

Эти преграды носят психологический характер. Люди негативно воспринимают попытки вмешательства в свои отношения. Сотрудники организации могут расценить попытки руководства предотвратить конфликтную ситуацию как стремление ограничить их свободу, из-за чего возникнет риск усугубления конфликта, поэтому всегда необходимо придерживаться разумных пределов.

Подводя итоги, можно сделать вывод, что алгоритмы и методы, применяемые при системном анализе, помогают руководству организации профессионально управлять конфликтными ситуациями, а следовательно, создавать наиболее благоприятные условия для работы сотрудников, что оказывает позитивное воздействие на результаты деятельности компании.

### Литература

1. Лобан, Н.А. Конфликтология УМК / Н. А. Лобан — Минск. : Изд-во МИУ, 2008.
2. Трофимова, Е. А. Системный подход к изучению конфликтов / Е. А. Трофимова, О. В. Казанская // Молодой ученый. — 2019. — № 25 (263). — С. 39–41. — [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://moluch.ru/archive/263/60845>. – Дата доступа: 24.10.2022.
3. Иванова, А. И. Предупреждение конфликта / А. И. Иванова // Образовательный портал «Справочник» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [https://spravochnick.ru/sociologiya/preduprezhdenie\\_konflikta](https://spravochnick.ru/sociologiya/preduprezhdenie_konflikta). – Дата доступа: 24.10.2022).

УДК 65.011.44

**Шурьякова Ю. В., Ковальчук Я. А.**, студенты  
научный руководитель – **Дашкевич Т. В.**, старший преподаватель  
УО «Брестский государственный технический университет»,  
г. Брест, Республика Беларусь

### ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОГО УНИТАРНОГО СПЕЦИАЛИЗИРОВАННОГО СТРОИТЕЛЬНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ «БРЕСТСКАЯ СПМК-14»

В экономическом анализе результаты деятельности предприятия можно оценить на основе объема произведенной продукции, продаж, прибыли. Однако значения данных показателей недостаточны, так как перечисленные показатели являются абсолютными.

Чтобы сделать полную характеристику эффективности работы предприятия, необходимо рассчитывать показатели рентабельности. Рентабельность комплексно отражает степень эффективности использования материальных, трудовых, денежных и других ресурсов.

Значимость рентабельности в строительстве может быть охарактеризована сопоставлением общей суммы, фактически полученной подрядными организациями, прибыли с расходами государства на капитальные вложения, направляемые на развитие строительной промышленности и на пополнение собственных оборотных средств подрядных организаций [1].

Алгоритм расчета рентабельности представляет собой отношение полученного результата от использования объекта к понесенным расходам.

Показатели рентабельности стремительно участвуют в процессах рассмотрения финансово-хозяйственной работы компании, экономическом планировании, выработке управленческих заключений, принятий заключений кредиторами, а вдобавок инвесторами.

Поиск путей повышения рентабельности определяется многообразием ее показателей. Также следует учитывать, что при анализе способов повышения рентабельности важно разделять влияние внешних и внутренних факторов. Внешний фактор подразумевает расширение рынка сбыта продукции за счет сокращения цены предлагаемых товаров. Внутренние факторы важнее внешних. К ним относятся: увеличение объема производства, сокращение производственных затрат, повышение доходности основных фондов и т.д.

В статье будут рассмотрены пути повышения рентабельности на примере УП «Брестская СПМК-14».

Государственное унитарное специализированное строительное предприятие «Брестская СПМК-14» (УП «Брестская СПМК-14») является дочерним предприятием государственного производственного проектно-строительного унитарного предприятия «Объединение Брестоблсельстрой», что является Учредителем предприятия. Предприятие основано и работает с 1 апреля 1976 года.

**Государственное унитарное специализированное строительное предприятие «Брестская СПМК-14»** осуществляет широкий спектр электромонтажных работ: электромонтажные, слаботочные, монтаж пожарной сигнализации, пусконаладочные и другие виды спецработ на объектах производственного и непромышленного назначения в жилищном строительстве.

УП «Брестская СПМК-14» имеет в своей структуре 1 филиал (ЖКХ г. Брест) и 7 производственных участков в г. Пинске, г. Пружаны, г. Бресте №1 и г. Брест №2, г. Иваново, г. Столине, г. Дрогичине [2].

