

**К. Касперович**  
(Республика Беларусь)

Научный руководитель: О.А. Карабань, магистр экон. наук  
Белорусский государственный аграрный технический университет

## **ПРИБЫЛЬ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ АПК**

Прибыль — это главный мотив и обобщающий показатель эффективности функционирования сельскохозяйственных организаций. Прибыль — внутренняя пружина развития рыночной экономики: стремясь ее получить, организации совершенствуют производство, что стимулирует рост инвестиций, а те в свою очередь приводят к расширению рабочих мест, росту объемов производства и обеспечивают развитие отрасли и национальной экономики в целом.

Прибыль является самым крупным источником финансирования расширенного воспроизводства, важным критерием его эффективности, основным источником формирования фондов экономического стимулирования и одним из главных источников доходов государственного бюджета.

Прибыль нужна сельскохозяйственным организациям для развития производства. Предприятия должны осуществлять рациональную политику в области распределения оставшейся в их распоряжении после уплаты налогов и процентов по кредитам чистой прибыли. Выживания сельскохозяйственных организаций при отсутствии прибыли будет просто невозможным.

Рассмотрим основные финансовые показатели сельскохозяйственных организаций РБ за 2011–2015 гг. (таблица 1).

Таблица 1 — Основные финансовые показатели сельскохозяйственных организаций Республики Беларусь за 2011–2015 гг.

Показатели	2011	2012	2013	2014	2015	Отклонение (+,-), млрд. руб.
Выручка от реализации продукции, млрд. руб.	29921	60311	67670	83545	89638	59716,5
Себестоимость реализованной продукции, млрд. руб.	23332	45479	58402	70487	80180	56847,8
Прибыль от реализации продукции, млрд. руб.	3598,5	8793,4	2368,3	4595,3	458,8	-3139,7
Чистая прибыль, млрд. руб.	4309,3	9281,2	3494,1	4969,5	-540,5	-4849,8
Количество убыточных организаций, ед.	40	56	198	188	503	12,6 раз

Из данных таблицы видно, что выручка от реализации продукции за анализируемый период выросла на 59716,5 млрд рублей или в 3 раза, а себестоимость реализованной продукции увеличилась на 56847,8 млрд руб. или в 3,4 раза. Несмотря на рост выручки, сельскохозяйственные организации в 2015 году получили прибыли меньше, чем в 2011 году. Это связано с тем, что темп роста себестоимости превысил темп роста выручки. Прибыль от реализации продукции в 2015 году по сравнению с 2011 годом уменьшилась на 3139,7 млрд руб. Чистый убыток в 2015 году составил 540,5 млрд руб. Количество убыточных организаций возросло в 12,6 раз.

Для эффективной и успешной работы сельскохозяйственным организациям нужно постоянно искать резервы для увеличения прибыли. В общем виде путей только три: снизить затраты, увеличить объем реализации продукции, увеличить цены.

Основными путями снижения затрат являются приемы экономии всех типов используемых предприятием ресурсов в процессе производства: материальных и трудовых. Довольно большую роль в издержках производства занимают расходы на оплату труда работников производства. Следовательно, за счет снижения трудоемкости производства и увеличения производительности труда можно добиться положительной динамики прибыли.

Снижение трудоемкости и рост производительности можно обеспечить несколькими способами. Среди них самые эффективные автоматизация и механизация процесса производства, а также внедрение самых современных технологий. Но мероприятия по совершенствованию технологии и техники производства не гарантируют высокого результата — обязательно надо проводить мероприятия по улучшению организации труда и всего процесса производства.

Как известно к увеличению уровня прибыли также приводит рост объемов реализации в натуральном выражении. Однако для того чтобы увеличить объемы реализации надо увеличить для начала качество продукции и объемы производства. Для этого потребуются некоторые капитальные вложения на приобретение нового оборудования. Такой путь не только увеличит прибыль, но и станет серьезным толчком в развитии эффективного сельхозпроизводства и приведет к выходу на новый производственный уровень.

К увеличению реализации продукции приводит ускорение оборачиваемости оборотных средств. Все большая их доля направляется на приобретение сырья и основных топливно-энергетических ресурсов.

Еще одним направлением увеличения прибыли является увеличение цен на отпускаемую продукцию. Однако необоснованное или очень большое увеличение цены может привести к резкому сокращению про-

даж, а, следовательно, и к резкому уменьшению выручки и прибыли. Поднимать отпускные цены на свою продукцию можно

только при условии ее высокой конкурентоспособности и достаточном уровне постоянно спроса. При этом необходимо обязательно исследовать рыночную конъюнктуру и принимать решение о повышении цен на основании подтвержденных анализом данных. В противном случае можно потерять клиентов и потерять деньги.

Постоянное улучшение технологического процесса производства, повышение качества продукции, расширение производства, снижение себестоимости продукции, грамотное и эффективное управление — это самые главные, но далеко не все, слагаемые максимизации прибыли предприятия в стране с рыночной экономикой.

УДК 674.06

**С. Квашина**

(Республика Беларусь)

Научный руководитель: Н.Н. Лебединская, ст. преподаватель.

Мозырский государственный педагогический университет  
имени И.П. Шамякина

## **ИННОВАЦИОННАЯ ПРОДУКЦИЯ ОАО «МОЗЫРСКИЙ ДОК» И АНАЛИЗ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

В соответствии с задачами, поставленными Президентом Республики Беларусь на совещании о состоянии и перспективах развития предприятий концерна «Беллесбумпром», модернизация должна была быть завершена в течение 2014 года.

Объектом исследования является ОАО «Мозырский деревообрабатывающий комбинат» (далее — ОАО «Мозырский ДОК»), одно из предприятий концерна «Беллесбумпром».

Цель исследования — проанализировать динамику изменения показателей деятельности ОАО «Мозырский ДОК», входящего в список модернизируемых предприятий, в период выпуска новой инновационной продукции.

Основным видом деятельности ОАО «Мозырский ДОК» является производство теплоизоляционных плит из древесного волокна БЕЛТЕРМО.

Выпуск инновационной продукции, аналогов которой нет в странах СНГ, был налажен в 2014 году во время реализации программы модернизации деревообрабатывающих предприятий. Предприятие получило европейский сертификат, что дало право размещать на своей продукции соответствующий знак, обозначающий, что качество данного товара соответствует европейским требованиям. Основными потребителями нового изо-