

Валиуллина Гузель Рафисовна

студентка

ФГАОУ ВПО «Казанский (Приволжский)

федеральный университет»

г. Казань, Республика Татарстан

УВЕЛИЧЕНИЕ ПРИБЫЛИ КАК ВАЖНЫЙ ФАКТОР

РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация: в данной статье рассматривается роль увеличения прибыли в деятельности предприятия. Автором разработаны пути повышения прибыли и сделаны выводы о положительном эффекте предложенных мероприятий.

Ключевые слова: прибыль, анализ, максимизация, предприятие, эффективность.

Независимо от того большое у вас предприятие или же маленькая хлебопекарня, к увеличению прибыли стремятся все. Предприниматели, бизнесмены используют различные пути для увеличения прибыли при минимуме затрат: снижают издержки, увеличивают объемы продаж, повышают цены. Каждый сам принимает решение какой путь увеличения прибыли ему выбрать.

В каком же направлении двигаться ООО «Ак Барс Пестрецы»?

ООО «Ак Барс Пестрецы» – это один из производителей мяса КРС, молока и зерновых сельхозкультур в Татарстане. Основными видами деятельности ООО «Ак Барс Пестрецы» являются: растениеводство в сочетании с животноводством (смешанное сельское хозяйство); производство молока и мяса крупного рогатого скота. За отделениями закреплены земля, скот, производственные помещения. Хозяйство представлено финансово-экономической и инженерной службой, а также двумя подразделениями – растениеводство и животноводство.

Как и многие другие предприятия ООО «Ак барс Пестрецы» стремится к увеличению прибыли. Закупает и применяет новые технологии для увеличения урожая зерновых культур, инвестирует в строительство, продолжает политику

интенсивного исполнения средств химической защиты растений с целью подавления сорняков и болезней сильно сокращающих урожай культур, расширяет ассортимент машин: самоходные опрыскиватели Челенджер, Туман-2, трактора МТЗ-1221, растворный узел для приготовления ядохимикатов. В области техники применяемой в растениеводстве, предпочтение отдается надежным, долговечным видам, имеющим меньшие затраты на сервис и ремонт с целью снижения удельных затрат на единицу выполненной работы.

Изучив динамику изменения выручки и чистой прибыли предприятия наглядно представленной на рис. 1, можно сказать, что наблюдается уменьшение прибыли предприятия. Следовательно, приходим к выводу, что нужно принимать конкретные решения.

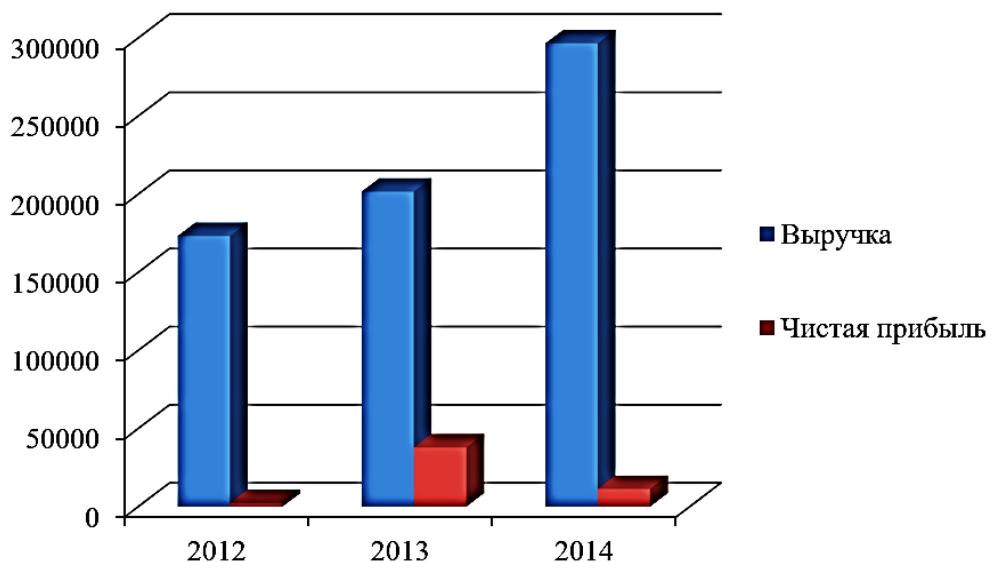


Рис. 1. Динамика изменения выручки и чистой прибыли в 2012–2014 гг.

Одним из методов увеличения прибыли может стать организация выездной торговли в целях продажи мяса КРС и субпродуктов из него по всему Пестречинскому муниципальному району. На данный момент мясо ООО «Ак Барс Пестрецы» реализуется только живым весом по 120 рублей за 1 кг. Предлагается реализовать:

- мясо по 260 рублей за 1 кг;
- субпродукты по 257 рублей за 1 кг;
- шкуру КРС по 45 рублей за 1 кг.

