

Основные направления повышения прибыли ООО «Торгтехника»

Друева М.Э.

Белорусский государственный университет, г. Минск, Республика Беларусь

Научный руководитель – Минько М.В., старший преподаватель кафедры инноватики и предпринимательской деятельности Белорусского государственного университета

Аннотация. Главными задачами развития экономики на современном этапе является всемерное повышение эффективности производства, а также занятие устойчивых позиций предприятий на внутреннем и международном рынках. Для обеспечения и поддержания сильных конкурентных позиций, предприятию необходимо постоянно проводить анализ прибыли, себестоимости производимой продукции, который позволяет определить сильные и слабые стороны в хозяйственной деятельности, преимущества перед конкурентами и недостатки, место предприятия на рынке, выявить причины успеха или неудач, обозначить проблемы и найти пути их решения. Предприятие не сможет добиться коммерческого успеха на рынке, удержать свои позиции и преимущества в конкурентной среде, если не определит круг задач по увеличению прибыли.

Ключевые слова. Прибыль, пути увеличения прибыли, затраты, издержки, себестоимость.

Показатели финансовых результатов показывают абсолютную эффективность производственно-хозяйственной деятельности. Важнейшие из них - это показатели прибыли, которые составляют основу экономического развития организации. Прибыль является одним из основных финансовых показателей и представляет собой оценку хозяйственной деятельности предприятия. За счет прибыли, финансируются мероприятия по научно-техническому и социально-экономическому развитию предприятия, увеличивается заработная плата сотрудников.

Конечным финансовым результатом работы предприятия является, как правило, прибыль. Однако в процессе работы по некоторым хозяйственным операциям у предприятия могут возникать и убытки, которые уменьшают полученную прибыль и снижают рентабельность.

Прибыль - наиболее точный показатель эффективности производства, количества и качества продукции, состояния производительности труда и уровня затрат. В то же время прибыль оказывает стимулирующее воздействие на укрепление коммерческого расчета, интенсификацию производства при любой форме собственности. Прибыль как экономическая категория отражает чистый доход, созданный в сфере материального производства в процессе предпринимательской деятельности.

Максимизация прибыли, являясь универсальным принципом рыночной экономики, обеспечивает реализацию интересов, как самого предприятия, государства, финансовых институтов, так и общества в целом. Основным направлением, обеспечивающим соблюдение данного принципа, является постоянный поиск, и реализация роста прибыли на предприятии.

Прибыль – основной показатель, который отражает экономический эффект, получаемый в результате деятельности предприятия.

Однако прибыль выполняет еще ряд очень важных функций, таких как:

1) оценочная – отражает конечный финансовый результат, дает оценку эффективности хозяйственной деятельности предприятия;

2) стимулирующая – прибыль как источник материального стимулирования работников. За счет прибыли происходит обеспечение самофинансирования. После уплаты налогов прибыль направляется на расширение производства, увеличение технического и социального развития предприятия, стимулирование работников;

3) фискальная – прибыль как источник формирования государственного и местных бюджетов, централизованных фондов в виде налогов и иных отчислений. Средства используются государством на осуществление своих основных функций и программ.

Основными факторами, способствующими увеличению прибыли производственного предприятия являются:

1) разработка и внедрение новых или более качественных продуктов. Разработка и внедрение новых или более качественных продуктов. В то же время гарантируется прирост прибыли и повышение уровня рентабельности;

2) за счет увеличения производства высокорентабельной продукции, увеличения отпускной цены и повышения качества продукции;

3) освоение новых рынков. В этом случае возможно увеличение продаж;

4) внедрение новых прогрессивных методов производства, освоение новых видов сырья и материалов. Этот фактор тесно связан со снижением производственных затрат;

5) реализовать мероприятия по совершенствованию организации и управления производством. Этот фактор представляет собой фактор роста производительности труда сотрудников;

6) использование рискованных видов деятельности. Прибыль рассматривается как компенсация риска;

7) внешние факторы: рост или снижение цен на сырье и материалы и т.д.;

8) влияние структуры рынка: рыночный спрос, динамика прироста населения, уровень доходов, размер цен и др.;

9) колебания конъюнктуры рынка.

