

Демидович А. В., студентка
научный руководитель – **Ковалевич О. А.**, старший преподаватель
УО «Брестский государственный технический университет»,
г. Брест, Республика Беларусь

МЕТОДЫ ПОВЫШЕНИЯ ПРИБЫЛИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Управление прибылью современного предприятия сводится к разработке механизма организационно-экономического воздействия по результатам работы предприятия, на повышение его эффективности по сравнению с затратами, поиску комплекса инструментов, позволяющих из стихийного получения доходов предприятий перейти к регулируемым доходам. В то же время недостаточно обеспечить только прибыльность предприятия.

Прибыль должна быть настолько весомой, чтобы обеспечивать все расширенное воспроизводство, решение стоящих перед предприятием задач. В современный период рыночная конкуренция должна быть более жесткой, но не за счет фактора цены, а в результате появления более тонких методов и форм соперничества предприятий на рынке. Выживание предприятия все чаще обуславливается действием факторов более долгосрочного порядка, нежели просто экономия на каких-либо видах прямых или накладных расходов. Необходимо, чтобы предприятие гораздо больше внимания уделяло таким сферам, как реализация и сбыт продукции, увеличение доходов, чем собственно управлению производством с целью снижения издержек. Так как нужды и запросы потребителей быстро распределяются в мировых масштабах, то они становятся чрезвычайно индивидуализированными, а рынки очень разнообразными по своей структуре; руководство предприятия, если оно стремится к преуспеванию на рынке, должно неукоснительно следовать правилу: делать прежде всего ставку на увеличение доходов, а не на снижение издержек (хотя они и взаимосвязаны) [1].

Таким образом, в настоящее время необходимо, чтобы руководство предприятием не столько ориентировалось на получение максимальной прибыли, сколько на получение максимального дохода. Как уже упоминалось, максимальное получение прибыли в основном связывается со снижением производственных издержек. Однако в условиях, когда самими затратами предприятие может управлять в основном только расходом их количества, а цена на каждый входной материал (ресурс) практически неуправляемая, а в условиях незамедляющейся инфляции и бесконтрольности, предприятие крайне ограничено в возможности снижать производственные издержки, добиваясь таким путем увеличения прибыли. Поэтому здесь возникает необходимость переоценки других качественных характеристик, влияющих на увеличение доходов предприятия.

Рассмотрим наиболее распространенные методы оптимизации прибыли.

Использование метода оптимизации прибыли за счет изменения налоговой базы позволяет учесть множество различных факторов. В первую очередь, Налоговый кодекс Республики Беларусь предусматривает возможность использования различных систем налогообложения, при которых налоги на прибыль или имущество организаций, а также НДС могут быть заменены специальными системами налогообложения.

Различные налоговые системы могут предусматривать под собой дополнительное применение налоговых льгот, установленных налоговым кодексом Беларуси. Налоговая льгота – преимущество, предоставляемое государством либо местным самоуправлением определенной категории налогоплательщиков, ставящее их в более выгодное положение в сравнении с остальными налогоплательщиками.

Основными видами налоговых льгот являются:

1. Изъятия – выведение из-под налогообложения отдельных предметов (объектов) налогообложения. В отношении налогов на прибыль и доходы изъятия выражаются в том, что

прибыль и доход, полученный налогоплательщиком от определенных видов деятельности, изымается из состава налогооблагаемой прибыли (дохода), т. е. не подлежит налогообложению.

2. Налоговые скидки – льготы, направленные на сокращение налоговой базы. Плательщик имеет право уменьшить прибыль, подлежащую налогообложению, на сумму произведенных им расходов на цели, поощряемые обществом и государством.

3. Освобождение – льгота, направленная на уменьшение налоговой ставки.

Выбор оптимальной системы налогообложения для предприятия способен снизить платежи по налогам, вследствие чего возрастет прибыль предприятия.

Также разные налоговые режимы подразумевают различные системы оплаты налоговых платежей: отчетный период может равняться одному месяцу, кварталу или году, что позволяет вносить платежи постепенно, что снижает текущую финансовую нагрузку предприятия. Величина налоговых отчислений по режиму налогообложения зависит непосредственно от налогов, предусмотренных системой учета, а также от уровня доходов и расходов предприятия.

Большие расходы предприятия не означают, что ведется неправильное управление финансами компании. Крупные расходы (перечни определены Налоговым кодексом) позволяют снижать налоговую базу при использовании большинства налоговых систем. Например, уменьшить налоговые платежи позволяют следующие виды издержек:

- по аренде и содержанию помещений для хранения и продажи продукции (товаров);
- по оплате труда;
- на рекламу;
- на представительские расходы;
- административные расходы;
- амортизация и расходы на ремонт основных средств управленческого и общехозяйственного назначения;
- расходы на информационные, аудиторские, консультационные услуги.

