

неразвитость социально-психологических контактов, высокая текучесть кадров, конфликтность.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что в коллективе рабочих производственного цеха ООО «Кампари» установлен неблагоприятный социально-психологический климат, для совершенствования которого необходимо:

- повышение инициативности и удовлетворенности персонала трудом (посредством внедрения «ящиков предложений»);
- развитие корпоративной культуры предприятия (разработка корпоративного кодекса этики; проведение корпоративных мероприятий, тренингов).

В результате реализации мероприятий по этим направлениям ожидаются снижение напряженности среди персонала, сокращение числа межличностных конфликтов, улучшение деловых взаимоотношений, уменьшение непродуктивных затрат времени, повышение лояльности сотрудников, удовлетворенности персонала работой, что в свою очередь приведет к снижению текучести кадров, росту производительности труда и повышению качества выполняемых заданий.

#### **Литература**

1. *Коробко, В. И.* Теория управления: учеб. пособие / В. И. Коробко. — М. : Изд-во Моск. гуманит. ун-та, 2014. — 412 с.
2. *Гайфуллина, М. М.* Оценка факторов, влияющих на динамику производительности труда в отраслях топливно-энергетического комплекса / М. М. Гайфуллина, В. Д. Земцова, Т. В. Лейберт // Экономика и управление. — 2015. — № 3. — С. 43–50.

**В.Э. Смолич**  
БГЭУ (Минск)

*Научный руководитель А.А. Гец*

## **ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА ЯГОД В КФХ «СМОЛИЧ И К»**

В процессе исследований выявлено, что садоводство является одной из наиболее интенсивных и доходных отраслей сельскохозяйственного производства. Развитие отрасли и повышение ее экономической эффективности основываются на создании крупных садов на промышленной основе и интенсификации производства, предусматривающей его механизацию и химизацию, внедрение современных высокопродуктивных сортов, применение современных технологий и орошения.

Следует отметить, что под плодово-ягодными культурами в республике во всех категориях хозяйств занято 98,9 тыс. га. Более 65 % этих площадей, или 65,4 тыс. га плодово-ягодных насаждений, скон-

центрировано в крестьянских (фермерских) хозяйствах и хозяйствах населения. Ежегодный объем производства фруктов населением составляет около 450–500 тыс. т, или более 85 % их республиканского производства, в том числе семечковых 81 %, косточковых и ягод — более 97 %. В результате республика вынуждена импортировать свежие яблоки, груши и ягоды. В сложившейся ситуации производства плодов и ягод в республике и с целью насыщения рынка качественной плодово-ягодной продукцией и продуктами ее переработки, снижения импорта и наращивания экспортного потенциала целесообразно повышать эффективность выращивания плодов и ягод населением.

КФХ «Смолич и К» динамично развивающееся предприятие, специализирующееся на производстве плодов и ягод. Основными древесными и кустарниковыми культурами, выращиваемыми в хозяйстве, являются яблони, малина, смородина. Об экономической эффективности производства плодово-ягодной продукции на предприятии можно судить по поступательному росту показателей урожайности, валового сбора, выручки и прибыли хозяйства. Так, за период 2013–2015 гг. выручка от реализации плодов и ягод увеличилась более чем в 4 раза, прибыль — в 5,8 раза. В 2015 г. рентабельность реализованной продукции составила 61,6 %, а рентабельность продаж — 38,1 %.

Для повышения эффективности производства ягод на предприятии целесообразно внедрить технологию капельного орошения, которая в отличие от дождевания обеспечивает подачу растворимых минеральных и органических удобрений с поливной водой непосредственно в прикорневую зону растений. При этом количество и периодичность подачи воды регулируется в соответствии с потребностями растений [1].

Следует отметить, что использование капельного орошения позволяет: улучшить условия роста орошаемых растений; снизить затраты ручного труда и расход оросительной воды и удобрений на полив; исключить ожоги листьев растений, свойственные при применении дождевальных установок; уменьшить заболевания растений фитофторой и другими грибковыми заболеваниями; регулировать увлажненность почвы в любой точке системы; сохранить воздушную проницаемость почвы [1].

В результате расчетов выявлено, что общая величина инвестиционных затрат на реализацию проекта по внедрению капельного полива ягодных культур составит 25 тыс. долл. США. Оценка показателей эффективности инвестиционного проекта свидетельствуют о целесообразности его реализации, так как простой срок окупаемости инвестиционных затрат составляет 3 года, динамический срок окупаемости — 4 года, индекс рентабельности — 1,3 [2].

Таким образом, реализация инвестиционного проекта и ввод в действие капельного полива ягодных культур позволит КФХ «Смолич и К»: довести урожайность ягодных культур до 1,4 т/га; увеличить валовой сбор ягод до 20 т; снизить себестоимость, повысить качество и товарный

вид продукции и на этой основе существенно повысить эффективность производства ягод в хозяйстве.

### **Литература**

1. Основные принципы работы капельного полива [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.kapelnoe.ru/irrigation.html>. — Дата доступа: 01.04.2017 г.

2. Инвестиционное проектирование : учеб.-метод. пособие / М. К. Жудро [и др.] ; под общ. ред. М. К. Жудро, А. А. Гец. — Минск : БГЭУ, 2017. — 205 с.

**В.А. Супрунюк**  
БГЭУ (Минск)

*Научный руководитель О.Г. Довыдова — магистр экон. наук*

## **МЕТОДЫ ОЦЕНКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОДУКЦИИ И ОСОБЕННОСТИ ИХ ПРИМЕНЕНИЯ (НА ПРИМЕРЕ ООО «СТРОЙТЕХМАШ»)**

Успешность функционирования любого предприятия в конечном счете зависит от уровня конкурентоспособности предлагаемой продукции. Тем самым приходится признать необходимость разработки четкой методологии оценки и управления конкурентоспособностью продукции.

За последние годы разработано множество методов оценки конкурентоспособности товара. Из-за большого их количества достаточно сложно для организации в быстрые сроки определить, каким же воспользоваться. Цель данной работы показать особенности каждого метода и выбрать оптимальный. Для этого рассмотрим методы оценки конкурентоспособности на примере компании ООО «Стройтехмаш» (специализируется на производстве матрасов).

Анализ методом оценки конкурентоспособности товара «11111-55555». В данном случае конкурентоспособность товара определяется пятью интегральными показателями. Определяем конкурентов и по пятибалльной шкале выставляем оценки каждому предприятию по всем показателям, без учета весомости [1].

Анализ конкурентоспособности товара с помощью мультиатрибутивной модели оценки. Данный метод является более углубленным. Определяем атрибуты (выгоды потребителя от товара), а также с помощью экспертной оценки определяем оценки каждого и степень их важности. Итоговый показатель высчитывается как сумма оценок параметров, умноженная на соответствующую значимость параметров. Данный метод позволяет более углубленно изучить слабые и сильные места товаров.