

О.И. Шешко

*Филиал УО «БГЭУ» «Минский финансово-экономический колледж»
(Республика Беларусь, Минск)*

ПРИБЫЛЬ НА ОАО «БЕРЁЗАСТРОЙМАТЕРИАЛЫ»: ФОРМИРОВАНИЕ, ДИНАМИКА, ПУТИ ЕЁ ПОВЫШЕНИЯ

Прибыль является показателем, наиболее полно отражающим эффективность производства, объем и качество произведенной продукции, состояние производительности труда, уровень себестоимости. Она представляет собой конечный финансовый результат, характеризующий производственно-хозяйственную деятельность всего предприятия, составляет основу экономического развития предприятия. Прибыль – важнейший показатель для оценки производственной и финансовой деятельности предприятия [1]. Предметом исследования явилась прибыль на ОАО «Берёзастройматериалы»: её формирование, динамика, пути повышения.

ОАО «Берёзастройматериалы» является современным и динамично развивающимся предприятием. Каждый год расширяется ассортимент продукции, что отвечает цели удовлетворения разнообразных запросов и пожеланий наших клиентов. На сегодняшний день керамическая плитка торговой марки «BERYOZA CERAMICA» является одним из востребованных изделий для отделки помещений, расположенных внутри здания. После того, как открылись 3 и 4 линии обжигов, стало возможным создание декоративных элементов более высокой степени качества, что максимальным образом отвечает требованиям и пожеланиям клиентов.

Продукция завода ежегодно выставляется на крупнейших международных выставках, проходящих как в странах СНГ, так и в странах Европейского союза. ОАО «Берёзастройматериалы» экспортирует свыше 70% продукции в Россию, Украину, Польшу, Литву, Молдову, Казахстан, Азербайджан, Кыргызстан, Туркменистан и др. страны.

В ходе исследования на основе данных хозяйственной деятельности ОАО «Берёзастройматериалы» (BERYOZA CERAMICA), определена и проанализирована динамика прибыли предприятия за 2015 и 2016 годы, выявлены пути и предложены мероприятия по её повышению.

Исходя из произведенных расчетов и данных статистической и бухгалтерской отчетности можно сделать вывод, что в 2016 году прибыль от текущей деятельности снизилась по сравнению с 2015 годом на 4013 млн. руб. Это обусловлено значительным увеличением общих затрат по текущей деятельности за 2016 год, несмотря на снижение себестоимости реализованной продукции на 86 млн. руб. Следует отметить, что снижение себестоимости явилось результатом не столько экономного, рационального использования ресурсов, сколько сокращения объема реализации. При этом снизилась выручка от реализации продукции. Причинами снижения объемов продаж явились сокращение российского рынка сбыта.

Инвестиционная деятельность за анализируемый период была убыточной. При этом убыток от инвестиционной деятельности в 2016 году сократился по сравнению с 2015 г. на 122 млн. руб. Это обусловлено тем, что предприятие совместно с российским филиалом (г. Санкт-Петербург) в 2013-2016 гг. реализовало инвестиционный проект по модернизации оборудования, вводу в производство 3 и 4 линий обжига, в результате которого, несмотря на рост инвестиционных расходов на данном этапе, существенно увеличились инвестиционные доходы. Бизнес-план указанного инвестиционного проекта подтверждает его эффективность и будущую окупаемость.

Финансовая деятельность за анализируемый период также была убыточной. Убыток от финансовой деятельности в 2016 г. сократился на 3480 млн. руб. за счёт существенного увеличения доходов от финансовой деятельности.

Сокращение убытков от инвестиционной и финансовой деятельности за анализируемый период является положительной тенденцией.

В целом, исходя из расчетов можно сделать вывод, что за анализируемый период прибыль общая снизилась на 411 млн.руб., т.е. 2015 год был прибыльнее, чем 2016 год. Это подтверждается документами статистической и бухгалтерской отчетности. Об этом так же свидетельствуют показатели рентабельности: рентабельность продукции в 2016 г. по сравнению с 2015 г. снизилась с 28, 75% до

27,08%, рентабельность продаж за данный период снизилась с 22,33% до 21,31%.

Вместе с тем, несмотря на негативную динамику, следует отметить достаточно высокий уровень рентабельности как в 2015, так и в 2016 году.

В результате исследования выявлены пути повышения прибыли. На предприятии предусмотрены плановые мероприятия по увеличению прибыли. К основным мероприятиям относятся:

1) увеличение выпуска конкурентоспособной продукции, при этом следует обратить особое внимание на такие параметры, как морозостойкость и экологичность.

2) улучшение качества продукции (выпуск керамической плитки с более высокой степенью прочности и устойчивости к влаге, новой цветовой гаммой, разнообразной фактурой);

3) продажа излишнего оборудования и другого имущества или сдача его в аренду;

4) снижение себестоимости продукции за счет более рационального использования материальных ресурсов, производственных мощностей и площадей, рабочей силы и рабочего времени;

Так же в качестве направлений повышения прибыли можно выделить:

- строгое соблюдение заключенных договоров на выполнение работ по производству и поставке керамической продукции;

- проведение оптимальной политики в области подготовки и повышении квалификации персонала, способного эффективно работать и повышать производительность труда, используя новую технологию и модернизированное оборудование;

- повышение скорости движения оборотных средств, сокращение запасов готовой керамической продукции;

- сокращение непроизводственных расходов и производственного брака.

Кроме того, в качестве мероприятий, которые позволят увеличить прибыль в плановом году, для ОАО «Берёзастройматериалы» можно предложить следующие:

1) замена устаревшего оборудования на более новое и производительное; продолжать модернизацию, что позволит предприятию увеличить объем производства конкурентоспособной керамической

продукции, переориентировать линию по производству керамической плитки на производство керамогранита;

2) внедрение новой технологии производства керамической плитки, с использованием итальянского оборудования SACMI, которая позволит сократить потери от брака и себестоимость продукции в целом на 5%;

3) активнее доводить до потребителей программу 3Д-моделирования помещений с использованием керамической плитки;

4) сокращать время с момента цифровой печати до запуска в производство.

Экономический эффект от внедрения предложенных мероприятий обусловит увеличение прибыли, рентабельности предприятия, повышение его финансовой устойчивости и ликвидности. Кроме того, указанные мероприятия позволят наладить систему финансового управления и в части планирования, повысить инвестиционную привлекательность предприятия [2].

Литература:

1 Липсиц, И. В. Экономика: учебник для вузов / И. В. Липсиц. – М. : Омега-Л, 2007. – 656 с.

2 Меркулов, Н. Комплексная оценка конечных результатов хозяйственной деятельности предприятия / Н. Меркулов// Человек и труд. – 2005. – № 9. – С. 72-75.

3 Никитин, С. Прибыль: теоретические и практические подходы / С. Никитин, Е. Глазова, А. Никитин // Мировая экономика и международные отношения. – 2002. – № 5. – С. 20-27.

4 Остапенко, В. В. Прибыль в промышленности: формирование и факторы роста / В. В. Остапенко, В. М Мешков // Финансы. – 2002. – № 11. – С. 8-10.

5 Остапенко, В. В. Финансы предприятия : учеб. пособие / В.В. Остапенко. – М. : Омега – Л, 2007. – 302 с.