

**Заключение.** Таким образом, можно отметить, что контроль со стороны законодательных органов соответствия качества поставляемой продукции бытовой химии необходимо оптимизировать. Это позволит поддерживать необходимое качество поставляемой продукции и одновременно улучшить финансовое состояние компаний, работающих в этом сегменте рынка.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Бависервис – О нас [Электронный документ]. –Режим доступа: [http://www.baviservis.by/about\\_us](http://www.baviservis.by/about_us). – Дата доступа: 16.03.2020.
2. Сертификация продукции в Республике Беларусь [Электронный документ]. –Режим доступа: <https://www.certificate.by/sertifikaciya-i-deklarirovanie/sertifikaciya/>. – Дата доступа: 03.03.2020.

УДК 3.33

### УПРАВЛЕНИЕ ПРИБЫЛЬЮ И ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ, ПРОИЗВОДЯЩЕГО ПЛАСТМАССОВЫЕ ИЗДЕЛИЯ

*К.С. Сабитова, студент группы 10507118 ФММП БНТУ,  
научный руководитель – канд. экон. наук, доцент О.Н. Монтик*

*Резюме – В данной статье будут рассмотрены цели, задачи и проблемы предприятия, такие как: сокращение его производственных издержек, сокращение расходов на сбыт, повышение качества и конкурентоспособности продукции предприятия (его услуг). После анализа предприятия, можно выявить пути решения существующих проблем.*

*Summary – This article will discuss the goals, tasks and problems of the enterprise, such as: reducing costs for it, reducing production costs, improving the quality and competitiveness of enterprise products (its services). After analyzing the enterprise, you can identify ways to solve existing problems.*

**Введение.** Цель данной работы: проанализировать рассматриваемое предприятие, выявить проблемы и пути их решения. Рассмотрим предприятие ООО «ПромПласт». Оно располагается в Беларуси, Могилевская область, город Бобруйск.

**Основная часть.** ООО «ПромПласт» является очень важным в своей отрасли. Это обусловлено тем, что одним из видов выпускаемых изделий из пластмасс являются комплектующие для предприятий машиностроительной отрасли нашей республики: ОАО «МТЗ» (г.Минск), ОАО «БЗ ТДиА» (г.Бобруйск), ОАО «ВЗТЗЧ» (г.Витебск). Изделия, выпускаемые на рассматриваемом предприятии, заменили изделия из металла, которыми ранее комплектовалась техника заводов-покупателей. Это повысило конкурентоспособность последних и снизило себестоимость машин, так как пластмассовые аналоги, приобретаемые у ООО «ПромПласт», дешевле, чем производимые ранее заводами-покупателями самостоятельно из металла, и по своим техническим характеристикам пластмассовые комплектующие полностью соответствуют требованиям. Рыночная доля у организации пока не велика, так как фирма осуществляет деятельность недавно. Есть и предприятия-конкуренты. Однако у ООО «ПромПласт» есть явные конкурентные преимущества: 1) предлагаемая цена. В организации небольшой штат сотрудников, собственное помещение и оборудование, что минимизирует накладные расходы и позволяет снизить себестоимость. 2) качество выпускаемых изделий. Для этого используется сырье не из переработанного пластика, а первичный материал (использование вторичного сырья смогло бы снизить себестоимость, но тогда будет несоответствие выпускаемых изделий требованиям заводов-покупателей); контроль за продукцией ведется на всех стадиях производства. Также преимуществом является использование новых станков и пресс-форм, что обеспечивает точную отливку изделий.

Основные цели и задачи предприятия [2]: Получение наибольших доходов на базе совершенствования качества издаваемой продукции и уменьшение расходов на ее изготовление. Предоставление рабочих мест гражданам. Покрытие спроса жителей на тип продуктов, которые производит предприятие.

Основные виды деятельности предприятия [3]: производство изделий из пластмасс и металлообработка.

Первая проблема, которую можно выделить, это отсутствие собственного транспорта. Привлечение организаций, оказывающих услуги по доставке товаров покупателям, приводит к дополнительным расходам, которые оказывают влияние на себестоимость реализации продукции. Получение личных транспортных средств рассматривается в компании как за счет существующих материальных ресурсов, так и за счет заемных средств у банков, лизинга.

