

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ СБЫТА В УО СПК «ПУТРИШКИ» ГРОДНЕНСКОГО РАЙОНА

Чернов А. С., Пирожникова Т. В.

УО «Гродненский государственный аграрный университет»

г. Гродно, Республика Беларусь

Эффективность организации производства в рыночной экономике во многом определяется результативностью сбыта продукции, который находится в тесной зависимости от спроса. Только на основе его изучения можно правильно распределять и рационально использовать основные и оборотные средства, финансовые ресурсы, направляемые на производство продовольствия [2, 3].

Формирование сбытовой системы каждого хозяйствующего субъекта должно базироваться на обоснованной, адаптированной и эффективной сбытовой политике. Процесс управления сбытовой политикой и его совершенствование должны вестись непрерывно с тем, чтобы можно было своевременно выявлять проблемы и адаптироваться к изменениям во внешней среде [1].

Таким образом, целью данного исследования является анализ системы сбыта продукции и разработка направлений ее совершенствования в УО СПК «Путришки» Гродненского района.

Основными работниками, отвечающими за сбыт продукции в УО СПК «Путришки», являются заместитель председателя по производству (главный агроном), главный зоотехник, главный ветеринарный врач, главный экономист, отдел бухгалтерии и юрисконсульт.

Согласно Постановлению Министерства сельского хозяйства и продовольствия Республики Беларусь №35 от 15.03.2023 г. «Об утверждении отраслевых норм численности служащих, занятых в сельском хозяйстве», специалист по сбыту в сельскохозяйственных организациях не предусмотрен. В связи с этим введение должности специалиста по сбыту в УО СПК «Путришки» не актуально.

Планирование сбыта на предприятии отражается в реализации 90 % продукции по оптовым каналам за счет составления планов реализации: по сдаче мяса КРС на ОАО «Гродненский мясокомбинат»; молока на ОАО «Молочный мир»; структуры сева сельскохозяйственных культур; общем Бизнес-плане развития УО СПК «Путришки».

Оптовая торговля с предприятиями государственной переработки составляет почти 90 % торговли хозяйства, за счет чего УО СПК «Путришки» практически не может повлиять на цену продукции. Исключением из данного пункта является только реализация продукции соответствующего качества и сертификации.

При сформированной системе сбыта на предприятии с 2021 г. в хозяйстве уровень прибыли отрасли растениеводства вырос с 1482 тыс. руб. до 2940 тыс. руб., или на 98,4 %, а уровень прибыли отрасли животноводства вырос с 1749 тыс. руб. до 3875 тыс. руб., или на 121,5 %. Согласно общему результату данных, уровень полученной прибыли предприятия имеет рост в среднем более чем в 2 раза: с 3334 тыс. руб. до 6832 тыс. руб., или 104,9 %.

Для совершенствования системы сбыта в хозяйстве нами предлагается:

- организовать дополнительную систему реализации продукции через использование электронных источников информации, в т. ч. с использованием фирменного сайта предприятия: <http://spk-putrishki.by>;

- принимать активное участие в выставках-ярмарках в пределах Гродненского района;

- применять собственную фирменную систему знаков, которую можно маркировать с использованием этикетки, изготовленной на самоклеющейся бумаге, которая будет наноситься при упаковке готовой продукции;

- доработать должностные инструкции работников, отвечающих за сбыт продукции;

- выплачивать дифференцированные премии в зависимости от количества привлеченных новых покупателей;

- повышать квалификацию работников;

- для улучшения обмена информацией следует обеспечить объединение компьютеров единой сетью, дополнительные затраты на установку которой составят 323 руб.;

- повышать качество продукции.

Таким образом, обобщая описанные данные, можно сделать вывод, что представленная система совершенствования сбыта в УО СПК «Путришки» является перспективной и малозатратной в реализации, согласно чему кооператив сможет улучшить систему реализации продукции, что в перспективе отразится на росте уровня прибыли.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бреусова, Е. А. Сбытовая политика в деятельности современной организации / Е. А. Бреусова, Е. В. Смирнова // Научно-методический электронный журнал «Концепт». – 2018 г. – 206 с.
2. Галлямова, Л. М. Управление каналами сбыта на предприятии / Л. М. Галлямова // Молодой ученый. – 2017. – №10.
3. Кольган, М. В. Управление сбытовой деятельностью производственного предприятия: понятие и основные тенденции / М. В. Кольган, Ю. С. Пристанкова // Научно-методический электронный журнал «Концепт». – 2017 г. – 608 с.