

а также дальнейшего применения и других инструментов в сфере интернет-технологий.

Также отельно стоит уделять внимание продвижению своего мобильного приложения Marriott Bonvoy, в том числе обеспечить наличие русскоязычной версии; размещать рекламу гостиницы в онлайн-журналах и обеспечить качественную email-рассылку для своих гостей.

Таким образом, исходя из положительных результатов экономической деятельности «Ренессанс Минск ОТЕЛЬ», делаем вывод, что маркетинговые коммуникации осуществляются на достаточно высоком уровне. Однако грамотный системный подход к реализации разработанных мероприятий по улучшению маркетинговой деятельности обеспечит рост узнаваемости бренда в Минске в сети Интернет, повышение лояльности со стороны реальных и потенциальных гостей, рост продаж (в том числе через веб-сайт), повышение конкурентоспособности гостиницы на рынке гостиничных услуг. Более того, при ответственном подходе к разработке и реализации рассмотренных мероприятий представится возможность выйти на новый уровень доверия со стороны гостей и эффективного взаимодействия с ними.

#### Источники

1. Капустина, Л. М. Интернет-маркетинг. Теория и практика продвижения бренда в Сети / Л. М. Капустина, И. Д. Мосунов. — Екатеринбург : Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2015. — 102 с.

2. Итоги и перспективы развития Интернет-рынка Беларуси: доля контекстной рекламы значительно вырастет [Электронный ресурс] // Рейтинг Байнета. — Режим доступа: <https://ratingbynet.by/itogi-i-perspektivy-razvitiya-internet-rynka-belarusi-dolya-kontekstnoy-reklamy-znachitelno-vyrastet/>. — Дата доступа: 07.10.2019.

<http://edoc.bseu.by/>

*А. Д. Некрасов*

Научный руководитель — кандидат экономических наук Е. С. Романова

## ПОВЫШЕНИЕ ПРИБЫЛИ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

*Статья посвящена прибыли как важнейшему показателю деятельности промышленного предприятия. В рамках статьи рассматривается подход к ее повышению, посредством разработки и реализации комплекса мероприятий, обосновывается их эффективность, свидетельствующая о значимости повышения прибыли как фактора устойчивого развития предприятия и его успешного функционирования в современных условиях.*

В современных условиях прибыль является главным критерием эффективности деятельности промышленного предприятия, необходимым услови-

ем его успешного функционирования. Повышение прибыли в свою очередь является одним из главных приоритетов при разработке и принятии управленческих решений, направленных на дальнейшее развитие всех сфер деятельности предприятия.

Как правило, к основным источникам повышения прибыли промышленного предприятия относятся [1, с. 564]:

- повышение объемов производства и реализации конкурентоспособной продукции;
- снижение себестоимости продукции;
- разработка эффективной ценовой и ассортиментной политики;
- рациональное использование всех имеющихся ресурсов.

Освоение данных источников осуществляется посредством разработки и реализации различных мероприятий, охватывающих все направления деятельности предприятия. Для достижения максимального эффекта, важным является оценить как можно большее количество возможных вариантов. Из всех альтернатив составить комплекс, включающий мероприятия, реализация которых позволит решить как можно большее число проблем, обеспечив максимальное повышение прибыли не в одном отдельно взятом периоде, а постоянно и непрерывно.

Решению данной задачи применительно к промышленному предприятию, осуществляющему свою деятельность в Республике Беларусь — ОАО «ТАиМ» (г. Бобруйск), и посвящено настоящее исследование. Данное предприятие осуществляет производство пневмотормозных аппаратов и тормозных механизмов для грузовых автомобилей, автобусов, сельскохозяйственной и прицепной техники для более чем 40 предприятий республики и зарубежных стран (Россия, Украина, Молдавия, Литва и др.).

Прибыль предприятия (до налогообложения) в течение трех последних лет имела положительную динамику и в 2018 г. достигла своего максимального значения в 2228 тыс. руб. (уровень рентабельности продукции — 8,3 %). Вместе с тем анализ данного показателя позволил выявить основные факторы, негативно отразившиеся на его динамике, и тем самым определить базовые направления повышения прибыли общества: снижение себестоимости продукции, уровня коммерческих и управленческих расходов, а также повышение доходов от инвестиционной и финансовой деятельности.

Для решения данных проблем было рассмотрено множество возможных мероприятий, однако ввиду ограниченности ресурсов было решено реализовать комплекс, позволяющий достичь максимального повышения прибыли, решив как можно большее число проблем.

Для реализации были выбраны следующие мероприятия:

1. *Модернизация участка изготовления колодок.* Несмотря на широкую номенклатуру выпускаемой продукции, выбор данного участка был обусловлен следующими причинами: тормозные колодки являются одним из флагманских видов продукции ОАО «ТАиМ»; большая часть оборудования, ис-

пользуемого в процессе изготовления колодок, имеет срок службы свыше 20 лет, что приводит к потерям сырья и материалов, внеплановым затратам на ремонт и обслуживание, к низкой производительности труда производственных рабочих; на тормозных колодки как на отдельный вид продукции, так и в составе тормозных механизмов, приходится более трети всего объема реализованной продукции.

