

4. Страховой рынок Республики Беларусь 2019 год [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://belasin.by/assets/files/analysis/analysis2019.pdf>. – Дата доступа: 07.12.2021.

5. Insurance Information Institute: Top 10 Insurance Markets Growth [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.iii.org/insuranceindustryblog/wp-content/uploads/2020/11/Top-10-insurance-market-growth.png>. – Дата доступа: 07.12.2021.

**УДК 658**

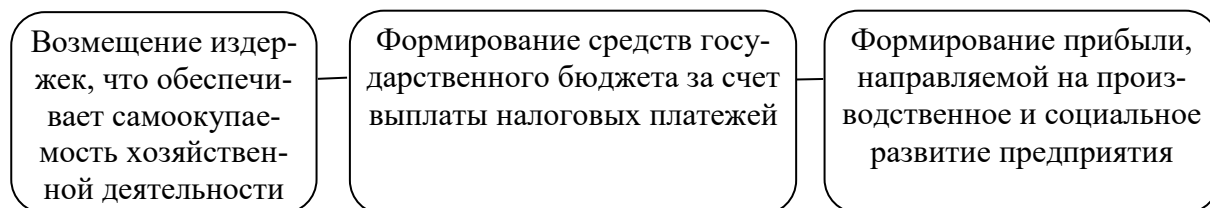
## **ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ВНУТРЕННИХ РЕЗЕРВОВ ДЛЯ УВЕЛИЧЕНИЯ ПРИБЫЛИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

**Климович Е. С.**

**Брестский государственный технический университет, г. Брест, Республика Беларусь  
Научный руководитель: Крамаренко А. К., к. э. н., доцент**

Современные тенденции в экономике в первую очередь влияют на деятельность предприятий. Финансовый результат хозяйственной деятельности может быть представлен в виде прибыли или убытка. Развитие любой организации, существующей на основе самофинансирования, полностью зависит от величины получаемой прибыли. Она используется для развития материально-технической базы на основе внедрения научно-технического прогресса, пополнения оборотных средств, обеспечения социального развития персонала, выплаты отдельных видов материального поощрения работникам, дивидендов акционерам и др. Рост прибыли определяет рост возможностей предприятия, повышает его деловую активность.

Получение прибыли способствует решению следующих основных задач, представленных на рисунке 1 [1].



**Рисунок 1 – Задачи предприятия, решение которых способствует получению прибыли**

Использование прибыли в деятельности предприятия многопланово. Существует три основных источника получения прибыли [1]:

1. Первый источник образуется за счет монопольного положения предприятия по выпуску той или иной продукции или (и) уникальности продукта. Поддержание этого источника на относительно высоком уровне предполагает постоянное обновление продукта.

2. Второй источник связан непосредственно с производственной и предпринимательской деятельностью. Эффективность его использования зависит от знания конъюнктуры рынка и умения адаптировать развитие производства под эту постоянно меняющуюся конъюнктуру. Здесь все сводится к проведению соответствующего маркетинга.

3. Третий источник вытекает из инновационной деятельности предприятия, его использование предполагает постоянное обновление выпускаемой продукции, обеспечение ее конкурентоспособности, рост объемов реализации продукции.

Под *внутренними резервами увеличения прибыли* следует понимать внутренние возможности предприятия лучшего использования ресурсов, позволяющие увеличивать объем производства, повышать качество продукции без привлечения значительных дополнительных средств из внешних источников. В современных условиях актуальной задачей является анализ и всестороннее рассмотрение внутренних возможностей предприятия по увеличению прибыли в условиях рыночной экономики.

Многообразие внутренних резервов увеличения прибыли нами разделены на две группы: *основные ресурсные факторы, управленческие факторы* (см. таблицу 1). Основные ресурсные факторы подразумевают «набор» ресурсов, доступных предпринимателю, а управленческие факторы – это управленческие решения по использованию «набора» ресурсов.

Согласно данным таблице 1 прибыль предприятия формируется под влиянием следующих основных внутренних факторов: численность и состав работников, фондовооруженность и техническая вооруженность, степень износа основных фондов, состав и структура материальных ресурсов, объем и структура товарооборота, организация товародвижения, др. *Воздействие их может быть различно в определенных рыночных средах* (рынок чистой конкуренции, чистая монополия, монополистическая конкуренция, олигополия). Исходя из этого, на прибыль влияют не сами по себе данные факторы, а их «поведение» в определенной рыночной среде.