Реклама – один из инструментов комплекса продвижения на рынок товаров, работ, услуг, позволяет с низкими удельными затратами охватить широкие массы потенциальных покупателей. В управленческом учете реклама важна с точки зрения эффективности затрат и их отношения к росту оборота, прибыли. В бухгалтерском и налоговом учете расходы на рекламную кампанию важны с точки зрения влияния на себестоимость и сумму налога.

Что касается проведения рекламной кампании, для того чтобы вложенные денежные средства приносили результат, требуется постоянно сверять целевую аудиторию рекламного сообщения с целевой аудиторией, его просматривающего. При неудовлетворительных результатах следует поменять сопроводительный текст, внешний вид баннера или даже его идею. Также следует четко отслеживать обратную связь: сколько было звонков, запросов на электронную почту, увеличилось ли количество посетителей и, самое главное, выросли ли продажи. Проблема оптимизации прибыли предприятия является актуальной для любой коммерческой компании, особенно на нынешнем этапе развития экономики.

В современной экономике, для того чтобы создать конкурентоспособное предприятие, надо не просто производить и продавать товар потребителю, но и четко понимать, для чего это делается, с использованием какого метода и какая цель должна быть достигнута в результате. Оптимизация прибыли предприятия позволяет достичь следующих целей:

- 1) повышение эффективности производства, потребительских качеств продукции;
- 2) повышение эффективности сбытовой деятельности;
- 3) повышение имиджа компании;
- 4) расширение доли рынка;
- 5) максимизация чистой прибыли за счет управления показателями, используемыми при исчислении налоговой базы.

Метод оптимизации прибыли должен быть подобран наиболее эффективно, во взаимосвязи с особенностями компании, продукции и рынка.

Неправильно выбранный метод оптимизации прибыли предприятия может отрицательно сказаться на показателях деятельности компании и, как следствие, ухудшить ее финансовое положение, а не принести дополнительную прибыль [2].

Литература

1. Негашев, Е. В. Анализ финансов предприятия в условиях рынка / Е. В. Негашев. – М. : Выш. шк., 2020. – 345 с.
2. Колчина, Н.В. Финансы предприятий / Н. В. Колчина. – М. : Изд-во ЮНИТИ, 2019. – 305 с.

УДК 331.1

Денисюк Д. Д., студентка
научный руководитель – **Мишкова М. П.**, к. э. н.
УО «Брестский государственный технический университет»,
г. Брест, Республика Беларусь

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ФОРМИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Основным и наиболее затратным фактором производства, является труд человека, который играет роль решающего фактора развития производства.

Соединение работника, обладающего определенными физическими и моральными качествами со средствами производства – обязательное условие процесса труда. Исходя из того, что было упомянуто ранее, трудовые ресурсы представляют собой главную производительную силу.

Сложность и многогранность проблем повышения эффективности использования трудовых ресурсов обусловлена органической взаимосвязью их со всеми фазами общественного воспроизводства, что предопределяет необходимость их комплексного изучения [1].

Трудовые ресурсы – трудоспособная часть населения страны в соответствии с трудовым законодательством. В их состав включают: население трудоспособного возраста (за исключением неработающих инвалидов I и II групп и неработающих лиц, получающих пенсию по возрасту на льготных условиях), а также лица старше и младше трудоспособного возраста, занятые в экономике.

Главным отличием трудовых ресурсов от других заключается в том, что наемный работник может выбрать предприятие и предлагаемые на нем условия труда, требовать изменений на своем месте работы, а также сменить компанию, на которой работает работник.

Цель: исследование проблем и перспектив формирования и развития трудового потенциала в Республике Беларусь.

Задачи: исследования состояния рынка труда; выявление факторов, влияющих на снижение трудоспособного населения; выявление проблем, ухудшающих состояние рынка труда; предложение путей решения выявленных проблем.

Объект исследования: трудовые ресурсы Республики Беларусь.

Предмет исследования: состояние трудовых ресурсов и рынка труда.

По данным Национального статистического комитета Республики Беларусь, численность рабочей силы в четвертом квартале 2021 года составила 5 млн 12,2 тысяч человек, что почти на 116 тысяч (или на 2,3 %) меньше IV квартала 2020 года. В то время как уровень безработицы в стране снизился до 3,7 % в IV квартале 2021 года с 4,1 % годом ранее. Это произошло на фоне сокращения опережающими темпами числа безработных граждан по сравнению с сокращением числа занятых (минус 9,4 и 2 % год к году соответственно).

1 января 2022 года были заявлены сведения о наличии 92 тыс. свободных рабочих мест, что на 27,8 % больше, чем на 1 января 2021 г. (72 тыс.).