

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННО-СБЫТОВОЙ ПОЛИТИКИ ПТИЦЕВОДЧЕСКОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Ольга Игоревна Литвинко, студент
Ирина Ивановна Станкевич, старший преподаватель
Учреждение образования «Белорусский государственный аграрный технический университет», Минск, Республика Беларусь

Сбытовое звено обеспечивает взаимосвязь организации-изготовителя с его потребителями. Работники сбыта должны в одно и то же время учитывать интересы и организации, и потребителей. Они находят новых клиентов, доводят до их сведения информацию о предлагаемых товарах и услугах, осуществляют продажу. В то же время они представляют потребителей в организации, действуя в качестве «защитника» потребительских интересов.

При совершенствовании сбытовой деятельности достижение целей компании происходит через оценку и удовлетворения требований потребителя. В связи с тем, что для организаций в настоящее время характерно снижение спроса, особенно на товары, не являющиеся товарами первой необходимости, многие аспекты деятельности организаций нуждаются в тщательном анализе и модернизации. Производственно-сбытовая деятельность имеет важное значение, поскольку именно она определяет доходность организации. Происходящие на рынке явления обусловлены снижением уровня доходов, а значит и платежеспособности населения.

В общей сложности в мире производится 296 млн тонн мяса птицы. На сегодняшний день по потреблению лидирует свинина, в общей структуре она занимает 37,1 %, мясо птицы находится на втором месте, его доля в общей структуре потребления составляет 34,7 %. Сегодня самое большое потребление мяса птицы приходится на ОАЭ — 101 кг на душу населения в год. Затем идет Израиль (68 кг), Сингапур (62 кг), США (59 кг), Бразилия (44,7 кг). Хорошо идет Украина (25 кг на душу населения), и Россия (собственное производство — 26,6, с импортом — 28) [1, 2].

Цель исследования совершенствование производственно-сбытовой политики ОАО «Смолевичи Бройлер». Предприятие является одним из самых крупных в Беларуси предприятий, производящих мясо птицы и изделия из него. Птицефабрика была построена в 1967 году и в настоящее время имеет пять сельскохозяйственных производственных участков: «Рассвет», «Парижская коммуна», «Плиссский», «Пуховичи», колхоз имени Гагарина.

С 1 августа 2013 года произошло объединение ОАО «Смолевичи Бройлер» и СЗАО «Серволюкс». Вся продукция производится под брендом «Петруха». Изменение технологий выращивания птицы, реконструкция цеха убоя и переработки, новое упаковочное оборудование, отстройка бизнес-процессов позволили существенно изменить качество сырой продукции из мяса птицы. Аудит всех этапов производства, контроль продукции на прилавках магазинов подтвердили фактический рост качества. Продукция, производимая на ОАО «Смолевичи Бройлер», соответствует стандартам качества бренда «Петруха»,

которые отличаются строгим контролем на всех этапах производства, логистики, дистрибуции и реализации.

Цель деятельности птицефабрики — насыщение рынка качественной продукцией птицеводства, обеспечение эффективной работы предприятия, развитие и совершенствование производства, решение социальных вопросов.

Птицефабрика имеет замкнутый цикл производства и включает 16 зон: цеха выращивания бройлеров, племенного молодняка, родительского стада кур, инкубации яиц, убоя и переработки птицы, колбасного цеха, вспомогательных служб, фирменной торговли.

Приоритетными направлениями и задачами в деятельности предприятия на предстоящий период являются: вовлечение в оборот накопленных и неиспользуемых оборотных средств за счет упорядочения активов, вложенных в запасы сырья не снижая темпов роста производства и реализации; рациональное использование финансовых ресурсов с учетом имеющихся запасов и более рачительного подхода к формированию потребности на приобретение этих запасов; контроль за общезаводскими и накладными расходами, влияющими на размер прибыли и рентабельность продукции с целью недопущения снижения уровня рентабельности продаж.

