

этом направлении не только ремонтно-обслуживающих предприятий, но и заводоизготовителей техники, лизинговых компаний и других организаций для повышения эффективности функционирования данной сферы оказываемых работ и услуг.

#### **Литература:**

1. Государственная программа возрождения и развития села на 2005–2010 годы. — Минск : Беларусь, 2005. — 96 с.
2. Справочник нормативов трудовых и материальных затрат для ведения сельскохозяйственного производства / Нац. акад. наук Беларуси; Институт экономики — Центр аграрной экономики ; под ред. В.Г. Гусакова; сост. Я.Н. Бречко, М.Е. Суманов. — Минск : Бел. наука, 2006. — 709 с.

## **РЕЗЕРВЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАБОТЫ ПРЕДПРИЯТИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ**

**В.С. Ионин**, канд. техн. наук, доцент,  
**О.В. Абрамович**, студент

*Белорусский государственный аграрный технический университет (г. Минск)*

Экономика Республики Беларусь находится на подъеме. Среднегодовое увеличение валового внутреннего продукта составляет до 10 %, рост средней зарплаты составил со 150 у.е. в 2003 г. — до 270 у.е. в 2006 г., ежегодно понижалась ставка рефинансирования (с 16 % в 2003 г. — до 10 % в 2006 г.). Все эти данные наглядно показывают успехи экономики, ее стабильность.

Переход на рыночные отношения в отношении цен на энергоносители привел к большому росту этих цен. Повышение с 01.01.2007 г. цен на энергоносители составило: на природный газ — на 89,9 %, тарифов на электроэнергию — на 21,2 %, на тепловую энергию — на 40,8 %. Причем, что особенно важно, Правительством и Минэкономики Республики Беларусь на 2007 год установлен индекс предельного роста цен на промышленную продукцию в размере не более 0,5 % ежемесячно. Все это не дает возможности ввести увеличение себестоимости продукции в цену товара и перенести это увеличение на покупателя.

Увеличение себестоимости продукции ведет к увеличению цены продукции, уменьшению потребительского спроса на нее, потере конкурентоспособности и уменьшению рентабельности производства.

Анализ резервов увеличения прибыли от проданной продукции, в общем случае, возможен за счет следующих составляющих:

- снижения себестоимости проданной продукции;
- увеличения объема продаж продукции, обеспечивающих сокращение условно-постоянных расходов;
- снижение себестоимости продукции в результате уменьшения переменных затрат в себестоимости реализованной продукции;
- роста прибыли за счет улучшения качества реализуемой продукции.

К факторам, не зависящим от предприятия, обусловленным изменениями в хозяйственном механизме, относятся: изменения цен на материалы, топливо, энергию, изменения тарифов на перевозки и услуги, изменения норм амортизационных отчислений.

Основными источниками снижения себестоимости в результате производственной деятельности предприятия являются: повышение производительности труда, снижение норм расходов на материалы в связи с организационно-технологическими мероприятиями, сокращение затрат на топливо и энергию, на обслуживание и управление производством, снижение непроизводительных расходов, сокращение потерь от брака, экономия от повышения качества продукции.

В современных условиях нестабильности экономической и политической обстановки предприятия не разрабатывают перспективные планы на длительный период времени, в частности и по снижению себестоимости.

Конкурентоспособность можно обеспечить различными методами. Наиболее очевидным является снижение издержек производства. Для увеличения суммы прибыли и рентабельности реализованной продукции предприятию целесообразно уменьшить прямые потери, связанные с увеличением цен на энергоносители за счет:

- применения энергосберегающих технологий, увеличивающих долю использования местного топлива и снижающих удельную норму энергопотребления на единицу продукции до величин, соответствующих аналогичным производствам в ведущих западных странах;
- экономии расхода бензина и дизельного топлива за счет рационального планирования транспортных маршрутов с минимизацией холостого пробега автотранспорта и работы его двигателя во время стоянки;
- экономии электроэнергии при работе электрических механизмов, нагревательных устройств и др. оборудования за счет рационального их включения, вызванного только необходимостью технологического процесса.

Нами была проанализирована деятельность ОАО «МПК-198», г. Логойска, являющегося ведущей организацией в Логойском районе. На протяжении последних лет основные объекты капитального строительства — жилые дома и кооперативное жилье. На 01.01.2007 г. ОАО «МПК-198» ведет строительные-монтажные работы (СМР) на 9-и объектах, расположенных в г. Минске (СМР1), г. Логойске (СМР2) и Логойском районе (СМР3-1, СМР3-2 и СМР3-3).

В таблице 1 приведены рентабельность производства, темпы роста оплаты труда и его производительности за 2004–2006 гг. Из этих данных видно, что темпы роста оплаты труда не обгоняют темпы роста производительности труда, а рентабельность производства достаточно высока.

Таблица 1 — Темпы роста оплаты труда и производительности за 2004–2006 гг.

