**Отчет по практике на кабельном заводе «Кавказкабель»**

**Общая характеристика организаций и ее подразделений.**

Базой практики является промышленное предприятие Закрытое акционерное общество Кабельный завод «Кавказкабель». Сокращенное наименование ЗАО Кабельный завод «Кавказкабель». Место нахождения общества: Россия, Кабардино-Балкарская Республика, г. Прохладный, ул. Остапенко, 21.

Кабардино-Балкария – географический центр Южного федерального округа. В республике находятся множество предприятий разных отраслей, но около 30% в общем объеме промышленного производства Кабардино-Балкарии принадлежит ЗАО «Кавказкабель» - предприятию по-своему уникальному.

В 1959 году на базе Прохладненского элеватора, как региональное предприятие, призванное обеспечить кабельно-проводниковыми изделиями промышленность северного Кавказа, создан кабельный завод «Кавказкабель». Общество является юридическим лицом, действует на основании устава и законодательства Российской Федерации. Общество создано без ограничения срока его деятельности. Целью общества является извлечение прибыли.

Общество считается созданным с момента его государственной регистрации, обладает обособленным имуществом, имеет самостоятельные балансы, расчетный и другие счета в кредитных учреждениях, в том числе в иностранной валюте, печать с эмблемой и своим наименованием на русском языке, штампы, бланки и др. реквизиты

Органами управления общества являются:

- общее собрание акционеров;

- совет директоров;

- единоличный исполнительный орган (генеральный директор, управляющий, управляющая организация);

- в случае назначения ликвидационной комиссии к ней переходят все функции по управлению делами общества.

Высшим органом управления общества является общее собрание акционеров. Совет директоров, генеральный директор и ревизионная комиссия избираются общим собранием акционеров.

Уставный капитал общества составляет 623735 рублей. Он составляется из номинальной стоимости акций общества, приобретенных акционерами (размещенные акции). Общество вправе размещать обыкновенные акции, а также один или несколько типов привилегированных акций. Все акции общества являются именными и выпускаются в бездокументарной форме.

Общество осуществляет следующие основные виды деятельности:

Производство и реализация различных видов кабельной продукции, в том числе для атомных станций;

Производство и реализация товаров народного потребления;

Производство, ремонт и реализация деревянной тары;

Производство, ремонт и реализация металлической транспортной тары;

Заготовка, переработка, реализация лома и цветных и черных металлов;

Производство и реализация специального технологического, нестандартного оборудования и технологического инструмента;

Производство научно-технической продукции (услуг), испытаний кабельной продукции и оказание услуг по проведению указанных испытаний;

Деятельность по проверке и калибровке средств измерений и оказание услуг по этому виду деятельности;

Осуществление коммерческой деятельности;

Деятельность по грузовым перевозкам в пределах РФ и оказание услуг по этому виду деятельности;

и другие.

За 47-летнюю историю своего существования завод превратился в одного из крупнейших производителей кабельно-проводниковой продукции России. Сегодня завод может предложить своим потребителям более 300 наименований изделий, среди которых:

кабели для погружных нефтяных электронасосов:

КПБП (К)-90, КПпБП (К)-120, КПпББП (К)-130, КПппБП (К)-130

кабели силовые с изоляцией из сшитого полиэтилена:

АПвПг, АПвВГ, и т.д.

кабели контрольные:

АКВВГ (Э), АКВБбШв, АКВВБбГ, КВВГ (Э), КВБбШв, КВВБбГ, и д.р.

кабели судовые малогабаритные;

кабели управления;

кабели силовые;

кабели лифтовые: КПВЛС

кабели силовые и контрольные, нераспространяющие горение, с изоляцией и оболочкой из полимерных композиций, не содержащих галогенов;

кабели силовые гибкие:

КГ, КГ-ХЛ, РПШ, РПШЭ

кабели телефонные;

кабели и проводка связи;

провода монтажные;

провода осветительные;

провода силовые;

кабели сигнально-блокировочные;

провода шланговые;

провода неизолированные: А, АС

провода самонесущие изолированные;

и другие.

