

**СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СБЫТОВОЙ ПОЛИТИКИ КАК
ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
ФИЛИАЛА «МИНСКИЙ» ОАО «АГРОКОМБИНАТ»
ДЗЕРЖИНСКИЙ»**

В.Д. Беляк, студент 4 курса ФПУ

Научный руководитель: И.И. Станкевич

*УО «Белорусский государственный аграрный технический
университет»,
г. Минск, Республика Беларусь*

Формирование спроса и стимулирование сбыта – одни из важнейших элементов в комплексе экономической деятельности. Кроме того, в современных представлениях экономистов, они существуют в неразрывном взаимодействии друг с другом. Так, стимулирование сбыта является не только важнейшим элементом системы формирования спроса, но и одним из главных компонентов экономической деятельности предприятий.

Сбытовая политика – это деятельность по осуществлению выбора наиболее эффективной системы, каналов и методов сбыта применительно к конкретно определенным рынкам. Это означает, что производство продукции с самого начала ориентируется на конкретные формы и методы сбыта, наиболее благоприятные условия.

Основными элементами сбытовой политики являются следующие: транспортировка продукции – ее физическое перемещение от производителя к потребителю; доработка продукции – подбор, сортировка, сборка готового изделия, что повышает степень доступности и готовности продукции к потреблению; хранение продукции – организация создания и поддержание необходимых ее запасов; контакты с потребителями – действия по физической передаче товара, оформлению заказов, организации платежно-расчетных операций, юридическому оформлению передачи прав собственности на товар, информированию потребителя о товаре и производителе, а также сбору информации о рынке.

Основным видами деятельности филиала «Минский» ОАО «Агрокомбинат «Дзержинский» является: производство про-

дукции птицеводства (яйцо и мясо птицы); производство продукции растениеводства (зерно, корма); производство продукции промышленных цехов (яичный порошок, производство жидких яйцепродуктов, переработка рапса); коммерческая деятельность с правом оптовой и розничной торговли.

Конкурентными преимуществами филиала «Минский» ОАО «Агрокомбинат «Дзержинский» в данном сегменте рынка являются: значительная доля рынка, а следовательно, возможность управлять ценой; отлаженная схема реализация яйца; собственное производство полнорационного комбикорма; родительское и промышленное стадо птицы размещены на отдельно находящихся территориях, что позволяет свести риск инфекционных заболеваний. Сбыт продукции осуществляется в основном крупными оптовыми партиями. С этой целью в штате филиала «Минский» ОАО «Агрокомбинат «Дзержинский» предусмотрена служба сбыта, задачами которой является продвижение продукции на соответствующих рынках и организация её сбыта.

Филиал «Минский» ОАО «Агрокомбинат «Дзержинский» в настоящее время имеет широкий сбыт посредством сети магазинов «Дзержинка», «Евроопт», «Green» и дилеров в Амурской области. Все их можно объединить в три группы.

Реализация продукции предприятия осуществляется как через розничных, так и оптовых посредников. Розничная торговля имеет магазинный и не магазинный вид. Товары филиала «Минский» ОАО «Агрокомбинат «Дзержинский» поставляет свою продукцию во все фирменные магазины ОАО «Агрокомбинат «Дзержинский».

Поставщиком яйца, из которого вылупляется племенной цыпленок, является Пермская птицефабрика. Производственный процесс на предприятии осуществляется с учетом новейших технологий при использовании современного оборудования. Поставщиками оборудования являющиеся такие страны как Швейцария, Голландия, Словакия и Россия.

Сбытовая политика филиала «Минский» ОАО «Агрокомбинат «Дзержинский» также имеет некоторые слабые стороны. Вот некоторые из них: зависимость от отраслевых циклов; отсутствие автоматизации сбытовых процессов; зависимость от экономической ситуации; ограниченная география продаж.

В ходе исследования были предложены следующие мероприятия: доработка сайта организации, а именно размещение анкеты для потребителей и анкеты для партнеров на сайте, и участие в

специализированной международной выставке PRODEXPO 2025; участие в тендерах; внедрение системы «1С: Птицеводство. Модуль для 1С: ERP».

