

## **ВЛИЯНИЕ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ ПРЕДПРИЯТИЯ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА**

В представленной статье приводится оценка экономической эффективности агропредприятия Гомельского района, сделан краткий обзор товаропроводящей сети предприятия, рассматриваются отдельные вопросы коммерческой деятельности за прошлые годы.

The article provides an assessment of the economic efficiency of agricultural enterprises of the Gomel region, a brief overview of the distribution network of the enterprise, discusses some issues of commercial activity in the past years.

*Ключевые слова:* агрокомбинат; сельскохозяйственная продукция; маркетинг; сбытовая деятельность; товарные потоки; фирменная торговля; товародвижение; торговля; эффективность.

*Key words:* agroindustrial complex; agricultural production; marketing; marketing activity; commodity streams; firm trade; goods turnover; trade; efficiency.

С каждым годом в отраслях АПК организации коммерческой работы уделяют все больше внимания. Необходимость развития логистических систем в аграрном секторе связана с тем, что для отраслей АПК характерно отсутствие территориальной локализации производственных процессов. Предприятия, перерабатывающие сельскохозяйственную продукцию, как правило, пространственно удалены от источников сырья. Экономика и управление в агропромышленном комплексе вызывает необходимость физического перемещения материальных потоков, как во времени, так и в пространстве [1, с. 32].

Для экономической оценки логистической деятельности была выбрана сельскохозяйственная организация ОАО «Агрокомбинат «Южный», расположенная в поселке 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, реализуемых через сеть фирменной торговли, которая включает в себя девять фирменных магазинов и двенадцать торговых точек. Открытое акционерное общество «Агрокомбинат «Южный» – динамично развивающееся агропромышленное предприятие, один из лидеров региона по производству продукции животноводства, со специализацией на товарном свиноводстве. Хозяйство располагает 7 406 гектарами сельскохозяйственных угодий, в том числе 5 223 гектарами пашни. На свинокомплексе хозяйства содержатся 31 176 голов свиней. Действуют репродукторная и откормочная фермы, цех убоя и переработки мяса. поголовье крупного рогатого скота – 5 454 головы, в том числе 2 166 коров. Основными производственными специализациями являются выращивание зерновых и зернобобовых, кормовых и технических культур, производство молока и мяса. В отрасли растениеводства специалисты хозяйства делают ставку на внедрение прогрессивных технологий, повышение эффективности использования земель. Плановая модернизация животноводческих объектов, обновление оборудования позволяют увеличивать объемы производства животноводческой продукции и улучшать ее качество. Предприятие имеет развитую сеть фирменной торговли и заинтересовано во взаимовыгодных партнерских отношениях по всем направлениям своей деятельности.

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 свиноком-

плексам и молочным фермам, от которых, в свою очередь, скот перевозится к цеху убоя. Затем туши поступают в мясоперерабатывающий цех, после чего продукция доставляется в магазины и торговые точки, т. е. до потребителя. Агропредприятие использует мало-, средне- и крупнотоннажный автомобильный транспорт для осуществления перевозок готовой продукции в различные оптовые и розничные торговые точки по г. Гомелю и Гомельской области.

Процесс управления сбытовой деятельностью ОАО «Агрокомбинат «Южный» состоит из анализа рынка, исследования и выбора целевых рынков, планирования стратегии и тактики сбытовой деятельности, организации выполнения и контроля эффективности управления сбытом. Одна из задач заключается в выявлении неудовлетворенных запросов покупателей – чтобы ориентировать производство на удовлетворение этих запросов. Современная сбытовая деятельность означает разработку, производство и сбыт того, на что действительно есть потребительский спрос [2, с. 71]. Таким образом, система сбытовой коммерческой работы ставит производство товаров в функциональную зависимость от запросов и требует производить товары в ассортименте и объеме, нужных потребителю. Для осуществления этого плана разрабатывается комплекс мер, поддающихся контролю и позволяющих коммерческой службе вызвать желаемую ответную реакцию со стороны рынка. Это позиционирование товара на рынке, возможность выбора товара, ценообразование, каналы товародвижения, методы стимулирования сбыта [3, с. 98].

К функциональным подразделениям, занимающимся управлением системой сбыта продукции ОАО «Агрокомбинат «Южный», относятся отдел маркетинга (планирование, организация, анализ); центральная бухгалтерия (учет); директор, главный инженер (координация, регулирование, контроль). 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 производстве используются только натуральные добавки, разработан широкий ассортимент выпускаемой продукции, отгрузка ведется непосредственно в торговую сеть в фирменные магазины предприятия, через которые реализуется более 90% производимой продукции. Вкусы потребителей с течением времени становятся 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 коммерческой деятельности была проведена экономическая оценка эффективности ОАО «Агрокомбинат «Южный» за период времени с 2015 по 2017 гг. (таблица 1).

Таблица 1 – Анализ работы фирменной торговли ОАО «Агрокомбинат «Южный» за 2015–2017гг., тыс. р.

Показатели	2015	2016	2017	Темп роста, %	
				2016 г. к 2015 г.	2017 г. к 2016 г.
Выручка от реализации	7 951,2	9 659,8	12 132,7	121,4	125,6
Доходы от реализации	994,5	1 102,5	1 242,5	110,9	112,7
Расходы на реализацию	1 024,5	1 070,3	1 097,3	104,5	102,5
Финансовый результат	-30,0	32,2	145,2	106,7	450,9
Рентабельность, %	-0,4	2,4	3,1	×	×
Прибыль на 1 000 р. выручки, р.	-4	3	12	75	400,0
Затраты на 1 000 р. выручки, р.	129	111	90	86,0	81,1
Валовый товарооборот	8 523,6	10 315,9	12 998,4	121,0	126,0
Розничный товарооборот	7 195,2	8 908,2	11 126,3	123,8	124,9
Примечание – Таблица разработана автором на основе данных организации.					