В целях осуществления данного мероприятия необходимо помещение для забоя КРС, которое оснащено канализационной, отопительной системой и сооружениями для сброса мусора, также машина с холодильным оборудованием, все это уже есть в наличии у ООО «Ак Барс Пестрецы». Также нужно принять 2 рабочих, осуществляющих забой скота и начислить им заработную плату в размере 9 тыс. рублей. Принять продавца и водителя (заработка плата на них будет составлять 12 и 11 тыс. руб. соответственно), затраты на ГСМ (2 тыс. руб.). Для реализации выездной торговли оформляется разрешение, которое выдает исполнительный комитет Пестречинского муниципального района. Арендная плата за торговое место оплачивается в сельское поселение 100 рублей в день, вырученные деньги идут на благоустройство района. Техническое обслуживание автомобиля и ремонт оборудования составят 900 рублей в месяц. Расходы на рекламу – 6,48 тыс. рублей. График выездной торговли 2 дня в неделю. За 2 дня торговли может быть реализовано продукции в среднем на 113,96 тыс. руб., таким образом, за 1 месяц выручка составит 455,84 тыс. руб. Можно сделать вывод, что затраты на выездную торговлю: (41 тыс. руб. заработка плата + 2 тыс. руб. ГСМ) * 12 + 9,6 тыс. руб. арендная плата + 6,48 тыс. руб. реклама + 10,8 тыс. руб. расходы на техническое обслуживание = 542,88 тыс. руб. окупятся за 1,2 месяца. После чего будет прибыль в размере 2623,2 тыс. рублей в год.

Еще одним вариантом увеличения прибыли ООО «Ак Барс Пестрецы», является поиск новых покупателей в лице новых хозяйств для реализации зерна. На данный момент ООО «Ак Барс Пестрецы» реализует зерно ниже среднерыночной цены – 7 рублей за 1 кг. Реализация 10 тыс. тонн зерна в год другим хозяйствам по 8,5 рублей принесет прибыль в размере 85 млн. рублей. Соответственно, реализуя это зерно по 7 рублей за 1 кг, ранее получали 70 млн. рублей, то есть предложенное мероприятие принесет прибыль в размере 15 млн. рублей.

С дополнительной прибыли 17623,2 тыс. рублей предприятие уплатит 3524,64 тыс. руб. налога на прибыль (17623,2 * 20%), таким образом, чистая прибыль предприятия вырастет на 14098,56 тыс. руб. (17623,2 – 3524,64). Соответственно вырастет собственный капитал предприятия на 14098,56 тыс. руб.

Таким образом, предлагаемая программа действий по увеличению прибыли предприятия является целесообразной. В результате ее реализации можно улучшить финансовые показатели ООО «Ак Барс Пестрецы»: показатели платежеспособности, финансовой устойчивости, рентабельности предприятия, что создаст благоприятные условия для дальнейшего успешного функционирования на рынке и повышения конкурентоспособности.

Также для повышения в будущем конкурентоспособности своей продукции и для дальнейшего своего развития ООО «Ак Барс Пестрецы» может реализовать следующие действия:

- расширить мощности по производству молока и мяса, реклама экологически чистой продукции, производимой на экологически чистых кормах, и кормовых добавках растительного происхождения;
- создать собственную переработку молока и выйти на прямые продажи молока и молочных продуктов, что обеспечит выгодные цены, всем участникам молочного бизнеса;
- поставить устройство кормоцеха и накопительных бункеров у коровников и телятников в целях оптимизации расходов вспомогательных служб, обслуживающих животноводство, снижения себестоимости молока и мяса КРС;
- провести работу по максимальному внедрению автономного отопления производственных объектов использовать меньшее количество зимних месяцев для обогрева МТМ для экономии электроэнергии;
- построить два новых коровника по 200 голов коров с доильной площадкой разместить в отделении №4 на месте старых развалившихся помещений и кард к ним. Здесь же построить родильное отделение на 200 коров с клетками для новорожденных телят и телятник для откорма быков на 300 голов. Построить дополнительно 3 силосных ям на имеющемся кормовом дворе, приобрести два коромораздатчика-смесителя кормов и один грейферный погрузчик;
- строительство автозаправочной станции на территории ООО «Ак Барс Пестрецы» для реализации и уменьшения себестоимости продукции;

- закупить новую сушилку для зерна с целью 100% сушки зерна в хозяйстве, и не перевозить лишнее зерно на элеватор и обратно;
- в растениеводстве, учитывая ограниченность складских помещений для хранения зерна и мощностей для его сушки, предусмотреть продажу зерна, поступающего с поля в сыром виде Арскому элеватору, без разгрузки из машин на ток. Построить три склада для семян на 2000 тонн. Подготовить площадки для зерна возле действующей и новой зерносушилки.

Однако реализация этих мероприятий принесет прибыль лишь в последующих годах, так как требует определенных затрат, которые не окупаются в течение года.

Итак, главная цель предприятия в современных рыночных условиях – это максимизация прибыли. В этих условиях основной задачей руководителя является поиск резервов для получения максимальной прибыли при минимальных затратах. Верный учет и анализ издержек приводит к значительному сокращению расходной части. При комплексном подходе ко всем статьям затрат значительно можно уменьшить расходы и добиться повышения прибыли предприятия.

Список литературы

1. Бухгалтерская отчетность ООО «Ак Барс Пестрецы» за 2012–2014 гг.
2. Отчет о финансовых результатах ООО «Ак Барс Пестрецы» за 2012–2014 гг.
3. Официальный сайт «Финансовый директор» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://fd.ru/>
4. Паспорт хозяйства ООО «Ак Барс Пестрецы» за 2012–2014 гг.
5. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник. – М.: НИЦ Инфра-М, 2013. – 607 с.
6. Самыгин Д.Ю. Диагностика развития сельского хозяйства региона: состояние, тенденции, прогноз: Монография / Д.Ю. Самыгин, Н.Г. Барышников. – М.: НИЦ Инфра-М, 2014. – 140 с.