Производственная площадь ЗАО Кабельного завода «Кавказкабель» составляет 1034000м2. План производственной площади ЗАО «Кавказкабель» представлен на Рис. 1.

Географические размеры и емкость рынка, в котором работает ЗАО «Кавказкабель» - Российская Федерация и страны СНГ.

У организации имеются постоянные клиенты (покупатели) на всей территории РФ и СНГ. Одними из постоянных заказчиков и потребителей продукции завода – члена Ассоциации «Электрокабель» являются такие гиганты российской экономики, как «ЛУКОЙЛ», «Роснефть», «Сибнефть», «ТНК-ВРХолдинг», МПС, РАО ЕЭС.

Поставщиками основных материалов для изготовления кабельной продукции являются многие фирмы на всей территории РФ (Приложение 1).

Общая организационная структура и структура управления ЗАО Кабельный завод «Кавказкабель» представлены на Рис.2.

Таблица 1- Функциональные обязанности отделов и служб ЗАО Кабельный завод «Кавказкабель»

|  |  |
| --- | --- |
| Отделы и службы | Функциональные обязанности |
| Планово-экономический отдел (ПЭО) | Планирование показателей экономической деятельности завода; расчет прибыли, рентабельности и т.п. |
| Отдел организации трудаи зарплаты (ООТиЗ) | Нормирует трудоемкость технических процессов, расчет зарплаты, премий, разработка норм выработки. |
| Отдел материально-технического снабжения (ОМТС) | Обеспечение нужд завода всеми вспомогательными материалами |
| Отдел снабжения основнымиматериалами (ОСОМ) | Обеспечение производства 1, 2, 3 основными материалами. |
| Отдел маркетинга и внешнихэкономических связей (ОМиВЭС) | Исследование рынка сбыта кабельно-проводниковой продукции, сбор информации о конкурентах и т.д. |
| Производственно-диспетчерский сбытовой отдел (ПДСО) | Планирование объемов производства кабельно-проводниковой продукции по цехам, сбыт кабельно-проводниковой продукции, диспетчерование всех отделов завода. |
| Отдел главного метрологаиспытательный центр кабельных изделий (ОГМИЦКИ) | Обеспечение метрологии и испытаний КПП, контроль, ремонт всех приборов связанных с КПП. |
| Бюро пожарной безопасностии охраны труда (БПБиОТ) | Обеспечение и контроль за безопасным производством всех работ на заводе. |
| Отдел главного механика(ОГМ) | Обеспечение бесперебойной работы оборудования и механизмов завода, ремонт, профилактика. |
| Отдел главного технолога(ОГТ) | Обеспечение технологических процессов изготовления КПП, разработка и внедрение новой КПП. |
| Отдел главного энергетика(ОГЭ) | Обеспечение нужд завода энергоносителями(электричество, пар, вода и т.п.) |
| Отдел кадров и техническогообучения (ОКиТО) | Решение вопросов по кадрам завода, их обучение. |
| Административно-хозяйственный отдел (АХО) | Решение социальных и бытовых проблем условий работ завода, культура, порядок и т.п. |
| Бюро управления качеством и стандартизацией (БУКиС) | Решение вопросов по планированию и управлению качеством КПП. |
| Отдел технического контроля (ОТК) | Обеспечение выпуска качественной КПП. |
| Цех общественного питания (ЦОП) | Кормить хорошо и дешево. |