Выручка от реализации продукции имеет устойчивую тенденцию роста. В 2016 г. по сравнению с 2015 г. выручка выросла на 21,4%, в 2017 г. по сравнению с 2016 г. – на 25,6%. Доходы от реализации продукции выросли в 2016 г. по сравнению с 2015 г. на 10,9%, за 2017 г. – на 12,7%. Расходы имеют тенденцию роста. В 2016 г. по сравнению с 2015 г. они увеличились на 4,5%, а в 2017 г. по сравнению с 2016 г. – на 2,5%.

В ходе оценки было выявлено, что сбыт продукции ведется эффективно, о чем свидетельствуют результаты работы агропредприятия (таблица 2).

Таблица 2 – Анализ прибыли от реализации и рентабельности продаж ОАО «Агрокомбинат «Южный» за 2015–2017 гг., тыс. р.

Показатели	Значение показателя по годам			Отклонение (+; –)		Темп роста, %	
	2015	2016	2017	2016 г. от 2015 г.	2017 г. от 2016 г.	2016 г. к 2015 г.	2017 г. к 2016 г.
Выручка от реализации продукции	15 453	18 415	23 371	2 962	4 956	119,2	126,9
Себестоимость реализованной продукции	12 750	15 239	17 098	2 489	1 859	119,5	112,2
Управленческие расходы	1 375	1 126	1 636	249	510	81,9	145,3
Расходы на реализацию	0	0	1 306	0	1 306	0	0
Прибыль от реализации	1 328	2 050	3 331	722	1 281	154,4	162,5
Рентабельность продаж, %	8,59	11,13	14,25	2,54	3,12	129,6	128,0
Примечание – Таблица разработана автором на основе данных организации.							

За 2017 г. прибыль на 1 000 р. выручки увеличилась в 4 раза, в то время как затраты на 1 000 р. выручки от года к году снижаются.

На предприятии ведется работа по снижению затрат. Подтверждением таких выводов служит увеличение прибыли от реализации продукции, причем темпами, значительно опережающими темп роста затрат на реализацию.

За 2017 г. увеличился доход от реализации продукции по каждому магазину, улучшился финансовый результат, выросла рентабельность. Расходы также увеличились. Наибольший удельный вес в издержках обращения составляют заработная плата с начислениями – 51,1%, аренда – 20,2%, энергоносители – 13,7% (таблица 3).

Таблица 3 – Анализ финансового результата работы фирменных магазинов № 1 и № 2 ОАО «Агрокомбинат «Южный» за 2016–2017 гг., тыс. р.

Показатели	Магазин № 1		Магазин № 2	
	2016	2017	2016	2017
Розничный товарооборот	2 528,0	3 175,2	1 020,1	1 074,1
Валовый товарооборот на 1 работника	117,5	122,2	161,8	169,6
Доходы от реализации:				
в сумме	326,5	357,8	119,8	144,8
% к выручке	11,7	12,2	10,6	12,2
Расходы на реализацию, всего	358,5	365,4	80,2	97,3
В том числе заработная плата с начислениями	170,0	179,3	50,0	58,4
Из них:				
аренда	103,6	112,9	0,1	0,1
энергоносители	39,6	41,7	17,1	13,8
хранение и упаковка	12,1	11,7	4,1	4,7
ремонт	9,3	8,8	2,5	3,6
прочие	23,9	11,0	6,4	16,7
Финансовый результат	–32,07	–7,6	39,62	47,5
Рентабельность, %	–1,1	–0,3	3,5	4,0
Рентабельность (без аренды), %	2,6	3,6	3,5	4,0
Прибыль на 1 000 р. выручки	–11	–2,6	35	40
Затраты на 1 000 р. выручки	128	125	71	82
Примечание – Таблица разработана автором на основе данных организации.				

Проведенный анализ также свидетельствует об эффективности 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 (10%) и сеть фирменной торговли (90%). Наименьший удельный вес приходится на экспорт. Главными 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 проанализировано использование производственных мощностей. Агрокомбинат располагает возможностью наращивать объемы производства и

сбыта продукции. А значит, службе маркетинга агрокомбината необходимо сосредоточить свои усилия на расширении рынков сбыта и увеличении реализации продукции. Исходя из краткого анализа коммерческой деятельности предприятия за период с 2015 по 2017 гг., можно сделать следующие выводы:

1. Развитие логистической деятельности в ОАО «Агрокомбинат «Южный» находится на стадии формирования.

2. Сбытовая коммерческая деятельность данной организации в последние годы характеризуется достаточной эффективностью, но имеет резервы роста.

3. Наряду с производственной, сервисную, складскую и информационную деятельность следует активнее развивать, так как их влияние на эффективность производства трудно переоценить.

#### **Список использованной литературы**

1. **Ворожейкина, Т. М.** Логистика в АПК : учеб. / Т. М. Ворожейкина, В. Д. Игнатов. – М. : КолосС, 2012. – 184 с.

2. **Миротин, Л. Б.** Логистика интегрированных цепочек поставок : учеб. / Л. Б. Миротин, А. Г. Некрасов. – М. : Экзамен, 2015. – 256 с.

3. **Герасимов, Б. И.** Маркетинг : учеб. пособие / Б. И. Герасимов, В. В. Жариков. – М. : ФОРУМ, 2011. – 386 с.