

На современном этапе для улучшения инвестиционного климата страны и повышения эффективности привлечения и использования ПИИ предлагаются следующие направления и механизмы:

1. Стимулирование локализации в Беларуси производственных цепочек крупных международных компаний на территории свободных экономических зон и создание кластеров. В стране существует ряд отраслей и секторов с высоким потенциалом в плане расширения экономических операций с зарубежными фирмами (автомобилестроение, химическая промышленность, агропромышленный комплекс, легкая промышленность, производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования, IT-сектор, инженерная и транспортная инфраструктура, исследования и разработки и др.);

2. Необходимо кардинально пересмотреть политику стимулирования привлечения ПИИ в регионы республики, так как основная масса инвестиций поступает в столичный регион.

3. Повышение мотивации государственных служащих, ответственных за привлечение ПИИ в Беларусь.

4. Расширение процессов приватизации государственного имущества.

5. Существенное улучшение условий налогообложения в Беларуси.

Список цитированных источников

1. Кнут, А. Привлечение прямых иностранных инвестиций: рекомендации для Беларуси по использованию имеющегося потенциала / А. Кнут, К. Волохонович // Немецкая экономическая группа в Беларуси. Исследовательский центр ИПМ. – Минск, 2015.

2. Dr. Albert. Birkner, LL.M. Doing Business in Belarus 2015. CHS. – Minsk, 2015.

3. Stephen Young. Investment in Belarus. – Minsk, July 2011

4. Сайт Министерства экономики Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.economy.gov.by/ru/pezultat-ru/>. – Дата доступа: 10.04.2016.

УДК 338.242

Мартынюк М.Э.

Научный руководитель: к.т.н, профессор Радчук А.П.

ПОВЫШЕНИЕ ПРИБЫЛЬНОСТИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

В настоящее время очень актуальной для большинства белорусских предприятий является острая проблема реализации продукции. Данная ситуация усугубляется тем, что уже несколько лет в экономике наблюдается кризис.

Кроме этого, в настоящее время прослеживается низкий спрос на продукцию со стороны как физических, так и юридических лиц. Для того чтобы оставить предприятие на плаву и увеличить объём прибыли, предприятия используют какой-либо способ её увеличения. Таких способов существует всего четыре: увеличить цену, увеличить объём, сократить переменные издержки либо сократить постоянные издержки [1].

На примере продукции ОАО «БРТЗ» были рассчитаны показатели изменения прибыли при изменении данных 4-х факторов. Также рассчитано исходное состояние прибыли при средних объёмах реализации.

Таблица 1 – Исходные данные по товару «Электроплитка одноконфорочная ЭПЧ 1-1,5/220

1	2
Цена за ед., руб.	30
Объём продаж, шт.	10 000
Переменные затраты/ед., руб.	18
Постоянные затраты, руб.	90 000
Маржинальная прибыль, руб.	12

Чистая прибыль рассчитывается по формуле:

$$\text{ЧП} = (\text{МП} * \text{Об}_{\text{прод}}) - \text{З}_{\text{пост}},$$

где ЧП – чистая прибыль, руб.,

МП – маржинальная прибыль, руб.,

Об_{прод} – объём продаж, тыс. шт.,

З_{пост} – постоянные затраты, руб.

При исходных данных, представленных в таблице, чистая прибыль составит: $(12 * 10000) - 90000 = 30000$ (руб.) Изменение факторов, влияющих на прибыль, повлечёт изменение выручки и затрат. Данное изменение представлено в таблице.

Таблица 2 – Влияние факторов на прибыль

Факторы, влияющие на изменение прибыли	Влияние на:		Прибыль, тыс. руб.	Увеличение, %
	выручку, тыс. руб.	затраты, тыс. руб.		
1	2	3	4	5
Цена + 10%	+30	-	+30	+100%
Объём +10%	+30	+18	+12	+40%
Переменные затраты +10%	-	-18	+18	+60%
Постоянные затраты +10%	-	-9	+9	+30%

Из всех рассмотренных вариантов наиболее привлекательным является увеличение цены. Однако прежде чем применить данный инструмент, необходимо определить возможности её повышения. Анализ рынка сбыта и опрос маркетологов ОАО «БРТЗ» показал, что цены конкурентов на аналогичную продукцию значительно ниже, что не позволяет повысить цену на продукцию завода, т. к. сузится круг потребителей и, следовательно, сократится объём продаж данного вида продукции.

