

**ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРОИЗВОДСТВА И РЕАЛИЗАЦИИ ХЛЕБОБУЛОЧНЫХ
ИЗДЕЛИЙ В ФИЛИАЛЕ ОАО "БЕРЕСТЕЙСКИЙ ПЕКАРЬ"
СТОЛИНСКОГО ХЛЕБОЗАВОДА**

А.Д. Лис, 3 курс

*Научный руководитель – О.В. Орешиникова, к.э.н., доцент
Полесский государственный университет*

Современный этап развития Республики Беларусь отличается глубокими и качественными изменениями во всех сферах общественной жизни страны. Хлебопекарная отрасль наиболее восприимчива к рыночным изменениям и полностью зависит от колебаний спроса и предложения на этом рынке. Основная задача, стоящая перед отраслью, – обеспечение населения хлебобулочной продукцией в таком количестве и ассортименте, которые бы соответствовали его ежедневным запросам. Потребление хлебобулочных изделий зависит от традиций и привычек покупателей, цены, уровня денежных доходов населения, взаимосвязи с потреблением других продуктов питания.

Наблюдается сокращение выпуска продукции, что ведет к недозагрузке мощностей, высокому уровню накладных расходов, росту себестоимости и снижению уровня рентабельности [1, с.26–33].

Хлеб был и остается одним из основных продуктов питания населения нашей страны. Он обеспечивает более 50% суточной потребности в энергии и до 75% потребности в растительном белке. Пищевая ценность хлебных изделий определяется содержанием в них различных питательных веществ, энергетической ценностью и усвояемостью. На усвояемость оказывает влияние структура мякиша, его разрыхленность, вкус и аромат, привлекательность внешнего вида. Рекомендуемое потребление хлеба 450-500г. в сутки [2].

Так как хлебобулочная продукция пользуется постоянным и повсеместным спросом у населения, то хлебозаводы имеют благоприятные условия для увеличения объемов производства.

Анализ производство и реализация хлебобулочных изделий представлена на примере филиала ОАО "Берестейский пекарь" Столинский хлебозавод.

В настоящее время ассортимент вырабатываемого хлеба значительно расширился, стал очень разнообразным, как говорится «на любой вкус».

Продукция, вырабатываемая филиалом ОАО «Берестейский пекарь» Столинский хлебозавод, реализуется на внутреннем рынке, т.е. обеспечивается население г.Столина и Столинского района, а также за пределы области.

Покупателями продукции являются: Столинское райпо филиал «Горкоопторг»; Радчицкий ф-л Столинского Райпо; Ольшевский филиал Столинского райпо; Столинское райпо филиал «Общепит»; ОАО «Торфопредприятие «Глинка»; УО «Столинский АЭК»; УЗ «Столинская ЦРБ»; ОАО «ДОРЭС»; РОО (садики); Воинская часть; УО «Столинский ГПДС»; Частные предприятия (45).

Показатели, характеризующие реализацию хлебобулочных изделий представлены в таблице.

Таблица – Показатели выпуска и реализации продукции в филиале ОАО "Берестейский пекарь" Столинского хлебозавода

Показатели	2011 год	2012 год	2013 год	Темп роста %, 2013 к 2011
Реализуемый объём продукции (Р), млн. руб.	10 166	18 189	24 441	240
Выпускаемый объём продукции (Р), млн. руб.	7920	14209	19244	243
Выручка от реализации продукции, товаров, работ, услуг, млн. руб.	9 178	16 499	22 201	241,8
Себестоимость реализованной продукции, товаров, работ, услуг, млн. руб.	8 572	15 589	20 432	238,3
Рентабельность, %	7	5,8	8,6	1,6
Прибыль (убыток) от реализации продукции, товаров, работ, услуг, млн.руб.	606	910	1 769	292
Прибыль от текущей деятельности млн. руб	420	612	1 054	251

Таким образом, несмотря на наличие остатков, образуемых от произведенной продукции, которые образуются в ходе любого производственного процесса, прибыль, полученная от реализации покрывает эти издержки. За три года наблюдаем увеличение выручки от реализации на 13023 млн. руб., увеличение рентабельности на 1,6 процентных пункта, себестоимость реализованной продукции, товаров, услуг увеличилась на 11860 млн., руб., прибыль от реализации продукции увеличилась на 11163 млн., руб. Сопоставляя данные таблицы 1 виден ритмичный и динамический рост производительности, что приносит предприятию всё новую и большую прибыль.

В результате проведенного анализа, выявлено, насколько динамично функционирует деятельность предприятия в ОАО «Берестейский пекарь» филиал Столинский хлебозавод за последние три отчетных года.

Конкурентами для предприятия являются: Давид – Городокский хлебозавод, Пинский хлебозавод, Минский хлебозавод, Столинское райпо филиал «Горкоопторг» магазин «Родны кут». Развитие конкуренции все настойчивее вынуждает предприятия задумываться о своем месте на рынке, к сожалению, самая большая конкуренция возникает между филиалами и, в особенности, Пинский хлебозавод три раза в неделю поставляет во все магазины Столинского райпо.

Важнейшей характеристикой потенциальных возможностей и степени использования основных производственных фондов АПК является производственная мощность цехов, предприятий по переработке сельскохозяйственной продукции. Данный показатель отражает максимально возможный годовой (суточный) объем выпуска продукции или переработки сырья в номенклатуре и ассортименте, установленных планом, при полной загрузке оборудования и площадей с учетом прогрессивной технологии, передовой организации труда и производства. Степень использования производственных мощностей характеризуется:

$$K_{\text{исп.}} = \frac{\text{ВП факт/среднегдов. мощность предприятия}}{19244/742,5} = 25,9$$

Таким образом анализ деятельности Столинского хлебозавода показал, что предприятие имеет в наличии чистую прибыль, и возможность вести расширенное воспроизводство. Минусом является низкая рентабельность продаж, которую можно в условиях рыночной конкуренции увеличить за счет увеличения цены, но лишь на 3–7% от уже установленных цен на продукцию. Необходимо уделять внимание повышению технического уровня производства изменения техническую базу, рост уровня которой достигается в результате следующих мероприятий:

- совершенствования средств труда (внедрение прогрессивной техники, повышение доли современного оборудования)

- предметов труда (внедрение прогрессивных видов сырья, материалов, энергоносителей);

- улучшения использования сырья, материалов;

- внедрения прогрессивной технологии, механизации и автоматизации производственных процессов.

Эффективность производства и сбыта продукции можно достичь за счёт следующих мероприятий:

- развитие системы управления маркетинговыми исследованиями;

- совершенствование методов повышения уровня качества продукции;

- совершенствование планирования цен на новую продукцию;

- совершенствование системы стимулирования работников предприятия за повышение уровня качества продукции.

Список использованных источников

1. Акулич. В. Анализ использования основных средств / В. Акулич // Экономика. Финансы. Управление. – 2007. – №8.

2. Пищевая ценность и функциональные свойства хлебобулочных изделий: Информационный портал Товароведение разложи всё по полочкам : [Электронный ресурс] Режим доступа <http://www.znaytovar.ru/new710.html>-Дата доступа: 28.02.2015.