В рамках модернизации предложено заменить оборудование, используемое на основных стадиях процесса изготовления тормозных колодок. При этом в проекте были рассмотрены варианты как комплексной модернизации, так и единичной замены оборудования, задействованного на разных стадиях изготовления колодки. Оценка эффективности показала, что приобретение предложенных единиц оборудования позволяет повысить прибыль от реализации колодки на 5–12 %, однако ввиду значительной разницы в сроках окупаемости с целью ее компенсации, а также ввиду достаточности денежных средств наиболее предпочтительным является вариант проведения комплексной модернизации.

Так, реализация проекта по расчетным данным обеспечит снижение себестоимости производства тормозной колодки на 2 % — 0,65 руб. (с 33,24 до 32,59 руб. после проведения модернизации) за счет: лучшего использования листового проката, снижения затрат электроэнергии, сокращения затрат на оплату труда. В то же время обеспечится рост производительности труда и повышение конкурентоспособности тормозной колодки ОАО «ТАиМ». Реализация данного проекта потребует существенных инвестиционных вложений (997,55 тыс. руб.), которые по расчетам окупятся через 5,07 лет (ВНД составляет 18 %, ИР — 1,57).

2. *Реализация имеющегося и оставшегося после модернизации неиспользуемого оборудования.* Данное мероприятие позволит получить 126,57 тыс. руб. дополнительного дохода.

3. *Реинжиниринг процесса сбыта продукции посредством реорганизации отдела сбыта и совершенствования информационной системы.* Проведение реинжиниринга позволит повысить эффективность процесса сбыта продукции за счет роста числа потенциальных клиентов и повышения уровня их конвертации в реальных, результатом чего станет увеличение заключенных договоров. Это по расчетным данным отразится на росте объемов реализации продукции на 2,32 %. Затраты на проведение реинжиниринга были оценены в 30 тыс. руб., срок их окупаемости — 2,4 года.

4. В качестве альтернативного источника повышения прибыли было предложено *реинвестировать часть свободных денежных средств в корпоративные облигации СООО «Белвингрупп»* с ежеквартальной выплатой купонного дохода исходя из ставки в 15 % годовых, что позволит получить ежеквартальный доход в размере 7,5 тыс. руб.

Результаты проведения комплекса предложенных мероприятий представлены в таблице.

### Результаты проведения комплекса мероприятий повышения прибыли

Мероприятие	Фактор прироста прибыли	Достижимый эффект
Модернизация участка изготовления колодок	Снижение себестоимости продукции	Прирост прибыли от реализации на 196,48 тыс. руб.
Рейнжиниринг процесса сбыта продукции	Повышение объемов реализации продукции	Прирост прибыли от реализации продукции на 153,86 тыс. руб.
Реализация неиспользуемого оборудования	Повышение прибыли от инвестиционной и финансовой деятельности	Прирост прибыли от инвестиционной и финансовой деятельности на 89,65 тыс. руб.
Вложение в облигации СООО «Белвингрупп»	Повышение прибыли от инвестиционной и финансовой деятельности	Прирост прибыли от инвестиционной и финансовой деятельности на 18,8 тыс. руб.
Итого прирост прибыли до налогообложения		458 тыс. руб.

Как видно из таблицы, в результате внедрения предложенных мероприятий ОАО «ТАИМ» имеет реальную возможность повысить прибыль на 458 тыс. руб. (20,56 % к уровню 2018 г.), что говорит об эффективности разработанного комплекса мероприятий.

Проведенное исследование позволяет сделать вывод, что поиск источников повышения прибыли и их реализация являются обязательной частью деятельности предприятия для обеспечения условий для его дальнейшего развития и успешного функционирования.

#### Источники

1. *Савицкая, Г. В.* Комплексный анализ хозяйственной деятельности предприятия : учебник / Г. В. Савицкая. — 7-е изд., перераб. и доп. — М. : ИНФРА-М, 2017. — 608 с.
2. *Теплова, Т. В.* Инвестиции. Теория и практика : учеб. для бакалавров / Т. В. Теплова. — 2-е изд., перераб. и доп. — М. : Юрайт, 2016. — 782 с.

<http://edoc.bseu.by/>

**О. В. Низамова**

Научный руководитель — кандидат экономических наук Н. Ф. Горбач

## МЕХАНИЗМ ВОЗВРАТА НДС ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ МЕЖДУНАРОДНЫХ ГРУЗОПЕРЕВОЗОК: ОПЫТ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

*В статье рассматривается механизм возврата НДС при осуществлении транспортными организациями международной деятельности в сфере экспорт-*