

В последние годы экономическое положение в отрасли улучшается, а именно происходит рост численности коров, их продуктивности и увеличение производства молока.

Повышение продуктивности отрасли и увеличение производства молока обеспечивают продовольственную безопасность страны в молочной продукции.

Объект исследования: частное сельскохозяйственное предприятие «Радуньское».

Предмет исследования: производственно-экономическая, сбытовая деятельность частного сельскохозяйственного предприятия «Радуньское», параметры развития отрасли молочного скотоводства на данном предприятии.

Цель работы: анализ состояния производства молока и обоснование оптимальной программы развития молочного скотоводства в частном сельскохозяйственном предприятии «Радуньское».

Методы исследования: монографический, аналитический, абстрактно-логический, графический, экономико-математический.

Производственное направление ЧСУП «Радуньское» – молочно-мясное скотоводство с развитым производством зерна. За период с 2008 по 2012 г. поголовье КРС увеличилось на 35 % или на 397 голов, в том числе поголовье коров – на 34,7 % или на 151 голову, удой молока на 1 среднегодовую корову увеличился на 24,7 %. Прибыльными для хозяйства в 2012 г. оказалось производство молока (35 %), что на 15,7 % выше, чем в среднем по району (19,3 %). Наиболее убыточным в животноводстве было выращивание КРС на мясо (-58,5 %).

В работе была обоснована оптимальная программа развития молочного скотоводства в исследуемом хозяйстве и предложены мероприятия по обоснованию перспектив развития производства молока и повышению его эффективности на предприятии.

При проведении предложенных в проекте мероприятий, поголовье коров возросло на 25,1 % или 147 гол. Это связано с тем, что производство молока является рентабельным, поэтому увеличение поголовья коров, объемов производства и реализации молока поможет увеличить прибыль предприятия в целом. Была оптимизирована структура рациона. Реализация молока увеличилась на 6 %. Общая стоимость товарной продукции увеличилась на 13,1 %.

На основании фактических данных предприятия разработанная программа развития молочного скотоводства в частном сельскохозяйственном предприятии «Радуньское», а также перечень направлений повышения эффективности производства продукции молочного скотоводства позволит предприятию получить прибыль в размере 782 млн. руб., от реализации молока – 1830 млн. руб. и увеличить рентабельность производства до 3,7 %.

©БРУ

ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА РЫНКЕ ИЗДЕЛИЙ ИЗ ПВХ ПРОФИЛЯ

О.В. ЛАЗАРЕВА, Т.Г. НЕЧАЕВА, С.Л. КОМАРОВА

Within this research, the monitoring of the competition in the market of polyvinylchloride (PVC) profile structures has been carried out and competitive advantages of Mogilev enterprises specializing in this field have been evaluated. Based on the monitoring of competitors and in line with the concept of business development, the enterprise under study has been offered to purchase new equipment to expand the range of services offered in the market. Possible ways of raising funds for the reproduction of long-term assets have been analyzed and the most effective mechanism of funding has been selected by using the costs criterion

Ключевые слова: конкурентоспособность, маркетинговое исследование, уровень конкурентоспособности предприятия

В условиях рыночной экономики увеличивается значение конкуренции как основного механизма регулирования хозяйственного процесса.

Информация о конкурентах: их преимуществах и недостатках, стратегиях и проводимых мероприятиях, – определяет успешность компании в долгосрочной перспективе. В настоящее время проблема повышения конкурентоспособности занимает центральное место в экономической политике страны, и она касается всех уровней ее иерархии, но особую важность приобретает конкурентоспособность предприятия как основного звена экономики. Методологически неразрывно связанной с решением проблемы повышения конкурентоспособности предприятия является оценка его конкурентоспособности, поскольку только на основе такой оценки могут быть сделаны выводы о степени конкурентоспособности хозяйствующего субъекта.

Основной целью оценки конкурентоспособности хозяйствующего субъекта является выявление сильных и слабых сторон предприятия, укрепление первых и устранение последних.

