

Группы комментировали результаты, высказывая свое мнение. Занятие проходило в атмосфере доброжелательности и взаимной поддержки.

Ролевые игры проводят с целью повышения эффективности учебного процесса, уровня преподавания и совершенствования подготовки специалистов посредством объединения процесса передачи новых знаний с тренировкой управленческих навыков и развитием коммуникативных способностей; развития лидерских качеств; раскрытия творческого и организаторского потенциала студентов; закрепления теоретических знаний на практике; повышения самосознания студентов; выработки способности к коллективным решениям и социальной интеграции; развития способности к компромиссам.

Успешное применение интерактивных методов обучения зависит, прежде всего, от правильной постановки «спектакля». Преподавателю, как режиссеру, отведена невидимая, но главная роль — руководителя или модератора. Он создает понятные всем участникам условия, которые доводит им в форме ясных правил. Конкретное описание исходной ситуации определяет во многом дальнейшее проведение занятий. Постановка целей, определение ролей являются важнейшей задачей преподавателя.

ОРГАНИЗАЦИЯ АГРОХИМИЧЕСКОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ ЗА РУБЕЖОМ

М.Г. Швец, ст. преподаватель

Белорусский государственный аграрный технический университет (г. Минск)

Специфические особенности масштабы и значение агрохимического обслуживания обуславливают создание специализированной системы агрохимического обслуживания. Главная задача организаций, осуществляющих агрохимическое обслуживание, состоит в своевременном и качественном выполнении работ по доставке и применению удобрений, средств защиты растений в соответствии с договорными отношениями и технологией возделывания сельскохозяйственных культур. В этой связи представляет интерес зарубежный опыт обслуживания сельскохозяйственных товаропроизводителей.

В развитых странах внимание уделяется агрохимическому обслуживанию, ремонту техники и выполнению разнообразных услуг. Основным исполнителем агрохимических работ являются дилерские предприятия, осуществляющие продажу средств химизации и машин (в том числе подержанных) фермерам и иным потребителям. Они обслуживают и ремонтируют машины, поставляют запасные части, сдают машины в прокат и аренду, обучают фермеров эффективному и безопасному использованию их и др.

Отношения компаний, осуществляющих агрохимическое обслуживание, с дилерами строятся на основе договоров. Дилеры юридически и экономически самостоятельны. Взаимоотношения осуществляются при помощи контрактов (обычно бессрочных). Дилеры прогнозируют потребность в средствах химизации и в спецтехнике в зоне своей деятельности на два-три года, учитывая накопленный опыт реализации ее в данном районе, финансовое состояние ферм. Предварительные заявки на поставки подаются дилерам заблаговременно. Периодически (обычно 2 раза в год) каждая компания публикует прейскурант розничных цен на все виды выпускаемой продукции. Они служат ориентиром для дилера при реализации. Компания продает продукцию со скидкой, которая рассчитана на покрытие расходов дилера, связанных с транспортировкой, реализацией, послепродажным обслуживанием, гарантийным ремонтом, а также на получение прибыли.

В настоящее время в США имеется развернутая сеть предприятий по приготовлению готовых удобрительных смесей, которые при необходимости доставляют непосредственно на фермы. Эти предприятия могут также вносить удобрения и применять пестициды своими силами и техникой. Некоторые из них принадлежат непосредственно концернам, другие независимы. Фермеры при желании могут полностью освободиться от забот по составлению смесей, их доставке на склад или поле и внесению в почву. Это позволяет им вовремя выполнять неотложные работы на ферме с минимальными затратами труда. В то же время они могут вносить минеральные удобрения и пестициды самостоятельно, все необходимые для этого машины имеются в продаже.

В последние годы в США создают специализированные фирмы по аренде агротехники и подрядным сельскохозяйственным работам. Почти 40 % фермеров используют подрядные

механизированные агрохимические работы, расходы на которые составляют порядка 15 % текущих затрат фермерских хозяйств на содержание машинно-тракторного парка.

