

5. Способность самостоятельно решать личные проблемы во вне рабочее время.

Ни у кого не вызывает сомнений то, что менеджер, лидер предприятия должен быть всегда сильной, яркой, цельной личностью; человеком, способным вести за собой людей к поставленной цели. Естественно, что таких людей не может быть много, и уж во всяком случае, их гораздо меньше, чем требуется профессиональных управленцев, но также абсолютно понятно, что во главе успешной организации должен быть именно такой человек.

Сейчас существует целая армия профессиональных консультантов, которые знают, что, когда и как должен делать человек, который желает быть хорошим руководителем, а многочисленные учреждения заывают к себе руководителей, обещая нужный эффект как от 1-3-х дневных семинаров, так и от полноценных долгосрочных программ. Те управленцы, которые предпочитают учиться организованно - активно посещают всевозможные семинары, курсы и тренинги, проходят переподготовку, повышают квалификацию, получают второе высшее образование и т.п. Другие руководители активно привлекают знания и опыт внешних консультантов. Однако при этом существуют и третьи, которые вообще никогда никуда не ходят и никого к себе не приглашают, но тоже получают очень хорошие результаты.

Считается, что руководителю необходимо хорошо разбираться в самых различных сферах: от искусства выступать публично до конкретных знаний в области финансового анализа, психологии, маркетинга и информационных технологий. Однако даже если предположить, что человек, обремененный множеством проблем и обязательств, в состоянии найти время и усвоить все это, не захлебнувшись в море избыточной информации, ничто не гарантирует успеха его деятельности в качестве руководителя, и одних узкоспециализированных знаний, даже усвоенных на круглые пятерки, оказывается недостаточно.

Отсюда напрашивается вопрос: удачливыми менеджерами рождаются или становятся? Умению руководить нельзя научить в школе, колледже, вузе. Это - природное свойство человека, которое можно лишь развить в течение жизни, приобретая для этого необходимые знания, навыки и переосмысливая личный опыт.

## **ПРИБЫЛЬ КАК ИНДИКАТОР ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ**

Корнажицкая И.В.  
Студентка 5 курса

Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины

Сложившиеся в экономике Беларуси за последние десять лет тенденции весьма опасны, особенно с точки зрения стратегии на перспективу. Если же обратиться к конкретным цифрам, то нетрудно заметить, что нынешнее финансовое состояние предприятий не просто тяжелое, а грозящее крахом для большинства из них.

Как известно, основным источником расширенного воспроизводства, пополнения собственных оборотных средств субъектов хозяйствования является их прибыль. Анализ данных, опубликованных в Белорусском банковском вестнике, показывает, что из десяти анализируемых лет был обеспечен рост балансовой прибыли лишь в 1993 г. (109%), 1997 г. (138%), 1999 г. (144%) и в 2000 г. (104,3%). В остальные годы имело место серьезное ухудшение данного показателя.

Необходимо обратить внимание, на то, что примерно 80 – 90% объема балансовой прибыли обеспечивается за счет прибыли, полученной от реализации продукции и товаров, выполненных работ или оказанных услуг. Следовательно, уровень финансового состояния субъектов хозяйствования в решающей степени зависит от объемов продаж и эффективности произведенных затрат.

Одна из самых опасных тенденций в экономике страны – из года в год увеличивающееся число убыточных предприятий и организаций, рост сумм убытков. Если до 1995 г. их доля составляла в целом в экономике от 4,8 до 7,3% в их общем числе, то в последующие пять лет этот показатель более чем удвоился и колебался в пределах 12,3 – 18,4%. В 2000 г. доля убыточных предприятий повысилась до 22,3%, а в 2001 г. – до 34,2%. Сокращается также доля прибыльных предприятий, имеющих высокий уровень рентабельности, и увеличивается уровень низкорентабельных.