Для достижения цели, увеличение прибыли, предприятие организует определенные мероприятия, в общем плане, они могут быть следующего характера:

- увеличение выпуска продукции;
- улучшение качества продукции;
- снижение себестоимости продукции за счет более рационального использования материальных ресурсов, производственных мощностей и площадей, рабочей силы и рабочего времени;

- диверсификация производства;

- расширение рынка продаж;

- рациональное расходование экономических ресурсов;
- снижение затрат на производство;
- повышение производительности труда;
- ликвидация непроизводственных расходов и потерь;
- повышение технического уровня производства.

Мотивация сотрудников является одним из самых действенных способов увеличения прибыли. Необходимо показать работникам, что их личный доход зависит от рентабельности предприятия. Это подтолкнет их к тому, чтобы как можно больше усилий вкладывать в свою работу.

Внедрений новых технологий, автоматизирование производства приведет к возможности сокращения штата сотрудников, а соответственно, уменьшит расходы на заработную плату.

Самым рискованным способом будет увеличение цен. Для использования этого метода производитель должен быть уверен в том, что покупатели готовы приобретать товар, даже при повышении цен.

Объектом дипломного исследования является ОАО «ТОРГТЕХНИКА», основной задачей которого является обеспечение бесперебойной работы кассовых суммирующих аппаратов, торгово-технологического и холодильного оборудования предприятий торговли и общественного питания города Минска и Минской области за счет изготовления оборудования, а также проведения регламентных работ по техническому обслуживанию, текущих и капитальных ремонтов.

ОАО «Торгтехника» занимает на внутреннем рынке традиционно сильные позиции. В Республике Беларусь предприятие в сфере услуг занимает долю близкую к 60%, в сфере производства около 40%. Устойчивое положение предприятия на данном рынке обеспечено развитой сбытовой сетью и сетью сервисного обслуживания, а также наиболее полным соответствием выпускаемой продукции требованиям именно рынка: производимая продукция обладает довольно высоким качеством при относительно низкой цене.

Рассмотрим основные показатели хозяйственной деятельности ОАО «Торгтехника» за 2017 – 2020 гг. представленные в таблице 1.

На основании таблицы можно сделать следующие выводы. В 2020 году по сравнению с 2019 годом объем производства продукции снизился на 16,5% или на 691 тыс.руб., однако рост объемов производства продукции в 2019 году по сравнению с 2018 годом составил 115,2%, т.е. увеличился на 553 тыс.руб., следовательно, на протяжении 2020г. происходит снижение темпов роста выпуска продукции и уменьшение оказываемых услуг предприятием. Так, в 2020 году по сравнению с 2019 годом общая выручка от реализации продукции и услуг снизилась на 15,4% или на 875 тыс.руб, рост в 2019г. по сравнению с 2018 годом составил 10,3%. Т.е. темпы роста выручки от реализации в 2020 году снизились, что связано со снижением объемов производства.

Несмотря на снижение численности работников, потери производительности труда не происходит, а наблюдается ее рост. Темпы роста производительности труда в 2017-2020 гг. преобладает над темпами роста

заработной платы, что свидетельствует о преобладании интенсивного типа развития и высокой эффективности использования трудовых ресурсов предприятия.

Таблица 1 – Основные показатели хозяйственной деятельности ОАО «Торгтехника» за 2017 – 2020 гг.

Показатель	2017г.	2018г.	2019г.	2020г.	Темп роста, %		
					2018/ 2017	2019/ 2018	2020/ 2019
Объем производства, тыс.руб.	3970	3634	4187	3496	91,5	115,2	83,5
Оказано услуг населению	3878	3785	4302	3413	97,6	113,7	79,3
Объем выполненных работ по изготовлению нестандартного оборудования	3658	3372	3888	3212	92,2	115,3	82,6
Монтаж оборудования на вновь строящихся объектах торговли и общепита	3559	3322	3829	3142	93,3	115,3	82,1
Выручка от реализации, тыс.руб.	5484	5156	5686	4811	94	110,3	84,6
Себестоимость реализованной продукции, тыс.руб.	4090	3743	4259	3726	91,5	113,8	87,5
Прибыль от реализации продукции, тыс.руб.	1394	1413	1427	1085	101,4	101	76
Чистая прибыль, тыс.руб.	1135	1124	1251	858	99	111,3	68,6
Среднесписочная численность работников предприятия-всего, чел.	216	195	176	161	90,3	90,3	91,5
Среднемесячная зарплата, руб.	762,7	769,4	919,1	893,4	100,9	119,5	97,2
Производительность в факт. ценах тыс.руб.	18,380	18,636	25,994	23,882	101,4	139,5	91,9
Коэффициент обеспеченности СОС	0,736	0,793	0,762	0,838	107,7	96,1	110
Рентабельность реализованной продукции, %	11,7	14,9	11,3	7,6	127,4	75,8	67,3
Рентабельность продаж, %	8,8	10,8	8,5	5,9	122,7	78,7	69,4
Оптовый товарооборот, тыс.руб.	324	423	515	250	130,6	121,7	48,5
Добавленная стоимость, тыс.руб.	3390	3228	3342	2775	95,2	103,5	83

