

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ РЕКЛАМНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОАО "СЛУЦКИЙ ХЛЕБОЗАВОД"

К.Д. Мирончик

Научный руководитель – **И.А. Пригодич**, к.э.н., доцент

Полесский государственный университет

Рекламная деятельность является одним из ключевых элементов успеха бизнеса на современном рынке. Совершенствование рекламных стратегий становится необходимым условием для адаптации к быстрым изменениям в технологии, потребительских предпочтениях и конкурентной борьбе.

Актуальностью является изменение в поведении целевой аудитории и развитие цифровых платформ, что требует пересмотра традиционных методов продвижения [1] Исследование направлено на выявление новых подходов и инновационных методов, способствующих повышению эффективности рекламной деятельности. Это позволит бизнесу быстрее реагировать на вызовы рынка, минимизировать затраты и оптимизировать коммуникационные процессы. А также важной задачей является выявление причин недостаточной эффективности и разработка комплексных мер для совершенствования рекламной деятельности способствующей повышению конкурентоспособности организаций и устойчивому развитию бизнеса.

Данное исследование проведем на примере ОАО "Слуцкий хлебозавод" с использованием рекламного продвижения. Предприятие занимается выпуском хлебобулочных, кондитерских изделий, на сегодня ассортимент продукции хлебозавода включает около 100 наименований. Особой популярностью у потребителя пользуются заварные пряники, в том числе с начинкой из кураги, чернослива, эти изделия с длительным сроком годности без использования консервантов. Важное направление в увеличении объемов и расширении ассортимента – выпуск изделий лечебного и профилактического назначения.

В таблице, которая представлена ниже, приведены основные показатели финансово-экономической деятельности ОАО "Слуцкий хлебозавод" за 2022 – 2024 годы для дальнейшей оценки развития динамики предприятия.

Таблица 1. – Экономические показатели ОАО "Слуцкий хлебозавод" за 2022-2024 гг. тыс. руб

Показатели	2022	2023	2024	Отклонение	
				2023/2022	2024/2023
Выручка от реализации продукции, товаров, работ, услуг.	30 196	44 092	55 070	13 896	10 978
Себестоимость реализованной продукции, товаров, работ, услуг.	27 844	29 129	35 795	1 285	6 666
Валовая прибыль.	10 601	14 963	19 275	4 362	4 312
Прибыль (убыток) от реализации продукции, товаров	2 352	4 177	6 122	1 825	1 945

Примечание – Источник: собственная разработка на основании данных предприятия.

Данные, представленные в таблице 1, свидетельствуют о благоприятной динамике развития

рассматриваемого предприятия. Так, предприятием обеспечивается положительная динамика формирования выручки от реализации, объем которой по результатам 2024 г. составил 55070 тыс р., значит, что она увеличилась по сравнению с предыдущим периодом на 24,9%, или на 10978 тыс р. Также из таблицы видно, что все экономические показатели предприятия увеличивались на протяжении трех лет, это позитивно отражается на хозяйственной деятельности предприятия.

Далее рассмотрим такие показатели как: прибыль от реализации, чистая прибыль, прибыль до налогообложения, для этого построим таблицу 2.

Таблица 2. – Экономические показатели ОАО ”Слуцкий хлебозавод“ за 2023-2024гг. тыс. руб

Показатели	2022	2023	2024	Отклонение	
				2023/2022	2024/2023
Прибыль от реализации, тыс. руб.	2 352	4 177	6 122	1 825	1 945
Чистая прибыль, тыс. руб.	931	2 413	3 463	1 482	1 050
Прибыль до налогообложения, тыс. руб.	1 237	2 966	4 340	1 729	1 374

Примечание – Источник: собственная разработка на основании данных предприятия

Предприятие функционирует эффективно, о чем свидетельствует формирование положительной чистой прибыли, объем которой за 2024 г. составил 3463 тыс р., по сравнению 2023 г. на 1050 тыс р., или на 43,5%.