Финансовое состояние предприятия на 01.01.2020.

Таблица 1 – Финансовые показатели за 4 квартал 2019 года [3]

Сводные показатели	План	Факт 2019	Факт 2018	Факт 2017	% 2018 г. к 2017 г.	% 2019 г. к 2018 г.	% 2019 г. к плану
1	2	3	4	5	6	7	8
Прибыль от реализации, тыс. руб	224	129	157	123	127,6	82,2	57,4
Чистая прибыль, тыс. руб	28	151	23	42	54,8	656,5	539,3
Рентабельность продаж, %	4,3	2,3	3,4	2,9	116,5	68	54,2
Выручка, тыс. руб.	5230	5560	4601	4200	109,5	120,8	106,3

Произошло снижение прибыли от реализации по сравнению с прошлым годом и прибыль от реализации составила 129 тыс. руб. Показатель по выручке составил 120,8 %. Рентабельность продаж составила 2,3 % это на 1,0 процентных пункта ниже показателя установленного в бизнес-плане предприятия и на 1,1 процентных пункта ниже показателя прошлого года. Чистая прибыль по предприятию за 2019 года составила 151 тыс. руб.

Финансовое состояние предприятия на 01.01.2022

Таблица 2 – Финансовые показатели за 4 квартал 2021 года [3]

Сводные показатели	План	Факт 2021	Факт 2020	Факт 2019	% 2020 г к 2019 г	% 2021 г. к 2020 г.	% 2021 г. к плану
1	2	3	4	5	6	7	8
Прибыль от реализации, тыс. руб	227	577	380	129	294,6	151,8	254,2
Чистая прибыль, тыс. руб	101	278	169	151	111,9	164,5	275,2
Рентабельность продаж, %	4	4,6	5,6	2,3	243	82,4	115,4
Выручка, тыс. руб.	5660	12505	6785	5560	122	184,3	220,9

Произошло увеличение прибыли от реализации по сравнению с прошлым годом на 151,8 % и прибыль от реализации составила 577 тыс. руб. Рентабельность продаж составила 4,6 % это на 0,6 процентных пункта выше показателя, установленного в бизнес-плане предприятия, и на 1 процентных пункта ниже показателя прошлого года. Чистая прибыль по предприятию за 2021 года составила 278 тыс.руб, в 2020 году чистая прибыль была 169 тыс. рублей.

Финансовое состояние предприятия на 01.04.2022

Таблица 3 – Финансовые показатели за 1 квартал 2022 года [3]

Сводные показатели	План 2022	Факт 2022	Факт 2021	Факт 2020	% 2021 г. к 2020 г.	% 2022 г. к 2021 г.	% 2022 г. к плану
1	2	3	4	5	6	7	8
Прибыль от реализации, тыс. руб	18	90	151	201	75,1	59,6	500
Чистая прибыль, тыс. руб	4	1	98	120	81,7	1	25
Рентабельность продаж, %	0,7	3,8	8	10,8	-2,8	-4,2	3,1
Выручка, тыс. руб.	2397	2376	1882	1862	101,1	126,2	99,1

Произошло снижение прибыли от реализации по сравнению с прошлым годом на 75,1 % и прибыль от реализации составила 90 тыс. руб. Рентабельность продаж составила 3,8 % это на 3,1 процентных пункта выше показателя, установленного в бизнес-плане предприятия, и на 4,2 процентных пункта ниже показателя прошлого года. Чистая прибыль по предприятию за 1 квартал 2022 года составила 1 тыс. руб, в 1 квартале 2020 году чистая прибыль была 98 тыс.рублей.

Без анализа уровня рентабельности продукции невозможно правильно решить вопросы структуры промышленного производства, его специализации, размещения по территории страны, определить эффективность производства той или иной продукции. На основе уровня рентабельности продукции государство устанавливает уровень закупочных цен на продукцию.