Примечание – Источник: Собственная разработка на основании [2].

В целом производство укомплектовано квалифицированным персоналом с большим опытом работы. Активно ведется привлечение молодых специалистов, обновление кадров. Однако низким является образовательный уровень работников. Лишь 7,3 % рабочих имеют высшее образование, 19,3% – среднее специальное. Среди инженерно-технических работников этот показатель значительно выше: высшее образование имеют 62,5%, среднее специальное – 29,8%. Преобладающее большинство работников – мужского пола (77,9%).

Проанализируем динамику прибыли, представленную в табл. 2.

Таблица 2 – Анализ прибыли предприятия за 2017 – 2020 гг.

Показатель, тыс.руб	2017 год	2018 год	2019 год	2020 год	Темп роста, %		
					2018/2017	2019/2018	2020/2018
Выручка от реализации	5484	5156	5686	4811	94,0	110,3	84,6
Себестоимость	4090	3743	4259	3726	91,5	113,8	87,5
Прибыль от реализации	1394	1413	1427	1085	101,4	101,0	76,0
Прибыль прочая	-259	-289	-176	-227	111,6	60,9	129,0
Чистая прибыль	1135	1124	1251	858	99,0	111,3	68,6

Примечание – Источник: Собственная разработка на основании [2]

Из данных таблицы 2.6 следует, что как с 2017 на 2018, так и с 2019 на 2020 происходило уменьшение выручки от реализации. Так, если в 2017 году прибыль от реализации в выручке составляла 25,4%, то в 2020 году прибыль от реализации составила 22,5%. Снижение прибыли произошло из-за снижения объемов производства, которые, в свою очередь, связаны с пандемией.

Увеличился объем реализации в 2019 году по сравнению с 2018 годом на 553 тыс.руб. Однако в 2020 году снизился на 691 тыс.руб. Себестоимость проданных товаров, продукции, работ и услуг в 2019 году по сравнению с 2018г. увеличилась на 516 тыс.руб., а в 2020 уменьшилась на 533 тыс. руб. Однако сравнение показателей за 2017-2020 годы не позволяет сделать вывод о факторах изменения прибыли (выручки от реализации; себестоимости проданных товаров, продукции, работ, услуг; прибыли от реализации).

Далее проведем факторный анализ прибыли за 2018-2020 годы с пересчитанным объемом продаж, исходные данные для которого представлены в табл. 3-4.

Таблица 3 – Исходные данные для факторного анализа прибыли от реализации продукции в 2018 – 2019 гг.

Показатель	2018 год	2018 пересчитанный объем продаж года	год на 2019	2019 год	Отклонение 2019 г. к 2018 г.
Выручка от реализации продукции (В)	156	5481		686	530
Себестоимость продукции (С\с)	743	3905		259	516
Прибыль от реализации продукции (П)	413	1576		427	14

Примечание – Источник: Собственная разработка на основании [2]

Для определения влияния факторов на изменение прибыли от реализации за 2018-2020 годы составляется аналитическая таблица 5.

Таблица 4 – Исходные данные для факторного анализа прибыли от реализации продукции в 2019 – 2020 гг.

