

Работа с людьми – одна из самых сложных и многогранных форм человеческой деятельности. Только правильное и полное использование методов менеджмента приводит к улучшению эффективности управления персоналом, что отразится в первую очередь на результатах предприятия. Лишь их совместное, взаимосвязанное применение способно сделать труд рациональным и привлекательным, а его результаты – эффективными и полезными и обществу и каждому из нас.

ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ФИНАНСОВОГО РЕЗУЛЬТАТА ОТ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОДУКЦИИ СПК «МАЯК» СУРСКОГО РАЙОНА УЛЬЯНОВСКОЙ ОБЛАСТИ

*И.П. Макарова, студентка 4 курса экономического факультета
Научный руководитель – к.э.н., доцент Е.А.Смирнова
Ульяновская ГСХА*

На развитие и эффективность производства в сельскохозяйственных предприятиях огромное влияние оказывают доходы, которые получают предприятия, в том числе доходы, получаемые от реализации продукции и получаемые при этом финансовые результаты. Получение доходов, а также положительных финансовых результатов является важнейшей целью деятельности любого предприятия.

СПК «Маяк» Сурского района Ульяновской области среднее по размерам производства предприятие, со стоимостью валовой продукции 29 млн. рублей, стоимостью товарной продукции 19 млн. рублей, площадью сельскохозяйственных угодий 6242 га и численностью работников 94 человек. Производственное направление хозяйства зерно – молочное.

Прибыль от продаж в динамике лет выросла в 4,9 раза. На это повлияло увеличение выручки от продажи продукции и объема реализации. Уровень рентабельности продаж в 2008 году повысился по сравнению с 2006 годом на 23,4 п.п. за счет увеличения прибыли от продаж и выручки.

Основными видами продукции в хозяйстве являются зерно, молоко и мясо крупного рогатого скота, продукция их переработки. Основную прибыль на предприятии получают от реализации зерна, которая составила в 2008 году 5,9 млн. руб.

Факторный анализ показал, что по таким видам продукции как зерно и молоко, положительно повлияло на прибыль увеличение объемов реализации, цены реализации, а повышение себестоимости снизило прибыль по зерну на 866 тыс. руб., по молоку – на 468 тыс. руб. (Таблица 1)

Принятию перспективных стратегических решений в определенной мере способствует проведение маржинального анализа эффективности производства продукции. Такой подход к анализу эффективности позволяет прежде всего выявить комплексное влияние – цен, затрат и объемов производства зерна

на величину прибыли путем определения уровня безубыточности его производства и реализации.

Маржинальный анализ был проведен за 2 года по реализации зерна. В динамике выручка от реализации зерна увеличилась на 36%, а полная себестоимость – на 28%. В результате увеличение производства зерна значительно снизились постоянные затраты (до 5%). В результате маржинальный доход в 2008 году составил 6 млн. руб. При таком состоянии хозяйству нужно реализовать продукцию на 310 тыс. рублей или 615ц, чтобы покрыть постоянные затраты. При такой выручке рентабельность равна нулю. Фактическая выручка сос -

Таблица 1. Расчет влияния факторов на изменение прибыли по отдельным видам продукции

Вид продукции	Объем реализации, ц		Полная себестоимость 1 ц, руб		Средняя цена реализации 1 ц, руб		Прибыль(+), убыток(-), всего, тыс. руб		Отклонения фактической прибыли от плановой, тыс. руб			
	2006	2008	2006	2008	2006	2008	2006	2008	о б - щее	в том числе за счет		
										объема	себестоимости	Цены реализации
Зерно Мо - локо Мясо КРС	14070	19406	155,71	200,36	254,30	504,43	1387	5901	4514	526,08	-866,48	4854,02
	6921	8044	550,79	609,03	673,89	875,44	851,98	2143	1291	138,20	468,48	1621,27
	282	289	5992,9	7321,8	4014,18	4307,96	-558	-871	-313	-13,85	-384,05	84,90

тавила 10 млн. рублей, или критический объем продаж составляет только 3,2%. Зона безубыточности, или запас финансовой устойчивости составил 96,8%, чем больше этот процент, тем прочнее финансовое состояние предприятия.

