

на нулевое значение проект выйдет на 2-м году. Следовательно, проект является эффективным. Таким образом, можно сделать вывод об экономической эффективности внедрения системы «БЭСТ-Маркетинг».

ЛИТЕРАТУРА

1. Акулич, И. Л. Маркетинг: учебник / И. Л. Акулич. – 8-е изд., перераб. и доп. – Минск: Вышэйшая школа, 2014. – 543 с.
2. Маркетинг в отраслях и сферах деятельности: учеб. пособие / Под ред. д-ра экон. наук, проф. Н. А. Нагапетьянца. – М.: Вузовский учебник, 2015. – 272 с.
3. Маркетинг: учебное пособие / А. П. Мищенко [и др.]; под общ. ред. А. П. Мищенко. – М.: КНОРУС, 2018. – 288 с.

УДК 631.155.2:658.81 (476.6)

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ СБЫТА В ОАО «АГРОКОМБИНАТ «СКИДЕЛЬСКИЙ» ФИЛИАЛ «ЖЕЛУДОКСКИЙ АГРОКОМПЛЕКС» ЩУЧИНСКОГО РАЙОНА ГРОДНЕНСКОЙ ОБЛАСТИ

Чернов А. С.

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

Потенциальные возможности любого предприятия кроются, во-первых, в организации эффективного производства продукции и, во-вторых, в организации эффективного управления ее сбытом. Оба направления деятельности важны и взаимосвязаны: чем качественнее и дешевле произведенная продукция, тем больше возможностей имеет предприятие ее реализовать. И наоборот, эффективная реализация продукции обеспечивает хозяйствам приток средств и открывает возможности для организации крупномасштабного и, следовательно, низкозатратного производства более качественной продукции [1].

Совершенствование управления сбытовой деятельностью – одна из важнейших задач современного сельскохозяйственного предприятия для обеспечения его долгосрочного и прибыльного существования [2].

Таким образом, целью данного исследования является оценка организации и эффективности сбытовой деятельности в ОАО «Агрокомбинат «Скидельский» филиал «Желудокский агрокомплекс» Щучинского района Гродненской области.

Организацию сбытовой деятельности по реализации готовой продукции, планированию объемов продаж, проведению маркетинговых исследований, выбору каналов сбыта, рекламной деятельности и сервисного обслуживания осуществляют в филиале «Желудокский агрокомплекс» два специалиста по сбыту, которые непосредственно

подчиняются заместителю директора по производству. На предприятии разработано «Положение об отделе сбыта», в котором определены задачи, функции, права и ответственность, а также информационные связи отдела.

Товарная продукция филиала «Желудокский агрокомплекс» пользуется устойчивым спросом на внутривнутриреспубликанском рынке. Основными рынками сбыта товарной продукции, согласно заключенным контрактам, являются: молоко – Щучинский филиал ОАО «Молочный Мир»; мясо крупного рогатого скота и свиней – ОАО «Волковысский мясокомбинат», ОАО «Гродненский мясокомбинат», ОАО «Слонимский мясокомбинат», КУП ТЦ «Минский хладокомбинат № 1», ООО «Евроторг» (г. Гродно); зерно – ОАО «Гроднохлебпром». В г. п. Желудок реализуется 45,2 % мяса и мясопродуктов, в п. Рожанка – 21,1 %, 16,5 % поставляется на рынок г. п. Зельва, 14,0 % – г. Гродно и 3,2 % реализуется на рынки районных городов, а также населению самого предприятия и в ближайшие населенные пункты.

Проведенный анализ позволил выделить следующие проблемы в системе сбыта филиала «Желудокский агрокомплекс»:

- не проводится систематическая работа по изучению потребительских предпочтений, опросы и анкетирование покупателей;
- предложения по выпуску новых видов продукции осуществляются без учета требований рынка и предварительного изучения спроса;
- с 2022 г. предприятие утратило производственное направление, которое приносило значительную часть прибыли – переработку мяса свиней, т. е. в настоящее время стратегически необходим поиск нового прибыльного направления.

Для устранения вышеперечисленных проблем разработаны следующие рекомендации для филиала «Желудокский агрокомплекс» в рамках повышения эффективности сбытовой деятельности:

- разрабатывать позитивный корпоративный имидж предприятия и ТМ «Панскі гатунак» по следующим направлениям: работа с общественностью (участие в социальных мероприятиях, публикации в СМИ о проделанной работе), работа с госструктурами (предложение помощи в проведении городских праздников, участие в организации Новогодних детских елок, помощь в приобретении медицинской техники или инвентаря);
- принять участие в международной выставке «Мир вкуса 2024» в г. Волгоград с целью стимулирования сбыта продукции и налаживания контактов с иностранными партнерами.

В целях повышения эффективности сбытовой деятельности в направлении диверсификации производства путем освоения новых

видов деятельности на предприятии предложен проект создания колбасного цеха. Общие затраты на покупку оборудования для создания колбасного цеха составят 107,06 тыс. руб. Чистый дисконтированный доход по проекту составит 512,64 тыс. руб., индекс рентабельности – 5,79. Простой срок окупаемости проекта составляет 3 года, динамический срок окупаемости – 3,6 года.

ЛИТЕРАТУРА

1. Минаков, И. А. Проблемы сбыта сельскохозяйственной продукции / И. А. Минаков // Наука и Образование. – 2021. – Т. 4. – № 2. – С. 596-598.
2. Пономарев, А. В. Совершенствование сбытовой деятельности предприятия / А. В. Пономарев // Ceteris Paribus. – 2022. – № 6. – С. 47-50.

УДК 005.95 (476.5)

СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ И ЕЕ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ В СУП «РАДУНЬСКОЕ» ОРШАНСКОГО РАЙОНА ВИТЕБСКОЙ ОБЛАСТИ

Чернов А. С., Андрушкевич Н. Н.

УО «Гродненский государственный аграрный университет»

г. Гродно, Республика Беларусь

Актуальность эффективного управления персоналом в современном мире трудно переоценить. Успех любой организации зависит от ее сотрудников, а эффективное управление персоналом играет ключевую роль в достижении поставленных целей [2].

Система управления персоналом должна быть гибкой, адаптивной и ориентированной на достижение стратегических целей организации, а также на удовлетворение потребностей и развитие ее сотрудников. Поскольку вопросы управления персоналом с точки зрения системы управления работниками относятся к стратегическим составляющим управления организацией, управление персоналом должно способствовать получению прибыли на перспективу [1].

Таким образом, целью данного исследования является анализ системы управления персоналом и разработка мероприятий по ее совершенствованию в СУП «Радуньское» Оршанского района Витебской области.

В рамках данного исследования мы сконцентрировали свое внимание на трех основных элементах системы управления персоналом в СУП «Радуньское»: адаптации персонала, обучении персонала и формировании кадрового резерва.