Преимуществами собственного автопарка являются:

Предоставление клиентам максимально большого уровня обслуживания из-за эластичной регулировки сроков и частоты отправления грузов;

Полное контролирование технического состояния и месторасположения автотранспортных средств (при наличии в них радиостанций, RFID-меток, GPS-устройств и др.), что обеспечивает большую степень точности соблюдения сроков доставки. [1]

Вторая проблема- увеличение сбыта продукции. Поиск новых покупателей, в том числе и за рубежом.

Одной из имеющихся проблем является длительный и сложный процесс заключения договоров с предприятиями государственной формой собственности, который включает подготовку документов на участие в конкурсе (тендере), само участие в процедуре закупки. Как показывает практика затем может начаться этап длительных переговоров. Нередко при равных условиях выбор отдается в пользу крупных поставщиков.

Для поиска новых покупателей продукции следует провести большой комплекс мероприятий по информированию клиентов. Рост продаж напрямую зависит от того, насколько хорошо покупатель понимает преимущества вашей продукции. Можно донести необходимую информацию через организации встреч, вебинаров и выставок, поставки пробных партий продукции.

Третья проблема - проблема с доставкой заказов покупателям складывается из-за отсутствия собственного автотранспорта. Если поступают срочные заказы на поставку, то времени на поиск оптимального перевозчика не хватает, приходится доставлять иногда по достаточно высоким расценкам, что ведет к снижению прибыли.

**Заключение.** Таким образом при выполнении вышеуказанных условий, ООО «ПромПласт» сможет увеличить прибыль и рентабельность производимой продукции и повысить имидж своего предприятия.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Библиотека/Транспортная логистика. Транспорт: собственный или наёмный? Что выгоднее? [Электронный документ] – Режим доступа: <http://www.logists.by/library/view/transport-sobstvenniy-ili-naemniy-shto-vygodnee> . Дата доступа: 27 января 2014

2. Экономика фирмы » Экономика фирмы »Цели и задачи предприятия [Электронный документ] – Режим доступа: [www.Grandars.ru](http://www.Grandars.ru)

3. Бондарец А. В., Скосырева Н. П.. Экономика организаций (предприятий): Учеб. пособие / ВолгГТУ, Волгоград, 2006. - 214 с.. 2006.

УДК 338

### ПУТИ ДОСТИЖЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО БИЗНЕСА

*А.В. Сальникова, студентка группы 10503217 ФММП БНТУ,  
научный руководитель – канд. экон. наук, доцент О.Н. Монтик*

*Резюме – Рассмотрено понятие эффективности в современной структуре построения бизнеса, сформулирована цель субъектов малого бизнеса – повышение эффективности с помощью различных методов. Изучены возможные способы устранения малоэффективности предприятия.*

*Summary – The concept of efficiency in the modern structure of building a business is considered, the goal of small business entities is formulated - to increase efficiency using various methods. The possible ways to eliminate the inefficiency of the enterprise are studied.*

**Введение.** Понятие эффективности предпринимательской деятельности - это отношение полученного финансового результата к материальным вложениям и усилиям, направленным на его достижение. На рыночной арене такой термин как финансовый результат тесно связан с понятием эффективности бизнеса.

**Основная часть.** Предпринимательская деятельность занимает особое место на данном этапе развития экономики. Поэтому трудно представить экономику Республики Беларусь без предпринимательской деятельности. Количество зарегистрированных субъектов малого предпринимательства составляет-108977 тысяч предприятий, а индивидуальных предпринимателей – 241300 тысяч человек [1]. Но, чтобы занять значительную долю на рынке нужно регулярно проводить оценку показателей эффективности своего бизнеса и анализировать конкурентов для выявления своего преимущества над ними. Данные показатели и анализ помогает оценить полученный результат с произведенными затратами или использованными ресурсами для оказания услуги или создания продукта. К таким показателям относятся: рентабельность активов, уровень текущей ликвидности, уровень независимости, производительность труда, фондоотдача, оборачиваемость кредиторской и дебиторской задолженности. Они показывают насколько предприятие экономически выгодно, эффективность его функционирования, не несет ли оно убытки, ликвидно и конкурентоспособно ли предприятие. Есть бесчисленное множество способов, которые могут сделать бизнес эффективно-привлекательным. Данные методы включают себя: Соблюдение бизнес этики, повышение автоматизации бизнес-процессов, завоевание интернет площадок, подерживание высокого морального духа сотрудников, пользоваться аутсорсинговыми услугами. Каждый из этих методов рассмотрим поподробнее (таблица 1).