным моментом можно считать увеличение размера оборотных активов и увеличение их доли до 33,54%. Снижение убытков предприятия и незначительное уменьшение объема денежных средств является еще подтверждением рабочего состояния предприятия.

Таблица 2

Анализ структуры пассива баланса

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  Статьи пассива баланса | На начало года, тыс. руб. | Доля в структуре, % | На конец года, тыс. руб. | Доля в структуре, % | Отклонение | Темп роста |
| 1 | Источники имущества | 313667 | 100,00 | 330361 | 100,00 | -16694  | 1,05 |
| 1.1. | Собственный капитал | 234677 | 74,81 | 218006 | 65,99 | 16671 | 0,9 |
| 1.2. | Заемный капитал | 78990 | 25,19 | 112355 | 34,00 | -33365 | 1,4 |
| 1.2.1. | Дивиденты и прочие пассивы | 3601 | 1,13 | 29 | 0 | 3572 | 0 |
| 1.2.2. | Краткосрочные | 508 | 0,64 | 260 | 0,07 | 248 | 0,5 |
| 1.2.3. | Кредиторская задолженность | 74881 | 23,87 | 112006 | 33,92 | -37185 | 1,4 |

Источники имущества предприятия также увеличились в 1,05 раза. Это произошло за счет увеличения заемного капитала, а в частности роста кредиторской задолженности. В результате сумма заемного капитала выросла более чем в полтора раза. Эти изменения ухудшат показатели ликвидности, так как растут наиболее срочные обязательства предприятия. Наблюдаемое уменьшение долгосрочных кредитов вероятно связано с трудностями предприятия в их получении.

При расчете ликвидности баланса (таблица 3) была сделана корректировка статей баланса: на сумму убытков уменьшена сумма капитала и резервов.

Оценка кредитоспособности предприятия проводится путем анализа ликвидности баланса. Ликвидность баланса определяется как степень покрытия обязательств предприятия его активами, срок превращения которых в денежную форму соответствует сроку погашения обязательств.

Таблица 3

Анализ ликвидности баланса

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Актив | На начало года, тыс. руб. | На конец года, тыс. руб. | Пассив | На начало года, тыс.руб | На конец года, тыс.руб | ПлатежныйИзлишек или недостаток |  |
| А1: наиболее ликвидные активы | 66 | 65 | П1: наиболее срочные обязательства | 75443 | 112095 | -75377 | -112030 |
| А2: быстро реализуемые активы | 28769 | 26633 | П2: краткосрочные пассивы | 508 | 260 | 28261 | 26373 |
| А3: медленно реализуемые активы | 59708 | 84420 | П3: долгосрочные пассивы | 0 | 0 | 59708 | 84420 |
| А4: трудно реализуемые активы | 225098 | 216981 | П4: постоянные пассивы | 234651 | 217929 | -9553 | -948 |
| Итого: | 313641 | 328099 | Итого: | 313641 | 328099 |  |  |

Из таблицы 3 видно, что по наиболее срочным обязательствам предприятие имеет большую сумму платежного недостатка, которая за год значительно возросла из-за роста кредиторской задолженности. Это говорит о том, что в настоящий момент предприятие не может погасить свои обязательства перед поставщиками, бюджетом, работниками предприятия и другими кредиторами - предприятие неплатежеспособно.

Таблица 4

Оценка ликвидности и финансовой устойчивости предприятия

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | Норматив | на начало 1997 года | На конец1997 года | на начало 1998 года | на конец1998 года |
| Маневренность собственных оборотных средств | 0<k<1 | -0,03 | -0,01 | -0,01 | 0,00 |
| Коэффициент покрытия общий | K>2 | 0,87 | 0,75 | 0,75 | 0,71 |
| Коэффициент быстрой ликвидности | k>1 | 0,35 | 0,31 | 0,31 | 0,40 |
| Коэффициент абсолютной ликвидности (платежеспособности) | k>0,2 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| Доля оборотных средств в активах | - | 0,08 | 0,15 | 0,15 | 0,20 |
| Доля производственных запасов в текущих активах | - | 0,60 | 0,58 | 0,58 | 0,44 |
| Доля собственных оборотных средств в покрытии запасов | k>0,5 | -0,24 | -0,57 | -0,57 | -0,93 |
| Коэффициент покрытия запасов | k>1 | -0,75 | -0,76 | -0,76 | -1,13 |
| Коэффициент концентрации собственного капитала | k>0,6 | 0,90 | 0,79 | 0,79 | 0,72 |
| Коэффициент финансовой зависимости | K<1,4 | 1,12 | 1,26 | 1,26 | 1,40 |
| Коэффициент маневренности собственного капитала | k>0 | -0,01 | -0,06 | -0,06 | -0,11 |
| Коэффициент концентрации привлеченного капитала | K<0,4 | 0,10 | 0,21 | 0,21 | 0,28 |
| Коэффициент структуры долгосрочных вложений | - | 0,01 | 0,01 | 0,01 | 0,00 |
| Коэффициент долгосрочного привлечения заемных средств | - | 0,01 | 0,01 | 0,01 | 0,00 |
| Коэффициент структуры привлеченного капитала | - | 0,07 | 0,02 | 0,02 | 0,01 |
| Коэффициент соотношения привлеченных и собственных средств | K<0,4 | 0,12 | 0,26 | 0,26 | 0,40 |