Показатели	2004 г.	2005 г.	2006 г.
Оплата труда за год, млн руб.	386,3	441,6	656,9
Производительность труда, тыс. руб. за год	17,97	21,11	37,94
Рентабельность, %	0	4,5	6,7
Чистая прибыль, млн руб.	220	340	415

Основой четкого планирования является производственная программа, которая позволяет сформировать фонд оплаты труда, издержки производства, прибыль, рентабельность и другие показатели производственно-хозяйственной деятельности в течение финансового года. Повышение эффективности предприятия требует подъема производительности труда, увеличения роста заработной платы, достижения запланированного роста объемов СМР, получения запланированной рентабельности производства, чистой прибыли, обеспечения занятости работников и повышения их материального благосостояния.

Однако эффективность предприятия уменьшилась из-за увеличения цен на энергоносители с 01.01.2007 г. Значительно увеличились расходы на производство строительных материалов, их цена, транспортные расходы. Рентабельность реализованной продукции ОАО «МПК-198» в январе 2007 года составила всего 1,7 %, а прибыль — минус 7 млн руб. (таблица 2).

С использованием информационных технологий проанализировано уменьшение влияния этого скачка цен на себестоимость продукции предприятия. С помощью пакета Marketing Expert проведены маркетинговые исследования по оценке наиболее привлекательных работ для использования при формировании портфеля услуг предприятия, а с помощью Project Expert — построен бизнес-план предприятия. Эффективность инвестиций определена через период окупаемости, дисконтированный период окупаемости, среднюю норму рентабельности, чистый приведенный доход, индекс прибыльности, внутреннюю норму рентабельности и модифицированную внутреннюю норму рентабельности и анализ чувствительности с использованием таких параметров, как уровень инфляции, ставки налогов, объем сбыта, прямые издержки, общие издержки и зарплату персонала, финансовые показатели и анализ безубыточности каждого заказа.

Таблица 2 — Показатели хозяйственной деятельности ОАО «МПК-198» в январе 2007 года

Показатели	Январь 2007 г.
1. Выручка от реализации продукции, млн руб.	567
2. Налоги с выручки млн руб.	98
3. Себестоимость реализованной продукции, млн руб.	461
4. Удельный вес фактических затрат в объеме выручки, %	98,3
5. Прибыль от реализации, млн руб.	8
6. Прочие операционные расходы, млн руб.	—
7. Сальдо вне реализационных расходов, млн руб.	-10
8. Прибыль (убыток), млн руб.	0Ц2
9. Рентабельность реализованной продукции, %	1,7
10. Налоги и прибыли, млн руб.	5,0
11. Чистая прибыль, млн руб.	-7,0

Для увеличения суммы прибыли и рентабельности реализованной продукции использовали уменьшение прямых потерь, связанных с увеличением цен на энергоносители за счет ряда мероприятий, что даст следующую экономию:

- применение энергосберегающих технологий, включающих использование местного топлива (торфобрикета, отходов деревообрабатывающего и столярного цехов) позволит дать экономию до 10 %;
- экономия бензина и дизельного топлива за счет разработки оптимальных маршрутов перевозки грузов и людей, выключение двигателей автомобилей и другой техники на время обеденных перерывов, и при отсутствии прямой необходимости в работе этих машин и устройств, введение строгого контроля и учета горючесмазочных материалов — до 5 %;
- экономия электроэнергии при работе электроподъемников, лебедок, нагревательных элементов и др. оборудования (за счет их выключения при отсутствии необходимости в их работе и выборе рационального их использования) — до 5 %;
- повышение качества работ и продукции за счет введения материальных стимулов (премирование за повышенное качество и депремирование за брак в работе) — до 5 %.

Для определения резервов роста прибыли за счет увеличения объема реализации продукции (таблица 3), выявленный резерв роста объема реализации продукции умножили на фактическую прибыль в расчете на единицу продукции. Увеличение объема реализации произойдет за счет привлечения новых клиентов.

Таблица 3 — Резервы роста прибыли за счет увеличения объема реализации продукции

Резервы роста прибыли за счет увеличения объема реализации продукции			
Наименование заказа	Резерв увеличения объема реализации, млн руб.	Фактическая сумма прибыли за 1 руб., млн руб.	Резерв увеличения суммы прибыли, млн руб.
СМР1	20,85	2,24	46,704
СМР2	35	1,65	57,75
СМР3-1	14,6	1,47	21,462
СМР3-2	15,5	1,15	17,825
СМР3-3	11	1,07	11,77
Услуги населению	5,4	1,75	9,45
<i>Итого</i>	102,35	9,33	164,961

Подсчет резервов увеличения прибыли за счет снижения себестоимости товарной продукции осуществили по выявленному резерву снижения себестоимости каждого заказа умножением на возможный его объем с учетом резервов роста. Резерв снижения себестоимости продукции получен за счет предприятия контроля и учета расхода материалов, топлива и энергоресурсов с целью избежать перерасхода по ним (таблица 4).

