

## ЛИТЕРАТУРА

1. Информация о финансовом состоянии банков и НКФО, действующих на территории Республики Беларусь, 2002–2019 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.nbrb.by/system/Banks/FinancialPosition/BalanceSheet>. – Дата доступа: 11.03.2020.
2. Global standards for global markets [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.ifrs.org/use-around-the-world/why-global-accounting-standards/> – Дата доступа: 11.03.2020.
3. Use of IFRS Standards around the world [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cdn.ifrs.org/media/feature/around-the-world/adoption/use-of-ifrs-around-the-world-overview-sept-2018.pdf>. – Дата доступа: 11.03.2020.
4. Интернет-портал СНГ [Электронный ресурс] / Координационный совет по бухгалтерскому учету – Режим доступа: [https://e-cis.info/cooperation/2826/?sphrase\\_id=3600](https://e-cis.info/cooperation/2826/?sphrase_id=3600). – Дата доступа: 12.03.2020.
5. Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь [Электронный ресурс] /Постановление министерства финансов Республики Беларусь 22 декабря 2018 г. № 74. – Режим доступа: <http://www.minfin.gov.by/ru/accounting/methodology/acts/df90ff240c4dcadf.html>. – Дата доступа: 12.03.2020

УДК 65.011

### АНАЛИЗ И ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

*Н.А. Васильев, студент группы 10502118 ФММП БНТУ,  
научный руководитель – старший преподаватель В.А. Кудрявец*

*Резюме – Рентабельность предприятия показывает, насколько эффективно используются трудовые, материальные, денежные и другие ресурсы. Этот относительный экономический показатель даёт полное понимание того, насколько эффективно производить ту или иную продукцию. Зачастую случается, что предприниматель, только начал заниматься предпринимательской деятельностью, производить нужную продукцию, однако её выпуск приносит малый доход в лучшем случае или при худшем – одни убытки, из-за чего приходится зачастую закрывать предприятие и менять сферу деятельности. Идея могла бы приносить хороший доход, а предприятие давать максимальную эффективность, производя нужную продукцию. Во избежание неблагоприятного хода событий, необходимо знать: как повышать рентабельность предприятия, чтобы хорошие идеи бизнеса всё-таки воплощались в жизнь, предприниматель, рационально используя данные ему ресурсы, получал максимальный доход за воплощённую идею, а сама «игра стоила бы свеч» [1].*

*Summary – The profitability of the enterprise shows how efficiently used labor, material, monetary and other resources. This relative economic indicator gives a complete understanding of how efficiently one or another product is produced. It often happens that an entrepreneur has just begun to engage in entrepreneurial activity, to produce the necessary products, however, its production brings low income at best or at worst - one loss, because of which you often have to close the company and change the scope of activity. The idea could bring good income, and the company gives maximum efficiency by producing the right products. In order to avoid an unfavorable course of events, you need to know: how to increase the profitability of the enterprise so that good business ideas are still realized, the entrepreneur, rationally using the resources given to him, gets the maximum income for the embodied idea, and the “game would be worth the candle” itself.*

**Введение.** Повышение рентабельности предприятия – вопрос, который серьезно волнует любого предпринимателя. От этого показателя в дальнейшем зависит будущее самого предприятия: какая будет прибыль, насколько эффективно будут использоваться ресурсы и насколько будет востребована продукция. Низкая рентабельность – это риск ухода в «красную зону» убытков и нехватки ликвидности и прямая дорога к вытеснению с рынка сбыта.

**Основная часть.** Все показатели для анализа рентабельности предприятия можно разделить на два вида:

- рентабельность операционной деятельности;
- рентабельность активов и капитала.

Анализ рентабельности начинается с учёта прибыльности от деятельности, приносящей доход. Её подразделяют на: продажи и производство. Почти все важные компоненты для расчетов находятся в отчетах по финансовым результатам. Для получения начального представления об общих показателях прибыльности необходимо горизонтально соотнести выручку с промежуточными расчетными показателями прибыли в отчётах по финансовым результатам, пошагово наращивая совокупные расходы: маржинальный доход; валовой доход и прибыль от продаж с учетом других доходов/расходов до вычета процента, налогов и амортизации и чистой прибыли. Данные дают понимание позитивных и негативных тенденций изменения затрат в конкретных структурах производства и таким образом предоставят фундамент для анализа в будущем. Эти четыре показателя контролируются руководителями предприятия и играют важную роль в оценке его деятельности. Второй вид показателей анализа рентабельности операционной деятельности включает все расходы, которые несёт предприятие (налоги, проценты, прочие расходы), данные показатели позволяют принять рациональное решение в случае, если нужно внести поправки в расходы предприятия. Все показатели определяются делением прибыли на выручку, что даёт понимание: каким образом данный показатель влияет на доходы.

