

Маргарита Мигура
(Республика Беларусь)

Научный руководитель О.Н. Шабуня
Белорусский государственный аграрный технический университет

СБЫТОВАЯ ПОЛИТИКА ОАО «АГРОФИРМА «ЛУЧНИКИ»

ОАО «Агрофирма «Лучники» – многоотраслевое хозяйство мясомолочного направления с развитым семеноводством и производством элитных семян зерновых, картофеля. Открытое акционерное общество «Агрофирма «Лучники» Слуцкого района Минской области зарегистрировано Слуцким РИК 16.12.2016 г. за № 600043549, создано на основании решения общего собрания членов ОАО «Агрофирма «Лучники» (протокол собрания № 5 от 25 октября 2016 г.), путем реорганизации сельскохозяйственного кооператива «Агрофирма «Лучники» в соответствии с законодательством Республики Беларусь.

Основной целью деятельности открытого акционерного общества является хозяйственная деятельность, направленная на получение прибыли для удовлетворения социальных, культурных и экономических интересов участников открытого акционерного общества, повышение эффективности производства на основе внедрения достижений научно – технического прогресса, эффективных форм хозяйствования и управления производством, обеспечения устойчивого финансового состояния предприятия.

Открытое акционерное общество расположено в пригородной зоне города Слуцка. Центральной усадьбой ее является деревня Лучники, где расположены основные производственные, хозяйственные, культурно – бытовые постройки.

Основными направлениями повышения эффективности производства зерна в ОАО «Агрофирма «Лучники» являются применение перспективных сортов зерновых культур, внедрение сортов и гибридов с высоким потенциалом продуктивности и технологическими свойствами, устойчивыми к воздействию среды.

ОАО «Агрофирма «Лучники» осуществляет следующие виды деятельности:

- выращивание зерновых и зернобобовых, рапса и кормовых культур;
- выращивание картофеля;
- производство молока, говядины;

- оказание механизированных и автотранспортных услуг;
- производство пшеничной муки и ячменно-ячневой крупы.

Основными центрами сбыта продукции в ОАО «Агрофирма «Лучники» являются:

- мясо – ОАО «Слуцкий мяскокомбинат»;
- молоко – ОАО «Слуцкий молочный комбинат», ОАО «Слуцкий сыродельный комбинат»;
- зерно – ОАО «Слуцкий хлебозавод», ОАО «Слуцкий комбинат хлебопродуктов»;
- сахарная свекла – ОАО «Слуцкий сахарорафинадный комбинат».

Основными конкурентами по производству и сбыту продукции ОАО «Агрофирма «Лучники» являются организации расположенные в Слуцком районе и занимающиеся аналогичными видами деятельности. Основные конкуренты и их виды деятельности занесены в таблицу 1.

Таблица 1 – Основные конкуренты

Конкуренты	Вид деятельности
ОАО «Козловичи-Агро»	Мясо, молоко, зерновые, картофель.
ОАО «Исерно»	Молочное скотоводство с выращиванием КРС, выращивание зерновых культур, выращивание зернобобовых культур, выращивание кормовых культур, выращивание сахарной свеклы, выращивание рапса.
СПК «Сороги-Агро»	Зерновые культуры, корм для с/х животных, молоко, говядину, КРС живым весом, семена рапса, морковь.
ОАО «Весейский Покров»	Молоко КРС, говядину, зерновые культуры, масличные культуры, сахарную свеклу, кормовые культуры.
ОАО «Витко-Агро»	Молоко КРС, говядину, зерно, рапс, сахарная свекла, кукурузу, корма для с/х животных.
ОАО «Подлесье-2003»	Животноводство мясо-молочного направления, картофель, зерновые культуры, лен, свекла.
ОАО «Слуцкая Нива»	Животноводство, зерно, кормовые культуры, рапс, свекла сахарная.

Для того чтобы обеспечить предприятие необходимыми ему материалами в соответствии с выявленной потребностью, организуется материально-техническое снабжение предприятия. Его задача заключается в определении потребности предприятия в материалах и технических ресурсах, изыскании возможностей покрытия этой потребности, организации хранения материалов и выдачи их в цехи, а также в проведе-

нии контроля за правильным использованием материально-технических ресурсов и содействия в их экономии. Процесс снабжения – это совокупность операций, обеспечивающих предприятие необходимыми предметами и средствами труда.