Исходя из проведенного нами анализа на рассматриваемом предприятии, можно сделать вывод, что в течение последних нескольких лет имеется тенденция к повышению фактического уровня рентабельности и выполняется план на максимум, что говорит о том, что предприятие заинтересовано в развитии и повышении своих главных показателей. Но несмотря на это, предлагается несколько путей повышения его рентабельности:

1. Направления улучшения использования трудовых ресурсов, прежде всего, включают:
  - создание добавочных рабочих мест;
  - сокращение потерь рабочего времени;
  - повышение уровня производительности труда;
  - дифференциация оплаты труда работников, выполняющих работы различной сложности;
  - установление зависимости заработка сотрудников от качества произведенной продукции и эффективности их деятельности на основании критериев, показателей такой зависимости;
  - оптимизация структуры заработной платы работников – определение критериев начисления и объемов стимулирующих и компенсационных выплат, «социального пакета», их соотношения с базовой частью заработной платы, также поставленного в зависимость от качественных и количественных характеристик труда.
2. К направлениям улучшения использования основных средств, как правило, относится:
  - приобретение современного оборудования;
  - в более полном объеме использование фонда рабочего времени работы оборудования и повышение интенсивности его использования;
  - оптимизация имущественного комплекса.
3. Главными направлениями улучшения использования материальных ресурсов являются:
  - дополнительное приобретение сырья и материалов;
  - сокращение нормативных отходов, неэффективных расходов и расхода материалов на единицу продукции.
4. Ключевые направления для улучшения продаж:
  - сокращение затрат и издержек фирм;
  - приобретение товаров по более низким ценам;
  - мотивация сотрудников и хорошая реклама.

Таким образом, представленные мероприятия окажут положительное влияние на показатели рентабельности предприятия. Все показатели рентабельности продаж УП «Брестская СПМК-14» находятся на высоком уровне, что говорит об успешном контроле своих расходов и эффективной реализации товаров и услуг существенно выше себестоимости.

Подводя итоги, можно сказать, что:

- рентабельность есть сравнительный показатель, исчисленный как отношение прибыли к ресурсу, эффективность которого необходимо вычислить;
- расчет рентабельности позволяет оценить эффективность бизнеса, сопоставить компании из одной отрасли, выбрать преимущественно выгодный способ вложения средств;
- основные пути повышения рентабельности — увеличение доходов и сокращение расходов бизнеса, вдобавок выбор более выгодных проектов и товаров в ассортименте компании [4].

### Литература

1. Рентабельность в строительстве [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.bibliotekar.ru/spravochnik-181-4/70.htm>. – Дата доступа: 24.10.2022.
2. УП «Брестская СПМК-14» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.selstr.by/dochernie-predpriyatiya/item/297-up-brestskaya-spmk14.html>. – Дата доступа: 24.10.2022.
3. Личная документация УП «Брестская СПМК-14».
4. Расчет рентабельности бизнеса [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://planfact.io/blog/posts/raschet-rentabelnosti-biznesa>. – Дата доступа: 26.10.2022.

УДК 334.02

**Явтухович Т. И.**, студент  
научный руководитель – **Будурян Т. А.**, старший преподаватель  
УО «Брестский государственный технический университет»,  
г. Брест, Республика Беларусь

## ЭДХОКРАТИЯ КАК ПЕРСПЕКТИВНАЯ ФОРМА СОВРЕМЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

В современной экономике роль инноваций значительно возросла. Без применения инноваций практически невозможно создать конкурентоспособную продукцию, имеющую высокую степень наукоёмкости и новизны. Таким образом, в рыночной экономике инновации представляют собой эффективное средство конкурентной борьбы, так как ведут к созданию новых потребностей, к снижению себестоимости продукции, к притоку инвестиций, к повышению имиджа (рейтинга) производителя новых продуктов, к открытию и захвату новых рынков, в том числе и внешних.

Использование новейших технологий позволяет самым радикальным образом экономить природные ресурсы, сырье, материалы, топливо на всех стадиях – от добычи и комплексной переработки до использования в производстве. Затраты ресурсов сокращаются чуть не на 80 % [1].

Фундаментом новой управленческой модели в наших отечественных организациях должны стать инновации. Инновации формируют новые требования и к уровню управленческих решений, и к личности управленцев. Именно современные, креативные руководители могут сформировать новую управленческую модель в белорусских организациях, создать работоспособные эффективные коллективы, имеющие возможность принять вызовы времени. Новая управленческая модель должна опираться на знания. Теперь высококвалифицированный работник станет центром организационной структуры, которая постепенно будет приближаться к эдхо-