

срок возврата капитала не выходит за пределы расчетного периода.

По результатам выполненных расчетов экономический эффект, выражающийся в увеличении прибыли от реализации продукции, составит 161,84 тыс. руб. и позволит окупить затраченное капитальное вложение в течение двух лет.

Одна из важных задач любого предприятия – добиться того, чтобы по его продукции узнавали. Но с каждым годом удивить избалованного потребителя становится все сложнее. Создать нечто особенное – все равно, что сотворить небольшое чудо, и у ОАО «Березовский мясоконсервный комбинат» это неплохо получается.

Обеспечение устойчивого производства предприятия гарантирует ему стабильность деятельности, повышение спроса покупателей, конкурентоспособность на внутреннем и внешнем рынках

УДК 636.034/636.2.034

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРОИЗВОДСТВА МОЛОКА В СПЕЦИАЛИЗИРОВАННОМ АГРОПРЕДПРИЯТИИ ОАО «АЛЕКСАНДРИЙСКОЕ»

Середич А. М. – студент

Научные руководители – **Базылев М. В., Ханчина А. Р.**

УО «Витебская ордена «Знак Почета» государственная академия ветеринарной медицины»

г. Витебск, Республика Беларусь

Сельскохозяйственное производство – очень сложный, многокомпонентный механизм, направленно действующий при создании высокоэффективных агросистем [1-3]. Вместе с тем научно обоснованное использование ресурсного потенциала конкретного агрохозяйства позволяет добиваться значительных положительных изменений в прикладной и экономической сфере такого производства [1, 2]. В этой связи представленные на обсуждение результаты исследований по изучению возможностей повышения экономической эффективности производства молока в крупнотоварном агропроизводстве, являются актуальными, заслуживающими внимания специалистов и руководителей сельскохозяйственных предприятий.

Основная цель заключалась в поиске внутривладельческих резервов производства молока в специализированном агрохозяйстве ОАО «Александрийское». Для достижения поставленной цели решались следующие задачи: производилось производственное изучение молочно-товарного скотоводства в ОАО «Александрийское»,

осуществлялся анализ полученных данных и их интерпретация.

Исследования производились в 2019-2021 гг. в высокотехнологичном специализированном агропредприятии ОАО «Александрийское» Шкловского района Могилевской области. Исследования включали наблюдения и учеты, использование производственной информации, связанной с скотоводческой деятельностью предприятия. Методика исследований общепринятая. Методологическая база исследований состояла из использования методов сравнения, логического, монографического, прикладной математики. Все исследования выполнялись в рамках научно-исследовательской работы студентов кафедры агробизнеса УО «Витебская ордена «Знак Почета» государственной академии ветеринарной медицины».

Исследованиями было установлено, что одной из основных отраслей ОАО «Александрийское» является молочное скотоводство. По состоянию на 01.01.2021 г. в хозяйстве насчитывалось 15 145 голов крупного рогатого скота, в т. ч. 4664 головы дойного стада коров с уровнем среднегодового удоя молока в 7201 кг и рентабельностью его производства 36,0 %. Изучение математических параметров взаимодействия показателей среднегодового удоя молока, уровня рентабельности его производства, величины поголовья коров и структуры стада позволило установить следующие коэффициенты взаимодействия по годам: $K_{в2019} = 0,567$, $K_{в2020} = 0,789$, $K_{в2021} = 0,614$. Отмеченные показатели свидетельствуют о достаточно высокой степени взаимодействия, направленно учитывающей важнейшие составляющие высокоэффективного агропроизводства. Вместе с тем необходимо отметить то, что достижение высоких производственно-экономических показателей становится возможным при строгом выполнении технологических регламентов производства агропродукции, жесткой производственной дисциплине.

Таким образом, проведенные исследования и анализ экономической эффективности производства молока в крупнотоварном агрохозяйстве ОАО «Александрийское» показывают, что молочное скотоводство в предприятии развивается в правильном направлении, с выполнением регламентов производства.

ЛИТЕРАТУРА

1. Дегтяревич, И. И. Повышение экономической устойчивости развития агропромышленного комплекса / И. И. Дегтяревич // Современные технологии сельскохозяйственного производства: сборник научных статей по материалам XXII Международной научно-практической конференции: экономика, бухгалтерский учет, общественные науки (Гродно, 24 мая, 25 апреля, 17 мая 2019 года) / Министерство сельского хозяйства и продовольствия Республики Беларусь, УО «Гродненский государственный аграрный университет». – Гродно: ГГАУ, 2019. – С. 52-53.
2. Научные системы ведения сельского хозяйства Республики Беларусь / Национальная академия наук Беларуси, Министерство сельского хозяйства и продовольствия

Республики Беларусь; редкол.: В. Г. Гусаков (гл. ред.) [и др.]. – Минск: Беларуская навука, 2020. – 682 с.

3. Повышение биоадаптивного потенциала дойного стада коров при производстве молока / М. В. Базылев [и др.] // Молочнохозяйственный вестник. – 2021. – № 3. – С. 21-36.

УДК 658.

УПРАВЛЕНИЕ ОТНОШЕНИЯМИ С ПОСТАВЩИКАМИ (SRM)

Силивончик В. Д. – студент

Научный руководитель – **Коробова Н. М.**

УО «Белорусская государственная сельскохозяйственная академия»

г. Горки, Республика Беларусь

Сегодня невозможно представить производство, которое сможет эффективно работать, не имея при этом необходимого количества сырья, комплектующих, любых вспомогательных ресурсов. Необходимые запасы должны своевременно пополняться, и при этом важно регулировать логистические параметры закупочной деятельности и уделять внимание взаимоотношениям с поставщиками.

Управление взаимоотношениями с поставщиками SRM (Supplier Relationship Management System, SRM-система) – это корпоративная информационная система (или ее модуль), предназначенная для автоматизации SRM-стратегии компании, в частности, для повышения уровня управления и оптимизации закупочной деятельности.

Другими словами, система SRM – это помощник в выборе поставщика на стратегическом уровне, а также в обновлении комплектующих или поиске альтернативных вариантов, отличающихся высоким уровнем качества и низкой ценой.

В первую очередь SRM-система позволяет автоматизировано выбрать оптимального поставщика на стратегическом уровне по нужным для компании критериям, анализируя при этом совокупные затраты на снабжение, рыночные цены, в последствие добиваясь наилучших контрактов. Далее для каждого из поставщиков проводится аттестация, оценивается эффективность взаимодействия как с новыми партнерами, так и со старыми, выявляются все достоинства и недостатки дальнейшего совместного сотрудничества.

Для того чтобы сопоставить возможности поставщиков и выбрать партнера, продукт которого соответствует критериям отличного качества и низкой цены, как правило проводятся тендеры и аукционы.

Существует 4 типа отношений с поставщиками:

1. Экономическая целесообразность.