

ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ В УКСП «ПРИСОЖЬЕ»

А.А. САМУСЕНКО, О.Л. ЁЖИКОВА

Article economically justified strategy development UKSP "Prisozhe." Given the current state of the enterprise, planned activities UKSP "Prisozhe" in the short term. As a result of the organizational and economic feasibility of the enterprise development strategy identified reserves growth of qualitative and quantitative indicators. Density of cattle on 100 hectares of farmland and cows remains the same. However, due to the growth of quality indicators of gross production increases

Ключевые слова: сельскохозяйственное производство, объем производства, стратегия развития предприятия

Целью стратегического развития УКСП «Присожье» является создание условий для наращивания объемов производства сельскохозяйственной продукции и обеспечение предприятий белорусской перерабатывающей промышленности высококачественным сырьем с целью поддержания продовольственной безопасности республики на необходимом уровне и на этой основе – обеспечение эффективной работы предприятия.

В соответствии с этим определяются главные цели и задачи перспективного стратегического развития УКСП «Присожье»:

- обеспечение стабильной рентабельной работы предприятия;
- дальнейшее наращивание объемов производства;
- снижение энергоемкости производимой продукции;
- постоянное повышение качества продукции;
- улучшение товарного вида и качества упаковки продукции;
- развитие и совершенствование работы службы маркетинга;
- решение социальных проблем трудового коллектива.

Объектом исследования при написании научной работы является УКСП «Присожье» Славгородского района Могилёвской области.

В результате организационно-экономического обоснования стратегии развития в УКСП «Присожье» были предусмотрены перевод 238,1 га естественных сенокосов в культурные и 371 га естественных пастбищ в культурные. После проведения трансформации площадь сельскохозяйственных угодий в хозяйстве составит 5852 га, из них пашня будет занимать 2797,5 га, естественные сенокосы 158,7 га, культурные – 693,1 га, естественные пастбища – 159 га, культурные – 1018 га.

О качестве проектных решений позволяют судить полученные результаты.

Плотность поголовья крупного рогатого скота на 100 га сельхозугодий составит 32 голов, что не отличается от фактических показателей за последний год. Аналогичный показатель по поголовью коров составит соответственно 11 голов. Условное поголовье скота на 100 га сельскохозяйственных угодий – 22 головы. Планируемое производство молока будет выше на 10,6 % фактического уровня и составит 581,3 центнеров. Прирост КРС на 100 га сельхозугодий увеличится на 196,4 %. На перспективу на 100 га пашни будет производиться 2097,3 ц зерна, что на 77,9 % выше фактически достигнутого уровня, картофеля – 3896 ц при существующем уровне 515,4 ц, рапса – 571,6 ц на 100 га пашни.

Таким образом, планируемая структура производства дает возможность значительно увеличить уровень производства всех видов сельскохозяйственной продукции.

Литература

1. Экономика организаций и отраслей агропромышленного комплекса. В2кн. Э40 Кн.2 / В.Г. Гусаков [и др.]; под общ. ред. акад. В.Г. Гусакова – Минск: Беларус. наука, 2007. – С. 542-548.
2. Экономика предприятия отрасли: задания и материалы к лабораторно-практическим заданиям / БГСХА; сост.: Т. А. Хроменкова, Т.П. Морозова [и др.]. – Горки, 2007. – 90 с.

ИССЛЕДОВАНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ МЕРОПРИЯТИЙ ПО СТИМУЛИРОВАНИЮ СБЫТА ГОРЕЦКОГО РАЙПО

Е.В. СВЕРКОВСКАЯ, П.Б. ЛЮБЕЦКИЙ

Analysis effectiveness of interventions sales promotion

Ключевые слова: стимулирование сбыта, маркетинговые исследования, кабинетное исследование

Любая фирма в начале своей деятельности стремится заявить о себе, сделать свое имя известным среди потенциальных потребителей. Для этих целей широко используется реклама. Но наступает момент, когда эта цель достигнута, и у фирмы появляются новые задачи. Чтобы компания приносила стабильный доход, необходимо постоянно подпитывать интерес потребителей к продукции фирмы. Иными словами, фирма нуждается в стимулировании сбыта.