

Эффективность предлагаемых мероприятий усиления мотивации труда с точки зрения кадровой политики можно оценить путем анализа эффективности работы персонала. Проанализируем их эффективность, используя 4 основные модели стимулирования (по линейной восходящей, по линейной нисходящей, по функции пирамиды, обратное стимулирование). В результате получаем комплексный показатель эффективности персонала. Менее 95 баллов — персонал работал неудовлетворительно, от 95–100 — удовлетворительная работа, но имеются резервы роста, 100 и выше — отличная работа.

В результате ряд социальных и организационных показателей перевыполнен за счет внедрения мероприятий по совершенствованию работы с персоналом: среднесписочная численность персонала (рост по плану 2 человека — частный показатель увеличился с 20 до 22,2 балла), текучесть персонала (сократилась с 9 до 8 % за год — увеличение частного показателя с 17 до 17,17 балла), потери рабочего времени (сократились с 12 чел.-дней до 11 — увеличение частного показателя с 15 до 16,2 балла), уровень трудовой дисциплины (улучшился по сравнению с предыдущим годом с 28 % до 25 % — частные показатели вместо 12 баллов составил 13,2), соотношение рабочих и служащих (увеличилось с 16,3 до 16,5 рабочего на 1 служащего, что привело к увеличению частного показателя с 10 до 10,1 балла), социально-психологический климат в коллективе (климат в коллективе улучшился с 4 до 4,2 балла по 5-балльной шкале — частный показатель эффективности вырос с 8 до 8,4 балла), надежность работы персонала (по результатам оценки правления надежность улучшилась с 3,5 до 3,6 балла — рост частного показателя с 6 до 6,12 балла). Таким образом, оценка эффективности труда персонала за отчетный период составила 105,39 балла.

В результате мероприятия по усилению мотивации труда персонала через внедрение грейдовой системы оказывают положительный эффект на кадровую политику, реализуемую на предприятии.

М.М. Седляр

БГЭУ (Минск)

Научный руководитель — кандидат экономических наук Н.М. Маркусенко

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОДУКЦИИ В ОГУРЕЧНОМ БИЗНЕСЕ ПОЛЕСЬЯ

В Беларуси одним из крупномасштабных производителей огурцов является Полесье. А центром огуречного края является аг. Ольшаны. Согласно данным сельского совета, население Ольшан составляет 7 410 человек. Средний размер теплицы в расчете на семью составляет 0,2 га, а в целом по агрогородку площадь теплиц равна 19,4 га. При

кратности сбора урожая один раз в три дня за период сбора с 29 апреля по 5 сентября и урожайности огурцов за сезон с 1 м² теплиц 17,9 кг, валовой сбор в одном хозяйстве за сезон доходит до 36 т. Ежедневно по агрогородку собирается в среднем около 263 т огурцов.

Ранее огуречный бизнес приносил неплохие доходы населению, однако с каждым годом все сильнее усугубляется проблема сбыта выращенной продукции по выгодным ценам с учетом ярко выраженного диспаритета цен на промышленные и сельскохозяйственные товары. Расчеты, выполненные в рамках настоящего исследования, свидетельствуют о том, что ежегодные затраты в расчете на сотку составляют 6,6 млн бел. руб., а в среднем за сезон одно хозяйство затрачивает 132 млн бел. руб., в то время как средняя цена 1 кг огурцов за сезон находится в районе 6200 бел. руб. Это приводит к тому, что получаемая в результате прибыль находится на том уровне, что заниматься выращиванием тепличных огурцов в такой ситуации становится экономически невыгодно.

Нарастающая актуальность обозначенной проблемы требует активного поиска путей ее решения. На наш взгляд, наиболее рациональным выходом из сложившейся ситуации будет поиск вариантов кооперации населения по реализации выращенной продукции. Кооперационный подход позволит с большей выгодой для производителей решить проблему сбыта, оптимизировав разрыв между уровнем оптовой и розничной цены.

В ходе исследований было проведено сравнение доходов и затрат производителей при существующей и перспективной схеме реализации продукции. Показатели в расчете на одну сотку теплиц представлены в табл. 1.

Таблица 1

Показатели эффективности выращивания огурцов, бел. руб.

Показатель	В расчете на 1 сотку	
	действующая схема	перспективная схема
Средняя цена реализации 1 кг огурцов	6133	8586
Выручка	8 443 025	11 820 235
Затраты на производство	6 604 229	6 604 229
Транспортные расходы	—	257 021
Затраты на реализацию и кооперативные затраты	—	3396
Прибыль	1 838 796	4 955 590

На основе данных, приведенных в табл. 1, определены показатели экономической эффективности выращивания огурцов в расчете на хозяйство (табл. 2).

Таблица 2

Показатели эффективности выращивания огурцов в расчете на хозяйство

Показатель	Действующая схема	Перспективная схема
Выручка, млн бел. руб.	168,9	236,4
Прибыль, млн бел. руб.	36,8	99,1
Рентабельность продаж, %	21,8	41,9
Маржинальный доход, млн бел. руб.	75,2	137,6
Точка безубыточности, т	18	10

Результаты расчетов, представленные в табл. 2, свидетельствуют о выгоде сбытовой кооперации в огуречном бизнесе белорусского Полесья.

С.И. Сергейчик
М.С. Сусло
БГЭУ (Минск)

Научный руководитель — кандидат экономических наук Л.М. Синица

ВНЕДРЕНИЕ СИСТЕМЫ JIT В БЕЛАРУСИ

JIT (just in time) — это концепция управления производством, направленная на снижение количества запасов. В соответствии с этой концепцией необходимые комплектующие и материалы поступают в нужном количестве в нужное место и в нужное время.

Цель — построение сбалансированной системы, которая обеспечивает плавный и быстрый поток материалов через систему. Основная идея состоит в том, чтобы сделать процесс как можно короче, используя ресурсы оптимальным способом.

Задачи: исключить сбои и нарушения процесса производства; сделать систему гибкой; сократить время подготовки к процессу и все производственные сроки; свести к минимуму материальные запасы; устранить необоснованные затраты.

Достоинства: отсутствие закладированности; сокращение потерь (малоогородное производство); высокое качество продукции; возможность (способность) быстро реагировать на запросы потребителя; высокоответственный персонал.

Недостатки: высокие затраты на реализацию; неспособность отдельных поставщиков работать в режиме JIT; снижение возможности исправить возникший и пропущенный на следующую операцию брак; слабые возможности удовлетворить внезапно повысившийся спрос; неспособность отдельных сотрудников взять на себя большую ответственность.