Таблица 2 - Функциональные обязанности основных и вспомогательных цехов ЗАО Кабельный завод «Кавказкабель»

|  |  |
| --- | --- |
| Нумерация цехов | Функциональные обязанности |
| Цеха основного производства, выпускают КПП |
| Цех № 1 | Производство кабельно-проводниковой продукции |
| Цех № 2 | Производство кабельно-проводниковой продукции |
| Цех № 3 | Производство кабельно-проводниковой продукции |
| Цеха вспомогательные |
| Цех № 4(участок) | Цех № 4 в составе Цеха № 8, выпускает инструменты |
| Цех № 5 | Выпуск нестандартного и технологического оборудования |
| Цех № 6 | Производство деревянной тары |
| Цех № 8 | Ремонтно-механический цех: ремонт, монтаж оборудования. |
| Цех № 9 | Электро цех: наладка, запуск, ремонт электрооборудования. |
| Цех № 10 | Энерго цех: производство энерго носителей(вода, пар) подачи их в цеха и службы завода. |
| Цех № 11 | Транспортный цех: транспортные перевозки, автоуслуги, обслуживание цехов, служб транспортом. |
| Цех № 12 | Строительный цех: строй работы, ремонт зданий, сооружений, ввод в строй новых объектов. |

Таблица 3 – Экономические показатели хозяйственной деятельности

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование показателей | Года |
| 2005 | 2006 | 2007 |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| 1. Стоимость реализованной продукции, тыс.руб. | 935727 | 942300 | 1096695 |
| 2. Среднегодовая стоимость основных производственных фондов, тыс. руб. | 262016,5 | 281140,5 | 310715 |
| 3. Фондоотдача, тыс. руб./тыс. руб. | 3,57 | 3,35 | 3,53 |
| 4. Фондоемкость, тыс. руб./тыс. руб. | 0,28 | 0,30 | 0,28 |
| 5. Среднегодовая стоимость оборотных средств, тыс. руб. | 196287,5 | 224375,5 | 271141 |
| 6. Коэффициент оборачиваемости, об | 4,77 | 4,20 | 4,04 |
| 7. Время оборота (длительность одного оборота), дни |  76,57  | 86,91 | 90,24 |
| 8. Объем оборотных средств, приходящийся на единицу реализованной продукции в денежном выражении, руб. | 0,21 | 0,24 | 0,25 |
| 9. Себестоимость реализованной продукции, тыс.руб. | 828172 | 897356 | 1007201 |
| 10. Затраты на рубль товарной продукции, коп./руб. | 0,89 | 0,95 | 0,92 |
| 11. Прибыль (убыток) от продаж, тыс.руб. | 105398 | 42977 | 86020 |
| 12. Прибыль (убыток) до налогообложения, тыс.руб. | 101974 | 21470 | 95405 |
| 13. Чистая прибыль (нераспределенная прибыль (убыток)), тыс.руб. | 64217 | 13357 | 77102 |
| 14. Рентабельность производственной деятельности, % | 7,75 | 1,49 | 7,66 |
| 15. Рентабельность активов, % | 19,36 | 3,63 | 17,55 |
| 16. Рентабельность собственного капитала, % | 24,51 | 4,75 | 24,81 |
| 17. Рентабельность продукции, % | 11,26 | 4,56 | 7,84 |
| 18. Среднесписочная численность работников, чел. | 1275 | 1242 | 1231 |
| 19. Годовая выработка одного работника, тыс. руб./чел. в год | 733,90 | 758,70 | 890,90 |