Из таблицы 4 видно, что соответствуют нормативам только коэффициенты, характеризующие автономию предприятия: доля собственных средств в общей сумме источников средств велика. Коэффициенты ликвидности предприятия значительно меньше нормативов, что говорит в совокупности с низким показателем обеспеченности собственными средствами о неудовлетворительной структуре баланса. Причем за период наблюдается дальнейшее уменьшение показателей ликвидности и финансовой устойчивости предприятия. Предприятие неплатежеспособно, и его состояние можно оценить как ухудшающееся.

##### **5. Основная производственно-хозяйственная деятельность. Результаты работы предприятия.**

 Производство насосов в 1998 году возросло на 6,1 % по сравнению с 1997 годом, а с учетом комплектов ЗИП “КМ” на 10 %

 Таблица 5.

 Технико-экономические показатели работы

 ЗАО «КНЗ» за 1997-98 г.г.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № | Показатели | Ед.изм. | 1997 г. | 1998 г. | % |
|  1. | Реализованная продукция  | млн. р. | 90281 | 112391 | 124,5 |
|  2. | Объем произведенной продукции | млн. р. | 94564 | 126491 | 133,8 |
|  3. | Выпуск насосов. | шт. | 28544 | 31400 | 106,1 |
|  4. | Запасные части | млн. р. | 4367 | 7763 | 177,8 |
|  5. | ТНП | млн. р. | 788 | 840 | 106,6 |
|  6. | Балансовая прибыль | млн. р. | 23288 | 28432 | 122,1 |
|  7. | Численность всего,в т. ч. ППП | чел. | 20141613 | 19081553 | 94,796,3 |

 Как видно из таблицы 5 объем товарной продукции в 1998 году возрос на 33,8 % , при сравнении с 1997 г. в действующих ценах. Средняя цена единицы насосного оборудования возросла на 26,1 % .

 В 1998 году произведено 31.400 шт. насосов , в том числе 2.751 шт. комплект ЗИП “КМ” , при плане производства 31.100 шт.

 Показатели объемов и структуры производства и реализации продукции в стоимостномвыражении за 1997-1999 годы приведены в таблице 6.

Таблица 6

Выпуск и реализация продукции

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | 1997 | Год | 1998 | год | 1999 | Год |
|  | Тыс.руб. | % | тыс руб. | % | тыс. руб. | % |
| ОсновнаяПродукция (насосы) | 85190,4 | 90,2 | 113900,2 | 90 | 103900,2 | 85,5 |
| Запасные части | 4367,7 | 4,6 | 7763,4 | 6,1 | 7264,3 | 5,9 |
| ТНП | 787,9 | 0,8 | 838,9 | 0,6 | 1001,1 | 0,8 |
| Прочая | 4218 | 4,4 | 4817,9 | 3,3 | 9500,6 | 7,8 |
| Итого выпущено | 94564 | 100 | 126490,8 | 100 | 121666,2 | 100 |
| Реализовано всего | 90281,8 | 95,5 | 111100,5 | 87,8 | 107737 | 88,5 |

Из таблицы 6 видно, что структура производства меняется. К 1999 году объём выпускаемой продукции увеличивается. За период с 1997 года по 1999 год объём производства увеличился в 1,29 раза. Объёмы производства соответствуют объёмам реализации продукции. Так объём реализации продукции за период с 1997 года по 1999 год увеличился в 1,18 раза. Это обусловлено успехом маркетинговых усилий, приведение объёма производства к объёму портфеля предварительных заказов, работа под конкретные договора.

