

Афзалова Тансылу Рафисовна

студентка

Пуряев Айдар Султангалиевич

д-р экон. наук, зав. кафедрой ЛиМ

филиал ФГАОУ ВПО КФУ в городе Набережные Челны
г. Набережные Челны, Республика Татарстан

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАБОТЫ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ ООО «ТЭМ– ИНВЕСТ» ПО ПРОИЗВОДСТВУ СВЕТОДИОДНЫХ СВЕТИЛЬНИКОВ

Аннотация: в статье рассматривается понятие эффективности, приводится практический пример повышения эффективности работы предприятия ООО «ТЭМ–Инвест».

«Эффективность» от латинского слова «effectus» – исполнение или же продуктивность использования ресурсов в достижении какой-либо цели. Вначале понятие эффективности относили к технике и технологии. При этом под эффективностью понимали меру исполненной работы по отношению к затраченной энергии или соотношение между фактическим и потенциальным результатом любого процесса. Паровой двигатель считается менее эффективным, чем дизельный, поскольку в нем больший процент энергии затрачивается впустую. Но с физической точки зрения потерянная энергия тоже выполняет работу, которая кому-то нужна. Из этого можно сказать, что эффективность не является чисто объективным или технологическим свойством, а неизбежно зависит от оценочной категории [1].

Эффективность выступает как индикатор развития. Развитие же – ее важнейший стимул. Пытаясь повысить эффективность того или иного вида деятельности или их совокупности, мы определяем конкретные меры, способствующие процессу развития, и отсекаем из них те, что ведут к регрессу.

Эффективность, в этом смысле, всегда связана с практикой. Она становится целевым ориентиром управленческой деятельности, направляет эту деятельность в русло обоснованности, необходимости, оправданности и достаточностии.

ООО «ТЭМ–Инвест» – одна из ведущих компаний, специализирующихся на разработке и производстве энергосберегающих светодиодных светильников, автономных солнечных электростанций марки «Geliomaster» и решений на их основе для объектов различного назначения. Компания является современным предприятием, выполняющим полный цикл бизнеса: маркетинговые исследования, планирование, разработка продукции (НИОКР), само производство, продаж, обслуживание и пуско–наладка, обеспечение качества [3].

Поскольку лампы накаливания в нашей стране уже практически можно считать делом прошлым, неуклонно возрастает потребность населения в светодиодах. Причем данная ниша на рынке еще не полностью занята. Производство и продажа светодиодов является не только весьма востребованным бизнесом, но и приносит своим владельцам хорошую прибыль. К тому же, имеются большие перспективы развития данного направления деятельности, так как популярность светодиодов неустанно набирает обороты, ведь светодиодное освещение является очень актуальным по причине его безопасности, экономичности и длительного срока службы светильника, по сравнению с энергосберегающими лампами. У 13 Вт энергосберегающих ламп выход примерно 800 люменов, в то время как 13 Вт светодиодные будут выдавать 1000 люменов. У светодиодов срок службы по паспорту более 50000 часов, но в большинстве случаев они горят намного дольше. Это отличный результат по сравнению с 8000 у энергос-

берегающих. Также следует отметить самую низкую температуру накаливания и риск пожара светодиодных светильников. Они безопасны, многие материалы в них могут быть переработаны.

Производство светодиодных светильников может быть осуществлено двумя способами: из готовых материалов, поставляемых третьими лицами, или же сборка с нуля. ООО «ТЭМ–Инвест» функционирует по первому способу, используя комплектующие передовых мировых производителей с высокими характеристиками надежности и светового потока. Производство осуществляется вручную, что требует достаточно большого штата работников и времени.

Вариант повышения эффективности работы предприятия ООО «ТЭМ–Инвест» служит замена ручной сборки на машинную, для обеспечения которого потребуется закуп специального сборочного оборудования, которое возьмет на себя механический и электрический монтаж компонентов, установку стекла, наклейку стикеров, тестирование, комплектование и упаковку в коробки. В этом случае количество рабочих может быть сокращено до двух человек, которые будут следить за работой оборудования. Причем ни в коем случае не стоит экономить на оборудовании, чтобы продукция не оказалась хуже, чем у конкурентов. Так как самой главной задачей промышленного предприятия является поиск покупателей, то для обеспечения конкурентных преимуществ, продукция должна иметь не просто хорошее, а высокое качество. Но, несмотря на то, что основным конкурентом является продукция китайского производства, отличающаяся своей весьма привлекательной ценой, потребитель всё же больше склоняется к приобретению отечественной продукции, что, безусловно, играет на руку. Процесс автоматизации работы позволяет увеличить производительность практически в любом деле, будь–то сельское хозяйство или работа в офисе. Переход к машинному труду повышает рентабельность и дает более высокую прибыль [2].

Производство и продажа светодиодов, имеет много положительных моментов, среди которых, большой спрос в настоящее время и хорошие перспективы в ближайшем будущем. Рентабельность и доходность данного предприятия также находятся на высоте и отличаются стабильностью в связи с отсутствием сезонного фактора потребления продукции. Также к плюсам можно отнести довольно низкую на сегодняшний день конкуренцию со стороны отечественных производителей.

Список литературы

1. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник. – 5–е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА–М, 2009, с.536.
2. Экономика предприятия: учеб. для вузов/ под ред. В.М. Семенова.– 5–е изд. – Спб.: Питер, 2010, с.416
3. Geliomaster–светодиодные светильники и солнечные электростанции. URL: <http://www.geliomaster.tk> (дата обращения: 19.03.14).