Вывод: Экономические показатели хозяйственной деятельности отражают степень эффективности использования предприятием своих ресурсов в целях получения прибыли. За 3 рассматриваемых периода стоимость реализованной продукции увеличилась с 935727 тыс. руб. до 1096695 тыс. руб. Так же мы наблюдаем значительное увеличение стоимости основных фондов. Показатель фондоотдачи в 2006 году снизился по сравнению с 2005 годом на 6%, но в 2007 году он увеличился на 5%, что свидетельствует о том, что увеличился объем выпускаемой продукции, приходящейся на рубль среднегодовой стоимости основных производственных фондов. Вследствие этого мы наблюдаем характерное снижение фондоемкости. Коэффициент оборачиваемости показывает, насколько быстро вложенные средства совершают свой оборот в операционном цикле. Данный коэффициент по ЗАО Кабельному заводу «Кавказкабель» имеет тенденцию к снижению, что свидетельствует о том, что возврат вложенных средств замедлился, за счет того, что увеличилось количество дней операционного цикла. Объем оборотных средств, приходящийся на единицу реализованной продукции в 2005 году составил 0,21 руб., в 2006 году - 0,24 руб., а в 2007 году - 0,25 руб.. Себестоимость реализованной продукции значительно возросла с 828172 тыс. руб. в 2005 году до 1007201 тыс. руб. в 2007 году. Это показывает, что текущие издержки производства и обращения, реализации продукции возросли. В первую очередь это связано с тем, что увеличились затраты на рубль товарной продукции. Если в 2005 году затраты составляли 89 копеек на 1 рубль продукции, то в 2006 году затраты стали 95 копеек, но к 2007 году затраты удалось снизить до 92 копейки на рубль продукции. Все это отразилось на прибыли завода - она значительно сократилась в 2007 годом по сравнению с 2005 годом. Чистая прибыль завода увеличилась. Рентабельность производственной деятельности так же снизилась в 2007 году по сравнению с 2005 годом. Это показывает на то, что завод не способен эффективно реализовывать производственные процессы, и в первую очередь это связано с устаревшим оборудованием и технологиями. Рентабельность активов за 3 года тоже уменьшилась и выражается в снижении отдачи, которая приходится на рубль активов завода. Рентабельность собственного капитала позволяет сравнить прибыльность работы предприятия с возможным доходом от альтернативных вложений средств. Рентабельность собственного капитала ЗАО Кабельного завода «Кавказкабель» уменьшилась в 2006 году по сравнению с 2005 году с 24,51% до 4,75% , но с умели увеличить в 2007 году до 24,81%. Снижение рентабельности продукции происходит, прежде всего, из-за неэффективности основной деятельности организации. Среднесписочная численность работников имеет тенденцию к снижению, но при этом увеличивается годовая выработка одного работника.

**Стратегический менеджмент**

На ЗАО Кабельном заводе «Кавказкабель» в процессе стратегического управления участвуют такие, отделы как: отдел главного технолога (главный технолог), производственно-диспетчерский сбытовой отдел (зам. Директора по производству), планово-экономический отдел (главный экономист). Окончательное решение о разработанных стратегиях и их реализации принимает совет директоров.

Таблица 4 – Функции должностных лиц принимающих участие в процессе стратегического управления.

|  |  |
| --- | --- |
| Должностные лица | Функции должностных лиц |
| Главный технолог | Организует разработку и внедрение прогрессивных, экономически обоснованных, ресурсо - и природосберегающих технологических процессов и режимов производства выпускаемой предприятием продукции, выполнения работ (услуг), обеспечивающих повышение уровня технологической подготовки и технического перевооружения производства, сокращение расходов сырья, материалов, затрат труда, улучшение качества продукции, работ (услуг) и рост производительности труда и т.д. |
| Главный экономист | Подготавливает исходные данные для составления проектов перспективных и годовых планов производственно-хозяйственной деятельности. Разрабатывает технико-экономические нормативы материальных и трудовых затрат для определения себестоимости продукции, планово-расчетные цены на основные виды сырья, материалов, топлива, энергии, потребляемых в производстве и т.д. |
| Зам. Директора по производству | Участвует в разработке и внедрении нормативов для оперативного планирования производства. Контролирует комплектность незавершенного производства, соблюдение установленных норм заделов и календарных опережений в работе производственных подразделений. Рассчитывает календарные графики загрузки оборудования с учетом более эффективного использования производственных мощностей, следит за их выполнением и т.д. |