Оценка рентабельности предприятия производится на основе показателей представленных в таблице 7. Показатели рентабельности говорят об эффективности (прибыльности) работы предприятия. Отрицательные показатели рентабельности говорят об убыточности предприятия.

Таблица 7

Показатели рентабельности

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатель | В 1997 г. | в 1998 г. | в1999 г. |
| Рентабельность продукции | 36,9 | 36,4 | 16,9 |
| Рентабельность основной деятельности | 38,3 | 37,6 | 15,2 |

Основной причиной убыточности производства является низкая загрузка, недостаточный объем производства. При существующем объеме производства, предприятие не покрывает постоянных затрат.

Расчет загрузки производственных фондов на предприятии не производится из-за нерегулярности работы. По приблизительной оценке планово-экономического отдела загрузка оборудования составляет лишь 10-15% от оптимальной величины. Низкая загрузка оборудования является следствием снижения объемов производства из-за отсутствия заказов на технику и финансовых проблем предприятия.

Таблица 8

Состояние основных фондов на конец 1999 года, тыс. руб.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатель | Основные фонды | ПП фонды |
| Первоначальная стоимость | 195728 | 180646 |
| Износ | 77173 | 71818 |
| Остаточная стоимость | 118555 | 108828 |
| Процент износа | 39,4 | 39,7 |

Из таблицы 8 видно, что значителен износ основных фондов предприятия (почти 40%), то есть велика необходимость капитальных вложений в обновление фондов, переоснащение производства.

По мнению Экспертного института РСПП в сегодняшней Российской промышленности важнейшим доказательством эффективности работы предприятия следует считать умение добиваться продаж. И об эффективности можно говорить только применительно к тем предприятиям, которые удержали рынок и активно ведут продажи. Таким образом, ЗАО «КНЗ» необходимо разработать маркетинговую стратегию, мероприятия по привлечению потребителей и увеличению объема продаж.

Численность работающих на предприятии достигала своей максимальной величины в 1987 году. За последние десятилетие объем производства значительно сократился, и численность персонала стала избыточной. Завод не проводил массовых сокращений. В основном численность персонала сокращается за счет добровольного ухода работников, неудовлетворенных сложившейся на заводе ситуацией (табл. 9).

Таблица 9

Численность работающих по группам за 1997 и 1999 годы

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | 1997 | Год | 1999 | Год |
| Группы | Чел. | % | Чел. | % |
| Промышленный персонал | 1600 | 78,8 | 1540 | 85,5 |
| Рабочие | 1171 | 57,6 | 1160 | 64,4 |
| Служащие, в том числе: | 429 | 21,1 | 380 | 21,1 |
| Руководители | 169 | 8,3 | 153 | 8,5 |
| Специалисты | 230 | 11,3 | 200 | 11,1 |
| Другие | 30 | 1,4 | 27 | 1,5 |
| Непромышленная группа | 430 | 21,4 | 260 | 14,4 |
| Всего работающих | 2030 | 100 | 1800 | 100 |

Из таблицы видно, что предприятию удается удерживать баланс по соотношению численности основных групп: рабочих, руководителей, специалистов, непромышленного персонала. Хотя наметилась тенденция к увеличению доли руководителей и служащих, которая и так у предприятия избыточна.

Наибольшую долю работающих составляют работники от 20 до 40 лет (в сумме 60% или около двух третей работающих). Анализ литературы позволяет выделить особенности этой возрастной категории: высокую профессиональную мобильность и высокую обучаемость. Это ведёт к расположению коллектива попыткам внедрения организационных и технических новшеств. А так же высокой адаптивностью к уже сложившейся структуре.

В структуре коллектива 82% - среднее образование и только 10% - среднее специальное образование, 8% - высшее (при доле руководителей и специалистов – 21,1%). Сложившаяся структура работников по образованию не соответствует квалификации работ в машиностроении и требованиям, обеспечивающим условия эффективной адаптации предприятия в рыночных условиях - смену номенклатуры выпускаемых изделий, освоение высокотехнологичных производств и внедрение новых технологических процессов.

Итак, одним из приоритетных направлений деятельности должно стать изменение образовательной структуры работающих. Это возможно лишь при общем финансовом оздоровлении, так как размер и сроки выплаты заработной платы в настоящее время не могут привлечь молодую и квалифицированную рабочую силу. Средняя задержка оплаты труда составляет 5 месяцев отставания. Средняя заработная плата работников за 1999 составила 1200 руб. в месяц, по сравнению со средней по области –1500 руб.