По результатам, расчетов предложений, общая сумма затрат на мероприятия по стимулированию сбыта составят 4100 рублей. В частности, предложение участия в специализированной международной выставке «PRODEXPO 2025» принесет затраты организации в размере 3700 руб., срок окупаемости данного предложения при условии прироста продаж на 20000 руб. и торговой наценке 20 % составит менее чем 3 месяца. Предложение размещения на сайте анкеты для потребителей и анкеты для партнеров принесет затраты организации в размере 4000 руб., срок окупаемости данного предложения при условии, что экономический эффект достигается за 2 месяца, составит 4 месяца.

Предложение по участию в тендерах на поставку крупных партий продукции в государственные и коммерческие учреждения является стратегически важной задачей для филиала «Минский» ОАО «Агрокомбинат «Дзержинский». Реализация данного предложения с учетом предложенных шагов позволит максимально эффективно использовать имеющиеся ресурсы и достигать поставленных бизнес-целей. Предложение по участию в тендерах на поставку куриного яйца принесет затраты в размере 1600 руб. (обучение сотрудников, регистрация на бирже и другие затраты).

Внедрение программного комплекса «1С: Птицеводство. Модуль для 1С: ERP» понесет затраты в размере 2630 руб. (эксплуатационные затраты по внедрению системы) и 3670 руб. (единовременные (капитальные) затраты). Экономия от внедрения данного программного продукта составит 19660 руб. Срок окупаемости капитальных вложений после внедрения составит 1,7 года (1 год 9 месяцев).

В результате внедрения программного продукта ожидается сокращение времени работы сотрудников на 10 %, повышения скорости обработки документов на 3 %, снижение вероятности ошибки на 4 %, а также повышения эффективности принятия управленческих решений на 3 %. Так как ЧДД больше нуля (12,68 тыс. руб.) – проект внедрения программного обеспечения эффективен. Проект целесообразен при $PI > 1$, следовательно, предложенное мероприятие экономически целесообразно, поскольку $PI = 4,43$. Следует отметить, что затраты на внедрение программного продукта окупятся в 1 квартале 2026 года.

Таким образом, предложенные мероприятия отражают теоретическую основу сбытовой политики как комплексного и системного

процесса, включающего организацию каналов сбыта, коммуникацию с рынком, стимулирование спроса и внедрение современных технологий управления, что обеспечивает устойчивое развитие и повышение эффективности деятельности организации.

Литература

1. Барбаков, О. М. Информационный менеджмент : учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по направлению подготовки 080200.62 «Менеджмент» квалификация (степень) «бакалавр» / О. М. Барбаков, Ю. А. Зобнин. – Тюмень: ТюмГНГУ, 2020. – 270 с.
2. Национальный правовой интернет-портал Республики Беларусь – [Электронный ресурс] / Правовой портал. – Режим доступа : <https://pravo.by/document/?guid=3871&p0=P30600534>. – Дата доступа : 25.04.2025.
3. Постановление Министерства Экономики Республики Беларусь и Министерства Финансов Республики Беларусь «Об оценке степени риска наступления банкротства» от 7 августа 2023 г. № 16/46 – [Электронный ресурс] – Режим доступа : <https://pravo.by/document/?guid=12551&p0=W22340308&ysclid=m-bp0sk> – Дата доступа : 01.05.2025.
4. Коровкина, Н.И. Элементы сбытовой политики предприятия / Н.И. Коровкина. – Москва: Дашков и К°, 2021. – 176 с.
5. Национальный центр маркетинга: электронная торговая площадка – [Электронный ресурс] – Режим доступа : <https://goszakupki.by/marketing/view/16-41372> – Дата доступа : 01.05.2025.
6. Официальный сайт 1С: Предприятие [Электронный ресурс] – Режим доступа : <https://solutions.1c.ru/catalog/poultry-modern/features?ysclid=mavu5q55-bm720223897> – Дата доступа : 10.05.2025.
7. Официальный сайт PRODEXPO – [Электронный ресурс] – Режим доступа : <https://prodexpo.by/?ysclid=mavu37mbvs793041131> – Дата доступа : 01.05.2025.

УДК 636:33

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МОЛОЧНОГО СКОТОВОДСТВА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Т.В. Бубнова, студент 4 курса ФПУ

Научный руководитель: Н.Г. Королевич, канд. экон. наук, доцент
*УО «Белорусский государственный аграрный технический
университет»,
г. Минск, Республика Беларусь*

Наряду с обеспечением населения и других отраслей животноводства республики молочной продукцией молочное скотоводство являет-