В Канаде широкое развитие получила фермерская кооперация. Кооператив обслуживает фермеров в радиусе 15 миль, снабжает их топливом, удобрениями, химикатами и осуществляет их агрохимическое обслуживание, он имеет 4 секции по продаже минеральных удобрений; агрохимическому обслуживанию, снабжению кормами и сбыту зерна.

Кооперативы занимаются несколькими видами, обслуживания и организуют различные интеграционные формирования. Вертикальная интеграция — кооператив фермеров (в данном случае «Грандвью-Сервис») ассоциация кооперативов «Гроумарк систем» — межрегиональные и национальные кооперации, такие как «ЦФ Индастрис». Горизонтально кооперируются фермеры одной зоны, затем несколько фермерских кооперативов, объединяются в ассоциацию и т.д.

В Японии распределение и реализация минеральных удобрений в сельском хозяйстве осуществляется через кооперативную и коммерческую системы. Кооперативная система контролирует 91 % минеральных удобрений, реализуемых в розничной торговле. Они полностью снимают заботы потребителей по доставке необходимых удобрений в удобное для них время. Фермер подает заявку в первичный кооператив, откуда ее передают в префектурную федерацию сельскохозяйственных кооперативов, где суммируются все заявки фермеров и общий заказ передается промышленности. Все, что делается через автоматизированные системы связи, обеспечивает оперативное доведение заявок-заказов потребителей на минеральные удобрения и проходят через распределительные склады, основная часть поставляется непосредственно потребителю. Для устранения сезонности в торговле минеральными удобрениями и загрузки складов и хранилищ сельскохозяйственные кооперативы предоставляют фермерам скидку на удобрения при покупке их не в сезон. В этой связи фермеры имеют определенный стимул к строительству небольших складов для временного хранения средств химизации.

Примером эффективного сотрудничества предприятий, работающих в области агрохимического обслуживания, может служить механизм организации такой работы во Франции, где производители удобрений, фирмы, обслуживающие сельхозпроизводителей, и сами сельхозпроизводители объединены в ассоциации и владеют частями акций друг друга. Каждый из них отвечает за свою часть. Производители производят и отгружают удобрения, обслуживающие фирмы ежегодно исследуют почвы, составляют комплексные удобрения в зависимости от наличия в конкретной почве азота, фосфора, калия, других веществ и культур, которые будут выращиваться на этих почвах. Изготовив такие удобрения, они поставляют их аграриям. При этом цены, как на удобрения, так и на услуги не могут быть завышены, поскольку и производители удобрений, и обслуживающие фирмы, являясь владельцами акций сельхозпроизводителей, заинтересованы в конечной прибыли.

В Германии по результатам систематического агрохимического обследования почв определяются экономически выгодные и экологически безопасные нормы внесения. Осуществляется агрохимическое обследование почв сельскохозяйственными опытными станциями с их службами по почвенным обследованиям. Опытные станции подчинены сельскохозяйственным палатам. Отбор почвенных образцов и их доставка осуществляется окружными консультантами. Результаты анализов обрабатываются, и крестьянин получает рекомендации по применению удобрений на каждом поле, обследование почв проводится 1 раз в 3 года, но плату за агрохимическое обслуживание крестьянин осуществляет ежегодно равными частями. Теория и практика применения удобрений, как и в других европейских странах, строится на концепции создания и поддержания определенного оптимального уровня содержания в почве фосфора и калия при их высокой степени доступности растениям.