Основная задача предприятия по организации снабжения - своевременное бесперебойное и комплексное снабжение производства всеми необходимыми материальными ресурсами при минимальных издержках управления запасами. Обеспечение ОАО Агрофирма «Лучники» сырьем, материалами, покупными полуфабрикатами и готовыми изделиями связано с выполнением таких функций, как закупка, транспортная переработка, складская переработка и другими.

Различают две формы снабжения:

1. Транзитная форма снабжения - предприятие получает сырье и материалы непосредственно от предприятий, их добывающих, обрабатывающих или производящих;

2. Складская форма снабжения - материальные ресурсы предприятие получает с баз и складов снабженческо-сбытовых организаций, оптовых и розничных торговых фирм.

Сбытовую политику ОАО Агрофирма «Лучники» продукции следует рассматривать, как целенаправленную деятельность, принципы и методы, осуществления которой призваны организовать движение потока товаров к конечному потребителю. Основной задачей является создание условий для превращения потребностей потенциального покупателя в реальный спрос на конкретный товар. К числу таких условий относятся элементы сбытовой политики, капиталы распределения (сбыта, товародвижения) вместе с функциями, которыми они наделены.

Хотя сбыт – завершающая стадия хозяйственной деятельности ОАО Агрофирма «Лучники», в рыночных условиях планирование сбыта предшествует производственной стадии и состоит в изучении конъюнктуры рынка и производственных возможностей предприятия производить пользующуюся спросом (перспективную) продукцию и в составлении планов продаж, на основе которых должны формироваться планы снабжения и производства. Управление сбытом продукции подразумевает собой построение эффективных каналов распределения, организацию рациональной системы товародвижения, системы коммуникаций и эффективного управления персоналом. Для этого необходимо постоянно оценивать и анализировать текущую ситуацию в этой области, выявлять и ранжировать перспективные направления развития, оп-

ределять недостатки и слабые места в сбытовой системе ОАО Агрофирма «Лучники». При этом, невозможно обойтись без такого понятия, как сбытовой потенциал предприятия (СПП), которое позволит уменьшить дисбаланс между теоретическими наработками в области сбыта и их практическим применением.

Сбытовой потенциал – это имеющиеся рыночные, интеллектуальные, коммуникационные, управленческие и организационно-технические ресурсы, которые можно использовать для решения задач в области сбыта.

УДК 658.8.012.12

Ангелина Музыченко
(Республика Беларусь)

Научный руководитель О.Н. Шабуня
Белорусский государственный аграрный технический университет

ОЦЕНКА СБЫТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РОГАЧЕВСКИЙ МОЛОЧНОКОНСЕРВНЫЙ КОМБИНАТ

Рогачевский молочноконсервный комбинат является одним из крупнейших производителей молочной продукции в Республике Беларусь. Он занимается переработкой молока и производством различных видов молочной продукции, включая сгущенное молоко, сухое молоко, сливочное масло, творог, сметану и другие продукты.

На долю реализации продукции комбината на внутреннем рынке приходится 61,6% от общего объема продаж. Основным рынком сбыта внутри республики является Гомельская область. На рынке Беларуси у предприятия имеется широкая дилерская сеть: филиал ОАО «Рогачевский МКК» торговый дом в г.Минске, ООО «ТД «Рогачевь» в г.Гомель, сеть фирменной торговли.

Что касается *торговой марки*, то предприятие использует марку «Рогачевь», которая является узнаваемой на рынках Беларуси, России и других стран-импортеров продукции комбината, а также новая торговая марка сыров «Витаем!». На сегодняшний день ТМ «Рогачевь» ассоциируется у потребителей как высококачественный продукт. Предприятие планирует постоянно проводить работу по продвижению своих торговых марок, способствующих росту к ним доверия потребителей.

С торговым домом «Рогачевь» активно сотрудничают известные белорусские торговые сети: «Соседи», «Доброном», «Белмаркет» Дио-