Подводя общий итог экономической деятельности предприятия ОАО ”Слуцкий хлебозавод“ можно сказать, что все финансовые показатели выросли в сравнении с предыдущими годами. Это означает, что продукция предприятия является предпочтительной на рынке Беларуси, чему способствует высокий спрос. ОАО ”Слуцкий хлебозавод“ обладает высокими потенциальными возможностями. Предприятие имеет резерв увеличения объемов производимой продукции, новые технологии, новое оборудование, широкий ассортимент производимой продукции, высококвалифицированные специалисты дают предприятию возможность перспективного развития на рынке.

Для развития рекламной деятельности на предприятии можно предложить воспользоваться услугами блогеров. Субъектом рекламы выступят сухарики *Ringas*, которые производятся по уникальной технологии без обжарки во фритюре, что позволяет сохранить все полезные свойства. Сегодня выпускаются сухарики со вкусом сметаны и зелени, сыра, а также белых грибов со сметаной [2].

Изучив интернет ресурсы, просмотрев ролики популярных кулинарных блогов, выбор пал на блог Юлии Гацылы: https://www.instagram.com/yuliy_aasa/.

Юля футблогер из Солигорска, девушка снимает и выкладывает свои видео в инстаграм и в тик ток и там у нее достаточно большое количество подписчиков, в инстграме 1.1М, в тик токе 2.1М. Целью данной рекламы будет повышение узнаваемости предприятия среди всех людей, а сотрудничество с подходящими блогерами позволит предприятию повысить узнаваемость, эффективно продвигать свои товары и выстраивать доверительные отношения с целевой аудиторией через лидеров мнений.

Стоимость рекламы на месяц у Юлии стоит 800р, закупка сухариков *Ringas* для рекламы 100р. Общая стоимость 900р.

Для обоснования целесообразности реализации предлагаемого мероприятия необходимо произвести оценку экономической эффективности проекта.

В результате реализации предложенного мероприятия должен произойти прирост выручки на предприятии. Позитивный опыт работы аналогичных предприятий, то есть ОАО ”Слуцкий сыродельный комбинат“, который тоже воспользовался рекламой у блогера, показывал, что в результате реализации предложенного мероприятия, прирост выручки составил 3%.

В 2024 г. выручка ОАО ”Слуцкий хлебозавод“ составила 55 070 тыс. руб. Прирост выручки по аналогии составит 3% и будет равен 56 722,1 тыс. руб.

В таблице 3 представлены основные показатели деятельности ОАО ”Слуцкий хлебозавод“ до и после проведенных мероприятий.

Следовательно, при росте выручки от реализации на 3% и неизменной себестоимости работ, прибыль от продаж составит 7 764,1 тыс. рублей, что на 1 652,1 тыс. руб больше, чем до проведе-

ния мероприятия. Прибыль возрастает в 1,27 раз, значит финансовый результат имеет отличные показатели.

Таблица 3. – Основные показатели ОАО ”Слущкий хлебозавод“ до и после проведенного мероприятия

Показатели	2024	2025
Выручка от реализации работ, услуг, тыс. руб.	55 070	56 722,1
Себестоимость работ, услуг тыс. руб.	48 958	49986,10
Прибыль (убыток) от продаж, тыс. руб.	6 112	6 736

Примечание – Источник: собственная разработка

Рассчитаем рентабельность данного мероприятия.

$$\text{Рентабельность} = (6\,736 / 56\,722,1) \times 100\% = 11,8\%$$

Данный вид рекламы поможет предприятию повысить узнаваемость и привлечь еще большее количество потребителей, такой вывод мы можем сделать по основным показателям после проведения мероприятия за 2025, которые значительно выросли. Также мы выяснили, что процент рентабельности мероприятия будет достаточно высокий, а именно он составит 11,8%.

Список использованных источников

1. Пригодич, И.А. Диагностика банковских рисков : монография / И.А. Пригодич; УО ”Полесский государственный университет“. - Пинск: ПолесГУ, 2019. - 186 с.

2. История сухариков Ringas [Электронный ресурс] / Режим доступа: <https://minsknews.by/novinka-ot-sluczkogo-hlebozavoda-suhariki-ringas-otkazatsya-nevozmozhno/>— Дата обращения: 15.04.2025.