Система контроля рентабельности продаж и производства позволяет сопоставить динамику факторов операционной деятельности в различных периодах. Для полного анализа рентабельности и прибыльности фирмы важно дополнительно оценить эффективность использования ресурсов предприятия и привлекательность бизнеса для инвестиций. Данный этап реализуется посредством расчета следующих показателей: рентабельность активов; рентабельность чистых активов / собственного капитала. В случае, если предприятие действует в условиях рыночной конкуренции – следует оценить рентабельность активов. Данная формула позволит оценить рентабельности активов без учета источников финансирования. Во-первых, удастся вычислить истинную эффективность менеджмента, независимо от текущего кредитного обременения предприятия. Во-вторых, элиминация фактора дифференциации источников ресурсов (собственные, заемные), позволяет сравнить рентабельность активов различных предприятий в сопоставимых условиях. Для оценки необходимо просуммировать: чистую прибыль, процентные платежи, затем умножить на ставку налога, на прибыль (1 – ставка НП) и всё вышперечисленное разделить на совокупные активы [2].

Показатели рентабельности чистых активов (собственного капитала) считается самым главным показателем для владельцев компании, поскольку раскрывает норму прибыли на имущество владельцев, вложенное в бизнес. Для оценки необходимо разделить чистую прибыль на собственный капитал, и мы узнаем, насколько эффективно используется наш капитал.

При выборе дальнейших направлений повышения рентабельности не следует забывать о взаимосвязи внешних и внутренних факторов. Расширение рынка сбыта продукции за счет снижения цены на предлагаемые товары является одним из условий процветания предприятия, но не всегда. Очевидно нельзя рассматривать отдельное взаимовлияние факторов. Вся совокупность производственно-хозяйственных факторов: уровень организации производства и управления; структура капитала и его источников; степень использования производственных ресурсов; объем, качество и структура продукции; затраты на производство и себестоимость изделий; прибыль по видам деятельности и направления ее использования оказывает влияние на уровень и динамику показателей рентабельности. А также нельзя не учитывать влияние внешних факторов, так как они позволяют понять ситуацию на рынках и предпринять правильные действия при сложившейся ситуации в стране/мире.

Существует множество различных путей повышения рентабельности предприятия, но для того, чтобы производство было эффективно и приносило экономическую выгоду, следует позаботиться о снижении себестоимости продукции.

Для снижения себестоимости продукции можно предпринять следующие меры:

- увеличить объёмы производства;
- повысить производительность труда посредством мотивации персонала или модернизации производства;
- минимизировать затраты на сырьё и материалы для производства;
- сократить технологические потери и производство брака;
- оптимизировать производственные процессы [3].

Однако недостаточно снизить себестоимость производства, также необходимо повысить товарооборот, а для этого следует сделать следующее:

- провести исследование конъюнктуры рынка с целью выявления потребностей общества;
- определить уровень конкуренции на рынке;
- расширить ассортимент выпускаемой продукции;
- сделать товар более доступным посредством специальных предложений для потребителя.

При повышении рентабельности производства следует еще раз отметить, что на внутренние факторы оказывают воздействие внешние факторы. К примеру, при увеличении объемов производства и повышении производительности труда нельзя игнорировать запросы потребителей, иначе это приведёт к пустым затратам и продукция вероятно, как и трудовые ресурсы, будут простаивать.

Расширение ассортимента продукции, исходя из потребностей общества, позволит оптимизировать другие производственные процессы и повысить уровень конкуренции собственного предприятия. Уровень конкуренции необходимо изучить с той целью, чтобы избежать однородности продукции, придать ей свои характерные качества и улучшить методы привлечения потребителя.

Конечно, внешние факторы не поддаются контролю и на них почти невозможно оказать влияние, однако внешние факторы оказывают воздействия на внутренние факторы, а это вызывает соответствующее экономическое поведение у предпринимателей, вынуждая принимать те или иные экономические решения. Обратив внимание на внешние факторы можно сказать, что внутренние факторы изменяются под их воздействием, а это уже влияет на пути повышения рентабельности предприятия. К примеру увеличение цен на ТЭР спровоцирует сокращение затрат на сырьё и материалы, а это повлечет за собой изменение интенсивных факторов, к примеру: модернизацию технического оборудования [4]. Из приведённого примера видно, что при повышении рентабельности производства необходимо учитывать неконтролируемые внешние факторы, так как они формируют внутренние факторы, а это уже влияет на экономическое поведение предпринимателей при повышении рентабельности продукции.

