

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА ЛОГИСТИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МНОГОПРОФИЛЬНОГО АГРОПРЕДПРИЯТИЯ

М. В. Живица

*Гомельский государственный технический
университет имени П. О. Сухого, Беларусь*

Научный руководитель Е. А. Кожевников

С каждым годом в отраслях АПК логистика становится более востребованной. Необходимость развития логистических систем в аграрном секторе связана с тем, что для отраслей АПК характерно отсутствие территориальной локализации производственных процессов. Предприятия, перерабатывающие сельхозпродукцию промышленности, как правило, пространственно удалены от источников сырья, что вы-

зывает необходимость физического перемещения материальных потоков как во времени, так и в пространстве.

Следует обратить внимание и на такую особенность, характерную для АПК: материальный поток практически на любой стадии может быть одновременно сырьем для следующей стадии логистической цепи и конечным продуктом. Например, произведенное сельскохозяйственным предприятием зерно одновременно может быть употреблено как семена здесь же или на другом предприятии, а может быть использовано в качестве сырья для мукомольной промышленности. В свою очередь, произведенная мука будет сырьем для хлебопекарной промышленности, но может быть продана и как конечный продукт.

Материальный поток на своем пути от первичного источника сырья до конечного потребителя проходит ряд производственных звеньев. Управление материальным потоком на этом этапе имеет свою специфику и называется внутрипроизводственной логистикой.

Для экономической оценки логистической деятельности была выбрана сельскохозяйственная организация ОАО «Агрокомбинат «Южный», расположенная в д. Цегельня Гомельского района. Агрокомбинат представляет собой высокотехнологическое, стабильно развивающееся, многопрофильное предприятие, занимающее ведущее место не только среди аналогичных предприятий своего региона, но и республики. Оно занимается выращиванием и откормом свиней, крупного рогатого скота, производством мясных и колбасных изделий, полуфабрикатов и копченостей. Агрокомбинат имеет свинокомплекс, молочно-товарные фермы, мясоперерабатывающий цех, собственный цех убоя, реализует готовую продукцию через сеть фирменной торговли, которая включает в себя пять фирменных магазинов и девять торговых точек. Также к комбинату был присоединен колхоз «Ереминский» с целью обеспечения поголовья свиней зерном.

При проведении анализа логистической деятельности ОАО «Агрокомбинат «Южный» было выявлено, что внутри предприятия организована масштабная производственно-сбытовая логистика. На высоком уровне обеспечивается бесперебойная доставка кормов к свинокомплексам и молочным фермам, от которых, в свою очередь, скот перевозится к цехам убоя. Затем туши поступают в мясоперерабатывающий цех, после чего продукция доставляется в магазины и торговые точки, т. е. до потребителя.

Агропредприятие использует автомобильный транспорт для осуществления перевозок готовой продукции в различные оптовые и розничные торговые точки по г. Гомелю и Гомельской области.

В обслуживании потребителей задействовано 11 автомашин (преимущественно с бензиновыми двигателями). Для доставки продукции в торговые точки города и оптовикам в городе используются мало- и среднетоннажные автомашины, а для доставки продукции оптовым посредникам в регионах применяются крупнотоннажные автомобили.

Процесс управления сбытовой логистикой ОАО «Агрокомбинат «Южный» состоит из анализа рынка, исследования и выбора целевых рынков, планирования стратегии и тактики сбытовой деятельности, организации выполнения и контроля за эффективностью управления сбытом. Одна из задач сбытовой логистики заключается в выявлении неудовлетворенных запросов покупателей – чтобы ориентировать производство на удовлетворение этих запросов. Сбытовая логистика означает разработку, производство и сбыт того, на что действительно есть потребительский спрос. Таким образом, система сбытовой логистики ставит производство товаров в функциональную зависимость от запросов и требует производить товары в ассортименте и объеме, нужных потребителю.

Для осуществления плана сбытовой логистики разрабатывается комплекс мер, поддающихся контролю и позволяющих логистической службе вызвать желаемую ответную реакцию со стороны рынка. В комплекс таких мер входит все, что может предпринять производитель для оказания воздействия на спрос. Это позиционирование товара на рынке, возможность выбора товара, ценообразование, каналы товародвижения, методы стимулирования сбыта. К функциональным подразделениям, занимающимся управлением системы сбыта продукции ОАО «Агрокомбинат «Южный», относятся: отдел маркетинга – планирование, организация, анализ; центральная бухгалтерия – учет; директор, главный инженер – координация, регулирование, контроль. Распределение функций управления сбытовой логистикой между подразделениями представлено в таблице.

