

ПУТИ УВЕЛИЧЕНИЯ ПРИБЫЛИ МЯСОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩИХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Какора М.И., Солодуха Т.М.

**Могилевский государственный университет продовольствия
г. Могилев, Республика Беларусь**

Мясоперерабатывающим организациям Республики Беларусь в современных рыночных условиях приходится прилагать значительные усилия, чтобы устоять в конкурентной борьбе и обеспечить нормальные условия хозяйствования. В данной ситуации решающее значение имеет повышение уровня финансового менеджмента, умение управленческого персонала организаций мобилизовать все возможные факторы роста прибыли.

Практика хозяйствования мясоперерабатывающих организаций показывает, что основной объем прибыли формируется за счет доходов от реализации мясной продукции. Для увеличения прибыли от реализации продукции требуется решение трех основных задач:

1. Обеспечить рост выручки от реализации продукции за счет увеличения объема реализации мясопродуктов.

Однако, для того чтобы увеличить объемы реализации надо улучшать качество мясной продукции и увеличивать объемы ее производства. Для этого потребуются инвестиции на приобретение нового оборудования. Этот путь не только увеличит прибыль, но и станет серьезным толчком в развитии организации и приведет к выходу на новый более качественный производственный уровень.

2. Добиться снижения себестоимости продукции.

В настоящее время данный метод не самый действенный, так как в современных условиях снизить затраты не потеряв качества продукции очень сложно. Основными путями снижения затрат являются приемы экономии всех типов используемых предприятием ресурсов в процессе производства: материальных и трудовых. Одним из направлений повышения эффективности использования сырьевых ресурсов служит снижение материалоемкости продукции путем глубокой комплексной переработки мясного сырья и более полного использования вторичных ресурсов.

3. Увеличить цены на мясную продукцию.

Очень многие отечественные предприятия прибегают именно к данному способу, так как он самый простой и не требует никаких затрат. Однако данный прием не всегда может быть оправдан и эффективен. Необоснованное или очень большое увеличение цены может привести к резкому сокращению продаж, а, следовательно, и к резкому уменьшению выручки и прибыли. Поднимать отпускные цены на свою продукцию можно только при условии ее высокой конкурентоспособности и достаточном уровне постоянно спроса. При этом необходимо обязательно исследовать рыночную конъюнктуру и принимать решение о повышении цен и степени их роста, только на основании подтвержденных анализом данных. В противном случае можно потерять клиентов и потерять деньги.

Таким образом, для решения проблем возникших в мясной отрасли, с одной стороны, целесообразно стимулировать производство мясной продукции, а с другой - активизировать платежеспособный спрос населения.