

УДК 336.011

**НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ
НА ПРИМЕРЕ ОАО «НАФТАН»****М.В. ЖВЕРЬЛИНСКАЯ**
(Представлено: И.А. СТРОГАНОВА)

Много неожиданностей ожидает предприятие в его деятельности. Правильная оценка ситуации, предвидение опасности, всесторонний расчет, своевременное принятие обоснованных решений в области финансов, инвестиций, трудовых отношений, техники и технологии - таковы предпосылки поддержания устойчивого положения предприятия на рынке.

Иногда одно неверное решение способно привести на грань банкротства казалось бы благополучное предприятие. Невозможно предложить готовые рецепты для всех принимаемых решений, но есть такие проблемы, решение которых непосредственно может повлиять на платежеспособность и безубыточность предприятия. Прежде всего, это развитие маркетинговой деятельности на ОАО «Нафтан». Работу по становлению службы маркетинга нужно начинать, прежде всего, с обучения молодых способных дизайнеров, которые полны идей и разработок для исследования рынка и продвижения товаров на нем. Причем, нужно учитывать, что лекции и системы западных специалистов не адаптированы к нашим условиям, а наши специалисты, как правило, очень академичны. Поэтому нужно находить золотую середину.

Также для эффективной работы предприятия необходимо создание системы информационного обеспечения и сильной компьютерной системы. Маркетинг в современных условиях становится одной из важнейших концепций управления капиталом предприятия. Он повышает эффективность существующей на предприятиях системы управления, позволяет составить более реальные программы производства и реализации, быстрее реагировать на изменения, происходящие на рынках, и создает существенные преимущества в конкурентной борьбе.

Следует отметить, что продукция данного предприятия не конкурентна на мировом рынке из-за высокой цены. Поэтому руководству ОАО «Нафтан» нужно изыскивать резервы для снижения себестоимости продукции. Производство характеризуется как материал- и энергоемкое, следовательно, резервы предприятия по снижению затрат на производство основной продукции, работ и услуг, находятся в экономии всех видов энергии, сырья и материалов на производство, а также в снижении и полной ликвидации потерь от брака, вызываемых нарушением технического процесса или несоответствия вырабатываемого сырья, отсутствием должностного контроля за качеством материалов.

Для целей полной ликвидации потерь необходимо осуществить мероприятия по совершенствованию и улучшению технологических процессов, устранению недостатков в подготовке и организации производства, вызывающих брак; наладить тщательный контроль за качеством продукции в процессе ее изготовления и соблюдением технологического режима на отдельных стадиях производства; организовать точный и своевременный учет окончательного и исправимого брака во всех цехах и на всех переделах, а также причин и конкретных виновников брака; выявить полную сумму потерь от брака во всех цехах предприятия и принимать меры к возмещению причиненного ущерба; строго соблюдать установленный порядок учета потерь от брака.

При анализе себестоимости продукции должно предусматриваться снижение затрат на единицу продукции за счет:

- 1) повышения технического уровня путем внедрения прогрессивной технологии и нового оборудования, механизации и автоматизации производственных процессов, модернизации и улучшения эксплуатации действующего оборудования, повышения качества продукции;
- 2) роста производительности труда путем внедрения передовых методов научной организации труда и технологии производства, сокращения в нефтепереработке значительных затрат рабочего времени на ремонтных и вспомогательных работах посредством рациональной организации и механизации труда и ликвидации непроизводственных потерь рабочего времени;
- 3) экономии затрат на производство нефтепродуктов на основе научно обоснованных норм использования оборудования, сырья, материалов, топлива, энергии, сокращения потерь нефти и нефтепродуктов;
- 4) ликвидации потерь от внепланового смещения нефтепродуктов путем укрепления технологической дисциплины и установления должного контроля за качеством сырья и полуфабрикатов, материалов, готовой продукции и их хранением на всех участках дорог;
- 5) экономии расходов на управление предприятием за счет рационализации и улучшения структуры управления производством;
- 6) увеличения выпуска продукции путем более эффективного использования имеющихся основных средств.

Таким образом, можно сделать вывод, что ОАО «Нафтан» постоянно должно изыскивать пути улучшения финансовых результатов, от которых зависит его платёжеспособность. Таковыми для ОАО «Нафтан» являются следующие:

- 1) интенсивное развитие маркетинговой деятельности;
- 2) снижение затрат на производство основной продукции;
- 3) организация тщательного контроля за качеством продукции;
- 4) рост производительности труда;
- 5) снижение расходов на управление предприятием;
- 6) увеличение и расширение ассортимента выпускаемой продукции;
- 7) расширение и переориентация рынка сбыта, т.е. диверсификация производства;
- 8) контроль за рациональным использованием оборотных средств;
- 9) управление дебиторской задолженностью и производственными запасами.

В условиях рыночных отношений предприятие должно стремиться не только к получению максимальной прибыли, но и к рациональному, оптимальному использованию уже полученной прибыли. Это позволит не только удерживать свои позиции на рынке, но и обеспечивать динамичное развитие его производства в условиях конкуренции.

ЛИТЕРАТУРА

1. Официальный сайт ОАО «Нафтан» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.naftan.by/ru/default_ru.aspx. – Дата доступа: 25.09.2021 г.
2. Данные, предоставленные экономическим отделом ОАО «Нафтан».
3. Параскан К. Н. Рентабельность предприятия и ее значение в современной экономической практике // Тотальные аспекты инновационных технологий: материалы Международной научно-практической конференции. Пятигорск, 2014. С. 88-91.