ОАО «Смолевичи Бройлер» необходимо укреплять свою позицию на внутреннем рынке и постоянно расширять на нем свое присутствие путем улучшения качества конечного продукта (реализация яиц в упаковке), снижать издержки на производство продукции, что позволит сделать цены более конкурентоспособными на внешних рынках.

На предприятии в 2016 году по сравнению с 2015 годом объем выпущенной продукции в действующих ценах увеличился на 79,9 %, а в 2015 году по сравнению с 2014 годом увеличение составило 25,4 %. Увеличение объема выпущенной продукции положительно для деятельности предприятия.

Выручка от реализации продукции, работ, услуг в действующих ценах в 2016 году по сравнению с 2015 годом увеличилась 23,6 %, а в 2015 году по сравнению с 2014 годом увеличение составило 72,9 %. Увеличение выручки от реализации продукции положительно для деятельности предприятия, так как влияет на показатели рентабельности.

На конец 2015 года численность составляла 203 чел., а на конец 2016 года она увеличилась на 17 чел. Следует отметить что, как в 2015 году, так и в 2016 году наибольший удельный вес занимали рабочие — 77,3 % и 78,2 % соответственно. На конец 2016 года произошло увеличение удельного веса рабочих на 0,9 п. п. и увеличение удельного веса специалистов на 1,2 п. п.

В ОАО «Смолевичи Бройлер» по состоянию на 31.12.2016 года по сравнению с 31.12.2015 года стоимость краткосрочных активов увеличилась на 40,2 %; наиболее ликвидная часть краткосрочных активов — денежные средства по состоянию на 31.12.2016 года по сравнению с 31.12.2015 года увеличились на 57,4 %; финансовые вложения в 2015–2016 гг. отсутствуют; краткосрочная дебиторская задолженность на 31.12.2016 года по сравнению с 31.12.2015 года увеличилась на 19,4 %.

Изменение данных показателей отразилось следующим образом на дина-

мике показателей ликвидности и платежеспособности ОАО «Смолевичи Бройлер». Коэффициент абсолютной ликвидности показывает, какая часть краткосрочных обязательств может быть погашена немедленно. На 31.12.2016 года по сравнению с 31.12.2015 года коэффициент абсолютной ликвидности предприятия увеличился на 10,1 % и его значение равно 0,25. Рекомендуемое его значение не менее 0,2, следовательно, в исследуемой организации его значение намного выше нормативного.

Коэффициент промежуточной ликвидности характеризует ожидаемую платежеспособность на период средней продолжительности одного оборота дебиторской задолженности. Его значение по состоянию на 31.12.2016 года в сравнении с 31.12.2015 года уменьшилось на 9,8 % и составило 0,82. Оптимальным признается его значение 0,8–1,0. В 2014 году коэффициент ниже нормативного (0,57).

Коэффициент оборачиваемости оборотных средств характеризует рациональность и интенсивность использования этих ресурсов в организации. Он демонстрирует, какой объем выручки от реализации продукции приходится на 1 руб. оборотных фондов, т.е. именно этот показатель нагляднее всего отражает отдачу, получаемую от оборотных средств. В ОАО «Смолевичи Бройлер» его значение по состоянию на 31.12.2016 года в сравнении с 31.12.2015 года увеличилось на 0,6 % и составило 0,96, что выше показателя в 2014 году. От того, насколько рационально используются на предприятии оборотные средства, зависит его успех и прибыльность в целом.

Таким образом, коэффициент общей (текущей) ликвидности характеризует ожидаемую платежеспособность на период средней продолжительности одного оборота всех оборотных средств, т.е. долю краткосрочных обязательств, которая может быть погашена в результате реализации оборотных активов. В ОАО «Смолевичи Бройлер» его значение по состоянию на 31.12.2016 года в сравнении с 31.12.2015 года уменьшилось на 1,9 и составило 5,63, что выше нормы. Ликвидность организации — это способность фирмы превращать свои активы в деньги для покрытия всех необходимых платежей по мере наступления их срока. Ликвидность баланса определяется как степень покрытия обязательств организации его активами, срок превращения которых в денежную форму соответствует сроку погашения обязательств.