Таблица 2. Влияние доли постоянных издержек на величину прибыли от реализации зерна

Показатели	2007 г.	2008 г.	2008 г. к 2007г., %
Выручка от реализации зерна, тыс. руб.	7216	9789	135,7
Материально – денежные затраты, всего, тыс. руб.	3063	3926	128,2
в том числе:			
Переменные	2392	3734	156,1
Постоянные	671	192	28,6
Маржинальный доход, тыс. руб.	4824	6055	125,5
Удельный вес постоянных издержек в общей их сумме, %	21,91	4,89	22,3
Валовая прибыль, тыс. руб.	4153	5863	141,2

Операционный рычаг	1,16	1,03	88,8
Коэффициент маржинальной прибыли	0,58	0,60	103,4
Точка безубыточности, ц	2611	615	23,6
Порог рентабельности, тыс. руб.	1004	310	30,9
Запас финансовой прочности хозяйства, тыс. руб.	6212	9479	152,6

Предприятие всегда должно быть готово к изменению цены, как к ее росту, так и снижению. При повышении цен нужно меньше реализовать продукции, чтобы получить необходимую сумму выручки для компенсации постоянных издержек предприятия, и наоборот, при снижении уровня цен безубыточный объем реализации возрастет. Поэтому на предприятии необходимо проводить анализ чувствительности, который позволяет учесть действие цены реализации на объем продаж и планируемую прибыль.

Данный анализ показывает, насколько должен вырасти объем продаж после снижения цены, чтобы предприятие получило тот же объем прибыли. А так же на какую величину может сократиться объем продаж после увеличения цены. Анализ очень актуален в современный период, когда эффективность производства определяется именно ценой реализации.

Базовая цена реализации зерна составляет 504 рубля.

Если цена реализации зерна в хозяйстве снизится до 450 рублей или на 10,7%, то снижение цены будет прибыльным при росте объема продаж на 22,2% или 4304ц.

И, наоборот, если цена реализации увеличивается, можно сократить объем производства, чтобы получить тот же размер прибыли, или оставить тот же объем и прибыль от реализации в этом случае повысится.

Увеличение цены реализации зерна до 550 рублей, может повысить прибыль от его реализации до 6 млн. рублей, что выше запланированного уровня на 9,13%. Или же предприятие может сократить объем производства зерна на 3093ц, чтобы получить ту же прибыль (5,9 млн. рублей) (Таблица 3).

Таблица 3. Зависимость прибыли от цены и объема реализации зерна

Цена реализации 1 ц зерна, руб.	Объем реализации, ц	Прибыль от реализации, тыс. руб.
504	19406	5863
450	23710	5863
550	16313	5863

На основании проведенного анализа были предложены основные направления повышения финансового результата в СПК «Маяк».

Эффективное решение по росту прибыли на предприятии предполагает увязку повышения эффективности производства, как с внешними, так и внутренними факторами.

К внешним факторам относится изменение цены на реализуемую продукцию, которая практически не зависит от деятельности предприятия.

К внутренним факторам увеличения прибыли от продажи продукции от-

носятся:

- факторы, способствующие увеличению выхода продукции;
- факторы, способствующие снижению издержек производства;
- факторы, способствующие изменению структуры реализованной продукции.

Одним из направлений повышения валового сбора зерновых культур на предприятии является соблюдение сроков уборки урожая, сроков проведения всех агротехнических операций.

При стремлении предприятия получать как можно больше прибыли необходимо изучать потребности рынка, разрабатывать и применять новые технологии, искать более выгодные каналы реализации продукции, заниматься рекламой продукции. Эти вопросы должны ложиться на маркетинговую службу предприятия.

ТРУДОВЫЕ РЕСУРСЫ ПРЕДПРИЯТИЯ ООО «ТРУСЛЕЙСКОЕ», ПУТИ УЛУЧШЕНИЯ ИХ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

*Е.А.Межуева, студентка 4 курса экономического факультета
Научный руководитель – к.э.н., доцент Е.А.Смирнова
Ульяновская ГСХА*

Ускорение социально-экономического развития сельского хозяйства возможно только при постоянном совершенствовании главной производительной силы общества – трудовых ресурсов. Необходимость повышения результативности использования рабочей силы, связана с задачами роста эффективности производства, становлением рынка труда.

Актуальность проблемы повышается и в связи с тем, что за последние годы имело место снижение эффективности использования трудовых ресурсов в силу различных объективных и субъективных причин.

Эффективное использование трудовых ресурсов способствует увеличению объема производства, прибыли, повышает оплату труда, уровень жизни, творческую активность работников.

ООО «Труслейское» Инзенского района Ульяновской области малое по размерам производства предприятие, со стоимостью валовой продукции 4 млн. рублей, стоимостью товарной продукции 3,8 млн. рублей, площадью сельскохозяйственных угодий 5340 га, площадью пашни 1203 га и численностью работников 19 человек. Существующее производственное направление хозяйства зерновое.

Валовая прибыль в динамике увеличивается и составляет в 2008 году 6,5 млн. рублей. Уровень рентабельности в отчетном году составил 1,2%, что выше уровня 2006 года - на 23 пункта. Рост прибыли на предприятии произошел за счет увеличения выхода зерна на 100 га пашни в 2008 году по сравнению с 2006 годом на 2%.

Главенствующим фактором производства является труд. Эффективность хозяйственной деятельности во многом зависит от использования трудовых ре-