Таблица 1 – Группировка основных внутренних факторов, влияющих на прибыль предприятия [2; 3, с. 39–40]

Фактор	Характеристика влияния фактора	Негативное влияние
<b>1. Основные ресурсные факторы</b>		
Численность и состав работников	Достаточная численность работников при определенном уровне технической вооруженности труда позволяет получить необходимую сумму прибыли	Рост уровня издержек, снижение производительности труда
Фондовооруженность и техническая вооруженность	Чем выше оснащенность работников современным торговым оборудованием, тем выше их производительность труда	Необходимость еще большего разделения труда; рост уровня издержек
Степень износа основных фондов	Оказывает влияние на фондоотдачу и на прирост выпуска продукции	Наличие брака; снижение производительности труда; рост уровня издержек производства
Состав и структура материальных ресурсов	Оказывает влияние на материалоотдачу и на прирост выпуска продукции	Наличие брака; снижение производительности труда; рост уровня издержек производства
<b>2. Управленческие факторы</b>		
Объем и структура товарооборота	При неизменной доли прибыли в цене товара рост объема продажи товаров позволяет получать большую сумму прибыли	Потеря продаж
Организация товародвижения	Ускоренное продвижение товаров в торговую сеть способствует увеличению товарооборота и снижению текущих цен	Рост уровня издержек
Организация торгово-технологического процесса продажи товаров	Использование прогрессивных методов продажи товаров способствует увеличению объема товарооборота	Рост уровня издержек
Производительность труда	Способствует росту производства в единицу времени, снижаются расходы на оплату труда, что позволяет получить больше прибыли с каждой единицы	Возможность затоваривания складов; товары могут быть не куплены; рост уровня издержек
Формы и системы экономического стимулирования труда работников	Оказывает влияние на интенсивность труда. Влияние этого фактора можно оценить через показатель расходов на оплату труда, а также через показатель рентабельности расходов на оплату труда	Рост уровня издержек
Фондоотдача	С повышением фондоотдачи увеличивается розничный товарооборот в расчете на 1 рубль средств, вложенных в основные фонды	Возможность затоваривания складов; товары могут быть не куплены

Приведенные в таблице 1 факторы поддаются воздействию и позволяют моделировать хозяйственные процессы. Они являются объектом первостепенного внимания руководителей и менеджеров. Анализ данных факторов позволяет выявить резервы, т. е. неиспользованные возможности предпринимательской деятельности. Анализ влияния данных факторов осуществляется в несколько этапов:

1. Подготовительный этап. Основные задачи: изучение предпосылок динамики прибыли, сбор информации об анализируемых факторах (их динамике по плану (прогнозу) и фактически; в целом по предприятию и в разрезе структурных подразделений); изучение законодательных, нормативных документов по данному вопросу; поиск результатов анализа предшествующих лет. Основные методы анализа данных факторов на подготовительном этапе – метод группировок, графический метод.

2. Основной этап. На этом этапе осуществляется непосредственно анализ влияния данных факторов на величину прибыли предприятия в разрезе видов прибыли; осуществляется факторный анализ прибыли. На основе результатов проведенного анализа – оценка значимости влияния выбранных факторов на прибыль предприятия.

3. На заключительном этапе выделяют значимые внутренние резервы роста прибыли, разрабатываются конкретные мероприятия (управленческие решения), устанавливаются ответственные и сроки реализации мероприятий.

Проводя поэтапный анализ влияния на прибыль приведенных в таблице 1 факторов, необходимо знать особенности рыночной среды предприятия (рынок чистой конкуренции, чистая монополия, монополистическая конкуренция, олигополия), особенности отрасли, особенности периода оценки, стратегии деятельности. Для более полного представления значимости внутренних резервов роста прибыли предприятия рекомендуется также исследовать показатели деловой активности предприятия, показатели инвестиций, структурные показатели, показатели платежеспособности.

В исследовании было проведен анализ влияния факторов, приведенных в таблице 1, на прибыль ООО «Продтовары» за 2018–2020 гг. Анализ показал, что в структуре цен реализуемых товаров издержки занимают значительный удельный вес. Было выявлено, что доминирующей проблемой увеличения прибыли ООО «Продтовары» является разработка стратегии, направленной на систематическое увеличение прибыли и минимизацию издержек. Такой вывод связан с тем, что каждый фактор оказывает негативное влияние на деятельность ООО «Продтовары» 2018–2020 гг. в той или иной степени. Предприятию, прежде всего, необходимо проработать динамику предельной прибыли, предельного дохода и предельных издержек. Только так возможно повысить конкурентоспособность деятельности. Другими значимыми мероприятиями для увеличения прибыли ООО «Продтовары» будут:

- строгое соблюдение заключенных договоров на выполнение работ, для предприятия особо важно найти заказчиков на выполнение престижных и наиболее нужных для рынка работ;

- проведение масштабной и эффективной политики в области подготовки персонала; переход на трудосберегающие технологии; повышение ответственности за результаты работы;

- повышение эффективности деятельности предприятия по сбыту продукции;

- сокращение всех видов запасов, обеспечение максимально быстрого продвижения готовых изделий от производителя к потребителю.

