

Для получения сводных данных по объектам учета затрат в целом по хозяйству ведут сводный лицевой счет (сводный производственный отчет) по животноводству, в котором обобщают данные о затратах и выходе продукции животноводства в целом.

Одновременно с записями в сводный лицевой счет (сводный производственный отчет) итоговые данные из лицевых счетов (производственных отчетов) подразделений с группировкой по корреспондирующим счетам заносят в журнал-ордер № 10-АПК, а из него кредитовые обороты в установленном порядке ежемесячно переносят в Главную книгу.

Данные о затратах по животноводству в сводном лицевом счете (сводном производственном отчете) должны соответствовать суммам затрат по счету 20, субсчет 2 в Главной книге и в журнале-ордере № 10-АПК

Таким образом, информация о затратах накапливается в большом количестве документов. Наличие полной и достоверной информации напрямую влияет на эффективность и оперативность принятия организационно-экономических решений. Поэтому на сельскохозяйственных предприятиях следует разработать систему классификации затрат в зависимости от целей и функций управления.

УДК 339.187; 636.5

И. Шиманица

(Республика Беларусь)

Научный руководитель И. А. Контровская, к.с.-х.н., доцент
Белорусский государственный аграрный технический университет

**ПРОИЗВОДСТВЕННО-СБЫТОВОЙ ПОТЕНЦИАЛ
ОРГАНИЗАЦИИ И ПУТИ ЕГО ПОВЫШЕНИЯ
(НА ПРИМЕРЕ «ОАО «БЕРЕСТОВИЦКАЯ ПТИЦЕФАБРИКА»)**

Вопросы совершенствования управления производственной и сбытовой деятельностью предприятий птицеводства в условиях рыночной конкуренции, суть которых состоит в разработке стратегии повышения эффективности производственно-сбытовой деятельности, требуют сегодня более детального рассмотрения. Оценочным показателем эффективности данной стратегии является уровень производственно-сбытового потенциала предприятия.

Производственно-сбытовой потенциал перерабатывающих предприятий – это интеграция ключевых факторов эффективности производственно-сбытовой деятельности организации, отражающая конкурентные

преимущества организации по показателям качества производимой и объема реализованной продукции при наименьших затратах, рыночной доле организации, кадровой и технологической составляющей, маркетинговой и инновационной деятельности.

Цель исследования – разработка мероприятий по повышению производственно-сбытового потенциала ОАО «Берестовицкая птицефабрика». Объект исследования – ОАО «Берестовицкая птицефабрика», специализацией которой является производство яиц куриных и мяса кур.

Проведя анализ экономических показателей деятельности ОАО «Берестовицкая птицефабрика» можно сказать о том, организация прибыльна. Темп роста выручки опережает темп роста себестоимости. Рентабельность производства в 2016 г. составила 4,2%. В структуре себестоимости наибольший удельный вес занимают корма (67,5%) и электроэнергия.

За 2014-2016 гг. валовый выход яиц сократился на 3661 тыс. шт., что связано с падежом птицы и несовершенством условий содержания и кормления. Объем реализации яиц за 2014-2016 гг. сократилась на 8,8%, что связано с боем продукции при сборе и транспортировке яиц и возрастающей конкуренцией по качеству продукции.

В результате исследований произведено совершенствование методики оценки производственно-сбытового потенциала организации. Оценка осуществляется посредством расчета интегрального показателя с учетом весомости факторов семи групп потенциалов: финансового, кадрового, производственного, маркетингового, инновационного, рыночного и технологического потенциалов. На основании данной методики был произведен расчет производственно-сбытового потенциала ОАО «Берестовицкая птицефабрика» за 2014-2016 годы. Интегральный коэффициент птицефабрики по разработанной шкале оценки имеет низкое значение (0,56), что обусловлено невысокими темпами роста таких факторов как кадровый, рыночный, производственный и инновационный потенциалы.

Таким образом, ОАО «Берестовицкая птицефабрика» следует уделять должное внимание модернизации оборудования, повышению качества продукции, увеличению доли инновационной продукции, росту рентабельности продаж и повышению эффективности использования персонала.

В рамках исследования была разработана стратегия повышения производственно-сбытового потенциала предприятий птицеводческой отрасли Республики Беларусь в условиях жесткой конкурентной среды с достаточным разнообразием ассортимента птицеводческой продукции на рынке.

С учетом акцентирования внимания на такие показатели, как эффективность производства, объема и качества поставляемой продукции ОАО «Берестовицкая птицефабрика» рекомендуются:

1) в целях экономии топливно-энергетических ресурсов и повышения продуктивности – реконструкция сети электроснабжения птичников с внедрением светодиодной системы «Заря». Экономический эффект составит 179,400 тыс. руб.

2) в целях улучшения условий содержания птицы, увеличения ее продуктивности и экономии топливно-энергетических ресурсов – произвести тепловую модернизацию птичника, что позволит получить доход в размере 10,710 тыс. руб.

С учетом акцентирования внимания на объем и качество сбыта готовой продукции рекомендуется:

1) в целях сокращения товарных потерь при производстве и реализации яиц – произвести реконструкцию яйцесклада с установкой машины конвейерного типа для сортировки и маркировки продукции. Экономический эффект составит 25,714 тыс. руб.

2) в целях повышения кадрового и инновационного потенциалов – создание штатных единиц маркетолога и инженера-технолога. Экономическая эффективность от данного мероприятия равна 21,100 тыс. руб.

3) с целью расширения ассортимента и предотвращения товарных потерь от порчи продукции наладить производство яиц копченых, что позволит получить доход в размере 37,000 тыс. руб.

4) в целях повышения инновационного потенциала организации усовершенствовать рацион кормления птиц – замена кормовых добавок в рационе птиц на «биокомплексы омега-3», что позволит получить продукцию для лечебно-профилактического питания, улучшить товарный вид продукции, так как делает цвет желтка и скорлупы похожим на яйцо с частного подворья, что предлагает сегодня к примеру ОАО «Солигорская птицефабрика»;

5) в целях стимулирования сбыта – организация выездной торговли в близлежащие районы организации, что позволит увеличить выручку от реализации продукции на 10%.

Таким образом, внедрение предложенных мероприятий в рамках стратегии позволит ОАО «Берестовицкая птицефабрика» получить доход в размере 240,624 тыс. руб. и увеличить коэффициент производственно-сбытового потенциала до 0,7, что по шкале соответствует среднему уровню значения производственно-сбытового потенциала.