

*Тиньгаев А.В.,
доктор технических наук, доцент
Заведующий кафедры «Экономика, анализ и
информационные технологии»
Алтайский государственный аграрный университет
Россия, г. Барнаул*

*Вьюгова Р.А.,
студент
2 курс, факультет «Экономика»
направление «Экономика и управление в организациях»
Алтайский государственный аграрный университет
Россия, г. Барнаул*

РАСШИРЕНИЕ ЛИНЕЙКИ ПРОИЗВОДИМЫХ ПРОДУКТОВ ПРЕДПРИЯТИЙ ПЕРЕРАБОТКИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ

***Аннотация:** Статья посвящена методам повышения конкурентоспособности алтайского предприятия масложировой отрасли ООО «ТПК БАСТИОН». Рассмотрены стратегии, способствующие увеличению объемов производства и реализации товара, стабильному росту рентабельности компании, укреплению позиций на рынке, а также улучшению показателей конкурентоспособности товара и компании в целом. Расширение товарного ассортимента растительных масел поможет компании занять более выгодную позицию на рынке среди производителей масложировой отрасли. Для повышения экономической выгоды, нами предложено расширение ассортимента выпускаемой продукции, подразумевающее переориентацию рынка сбыта. Достичь поставленной*

задачи поможет выпуск нового для компании товара.

Ключевые слова: растительное масло, подсолнечник, конкурентоспособность, себестоимость, рентабельность, чистая прибыль, коэффициент рентабельности чистой прибыли.

Annotation: *The article is devoted to methods of increasing the competitiveness of the Altai enterprise of the oil and fat industry LLC "ТПК BASTION". Strategies are considered that contribute to an increase in production and sales of goods, a stable increase in the company's profitability, strengthening its position in the market, as well as improving the competitiveness of the goods and the company as a whole. Expanding the product range of vegetable oils will help the company to take a better position in the market among producers of oil and fat industry. To increase the economic benefit, we have proposed expanding the range of products, which implies a reorientation of the sales market. The release of a new product for the company will help achieve this goal.*

Keywords: *vegetable oil, sunflower, competitiveness, cost, profitability, net profit, profitability ratio of net profit.*

В целях обеспечения успешного развития компании и неуклонного улучшения финансово-экономических показателей, руководители компании должны правильно оценивать текущее положение компании и прилагать максимум усилий для завоевания лидирующих позиций на конкурентном рынке. Компаниям следует активно искать пути и средства повышения конкурентоспособности своей продукции. Расширение линейки производимых продуктов (услуг, технологий) способствует росту продаж, как следствие, наращивает конкурентоспособность организации. [1, с.18]

Рассмотри расширение линейки производимых продуктов на примере ООО «ТПК БАСТИОН», занимающейся производством подсолнечного масла.

Нами предлагается для ООО «ТПК БАСТИОН» производство новых видов растительных масел, смеси семян для салатов и выпечки, жаренных

семечек.

Для изготовления рапсового и льняного масла, компании не нужно приобретать отдельную линию производства, достаточно той линии, которую завод уже использует для производства подсолнечного масла.

Средняя стоимость 1 тонны рапса составляет 31 тыс. руб., масличность данной культуры достигает 50%, стоимость рапсового жмыха – 14,5 тыс. руб. за тонну. Средняя стоимость 1 тонны льна составляет 30 тыс. руб., масличность данной культуры достигает 45%, стоимость рапсового жмыха – 13,5 тыс. руб. за тонну. [2, с.125]

Прогнозируемый объем чистой прибыли от реализации рапсового масла и жмыха в 2023 году составит 28 881 тыс. руб., что на 16 378 тыс. руб. больше, чем при реализации подсолнечного масла и подсолнечного жмыха. Соответственно, рентабельность от производства рапсового масла и жмыха значительно выше рентабельности производства подсолнечного масла и жмыха.

В 2023 году, объем выручки реализации льняного масла составит 584 788 тыс. руб., что на 214 328 тыс. руб. больше, чем при реализации подсолнечного масла. Прогнозируемый объем чистой прибыли от реализации льняного масла и жмыха в 2023 году составит 138 050 тыс. руб., что на 125 547 тыс. руб. больше, чем при реализации подсолнечного масла и подсолнечного жмыха. Соответственно, рентабельность от производства льняного масла и жмыха значительно выше рентабельности производства подсолнечного масла и жмыха.