Существенным резервом роста прибыли, определяемым как произведение суммы изменения цены продукции на объем ее реализации в планируемом периоде, является повышение качества продукции.

Таблица 4 — Резервы увеличения суммы прибыли за счет снижения себестоимости продукции

Резервы увеличения суммы прибыли за счет снижения себестоимости продукции			
Наименование заказа	Резерв снижения себестоимости заказа, млн руб.	Возможный объем реализации продукции, млн руб.	Резерв увеличения суммы прибыли, млн руб.
СМР1	208,5	2085	208,5
СМР2	350	3500	350
СМР3-1	146	1460	146
СМР3-2	155	1550	155
СМР3-3	110	1100	110
Услуги населению	5,4	54	5,4
<i>Итого</i>	974,9	9749	974,9

Этот резерв подсчитывали по выражению:

$$\Delta Пк = (Цдк - Цпк)A,$$

где  $\Delta Пк$  — прирост прибыли от повышения качества продукции, млн руб.;

$Цдк, Цпк$  — средняя цена единицы вида продукции, соответственно, до и после повышения ее качества, млн руб.;

$A$  — количество реализованной продукции по каждому виду продукции, млн руб.

Расчет резерва роста прибыли за счет улучшения качества продукции в общем для всех видов продукции представлен в таблице 5.

В связи с увеличением удельного веса заказа высокого качества и сокращением удельного веса низкого качества сумма прибыли за возможный объем реализации возрастет на 2,53 млн р.

Обобщенные результаты выявленных резервов роста прибыли приведены в таблице 6.

Таблица 5 — Резервы роста прибыли за счет улучшения качества продукции

Резервы роста прибыли за счет повышения качества продукции					
Качество заказа	Отпускная цена за ед., млн руб.	Удельный вес, %			Изменение цены реализации, млн руб.
		факт	возможный	+ , -	
Высокое	974,9	80	90	+10	+97,49
Среднее	965,15	10	10	0	+0,00
Низкое	949,58	10	0	-10	-94,96
<i>Итого</i>		100	100	0	2,53

Таблица 6 — Обобщение резервов увеличения суммы прибыли

Обобщение резервов увеличения суммы прибыли, млн р.	
Источник резервов	Итого
Увеличение объема продаж	164,96
Снижение себестоимости продукции	974,9
Повышение качества продукции	2,53
<i>Итого</i>	1142,39

**Выводы:**

Применение предложенных мероприятий позволит повысить рентабельность продукции ОАО «МПК-198»:

- 1) за счет применения энергосберегающих технологий, включающих использование местного топлива, — до 10 %;
- 2) мероприятий по экономии электроэнергии при работе электрооборудования — до 5–7 %;
- 3) за счет мероприятий по экономии бензина и дизельного топлива — до 8 %.

Все это позволит уменьшить себестоимость продукции, с учетом роста объемов производства в 2007 г. на 110 %, на 8–10 %, сохранив его рентабельность.

## ПРИМЕНЕНИЕ БЛОЧНО-МОДУЛЬНОЙ СИСТЕМЫ ОБУЧЕНИЯ ПРИ ИЗУЧЕНИИ СПЕЦИАЛЬНЫХ ДИСЦИПЛИН

*Л.А. Казакевич, канд. физ.-мат. Наук, доцент,*

*Ю.А. Трусъ, ст. преподаватель*

*Белорусский государственный аграрный технический университет (г. Минск)*

В системе высшего образования Республики Беларусь в настоящее время происходят существенные изменения, касающиеся подготовки специалистов, способных приобретать и постоянно совершенствовать свои знания. В первую очередь это касается организации учебного процесса, использования инновационных технологий обучения. Белорусский государственный университет включился в педагогический эксперимент по проектированию блочно-модульной системы обучения и технологии ее перевода в образовательную практику.

Особую сложность представляет перевод на блочно-модульную систему обучения специальных дисциплин, изучение которых начинается на третьем курсе. На кафедре менеджмента и маркетинга УО БГАТУ накоплен определенный опыт инновационных подходов к преподаванию управленческих дисциплин и отработана схема поэтапного перехода на блочно-модульную систему, которая выглядит следующим образом.

**Первый этап** проектирования блочно-модульной системы обучения — разработка учебной модульной программы.

При составлении этой программы важно правильно определить последовательность и количество учебных модулей в соответствии с целью изучаемой дисциплины. Цель изучения управленческих дисциплин — подготовка студентов к осуществлению деятельности в качестве руководителей и специалистов. С методологической точки зрения целесообразно определить шесть-восемь учебных модулей. Разработанная учебная модульная программа является основой для осуществления блочно-модульной системы обучения и реализуется через проектирование учебно-методического комплекса по дисциплине.

**Второй этап** — комплексная постановка целей обучения к каждому из восьми учебных модулей.