Подводя итог, сделаем следующий вывод: своевременный и регулярный анализ внутренних возможностей предприятия позволит выявить тенденцию воздействия внутренних факторов и устранить их отрицательное влияние или использовать их позитивный характер влияния для повышения объемов прибыли.

#### **Список использованных источников**

1. Плясунков, А. В. Экономические методы управления конкурентоспособностью продукции и предприятия / А. В. Плясунков // Наука – образованию, производству, экономике : 18-й Междунар. науч.-техн. конф., Минск : сб. мат. конф. / Белорус. нац. техн. ун-т; редкол.: А. А. Калина [и др.]. – Минск : БНТУ, 2021. – С. 164–169.

2. Крамаренко, А. К. Структурный анализ как метод исследования особенностей развития субъектов малого предпринимательства в Республике Беларусь / А. К. Крамаренко // Весн. Магілёў. дзярж. ун-та імя А. А. Куляшова. Сер. Д. Эканоміка. Сацыялогія. Права. – 2018. – № 2. – С. 43–50.

3. Бойко, А. В погоне за прибылью / Антон Бойко // Финансы, Учет, Аудит : науч.-практ. журнал. – 2019. – № 4. – С. 39–42.

**УДК 658**

## **ESG-ИНВЕСТИЦИИ: ФИНАНСИРОВАНИЕ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ**

*Дубкова М. Г.*

*Витебский государственный технологический университет, г. Витебск,*

*Республика Беларусь*

*Научный руководитель: Жучкевич О. Н., старший преподаватель*

Повышение уровня конкурентоспособности организаций и регионов, обеспечение устойчивого экономического роста, совершенствование социальной сферы, решение экологических проблем невозможно без развития инвестиционной деятельности и повышения ее эффективности. При этом современное состояние мирового хозяйства и общества в целом предполагает существенное изменение подходов к обоснованию направлений инвестиционной деятельности и оценки ее результатов. На первый план выходит необходимость обеспечения долгосрочного устойчивого развития, которое, в соответствии с целями, разработанными ООН, предполагает баланс между экономическим прогрессом, социальной ответственностью и экологической безопасностью.

Таким образом, активно развивается новое направление в инвестициях с аббревиатурой ESG (E-экология, S-социальная ответственность; G- корпоративное управление).

Экологический аспект ESG-инвестирования предполагает финансирование экологических программ и мероприятий в области эффективного использования природных ресурсов, снижения отходов, внедрения «зеленых» технологий, разработку образовательных экологических программ.

Социальный аспект характеризуется качеством управления трудовыми ресурсами, обеспечением достойных и безопасных условий труда, отношением с поставщиками и клиентами, уровнем развития партнерских отношений, внедрением социальных программ в регионах, программ развития персонала.

Управленческий аспект связан с оценкой состояния коррупции, уровня корпоративной этики, качества менеджмента, особенностей конкурентной стратегии, степенью налоговой прозрачности деятельности субъекта, стабильностью финансовой системы и уровнем управления рисками.

Современный тренд в сфере инвестирования – поддержка компаний, которые не только думают о прибыли, но и заботятся об окружающей среде и своих работниках, нетерпимо относятся к коррупции, расовой и гендерной дискриминации. Актуальность ESG-инвестирования определяется тем, что оно обеспечивает ряд преимуществ как для инвесторов, так и для собственников (акционеров) и общества в целом (таблица 1).

Наиболее активно это направление развивается в Европе и США. Так, количество глобальных фондов ESG по состоянию на июнь 2021 года увеличилось до 4929 по сравнению с 4153 в конце 2020 года. В Европе их количество составило 3730 или 76 % от общемирового числа, в США – 437 фондов против 392 в 2020 году. При этом, в США в устойчивом инвестировании заинтересованы 85 % индивидуальных инвесторов [1].

В период 2018–2020 гг. в США общий объем ESG-инвестиций, субъектами которых выступали как институциональные, так и розничные инвесторы, возрос на 42 %, до 17,1 триллиона долларов.

В России, по данным европейского рейтингового агентства RAEX-Europe, в ESG-рэнкинг за ноябрь включены 155 российских компаний из 24 отраслей.