Количество потребляемого рапсового и льняного масла во всем мире существенно ниже потребления подсолнечного масла, однако прибыльность их производства делает целесообразным расширение товарного ассортимента компании ими.

Для расширения ассортимента подсолнечного масла, компании необходимо приобрести дополнительное оборудование на сумму 785 800

рублей. В денежном выражении, количество потребляемой энергии дополнительным оборудованием составит более 5 тыс. рублей в месяц.

Себестоимость сырья для изготовления масла с экстрактом базилика составляет 12,50 руб., оптовая цена продажи данного масла составит 68,40 руб. Себестоимость сырья для изготовления масла с экстрактом перца чили составляет 3,00 руб., оптовая цена продажи данного масла составит 58,70 руб. Себестоимость сырья для изготовления масла с экстрактом чеснока составляет 8,13 руб., оптовая цена продажи данного масла составит 65,90 руб.

Коэффициент рентабельности чистой прибыли составляет 26,14%. Соответственно, срок окупаемости проекта менее одного года. [3, с.11-13]

Для производства кедрового масла, компании необходимо приобрести оборудование на 5 млн. руб. Себестоимость 1 литра кедрового масла составляет 1 986 руб. Коэффициент рентабельности чистой прибыли составляет 33,8%. Срок окупаемости проекта – менее года. [4, с.74-75]

Смесь семян, включающая в себя семена подсолнечника, тыквы, льна и кунжута стала отличным дополнением при приготовлении салатов из свежих овощей и выпечки.

Для производства смеси семян, необходимо приобрести оборудование, на сумму 605 тыс. рублей. Учитывая себестоимость изготовления смеси – 60,90 руб./шт., чистая годовая прибыль составит 4 562 880 рублей. Коэффициент рентабельности чистой прибыли составляет 25,87%. Срок окупаемости проекта – 2 года 6 месяцев.

Для производства жаренных семечек, необходимо приобрести оборудование, на сумму 900 тыс. рублей. При стоимости реализации 11,50 руб./шт. и 32,50 руб./шт., выручка составит 21 756 000 рублей. [5, с.67-69] Учитывая себестоимость изготовления жаренных семечек – 4, 29 руб. за упаковку 100 гр. и 12,86 руб. за упаковку 300 гр., чистая годовая прибыль составит 11 млн. рублей. Коэффициент рентабельности чистой прибыли составляет 49,12%. Срок окупаемости проекта – менее года.

Таким образом, на основании предложенных нами проектов, реализация любого из них, позволит компании расширить ассортимент продукции и повысить узнаваемость бренда. Практически все проекты имеют срок окупаемости менее одного года, что свидетельствует о инвестиционной привлекательности предлагаемых проектов. Данные проекты принесут дополнительные преимущества компании, напрямую влияя на финансовую устойчивость, повышение рентабельности, улучшение показателя ликвидности компании, а также, позволят завоевать новые рынки сбыта, повысить конкурентоспособность продукции и компании в целом.

Использованные источники:

1. Ильенок, А.О. Совершенствование экономических механизмов повышения конкурентоспособности предприятий / А.О. Ильенок. – Саратов, 2015. – 224 с.
2. Абдукаримов, И.Т. Анализ финансового состояния и финансовых результатов предпринимательских структур: Учеб. Пособие / И.Т. Абдукаримов, М.В. Беспалов. – М.: ИНФРА-М, 2016. – 214 с.
3. Бурункова, Ю.Э. Растительные масла: свойства, технологии получения и хранения, окислительная стабильность: Учебно-методическое пособие / Ю.Э. Бурункова, М.В. Успенская, Е.О. Самуйлова. – СПб: Университет ИТМО, 2020. – 82 с.
4. Аванесян, Е.И. Перспективная технология переработки растительного сырья на примере ядра кедрового ореха / Е.И. Аванесян, К.Н. Нициевская, О.К. Мотовилов. – Текст: непосредственный // Молодой ученый. - 20–5. - №7 (87). – С. 74-77. [Электронный ресурс]. URL: <https://moluch.ru/archive/87/16949/> (дата обращения: 10.11.2022).
5. Буклагин, Д.С. Технологии возделывания послеуборочного хранения и переработки подсолнечника, сои и рапса: анализ. Обзор. / Д.С. Буклагин, Н.П. Мишуров. – М.: ФГБНУ «Росинформагротех», 2020. – 120 с.