Таким образом, наиболее целесообразным является снижение переменных затрат, которые дадут ожидаемый эффект. Снижение переменных затрат позволяет повысить производительность труда основных рабочих, снизить материалоемкость и энергоёмкость производства, ликвидировать внутривыпускные потери, а также снизить либо полностью исключить брак.

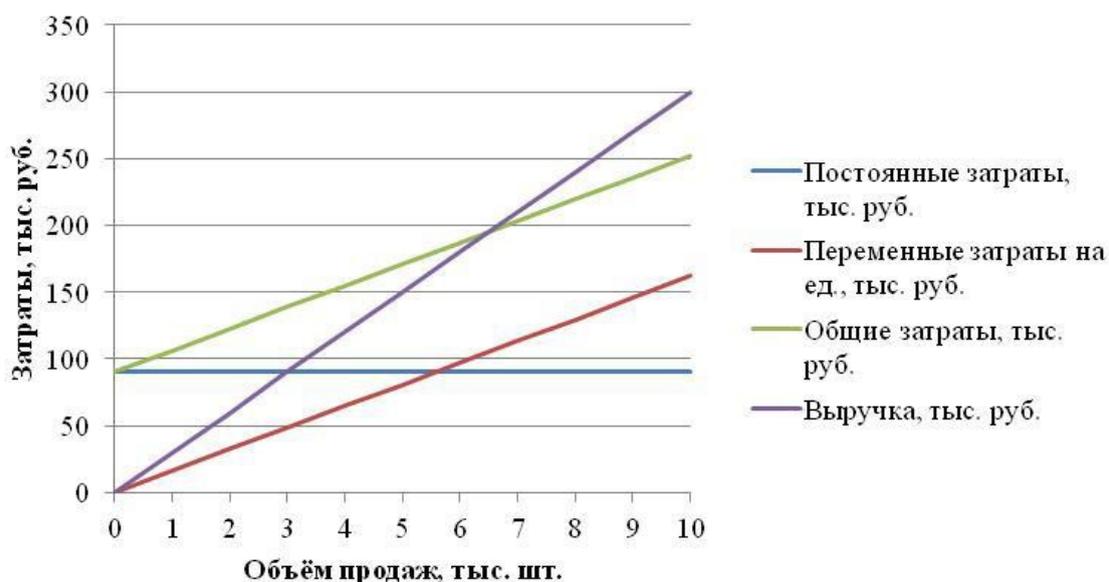


Рисунок 1 – Сокращение переменных затрат на 10%

В процессе управления прибылью очень важен такой механизм, как операционный рычаг. Он показывает, во сколько раз может измениться значение прибыли при изменении объема продаж [2]. Данный показатель рассчитывается по формуле:

$$OP = MD / П,$$

где OP – операционный рычаг,
 MD – маржинальный доход, руб.,
 П – прибыль, руб.

Для электроплитки электрической операционный рычаг равен: $(90000 + 30000) / 30000 = 4$. Действие данного инструмента рассмотрим на примере двух ситуаций.

Ситуация 1. Если предприятие планирует увеличение объема продаж на 20 %. Тогда данный процент увеличения объема продаж умножается на операционный рычаг, в результате чего мы получаем 80% изменения прибыли. В нашем случае данное изменение является положительным.

Ситуация 2. Если предприятие планирует снижение объема продаж на 20 %. Тогда прибыль также изменяется на 80%, однако уже в сторону уменьшения.

Таким образом, планирование прибыли является важной задачей в процессе повышения эффективности деятельности промышленных предприятий. Приведенные примеры показывают, что достижение цели требует наличия достоверной информации о производстве и реализации продукции, на основе чего производятся дальнейшие расчёты. В целом повышение прибыльности предприятий основывается на системе мотивации сотрудников, их персональной ответственности за результаты труда. А выбор наиболее целесообразного способа увеличения прибыли зависит от уровня компетентности и грамотности руководства.

Список цитированных источников

1. Краткий курс лекций и практические занятия по дисциплине «Управление затратами на предприятии» для магистрантов дневной и заочной формы обучения / БрГТУ. Составители: А.П. Радчук, Ю.Н. Павлючук. – Брест, 2008. – 43 с.
2. Управленческий и производственный учет. Вводный курс: учебник для студентов вузов / К. Друри – 5-е изд., перераб. и доп.- М: ЮНИТИ-ДАНА, 2012 год – 735 с.