

необходимых для производства, передачи, распределения и продажи электрической и тепловой энергии с учетом структуры РУП «Облэнерго», особенностей энергетического производства, государственного регулирования тарифов на электрическую и тепловую энергию.

УДК 658.8

ФАКТОРНЫЙ АНАЛИЗ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ СБЫТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

*Ходоренко И.А., студ., Касеева Т.В., к.т.н., доц.
Витебский государственный технологический университет,
г. Витебск, Республика Беларусь*

Традиционно главным показателем эффективности сбытовой деятельности выступает рентабельность продаж. Её факторная модель позволяет выявить резервы по направлениям роста выручки и снижения затрат на производство и реализацию продукции. При этом эффективность сбытовой деятельности находится в прямой зависимости от работы сотрудников соответствующей службы, возможно более, чем в других сферах. Поэтому немаловажными показателями являются относительные величины объема реализации и прибыли от реализации к числу сотрудников сбытовой службы. С этой целью представим показатель прибыли от реализации продукции на одного сотрудника сбыта, как множество взаимосвязанных показателей:

$$PP / \Psi' = PP / BP \times BP / BП \times BП / \Psi \times \Psi / \Psi'$$

где PP – прибыль от реализации продукции, тыс. руб.; BP – выручка от реализации продукции, тыс. руб.; $BП$ – объем произведенной продукции (выпуск продукции), тыс. руб.; Ψ – среднесписочная численность персонала, чел.; Ψ' – среднесписочная численность сотрудников сбыта, чел.

Прибыль от реализации продукции на одного сотрудника отдела сбыта, можно условно назвать рентабельностью сотрудников отдела сбыта. Научное новшество в данной формуле представляет исследование влияния такого неочевидного фактора, как отношение среднесписочной численности персонала к среднесписочной численности сотрудников сбыта.

Таким образом, данный параметр можем представить в виде следующей факторной модели:

$$PP_p = R_{\text{продажи}} \times K \times ПТ \times K_{\Psi'}$$

где PP_p – прибыль от реализации продукции на одного сотрудника отдела сбыта, тыс. руб.; K – коэффициент соотношения объема реализации и объема выпуска продукции.; $ПТ$ – производительность труда, рассчитанная по совокупной численности персонала организации, тыс.руб./чел.; $K_{\Psi'}$ – соотношение общей численности персонала и числа сотрудников сбыта, к-т.

Данная модель может быть использована для обоснования оптимизации кадрового

состава сбытовой службы, оценки результатов реструктуризации сбытового отдела и прочих нужд организации.

Апробация разработанной факторной модели в условиях реальной коммерческой организации (ОАО «Витебские ковры») показала, что произошло снижение прибыли от реализации продукции в расчете на одного сотрудника сбыта. Это явление наблюдалось несмотря на положительную динамику таких факторов, как коэффициент соотношения объема реализованной и выпущенной продукции, а также производительности труда работников организации.

Снижение рентабельности продаж в исследуемом периоде, как и следовало ожидать, привело к уменьшению полученной прибыли от реализации продукции в расчёте на одного сотрудника отдела сбыта.

Рост коэффициента соотношения общей численности персонала к числу сотрудников сбыта в данной модели может рассматриваться как фактор оптимизации численности работников сбытовой деятельности.

УДК 658.5

ЗНАЧЕНИЕ ОЦЕНКИ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО УРОВНЯ ОРГАНИЗАЦИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

*Пецкалёва М.О. студ., Чеботарёва О.Г. ст. преп.
Витебский государственный технологический университет,
г. Витебск, Республика Беларусь*

Переход к новому технологическому укладу требует решения крупнейших экономических и научно-технических задач, связанных с коренной перестройкой промышленности. Возрастает потребность во всё более и более высокотехнологическом производстве, повсеместном внедрении инноваций для обеспечения конкурентоспособного высококачественного продукта при доступной цене. Достижение этих целей невозможно без создания оптимальных производственных условий, направленных на совершенствование технологических процессов в организации.

Технологический процесс представляет собой совокупность приемов и способов получения, обработки или переработки сырья, материалов, полуфабрикатов или изделий, осуществляемых в определенном виде экономической деятельности; целесообразное изменение формы, размеров состояния, структуры, места предметов труда.

Использование производственного потенциала является одним из основополагающих элементов системы безопасности и устойчивости организации, формирование его возможно с помощью обеспечения эффективности технологических процессов.

В связи с этим целесообразно проведение исследовательского анализа, оценки показателей технологической эффективности процессов организации, характеризующих степень использования отдельных факторов производства с учетом специфических особенностей технологического процесса. Данное направление в настоящее время получило название «технологический аудит».

Проведя обзор существующих методик и подходов к оценке технологического уровня организации, можно сделать следующие выводы.

1. Все имеющиеся на сегодняшний день подходы не рассматривают технологический