На сегодняшний день обострилась проблема сбыта продукции. Выручка от ее реализации в реальном выражении практически осталась на уровне предыдущего года, а в некоторых отраслях (строительство, торговля и общественное питание) даже сократилась. Подобная ситуация со сбытом продукции – свидетельство того, что белорусские товары становятся все более неконкурентоспособными, прежде всего на российских рынках. Более того, товаропроизводители России в последние годы стали прочно закрепляться на рынке Беларуси. Для решения этой проблемы необходимо улучшение технического уровня и качества изделий, резкое снижение издержек на их производство и реализацию. Это одна из проблем, связанная с объемами продаж. Другая состоит в том, что на рост запасов готовой продукции на складах, на ее низкую рентабельность отрицательно влияют внешние факторы (в частности, высокая стоимость энергоносителей). Данный фактор ведет к росту цен на отечественную готовую продукцию, которая, в конечном счете, по ценовым параметрам становится неконкурентоспособной на традиционных рынках, как в России, так и в других странах СНГ, не говоря уже о западных рынках.

Для решения этой проблемы требуется совершенствование ассортиментной политики предприятий путем выработки в больших объемах рентабельной и новой продукции и снижения ее себестоимости.

Вторым фактором, в немалой степени влияющим на конечные результаты деятельности отечественных предприятий, является высокий уровень налогообложения. В нашей республике уровень налогов почти в два раза превышает тот, который можно было бы ожидать в стране с соответствующим уровнем доходов на душу населения.

Социально – экономическое развитие Беларуси, как и других стран, может быть успешным только при использовании выработанного мировой практикой опыта налоговых реформ, направленных на широкое привлечение национальных и иностранных инвестиций. Для достижения этой цели необходимо снижение налогового бремени путем освобождения от налогов части дохода, используемого на сбережения, сокращения видов налоговых платежей, упрощения процедур их уплаты. В дополнение ко всему этому необходимо совершенствование нормативной налоговой базы и предоставление льготного режима налогообложения для малого и среднего предпринимательства. Одной из важнейших задач по ликвидации убытков на предприятиях является сокращение расходов между зафиксированной в бухгалтерской отчетности номинальной величиной прибыли и ее действительной величиной, подкрепленной реальным потоком денежных средств.

Поэтому немаловажным является правильный выбор варианта учетной политики предприятия, которая включает в себя: метод оценки потребленных производственных запасов, метод определения выручки от реализации продукции, создание резервов предстоящих расходов и платежей и многое другое.

Таким образом, на сегодняшний день у отечественных предприятий есть несколько наиболее вероятных путей выхода из кризисного состояния:

- увеличение в структуре реализации выпускаемой продукции наиболее рентабельных видов и снижение ее себестоимости;
- детальный анализ учетной политики предприятия с целью достоверного отражения конечных финансовых результатов своей деятельности;
- оптимизация расчетов с поставщиками сырья на основании правильного определения цен на выпускаемую продукцию и налаживания постоянных контактов с сырьевыми зонами.

#### **- ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПЕРЕРАБОТКИ МОЛОКА НА ПРИМЕРЕ ОАО" СОЛИГОРСКИЙ МОЛОЧНЫЙ ЗАВОД"**

Мartiнович О.О.

Студентка 4 курса

Белорусский государственный экономический университет

Молочный подкомплекс занимает значительный удельный вес в АПК РБ, являясь одним из важнейших элементов его продуктовой структуры. Молоко по пищевым достоинствам занимает первое место среди всех животноводческих продуктов. Являясь источником полезных веществ широкого спектра действия в рационе человека, оно легко переваривается и хорошо усваивается организмом.

Можно констатировать, что отечественные производители в настоящее время занимают доминирующее положение на рынке молочных продуктов РБ, тем не менее, в розничном секторе рынка всё более симптоматичным является наличие ряда торговых марок молочных продуктов, представляющих, в первую очередь, производителей России, а также Европейских стран. Так, самой большой и не-