

УДК 664.1:658.81(476.6)

**ЭФФЕКТИВНОСТЬ
ПРОИЗВОДСТВЕННО-СБЫТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
ГПТФ ОАО «АГРОКОМБИНАТ «СКИДЕЛЬСКИЙ»**

Бычек И. И., Ярошевич С. В.

УО «Гродненский государственный аграрный университет»
г. Гродно, Республика Беларусь

В условиях хозяйствования, которые сложились в Республике Беларусь на данный момент, наиболее важной задачей для предприятий АПК является насыщение рынка качественной продукцией, а также обеспечение эффективной работы предприятия и получение постоянного прироста прибыли, необходимой для воспроизводства. В этой связи тема исследований является актуальной. Цель исследований заключалась в изучении основных производственно-сбытовых показателей филиала и поиске направлений для повышения эффективности хозяйственной деятельности. Объектом для проведения исследований

послужил Гродненский производственно-торговый филиал, который является структурным подразделением ОАО «Агрокомбинат «Скидельский».

В ходе проведенных исследований было установлено, что в 2015 г. было выработано 6590 т крупы, в том числе крупы ячневой – 960 т, крупы перловой – 2007 т, крупы пшеничной – 248 т, крупы горох – 815 т, крупы пшено – 800 т, крупы гречневой – 1760 т; а также 40 т муки гречневой «Старожитной». При этом производственные мощности крупозеха были загружены на 100%. В целом по филиалу было произведено продукции в действующих ценах на сумму 43744 млн. руб. Темп роста к соответствующему периоду прошлого года составил 108%. Получено балансовой прибыли – 7823 млн. руб., что на 5,2% больше уровня предыдущего года. Рентабельность продаж составила 4,3%.

Производство продукции переработки сельскохозяйственного сырья (производство крупы и муки) зависит от многих факторов: объективных и субъективных, ресурсных и природных, управленческих решений и спроса на рынках сбыта, от государственного заказа и т. д. В этой связи нами был проведён SWOT-анализ, позволяющий выделить сильные и слабые стороны анализируемого предприятия, а также сформулировать имеющиеся возможности и угрозы. По результатам проведённого исследования было выявлено, что к сильным сторонам филиала можно отнести то, что высококачественная выпускаемая продукция предприятия соответствует всем действующим нормам и стандартам, на производстве присутствуют высококвалифицированные и опытные кадры, компания обладает хорошей репутацией добросовестного партнера, производимая продукция является продовольственным товаром, спрос на который характеризуется постоянством и в небольшой степени реагирует на снижение уровня доходов населения.

В то же время, нами были выявлены некоторые слабые стороны в работе филиала. Наиболее значимыми из них являются: недостаток собственных оборотных средств, недостаточная работа по проведению маркетинговых исследований, продвижению товаров и рекламы, рост затрат на производство в связи с ростом тарифов на топливо и энергетические ресурсы. В то же время к возможностям филиала считаем необходимым отнести следующие: совершенствование технологических процессов и повышение технического уровня производства, увеличение производственных мощностей, расширение ассортимента производимой продукции, выгодное географическое положение, близость к поставщикам сырья и потребителям продукции, расширение рынка сбыта. К наиболее вероятным угрозам, стоящим перед предпри-

ятием, считаем целесообразным отнести следующие: наличие существующих конкурентов и появление новых, влияние совокупности природных условий, низкий платежеспособный спрос на продукцию.

С учетом ситуации, сложившейся в национальной экономике в целом и на белорусском рынке в частности, а также на основании проведенных исследований считаем, что оптимальной маркетинговой стратегией для ГПТФ ОАО «Агрокомбинат «Скидельский» будет комбинированная стратегия, включающая в себя элементы стратегии роста и диверсификация. Она подразумевает увеличение рыночной доли производимой продукции за счет завоевания части рыночной доли конкурентов. Это осуществимо при внедрении передовых технологий, высоком качестве обработки продукции, использовании полученных от этого преимуществ, связанных со снижением уровня себестоимости, а также интенсификации маркетинговых усилий.

Таким образом, анализ сильных и слабых сторон предприятия на регулярной основе позволит строить производственную политику с таким расчетом, чтобы минимизировать угрозы и максимизировать результаты реализованных возможностей.

ЛИТЕРАТУРА

1. Левицкая, Г. А. Современная промышленность. М.: Агропромиздат, 2011. – 204 с.