Таблица 5 – Система планов организации.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Основные направления деятельности | План развития организации | Ожидаемый эффект |
| 1. Производство различных видов кабельно-проводниковой продукции | 1.Освоение технологии изготовления нефтепогружного кабеля 120, 1300С с радиационно-модифицированной полиэтиленовой изоляцией.2.Освоение технологии производства кабелей сечением 50 мм2 и выше.3.Освоение производства нефтепогружного кабеля в общей оболочке. | Расширение номенклатуры изделий |
| 2.Испытание кабельной продукции и оказание услуг по проведению указанных испытаний | Проведение исследований и техническая экспертиза по разработке кабелей на 1300С для УЭЦН | Расширение номенклатуры изделий |
| 3.Производство и реализация специального технологического, нестандартного оборудования и технологического инструмента; | 1.Внедрение частотных регуляторов скорости тепловентиляторов пр. корпуса №12.Производство и монтаж крутильной машины3.Внедрение блока утилизации продувочной воды в котельной. Цех 10  | Повышение качества |

Проведем анализ ситуации в отрасли, в которой работает ЗАО Кабельный завод «Кавказкабель», на основе модели пяти сил М. Портера. Теоретической основой модели пяти сил Майкла Портера выступает в утверждении о том, что прибыльность определяется не внешним видом производимой продукции, не уровнем используемой техники, а таким фактором, как структура отрасли. Уровень конкурентной борьбы в отрасли зависит от 5 сил, к которым относится:

1 - соперничество конкурентов внутри отрасли;

угроза появления новых конкурентов;

угроза появления товаров и услуг - субститутов (заменителей);

способность поставщиков диктовать свои условия;

способность покупателей диктовать свои условия.

Если действия всех пяти сил на рынке, являются достаточно ощутимым, то независимо от вида производимой продукции и услуг, уровень прибыли в данной отрасли будет довольно низким. При слабом воздействии данных сил организация может повысить уровень цен и соответственно получить более высокую прибыль.

Основным видом деятельности ЗАО Кабельного завода «Кавказкабель» является производство и реализация различных видов кабельно-поводниковой продукции, а также погрузке, транспортировке и отгрузки данной продукции на территории РФ и СНГ.

Анализируя окружающую (внешнюю) среду на основе пяти сил М. Портера, выделим сегмент Крупные потребители (95%) и сегмент Население (5%).

Исследуем структуру отрасли на основе модели пяти сил М. Портера.

1.Конкурентная борьба:

В данной отрасли она не является действующей силой, так как данный завод хорошо известен на рынке, он предоставляет большой ассортимент кабельно-проводниковой продукции по умеренным ценам и высокого качества. Постоянно разрабатывают и внедряют новые виды продукции, которые соответствуют стандартам и вкусам потребителей, поэтому спрос на предлагаемый товар растет.

2. Угроза появления новых конкурентов

3. Угроза появления товаров-субститутов

В данной отрасли товары-субституты отсутствуют, так как продукция по-своему уникальна, и она изготовляется строго в соответствии с нормативно-техническими документами.

4. Сила покупателей

Действие данной силы будет не значительна, так как:

на рынке присутствует значительное количество покупателей, которые приобретают товар в значительном количестве;

представленные на рынке товары в соответствуют действующим стандартам;

продукция высокого качества и соответствует вкусам потребителей;

данный товар является одним из жизненно важным приобретением для покупателя.

5. Сила поставщиков (способность поставщиков диктовать свои условия). Организация пользуется услугами 2 групп поставщиков:

1. поставщики сырья и материалов;

2. поставщики услуг жилищно-коммунального хозяйства (электроэнергия, газ, вода), которые являются, по сути, естественными монополистами, так как предприятие не может отказаться от их услуг и прибегнуть к услугам других поставщиков.

Действие 2-х групп поставщиков обусловлено тем, что поставки качественного сырья и материалов важны для основного и вспомогательного производства. Поставляемая продукция уникальна, отсутствуют товары-субституты для продукции и услуг и поставка данного товара очень важна для нашего завода.