**Финансовые результаты деятельности завода** представлены в таблице 10.

Таблица 10

Финансовые результаты деятельности за 1998-1999 годы, тыс. руб.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 1998 год | 1999 год | в % |
| Выручка от реализации товаров |  139330 | 142814 | 102,5 |
| Себестоимость реализации товаров | 98106 | 112701 | 114,8 |
| Коммерческие расходы | 3276 | 3137 | 95,7 |
| Управленческие расходы | \_ | \_ | \_ |
| Прибыль (убыток) от реализации товаров | 37948 | 26976 | 71,0 |
| Прибыль (убыток) от финансово-хозяйственной деятельности | 34867 | 22584 | 64,7 |
| Прочие внереализационные доходы | 92 | 171 | 185,8 |
| Прочие внереализационные расходы | 1179 | 538 | 45,6 |
| Прибыль (убыток) отчетного года | 33780 | 22217 | 65,7 |
| Налог на прибыль | 8312 | 5216 | 62,7 |
| Отвлеченные средства | 10904 | 14802 | 135,7 |
| Нераспределенная прибыль (убыток) отчетного периода | 14564 | 2199 | 15,09 |

Из таблицы видно, что, в отличие от 1998 года, наблюдаемый рост выручки от реализации продукции опережает рост совокупных затрат (себестоимость + коммерческие и управленческие расходы). В результате предприятие в 1999 году получило от реализации продукции прибыль, хотя бы и крайне малую. Финансово-хозяйственная деятельность предприятия в 1999 году, как и в 1998, оказалась убыточной, хотя в гораздо меньшей степени. Значительную часть убытков 1999 года составили непокрытые внереализационные расходы. Одновременно наблюдается более быстрый рост отвлеченных средств по сравнению с ростом выручки от реализации продукции.

Итак, по финансовым показателям видно, что предприятие находится в кризисном состоянии. Его деятельность убыточна из-за высокой себестоимости продукции, больших накладных расходов. Одна из основных задач предприятия - стабилизация финансового состояния, восстановление оборотных средств, погашение кредиторской задолженности.

**Заключение.**

Постоянное усложнение ситуации на рынке, экономические изменения, снижение нормы прибыли заставляют предприятия проводить глубокие исследования путей повышения эффективности деятельности предприятия.

При разработке товарной политики ЗАО»КНЗ» основное внимание уделялось определению возможных подходов к более быстрому и полному удовлетворению особых запросов целевых покупателей. Так на целевом рынке ЗАО «КНЗ» в настоящее время существует ряд возможностей увеличения сбыта. Это и потребность в большом количестве насосов, и необходимость в повышении надежности, их экологичности, производительности и обслуживании. Ключевым моментом в решении этой проблемы является устранение одной из слабых сторон предприятия - несовершенство системы проектирования, испытания и поставки продукции на производство.

Существующие цены не позволяют ЗАО»КНЗ» функционировать эффективно из-за высокого уровня себестоимости продукции, особенно в части постоянных затрат. Предприятие является нерентабельным и терпит убытки. Определение основных направлений политики цен предприятия основывается на попытках решения проблемы высокой себестоимости продукции.

Современный маркетинг требует гораздо большего, чем просто создать хороший товар, назначить на него привлекательную цену и обеспе5чить его доступность для целевых потребителей. Предприятию еще необходимо осуществлять коммуникацию со своими заказчиками. Так, в рамках комплекса маркетинга ЗАО «КНЗ» предлагается проведение ряда рекламных мероприятий, направленных на продвижение товара.

**Список литературы:**

1. Дм. Д. Эванс, Б. Берман «Маркетинг», - М ; Экономика, 1993 г.

2. Балабанов Н.В. «Оптовая торговля : Маркетинг и коммерция» – М:

 Экономика, 1990г.

3. Р. Пиндайк «Микроэкономика» – М : Экономика, Дело. 1992 г.

4. Арман Дайан и др. «Академия роста. Маркетинг» – М : Экономика,1993г.

5. Д. Котлер «Маркетинг» – М : Экономика, 1991 г.

6. Е. Дихтль, Х. Хершген «Практический маркетинг» М; Высшая школа,

1995г.

**Приложение.**

**Выпуск и реализация продукции ЗАО «КНЗ».**



**Показатели рентабельности ЗАО “КНЗ”.**