Таким образом, можно сделать вывод, что для совершенствования сбытовой деятельности ОАО «Смолевичи Бройлер» будет целесообразным провести такие мероприятия, как: стимулирование сбытовой деятельности при помощи рекламы и использование современных информационных технологий для совершенствования организации сбыта.

В ОАО «Смолевичи Бройлер» выявлены резервы увеличения производства продукции птицеводства. Предприятие имеет хорошие перспективы наращивания сбыта своей продукции. Увеличивая производство и сокращая затраты можно снизить себестоимость производства продукции птицеводства. Это в свою очередь, позволяет освоить резервы увеличения прибыли и повышения уровня рентабельности предприятия. Предприятие при реализации выявленных

резервов может получить дополнительную прибыль в размере 15318 тыс. руб. Это является значимым для деятельности предприятия, вследствие повышения эффективности его работы и получения дополнительного дохода.

Для увеличения повышения привлекательности товара ОАО «Смолевичи Бройлер» следует больше уделять внимания рекламной деятельности, участию во всевозможных выставках-ярмарках, привлекать новые каналы сбыта для увеличения реализации продукции. Данные мероприятия позволят повысить конкурентоспособность продукции организации, с помощью использования дополнительных каналов распределения продукции, выйти на новые рынки сбыта.

В соответствии с задачами выберем следующие инструменты рекламной политики: реклама на радио (Радиус FM и Радио РОКС), реклама по телевидению (ОНТ, РТР и СТБ), размещение рекламы в публицистических изданиях (Моя реклама, СБ Беларусь Сегодня).

Общая стоимость затрат на проведение рекламной деятельности в 2017 г. составят 8412,0 руб. Таким образом, в ходе проведения активной рекламной деятельности ОАО «Смолевичи Бройлер» в 2017 г. получит дополнительный товарооборот в размере 26013,3 тыс. руб.

ОАО «Смолевичи Бройлер» приходится работать с десятками контрагентов, большим объемом товаров и серьезными денежными суммами, что требует контроля над отчетностью и регулярного анализа полученных результатов. Внедрение программы автоматизации «Бизнес. Ру» на ОАО «Смолевичи Бройлер» позволит оптимизировать складской и товарный учёт предприятия, что будет способствовать его развитию и повышению его доходности. Таким образом, экономическая эффективность внедрения программного продукта составит 19,7 % при затратах 16,002 тыс. руб. [3].

Основные выгоды от использования (внедрения) программного продукта: автоматизация работы работников (единая система), снижение затрат на канцелярские принадлежности, повышение скорости обработки документов, снижение трудоемкости анализа товарных запасов, экономия времени при заполнении и печати документов, снижение запасов.

Литература

1. Сидоркина, Н.А. Повышение эффективности отечественного птицеводства / Н.А. Сидоркина // Вестник Нижегородской государственной сельскохозяйственной академии: в 2 т. — 2012. — т. 2. С. 239-241.

2. Литвинко, О. И. Анализ состояния и направления развития птицеводства в Республике Беларусь / О.И. Литвинко // Актуальні проблеми управління та адміністрування: теоретичні і практичні аспекти: матеріали Міжнародної науково-практичної Інтернет-конференції науковців, аспірантів та студентів 10 листопада 2016 р.: Кам'янець-Подільський, 2016. — С. 203-205.

3. Литвинко, О.И. Роль информационных технологий в деятельности предприятий / О.И. Литвинко // Рыночная экономика: сегодня и завтра: тезисы VI Международной научной студенческой конференции. Минск, 2-3 марта 2017 г. / редкол.: Г. И. Гануш [и др.]: Минск : БГАТУ, 2017. — С. 176-178.