

К. Ловчая

(Республика Беларусь)

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

ПРОИЗВОДСТВЕННО-СБЫТОВОЙ ПОТЕНЦИАЛ ОРГАНИЗАЦИИ: МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ И ПУТИ ЕГО ПОВЫШЕНИЯ

Нарастающая конкуренция на рынке овощной продукции требует от предприятий овощеводческой отрасли повышения эффективности производства и стимулирования сбыта. Детального рассмотрения требуют вопросы разработки стратегии повышения производственно-сбытовой деятельности. Показателем эффективности данной стратегии является оценка производственно-сбытового потенциала предприятия.

Анализ и обобщение известных из теории и практики подходов к оценке производственно-сбытового потенциала стали основанием для формирования системы оценочных показателей составляющих потенциала. При оценке производственно-сбытового потенциала предлагается использовать следующие составляющие по принципу оптимальности их для оценки инновационного развития организации: финансовый потенциал; кадровый; производственный; инновационный; маркетинговый; рыночный; технологический.

Различные виды потенциалов рассчитываются путем суммирования произведений ключевых показателей, свойственных данной группе и их весовых коэффициентов.

Весовые коэффициенты при расчете составляющих производственно-сбытового потенциала и его интегрального показателя устанавливаются в соответствии с удельным весом степени влияния того либо иного показателя при расчете составляющих потенциала на основании экспертного распределения весов.

Для оценки производственно-сбытового потенциала разработана шкала оценки, согласно которой лидером является организация с интегральным коэффициентом на уровне 1. Высокий уровень конкурентоспособности достигается при коэффициенте от 1,0 до 0,9, средний – при коэффициенте от 0,9 до 0,7, низкий – при коэффициенте ниже 0,7.

Для предприятий овощеводства при расчете инновационного потенциала предлагается использовать такой показатель как доля экологически чистой (в т.ч. органической) продукции в общем объеме товарной продукции. В настоящее время первостепенной является задача выращивать качественную, экологически чистую овощную продукцию. Современные технологии требуют применения больших доз удобрений и пестицидов, а это негативно отражается на здоровье человека и чистоте почвы, что требует создания экологизированных технологий производства. Производством органической продукции в Республике занимается порядка 27 субъектов хозяйствования, включая крестьянские (фермерские) хозяйства, личные подсобные хозяйства граждан, сельскохозяйственные и другие субъекты. Главным недостатком такого производства считается высокая финансовая нагрузка, т.к. законодательство не предполагает льготного налогообложения, при этом затраты на производство экологически-чистой продукции значительно выше. Одной из проблем рынка органического продовольствия до недавнего времени было отсутствие законодательных норм производства. В 2018 году вступил в силу закон «О производстве и обращении органической продукции». С 18 ноября 2019 года белорусские производители органической продукции смогут пройти процедуру сертификации и наносить на упаковку товаров знак «Органический продукт». Спор на органическую продукцию растет большими темпами и является перспективной долей рынка.

Объектом исследования является КУП «Минская овощная фабрика».

Организация является платежеспособной. Основные экономические показатели деятельности предприятия в динамике за 2016-2018 годы увеличиваются. Чистая прибыль предприятия уменьшилась на 25% и составила 114 тыс. руб. на 2018 год. Рентабельность продукции увеличилась на 3,8% и составила 7,9 %, а рентабельность продаж увеличилась на 2,9 % и составила 6,7%.

Коэффициент производственно-сбытового потенциала КУП «Минская овощная фабрика» в соответствие с данной шкалой оценки на протяжении исследуемого периода имеет среднее значение, обусловленное средними показателями таких потенциалов организации как рыночный, маркетинговый, инновационный и технологический.

На основе анализа литературных источников с учетом состояния отрасли в Республики Беларусь произведен обзор и обоснование комплекса мер для повышения производственно-сбытового потенциала предприятий овощеводства.

С учетом акцентирования внимания на такие показатели, как эффективность производства, объем и качество поставляемой продукции а также объем и качество сбыта готовой продукции предлагаются следующие мероприятия в рамках стратегии повышения производственного потенциала организаций:

1. техническое и технологическое перевооружение тепличного производства путем строительства инновационных теплиц с технологией ультраклимата, модернизация оранжерий;

2. применение высокоурожайных гибридов с улучшенными качественными характеристиками;

3. применение энергосберегающих интенсивных технологий, таких как применение системы светодиодного междурядного досвечивания, выработки электрической, тепловой энергии и CO₂ с помощью когенерационной установки, использование энергии геотермальных вод, биогазовых установок;

4. внедрение менее ресурсоемких технологий производства, таких как применение субстратов, позволяющих экономить воду, удобрения или применение бессубстратной технологии производства овощей без, что позволяет уменьшить объемы импорта минеральной ваты и необходимость ее утилизации;

5. наращивание объемов экологически чистой продукции путем внедрения в производство экологизированных технологий.

Таким образом, дальнейшее развитие овощеводческой отрасли должно сопровождаться повышением производственно-сбытового потенциала организаций, путем внедрения мероприятий в рамках предлагаемой стратегии в целях адаптации организаций отрасли к рыночным условиям для обеспечения экономической безопасности продовольственного рынка Республики Беларусь.