Показатель	2019 год	2019 год пересчитанный на объем продаж 2020 года	2020 год	Отклонение 2020 г. к 2019 г.
Выручка от реализации продукции (В)	686	5274	811	-875
Себестоимость продукции (С\с)	259	3912	726	-533
Прибыль от реализации продукции (П)	427	1362	1085	-342

Примечание – Источник: Собственная разработка на основании [2]

Таблица 5 – Факторы изменения прибыли от реализации товаров, продукции, работ и услуг

Факторы	2018-2019 гг.		2019-2020 гг.	
	Расчет факторов	Сумма влияния на прибыль	Расчет факторов	Сумма влияния на прибыль
Изменение объема проданных товаров	$1413 \cdot (5686/5156) - 1413$	145,2	$1085 \cdot (4811/5686) - 1085$	-167,0
Изменение структуры проданных товаров	$1576 - 1413 - 145,2$	17,8	$1427 - 1362 + 167,0$	102,0
Изменение себестоимости проданных товаров	$4259 - 3905$	354	$3726 - 3912$	-186
Изменение цен на проданные товары	$5685 - 5481$	205	$4811 - 5274$	-463

Примечание – Источник: Собственная разработка на основании [2]

Из таблицы 5 следует, что в 2019 году по сравнению с 2018 годом изменения влияли положительно, следовательно, произошел рост прибыли. Наибольшее положительное влияние на прибыль в 2018-2019 гг. оказывало изменение себестоимости. Тогда как в 2019-2020 гг. – изменение структуры проданных товаров (на 102 тыс. руб.). Снижение прибыли произошло за счет изменения объема продаж, себестоимости проданных товаров, а также изменения цен.

Для выявления возможностей увеличения прибыли за счет снижения себестоимости далее проведем анализ структуры затрат на производство продукции. Деление себестоимости по элементам затрат позволяет наиболее точно определить затраты предприятия на производство и реализацию, а также рассмотреть возможные пути снижения этих затрат для увеличения прибыли.

По данным ОАО «Торгтехника» был проведен анализ затрат продукции, результаты которого представлены в таблице 6.

Сопоставлением затрат по экономическим элементам в абсолютной сумме и в процентах к общим затратам за период с 2017 по 2020 гг. выявляются направления в изменении отдельных элементов затрат. Наибольший удельный вес в общих затратах во всех годах занимают материальные затраты. Снижение общей суммы затрат на 533 тыс.руб. (2019-2020 года) было вызвано

изменением структуры выполненных работ, а в следствие снижения материальных затрат на 374,2 тыс.руб., заработной платы на 25,7 руб.

Таблица 6 – Анализ затрат предприятия за 2017 – 2020 гг.

Элементы затрат	2017 год		2018 год		2019 год		2020 год		Темп роста		
	Тыс. руб.	Уд. вес	2018/2017	2019/2018	2020/2019						
Материальные затраты	2991,9	73,2	2527,1	67,5	2972,7	69,8	2598,5	69,7	84,5	117,6	87,4
Затраты на з/п, руб	762,7	18,6	769,4	20,6	919,1	21,6	893,4	24	100,9	119,5	97,2
Отчисления на соц. нужды	185,4	4,5	203,5	5,4	163,2	3,8	110,1	3	109,8	80,2	67,5
Амортизация	57	1,4	101	2,7	87	2,1	35	0,9	177,2	86,1	40,2
Прочие затраты	93	2,3	142	3,8	117	2,7	89	2,4	152,7	82,4	76,1
Итого	4090	100	3743	100	4259	100	3726	100	625,1	485,8	368,4

Примечание – Источник: Собственная разработка на основании [2]

Так как значительный удельный вес в структуре себестоимости продукции занимают материальные затраты, то рассмотрим структуру данной статьи, а также рассмотрим каким образом распределились расходы в разрезе статьи (таблица 7).

Таблица 7 – Структура расходов в разрезе статьи «Материальные затраты»

Элемент затрат	2017 год	2018 год	2019 год	2020 год	Темп роста, %		
	Сумма, тыс. руб.	Сумма, тыс. руб.	Сумма, тыс. руб.	Сумма, тыс. руб.	2018/2017	2019/2018	2020/2019
Материальные затраты в том числе:	2991,9	2527,1	2972,1	2598,5	84,5	117,6	87,4
Сырье и материалы в том числе:	2752,5	2223,9	2585,7	2052,8	80,8	116,3	79,4
Стоимость использованного импортного сырья, материалов, покупных изделий	578	822,8	1732,4	944,3	142,4	210,5	54,5
Покупные комплектующие изделия и полуфабрикаты	-	-	-	-	-	-	-
Работы (услуги) производств. характера, выполненные другими организациями	57,8	53,4	121,5	65,7	92,4	227,5	54,1
Топливо	77,1	73,4	72,4	61,6	95,2	98,6	85,1
Электрическая энергия	92,6	86,1	83,3	79,7	92,9	96,7	95,7
Тепловая энергия	61,4	56,9	52,7	48,3	92,7	92,6	91,7
Прочие материальные затраты	5,5	11,1	3,1	4,1	201,8	27,9	132,3

Примечание – Источник: Собственная разработка на основании [2].