После проведенного нами анализа можно выявить сильные и слабые стороны, а также возможности и угрозы для ЗАО Кабельного завода «Кавказкабель».

Таблица 5 – Слабые и сильные стороны ЗАО Кабельного завода «Кавказкабель».

|  |  |
| --- | --- |
| Сильные стороны | Слабые стороны |
| 1. Устойчивое финансовое положение | 1. Износ основных средств |
| 2. Известность на рынке | 2. Высокая себестоимость продукции |
| 3. Высокое качество продукции | 3. Работа через посредников |
| 4. Товар соответствует вкусам потребителей | 4. Отсутствие явных стратегических направлений в области инновационных технологий |
| 5. Рациональный ассортимент товаров |  |
| 6. Эффективная маркетинговая деятельность |  |
| 7. Применение современного оборудования |  |
| 8. Налаженные связи с поставщиками |  |

Таблица 6 – Возможности и Угрозы для ЗАО Кабельного завода «Кавказкабель».

|  |  |
| --- | --- |
| Возможности | Угрозы |
| 1. Расширение ассортимента | 1.Снижение платежеспособности дебиторов |
| 2.Освоение новых технологий производства | 2.Повышение уровня безработицы |
| 3. Выход на новые рынки | 3.Несовместимость российских стандартов с европейскими |
| 4.Поиск поставщиков, представляемых выгодные условия | 4. Повышение цен на ресурсы |
| 5.Совершенствование системы ценообразования | 5. Обострение конкуренции |
| 6.Привлечение новых категорий клиентов |  |
| 7.Использование компьютерных технологий в бизнесе |  |

Все выявленные в процессе анализа внутренней и внешней среды сильные и слабые стороны, возможности и угрозы заносим в матрицу SWOT, пример которой приведён на рисунке 3.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Факторы среды | ВОЗМОЖНОСТИ | УГРОЗА |
| 1.Расширениеассортимента | 2. Освоение новых технологий производств | 3. Выход на новые рынки | 4.Поиск поставщиков предоставляемых выгодные условия | 5.Совершенствованиесистемы ценообразования | 6.Привлечение новых категорий клиентов | 7.Использованиекомпьютерных технологий вбизнесе | 1.Снижение платежеспособностидебиторов | 2.Повышение уровнябезработицы | 3.Несовместимостьроссийских стандартовс европейскими | 4.Повышение ценна ресурсы | 5.Обострениеконкуренции |
|
|
|
|
|
| СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ | СИВ | СИУ |
| 1.Устойчивоефинансовое состояние |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
| 2.Известность на рынке |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
| 3.Высокое качества продукции |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
| 4.Товар соответствуетвкусам потребителей |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
| 5.Рациональный ассортименттоваров |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
| 6.Эффективная маркетинговаядеятельность |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
| СЛАБЫЕ СТОРОНЫ | СЛВ | СЛУ |
| 1.Износ основных средств |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
| 2.Высокая себестоимостьпродукции |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
| 3.Работа через посредников |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
| 4.Отсутствиеуправленческого таланта у руководства |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |

Рисунок 3- Матрица SWOT для ЗАО Кабельного завода «Кавказкабель».

На основе результатов проведенного SWOT – анализа разработаем стратегию организации, основу которых составляют её сильные стороны, использующие предоставляемые внешней средой возможности, нейтрализующие слабые стороны и предотвращающие или уменьшающие действие угроз.

Стратегия №1: Снижение себестоимости продукции путем активного внедрения ресурсосберегающих технологий в производственный процесс, что позволит сократить износ основных средств, увеличить прибыль организации и улучшить ее финансовое состояние.

Стратегия №2: Улучшение финансового состояния предприятия за счет увеличения ассортимента продукции, которое может привести к активации спроса и привлечение новых категорий клиентов, вследствие чего укрепит свои позиции на внешнем рынке.

Стратегия №3: Усиление рыночной активности путем проникновения на новые географические рынки и проведения наступательных маркетинговых мероприятий на основе передовых информационных технологий с привлечением внешних консультантов.