На рынке Могилевской области представлено более 40 компаний производителей изделий из ПВХ профиля. Мониторинг рынка изделий из ПВХ профиля показал, что конкурентами объекта ис-

следования ЧТУП «Голден гейт» являются десять предприятий (пять предприятий производят стеклопакеты, два специализируются на арках, три предприятия ламинируют профиль); наиболее популярной маркой профиля среди производителей является Brusbox, маркой фурнитуры – Elementis; производят сопутствующие товары к окнам восемь предприятий; по расчетам предоставляют расщотку от 3 до 6 месяцев шесть субъектов рынка, кредит предоставляют пять организаций; наибольший спектр оказываемых услуг предлагается ЧТПУП «Авансум»; в электронных торгах участвует только две организации.

По результатам балльной оценки конкурентов ЧТУП «Голден гейт» разместилось на пятом месте с суммой баллов 28, первое место – ЧТПУП «Авансум» (47 баллов), последнее десятое – ООО «Гелиопласт» (20 баллов).

На основании мониторинга конкурентов и в соответствии с концепцией развития бизнеса было предложено приобретение нового оборудования, позволяющего расширить спектр предлагаемых услуг с целью наиболее полного удовлетворения спроса населения и завоевания большей доли рынка.

Проведен сравнительный анализ приобретения имущества за счет банковского кредита и договора финансового лизинга. В результате оценки выбора способа финансирования вложений в основной капитал, и сравнения затрат в случае приобретения установки для окраски профиля Szilank в кредит и по договору финансового лизинга выявлено, что дисконтированная величина потока платежей в случае лизинга меньше, чем при покупке оборудования за счет банковского кредита. Экономия средств, при использовании лизинговой схемы составит 97 784 414 р. (326 456 554 р. – 228 672 140 р.).

Оценка конкурентоспособности ЧТУП «Голден гейт» на основе метода многокритериальной оптимизации, позволила сделать вывод об удовлетворительном уровне конкурентоспособности предприятия.

©БГСХА

**АНАЛИЗ СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ И МОДЕЛИРОВАНИЕ
ПРОГРАММЫ РАЗВИТИЯ ПЕРЕРАБАТЫВАЮЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ
(НА ПРИМЕРЕ УП «БОРИСОВСКИЙ КОМБИНАТ ХЛЕБОПРОДУКТОВ»
ОАО «МИНСКОБЛХЛЕБПРОДУКТ»)**

М.С. ЛАЗЕРКО, Е.В. ГОНЧАРОВА

Studied modern condition of the market of flour and mixed fodder in the Republic of Belarus, analyzed the production and economic indices of the activities of Borisov grain products plant", mathematical model for optimisation of the formulation of certain types of animal feed, developed a model program of development of the given enterprise

Ключевые слова: мукомольно – крупяная промышленность, комбикормовая промышленность, ассортимент продукции, каналы реализации, оптимизация

Цель работы: обоснование перспективной программы производства и сбыта конечной продукции на примере УП «Борисовский комбинат хлебопродуктов».

В процессе исследований было изучено современное состояние рынка муки и комбикормов в Республике Беларусь, проанализированы производственно-экономические показатели деятельности УП «Борисовский комбинат хлебопродуктов», разработана математическая модель для оптимизации рецептуры отдельных видов комбикормов, разработана модельная программа развития данного предприятия.

УП «Борисовский комбинат хлебопродуктов» является одним из крупнейших производителей муки и комбикормов в Минской области.

В настоящее время в состав УП «Борисовский комбинат хлебопродуктов» входят: мельница сортового помола; мельница переменного помола; комбикормовый завод производительностью 300,0 тонн в сутки; два элеватора для зерна емкостью 82,0 тыс. тонн; цех расфасовки (в январе 2004 г. установлено новое оборудование) производительностью 8-10 тонн фасованной продукции в смену; склад бестарного хранения муки емкостью 1,1 тыс. тонн; производственно-техническая лаборатория; ремонтно-механический цех; энергетический цех; ремонтно-строительный участок; тароремонтная мастерская.

Большая часть продукции УП «Борисовский комбинат хлебопродуктов» реализуется в Минской области (92,6 % от общего объема реализации), что объясняется местоположением предприятия. Доля экспорт продукции составляет 4,25 % от общего объема реализации. В научной работе были составлены и решены экономико-математические задачи оптимизации рецептуры комбикорма для птиц, КРС и свиней. Результаты решения данных моделей позволят при более рациональном распределении компонентов оптимизировать рецептуру комбикормов и получить более питательный продукт. В частности, содержание кормовых единиц в комбикорме для птицы возрастет на 0,4%, комби-