На основании таблицы 7 можно сказать, что темп роста затрат по работам производственного характера, выполненные другими организациями в 2020 году (54,1%) значительно ниже темпа роста сырья и материалов (79,4%). В 2020 году по сравнению с 2017 годом затраты по этим работам увеличились на 13,7%. Следовательно, чтобы снизить затраты на предприятии нужно осваивать новые виды работ, которые на данный момент делают другие организации.

Затраты на сырье и материалы в 2020 году по сравнению с 2019 годом снизились 20,6%, что говорит о рациональном их использовании, а в 2018 году по сравнению с 2017 годом увеличились на 16,3%.

На основании таблицы можно сказать, что использование импортного сырья, материалов, покупных изделий для производства продукции растет с каждым годом (не включая 2020 год). Так, в 2017 году его использовалось в размере 21% от общего количества сырья и материалов, в 2018 году – 37%, в 2019 году – 67%, а в 2020 – 46%. В 2020 году использование импортного сырья снизилось на 21%. Такое снижение было вызвано пандемией Covid-19, из-за закрытых границ ОАО «ТОРГТЕХНИКА» прибегло к сырью отечественного производства.

За счёт уменьшения доли импортного сырья можно снизить себестоимость продукции, следовательно, увеличить прибыль.

Таким образом, на основании проведенного анализа прибыли общества предлагается провести следующие мероприятия, которые будут способствовать увеличению прибыли ОАО «Торгтехника»:

1) Замена импортных материалов аналогичными материалами отечественного производства не худшего качества: приобретения листа алюминиевого по цене ниже ранее закупаемого, позволит предприятию увеличить прибыль на 2275 рублей при неизменном объеме производства;

2) Снижение трудоемкости производства путем автоматизации и механизации производства: внедрение установки плазменной резки металла позволит уменьшить трудоемкость слесарно-сварочных работ, снизить потребление электроэнергии, что приведет к увеличению прибыли, производимого ОАО «Торгтехника» некоторого вида продукции, в данном случае стеллажей, на 19662,24 рублей за год при неизменном объеме производства. Кроме того, данная установка может применяться для выпуска других видов изделий;

3) Увеличение объема производства продукции за счет повышения уровня производительности труда и полного использования производственной мощности предприятия: эффективное использование фонда рабочего времени, а также оптимальная загрузка основных средств предприятия как по времени, так и по мощности, позволит увеличить прибыль на 572,65 рублей.;

4) Снизить количество работ и услуг, выполняемых другими организациями.

В результате внедрения комплекса предложенных мероприятий, направленных на увеличение прибыли, предприятие сможет получить дополнительную прибыль в размере 22509,89 рублей в год.

Таким образом, реализация разработанных в дипломной работе мероприятий позволит преодолеть существующие на предприятии проблемы, повысить его конкурентоспособность, а также подготовить переход к новому этапу развития, открывая предприятию широкие перспективы.

Библиографические ссылки

1. *Воронкова, О.Н.* Внешнеэкономическая деятельность: организация и управление / О.Н. Воронкова, Е.П. Пузакова. – М.: Экономистъ, 2016. – 495 с.
2. Данные организации (бизнес-план, показатели прибыли), 2017-2021 гг.
3. *Дробат, С.Т.* Планирование доходов и расходов в торговле / С.Т. Дробат // Международный студенческий научный вестник.- 2017. -№ 9. -С. 267.
4. *Жминько, А.Е.* Сущность и экономическое содержание прибыли / А.Е. Жминько // Аудит и финансовый анализ. - 2018. - №5. - С.60-64.
5. *Заверза Н.А.* Пути увеличения прибыли коммерческой организации / Н.А. Заверза // Экономика и управление: новые вызовы и перспективы. 2016. Т. 10. С. 81-84
6. *Калмыкова, Я.Н.* Сущность прибыли и пути ее повышения на предприятии / Я.Н. Калмыкова// Экономика и менеджмент инновационных технологий. - 2017.- № 11.
7. *Липчиу, Н.В.* Проблемы формирования конечных финансовых результатов деятельности организации / Н.В. Липчиу // Аудит и финансовый анализ. - 2018. - №4. - С.13-15.