Изучение опыта агрохимического обслуживания в развитых странах позволяет отметить следующие особенности:

- доминирующим типом ведения сельского хозяйства является фермерство, которое предполагает решение большинства организационных вопросов самостоятельно;
- в ряде стран созданы крупные фирмы и организации по агрохимическому обслуживанию сельского хозяйства, имеющие прямые связи с химической промышленностью;
- в некоторых странах сельскохозяйственные товаропроизводители совместно используют агрохимическую технику для борьбы с вредителями, сорняками, насекомыми, заболеваниями, по внесению в почву органических и минеральных удобрений или прибегают к услугам специализированных фирм и предпринимателей, или самостоятельно выполняют эти работы;

– конкуренция среди организаций, осуществляющих агрохимическое обслуживание, определяет высокое качество работ, а хорошо развитая инфраструктура и, прежде всего, дорог, связи, транспортных средств, позволяет реализовывать заказы и перемещать рабочую силу и средства производства в оптимальные сроки.

Зарубежный опыт агрохимического обслуживания показывает, что система организации агрохимического обслуживания сельскохозяйственных товаропроизводителей основана на принципах рыночной экономики. Эффективность ее обусловлена высоким качеством, проводимых работ и использованием высокотехнологичной специализированной техники.

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЯ МЯСОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Ж.Г. Шумак, ассистент

Полесский государственный университет (г. Пинск)

Главным в проблеме повышения эффективности экономики Республики Беларусь является обеспечение роста валового внутреннего продукта (ВВП) без увеличения использования топливно-энергетические ресурсы (ТЭР) с максимальным сокращением импорта энергоносителей. В соответствии с Директивой Президента РБ №3 к 2020 г. энергоемкость ВВП по сравнению с 2005 г. должна снизиться на 60%. Экономическая система страны должна быть эффективной, социально-ориентированной, конкурентоспособной, ресурсо- и энергоэффективной и экологозащитной. Эти требования выражают органическую взаимосвязь социальных, экономических, энергетических и экологических целей.

Анализируя динамику изменения ВВП и валового потребления ТЭР, можно отметить безусловное достижение эффективности Республики Беларусь в сфере энергосбережения, о чем свидетельствует рост объема ВВП за период 1997-2008 гг. на 120,5% при снижении энергоемкости на 53,1%.

Вместе с тем, энергоемкость ВВП в Беларуси в 2,5–3 раза выше по сравнению с промышленно развитыми странами Европы, что свидетельствует о наличии потенциала экономии топливно-энергетических ресурсов в нашей стране. Для Республики Беларусь достаточно актуальной является проблема энергосбережения в агропромышленном комплексе. Анализ показывает, что энергоемкость производства говядины в Беларуси в 10 раз выше, чем в США, свинины — в 7 раз. В целом энергосберегающий потенциал агропромышленного комплекса составляет 5 млн т у. т., что соответствует примерно 30% от общего объема потребления энергоносителей.

Основными проблемами, требующими решения, в области энергосбережения на предприятиях АПК являются:

- необходимость системного и комплексного подхода в решении проблем энергосбережения на региональном уровне;
- определение научно обоснованных норм расхода ТЭР (действующие нормы не отражают действительных потребностей в энергоресурсах, не способствуют энерго- и ресурсосбережению, совершенствованию техники и технологии);
- оптимизация структуры топливно-энергетических балансов предприятий, отрасли;
- более широкое использование местных видов топлива и возобновляемых источников энергии.

Мясная промышленность является материалоемкой отраслью и одной из наиболее энергоемких в пищевой промышленности. Поэтому одной из основных задач мясоперерабатывающих предприятий должна стать экономия энергопотребления на основе внедрения энергосберегающих техники и технологий.

Мясоперерабатывающая отрасль представлена заводами системы Минсельхозпрода Республики Беларусь, цехами организаций потребительской кооперации, подсобными производствами сельскохозяйственных предприятий. Основу отрасли составляют мясокомбинаты. Мясная отрасль Республики Беларусь представлена 26 мясокомбинатами.

Анализируя результаты финансово-хозяйственной деятельности предприятий мясной промышленности, следует отметить, что к 2008 г. значительно сократилось число убыточных мясокомбинатов: 2003 г. — 14 предприятий, 2004 г. — 9, 2005 г. — 4, 2006 г. — 1 (КУП