**Заключение.** Таким образом, очевидно, что повышение рентабельности является одной из важнейших целей предприятия. Существует множество мер, позволяющих добиться этой цели, однако их можно сгруппиро-

вать по направлению воздействия: либо воздействие осуществляется на доходную часть, либо на расходную. Каждое предприятие может сформировать свой набор мер, исходя из существующих возможностей.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. «Показатели рентабельности предприятия»: 2019 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.fd.ru/articles/158853-pokazateli-rentabelnosti-predpriyatiya>. – Дата доступа: 19.03.2020;
2. «Пути повышения рентабельности предприятия»: 2015 [Электронный ресурс] - Режим доступа: <https://www.bibliofond.ru/view.aspx?id=825422>. - Дата доступа: 19.03.2020;
3. «Как повысить товарооборот в магазине продуктов»: 2019 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.kom-dir.ru/article/2716-kak-povysit-tovarooborot-v-magazine>. - Дата доступа: 19.03.2020;
4. «Пути снижения себестоимости продукции»: 2018 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [https://www.profiz.ru/se/6\\_2018/snijaem\\_stoimost/](https://www.profiz.ru/se/6_2018/snijaem_stoimost/). - Дата доступа: 19.03.2020

УДК 339.13

### ВЛИЯНИЕ ЭПИДЕМИЙ НА МИРОВУЮ ЭКОНОМИКУ

*Д. М. Вольнец, студент группы 10508117 ФММП БНТУ,  
научный руководитель – канд. экон. наук, доцент Н. В. Жудро*

*Резюме – Статья посвящена актуальной на сегодняшний день проблеме влияния эпидемий на мировую экономику, обосновывается мысль о том, что в настоящее время во всех странах мира очень серьёзное внимание уделяется проблеме предотвращения и борьбы с эпидемиями, которые негативно влияют на мировую экономику. Это заметно по нынешней обстановке в мире, когда Всемирная организация здравоохранения (ВОЗ) объявила о пандемии коронавируса.*

*Summary - The article is devoted to the current problem of the impact of epidemics on the world economy, the idea is substantiated that currently in all countries of the world very serious attention is paid to the problem of preventing and combating epidemics that negatively affect the global economy. This is noticeable in the current situation in the world when the World Health Organization (WHO) announced the coronavirus pandemic.*

**Введение.** За свою историю человечество множество раз сталкивалось с эпидемиями. Эпидемия - это массовое, развивающееся во времени и пространстве в пределах определенного региона распространение инфекционной болезни людей, существенно превышающее обычно регистрируемый на данной территории уровень заболеваемости [1]. Среди эпидемий можно выделить такие, как чума, брюшной тиф, туберкулез, различные виды гриппа (птичий, свиной и другие), лихорадка Эбола, а в наши дни - коронавирус.

Расчеты экспертов США показали, что за последние годы только эпидемии гриппа ежегодно обходятся государству в сумму до 167 миллиардов долларов. Так, например, на борьбу с нынешней эпидемией – коронавирусом - конгресс США выделил 2,5 миллиарда долларов (из них – 1 миллиард – на поиск и разработку вакцины), Евросоюз – 232 миллиона евро [2].

**Основная часть.** Как показали исследования, ущерб от эпидемии приводит к снижению роста ВВП, в стране, где происходит локальная вспышка эпидемии и экономическому кризису. Снижаются мировые фондовые индексы вместе с ценами на непродовольственное сырье (нефть), а также темпы экономической активности в таких сферах, как транспорт, торговля, туризм, общественное питание и других. В настоящее время большие потери несёт туристическая индустрия Китая, Италии, Турции, Японии, Южной Кореи и ряда других стран из-за отсутствия туристов. Опустели города и страны. Развитие эпидемий в государствах, где основную долю дохода в бюджет страны приносит развитый туризм, приводит порой даже к экономическому крушению. Это естественно, сокращает оборот глобальной торговли, по причине изменения в цепочках постоянных поставок между ведущими торговыми странами, вплоть до остановки производства. В связи с этим происходит и снижение спроса на энергоносители, а также снижение нефтяных котировок.

Масштабы эпидемий таковы, что потери в мировой экономике в дальнейшем будут ощущаться в течение десятилетий, как это уже было в прошлом. Для нераспространения инфекции за пределы стран используется изоляция городов, закрытие границ со странами, являющимися очагами и распространителями инфекции, а также вводятся серьёзные карантинные меры.

На наш взгляд, ситуация с эпидемией влияет не только на экономику государства, где произошла вспышка, но и мира в целом. В странах, где разворачивается эпидемия, также снижается спрос, что приводит к снижению общего уровня цен на товары и услуги. Следствием этого является снижение процентной ставки Центробанком. Растёт вероятность достижения центральными банками нулевого предела процентной ставки. В таком случае банк предпринимает ряд мероприятий для поддержания ценовой стабильности.

Как, например, после кризиса 2008 года Центробанком России была проведена денежно-кредитная политика для стимулирования экономики. Центробанк скупал ценные бумаги (в основном облигации) и другие финансовые активы для того, чтобы побудить инвесторов направить деньги в реальный сектор экономики, стимулируя таким образом экономический подъём. Жизнь показала правильность и дальновидность этой политики.