После анализа ситуации в отрасли мы сформируем миссию и цели организации.

Главной целью (миссией) для ЗАО Кабельного завода «Кавказкабель» , является удовлетворение потребностей жителей РФ в производстве и реализации различных видов кабельной продукции высокого качества по доступным ценам, что позволяет заработать прибыль, необходимую для развития завода.

Выделяют четыре ключевых пространства, в рамках которых предприятие определяет долгосрочные цели по таким важнейшим подсистемам предприятия, как маркетинг, производство, персонал, менеджмент и финансы. Каждая из этих подсистем различает свои цели, логически вытекающие из миссии как общие цели предприятия.

1.Маркетинг – увеличить объемы продаж производимой продукции

1.1. Повысить эффективность работы маркетинговой службы

1.1.1. Сбор информации о конкурентах

1.1.2. Осуществлять сбор информации обо всех поставщиках ресурсов, используемых при производстве на предприятии

1.1.3. Организовать обратную связь с потребителями

1.2. Организовать эффективную рекламную деятельность

1.2.1. Использовать наружную рекламу и СМИ

1.2.2. Использовать рекламу в Интернете

1.2.3. Проводить презентацию продукции

1.2.4. Участвовать в выставках и конференциях

Производство – наращивать объемы производства конкурентоспособной продукции

2.1. Улучшить качество производимой продукции

2.1.1. Совершенствовать систему качества на предприятии.

2.1.2. Совершенствовать технологические процессы

2.1.3. Обновить оборудование

2.1.4. Улучшить регулярный технический контроль оборудования

Увеличить ассортимент выпускаемой продукции

2.2.1. Освоить технологию производства кабелей сечением 50 мм2 и выше силовых и контрольных с индексом FR-LS. FR-HF

2.2.2. Освоить производство нефтепогружного кабеля в общей оболочке

2.2.3. Освоить технологию изготовления нефтепогружного кабеля 120, 130оС с радиационно-модифицированной полиэтиленовой изоляцией

2.3. Снизить себестоимость выпускаемой продукции

2.3.1. Внедрить ресурсосберегающие технологии

2.3.2. Внедрить систему максимального использования отходов производства

3. Персонал - подбор квалифицированных кадров рабочих и служащих и улучшение качества их труда

3.1. Повысить производительность труда

3.1.1. Снизить текучесть кадров рабочих

3.1.1.1. Улучшить условия труда

3.1.1.1.1. Улучшить качество рабочего места

3.1.1.1.2. Ввести новую комфортную форму для работы

3.1.1.1.3. Организовать непрерывное обеспечение средствами труда

3.1.2.Создать эффективную систему мотивации

3.1.2.1. Создать систему премирования

3.1.2.2. Введение дополнительных льгот

3.1.2.3. Оказание социальной помощи

3.2. Оптимизировать численность аппарата управления

4. Менеджмент - повысить эффективность управления организацией

4.1. Совершенствовать структуру управления

4.1.1. Стабилизировать структуру управления

4.1.2. Внедрить новые формы организации труда производственного и вспомогательного персонала

4.1.3. Создать эффективную систему делегирования полномочий

4.2. Эффективное управление организационной культурой

4.3. Использовать научные методы управления

5 Финансы - улучшить финансовое состояние организации

5.1. Улучшить систему финансового планирования

5.2. Продать часть техники, не участвующих в производстве

5.3. Снизить дебиторскую задолженность

**Технология производства**

ЗАО Кабельный завод «Кавказкабель» занимается производством различных видов кабельно-проводниковой продукцией, поэтому основные технологические процессы происходят именно в этой сфере.

Представим основные технологические процессы их результаты, оборудование, механизмы и документацию, оформляемую по технологии и производству работ в виде таблицы 7.

Таблица 7 – Технологические процессы при производстве кабельно-проводниковой продукцией.