**Распределение функций управления сбытовой логистикой
между подразделениями**

Функциональное подразделение	Функция управления						
	Целеполагание и определение стратегии	Планирование	Организация управления, координация, регулирование	Мотивация и построение системы стимулирования работников	Учет	Анализ	Контроль
Директор	x	–	x	–	–	–	x
Главный инженер	x	–	x	x	–	–	x
Отдел маркетинга	–	x	x	x	–	x	–
Бухгалтерия	–	–	–	x	x	x	x

В условиях насыщенности потребительского рынка действующее в агрокомбинате мясоперерабатывающее производство обеспечивает выработку конкурентоспособной продукции за счет высокого качества и более низкой цены по сравнению с аналогичными предприятиями. В цехе переработки при их производстве используются только натуральные добавки, разработан широкий ассортимент выпускаемой продукции, отгрузка ведется непосредственно в торговую сеть в фирменные магазины предприятия, через которые реализуется более 70 % производимой продукции.

Вкусы потребителей с течением времени становятся более избирательными, и их изменения необходимо учитывать производителям продукции не только при краткосрочном планировании производства, но и при разработке стратегий развития. Под конкурентной стратегией предприятия подразумевается стратегия завоевания рынка и удержания преимуществ над конкурентами.

В ходе анализа логистической деятельности была проведена экономическая оценка эффективности сбытовой логистики ОАО «Агрокомбинат «Южный» за период времени с 2012 по 2014 г. В ходе оценки было выявлено, что сбыт продукции ведется эффективно, о чем свидетельствуют результаты работы агропредприятия: выручка от реализации продукции имеет устойчивую тенденцию роста. В 2013 г. по сравнению с 2012 г. выручка выросла на 9,62 %, в 2014 г. по сравнению с 2013 г. – на 26,91 %. Себестоимость реализо-

Секция VII. Экономика и управление в агропромышленном комплексе 419

ванной продукции также имеет тенденцию роста. В 2013 г. по сравнению с 2012 г. себестоимость выросла на 37,29 %, а в 2014 г. по сравнению с 2013 г. – на 5,29 %. Это свидетельствует о том, что на рост показателей влияет не только инфляция. На предприятии ведется работа по снижению затрат. Подтверждением таких выводов служит увеличение прибыли от реализации, причем темпами, значительно опережающими темп роста затрат на реализацию. Проведенный факторный анализ также свидетельствует об эффективности логистики сбыта в ОАО «Агрокомбинат «Южный».

Что касается структуры сбыта, то наибольшую долю колбасных изделий и мясных полуфабрикатов ОАО «Агрокомбинат «Южный» реализует через сеть прочих потребителей и сеть фирменной торговли. Наименьший удельный вес приходится на экспорт.

Основными конкурентами по основным видам мясных и колбасных изделий ОАО «Агрокомбинат «Южный» являются другие сельскохозяйственные организации г. Гомеля и Гомельского района, производители Республики Беларусь, прочие производители ближнего зарубежья (Украина, Российская Федерация).

Также была проведена оценка использования производственных мощностей. Агрокомбинат располагает возможностью наращивать объемы производства и сбыта продукции. А значит, службе маркетинга агрокомбината необходимо сосредоточить свои усилия на расширение рынков сбыта и увеличение реализации продукции.

Исходя из краткого анализа логистической деятельности предприятия за период с 2012 по 2014 г., можно сделать следующие выводы:

1. Система логистической деятельности на ОАО «Агрокомбинат «Южный» находится на стадии формирования и совершенствования.
2. Сбытовая логистическая деятельность данной организации в последние годы характеризуется достаточной эффективностью, но имеет резервы роста.
3. Подсистемы производственной, сервисной, складской, информационной логистики следует активнее развивать.
4. Подсистемы распределительной, транспортной, закупочной и финансовой логистики следует формировать и совершенствовать на принципах оптимальности.

Литература

1. Ворожейкина, Т. М. Логистика в АПК : учебник / Т. М. Ворожейкина, В. Д. Игнатов. – М. : КолосС, 2007. – 184 с.
2. Миротин, Л. Б. Логистика интегрированных цепочек поставок : учебник / Л. Б. Миротин, А. Г. Некрасов. – М. : Экзамен, 2003. – 256 с.