

УДК 658.155

Студ. В. А. Шабан

Науч. рук.: ассист. М. В. Рогова

(кафедра экономики и управления на предприятиях, БГТУ)

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ ПРИБЫЛИ И РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ОАО «ЗАВОД ГОРНОГО ВОСКА»

Поиск путей и резервов роста прибыли отечественных организаций в современных условиях представляется весьма актуальным и востребованным. Текущие условия деятельности требуют пересмотра сложившихся ранее механизмов роста прибыли, опирающихся исключительно на объемные показатели, и перехода к альтернативным источникам ее увеличения.

Объектом исследования является производственно-хозяйственная деятельность ОАО «Завод горного воска», специализирующееся на выпуске модельных составов для точного литья и воски защитные, пластичных смазок, консервационных масел и канатных смазок, парафина технического.

Динамика основных финансово-экономических показателей деятельности предприятия в 2011–2013 гг. не имела устойчивой тенденции. Так, в 2011 г. по сравнению с 2012 г. снизились объемы производства в натуральном выражении, увеличились затраты на производство продукции, снизились показатели прибыли и рентабельности. Основными факторами уменьшения прибыли от реализации продукции в 2012 г. стали увеличение уровня переменных и постоянных затрат, изменение структуры реализации. На снижение чистой прибыли организации также оказало влияние наличие убытков по финансовой и инвестиционной деятельности.

В 2013 г. по сравнению с 2012 г. организация вышла на положительную динамику объемов производства и реализации продукции. Снижение уровня производственных затрат, рост отпускных цен, увеличение удельного веса более рентабельной продукции в общем объеме продаж позволило улучшить финансовые результаты предприятия.

Следует отметить, что ОАО «Завод горного воска» является монополистом на внутреннем рынке. В то же время на зарубежных рынках присутствует значительное число конкурентов, что приводит к необходимости увеличения конкурентоспособности продукции предприятия за счет ценового фактора и повышения качества выпускаемой продукции.

Для увеличения прибыли и уровня рентабельности ОАО «Завод горного воска» разработаны и экономически обоснованы следующие мероприятия:

- выпуск продукции с более высокой добавленной стоимостью путем организации производства высокоочищенного парафина мощностью 20000 тонн/год на базе парафина технического;
- сокращение топливно-энергетических затрат посредством реконструкции котельной с установкой тригенерационного комплекса электрической мощностью 2,83 МВт.
- сокращение запасов готовой продукции посредством освоения новых рынков сбыта.

В результате реализации мероприятия по организации производства высокоочищенного парафина чистый дисконтированный доход по проекту в расчете на 7 лет составит 27458,58 млн. руб. При этом индекс доходности равен 1,334. Это значит, что на каждый рубль вложенных средств инвестор получит 1,334 рублей дохода. Срок окупаемости инвестиций по проекту составляет 4,4 года.

Проведение реконструкции котельной с установкой тригенерационного комплекса обеспечит предприятию чистый дисконтированный доход в размере 7946 млн. руб. Инвестиции окупятся за 4,6 года, а индекс рентабельности инвестиций составляет 1,298. Значения динамических показателей эффективности проекта подтверждают экономическую целесообразность его реализации.

С целью расширения присутствия ОАО «Завод горного воска» на зарубежных рынках разработан план мероприятий по участию в специализированных выставках. За счет участия в 6 отраслевых выставках в Беларуси, России Литве, Польше предприятие сможет получить дополнительную экспортную выручку в размере 1200 тыс. долл. США, а дополнительная чистая прибыль от участия в выставках составит 47,99 тыс. долл. США или 938,1 млн. руб. по курсу на 16.01.2017.

Реализация предложенных мероприятий позволит предприятию увеличить эффективность производственно-хозяйственной деятельности предприятия, повысить качество выпускаемой продукции, увеличить объем их производства, покрыть потребность в электрической энергии, создать позитивный имидж компании в результате участия в международных выставках, укрепить торговые отношения с действующими потребителями, заключить контракты на долгосрочной основе.