

## Эффективность деятельности ОАО «Витебский завод тракторных запасных частей»

Бекиш Е.И.<sup>1</sup>, Мантур Е.Е.<sup>2</sup>

<sup>1</sup>Международный университет «МИТСО»

<sup>2</sup>Учреждение образования «Белорусский государственный аграрный технический университет»

*В условиях ухудшения общей политической и экономической ситуации работа предприятий сильно осложнилась. Поэтому вопросам повышения результативности их деятельности в настоящее время уделяют большое значение. Поиск путей увеличения эффективности учеными непрерывно ведется. Исследования по этой проблеме не прекращаются.*

*Цель статьи – провести анализ эффективности деятельности организации и определить направления ее повышения.*

**Материал и методы.** Информационной базой для исследования стали данные бухгалтерской и статистической отчетности организации, электронные информационные ресурсы и другие материалы.

*В процессе работы для оценки и анализа данных были использованы статистические и экономические методы.*

**Результаты и их обсуждение.** Анализ объема реализации ассортимента продукции выявил его положительную динамику, а самый большой удельный вес в его структуре приходится на запасные части. Конкурентоспособность и рост экспорта обеспечивает сертификация продукции компании. Экспорт товаров составляет около 75%, большая часть которого осуществляется в Россию. Специалистами маркетинга и логистики тщательно изучается и прорабатывается каждый отдельный регион Российской Федерации. В результате объемы поставок на российский рынок путем налаживания торговых отношений с торговыми сетями конкретных регионов постоянно растут. Ведется разработка новых логистических каналов для поставки запасных частей в Африку.

**Заключение.** Установлено, что положительная динамика показателей выручки от реализации характеризует эффективную деятельность ОАО «Витебский завод тракторных запасных частей». Рост выручки позволит повысить финансовую прибыль, которая будет использована для увеличения объемов производства и реализации.

**Ключевые слова:** эффективность, деятельность, запасные части, выручка, продукция, реализация, экспорт, рынок, трактор.

## Efficiency of JSC “Vitebsk Plant of Tractor Spare Parts”

Bekish E.I.<sup>1</sup>, Mantur E.E.<sup>2</sup>

<sup>1</sup>International University of “MITSO”

<sup>2</sup>Education Establishment “Belarusian State Agrarian Technical University”

*In the context of the deterioration of the general political and economic situation, the work of enterprises has become very complicated. Therefore, the issues of improving the effectiveness of their activities are currently given great importance. The search for ways to increase efficiency by scientists is ongoing. Research on this problem does not stop.*

*The purpose of the article is to analyze the effectiveness of the company activities and determine the directions for its improvement.*

**Material and methods.** The information base for the research was the data of the accounting and statistical reporting of the company, electronic information resources and other materials.

*In the process of the research, statistical and economic methods were used to evaluate and analyze the data.*

**Findings and their discussion.** An analysis of the sales volume of the product range revealed its positive dynamics, and the largest share in its structure falls on spare parts. Competitiveness and export growth are ensured by the certification of the company products. The export of goods is about 75%, most of which is carried out to Russia. Marketing and logistics specialists carefully study and work out each individual region of the Russian Federation. As a result, the volume of supplies to the Russian market through the establishment of trade relations with retail chains of specific regions is constantly growing. New logistics channels are developed for the supply of spare parts to Africa.

**Conclusion.** It has been established that the positive dynamics of sales revenue characterizes the effective activity of JSC “Vitebsk Plant of Tractor Spare Parts”. Revenue growth will increase financial profit, which will be used to increase production and sales volumes.

**Key words:** efficiency, activity, spare parts, revenue, products, sales, export, market, tractor.

В условиях санкционного давления на Российскую Федерацию и Республику Беларусь, специальной операции на Украине, при постоянном колебании курсов основных мировых валют, ухудшении общей экономической ситу-

ации работа предприятий сильно осложнилась. Поэтому вопросы повышения результативности их деятельности в Республике Беларусь в настоящий период времени приобретают особое значение. Пути повышения эффектив-

ности учеными непрерывно ищутся уже более 100 лет. Исследования по этой проблеме никогда не прекращались.

Эффективность деятельности представляет собой важнейшее направление в стратегии развития организации и возможности ее выхода на внешние рынки в условиях динамичной внешней среды [1, с. 112], что характеризует рост финансовой привлекательности для партнеров и внешних инвесторов, а также собственников организации. Экономические результаты обуславливают успешность инновационного развития и совершенствования предприятия. Для того чтобы увеличить продуктивность функционирования предприятия, разрабатывается комплекс специальных мероприятий по повышению эффективности работы [2, с. 69].

Поэтому была поставлена следующая цель – провести анализ эффективности деятельности организации и определить направления ее повышения.

**Материал и методы.** Информационной базой для исследования стали данные бухгалтерской и статистической отчетности организации, электронные информационные ресурсы и другие материалы.

В процессе работы для оценки и анализа данных были использованы статистические и экономические методы.

**Результаты и их обсуждение.** В настоящий период открытое акционерное общество «Витебский завод тракторных запасных частей» является в республике одним из ведущих производителей запасных частей к тракторам и сельскохозяйственной технике. С 1 августа 2014 года оно вошло наряду с другими восьмью предприятиями в холдинг «МТЗ-ХОЛДИНГ» [3].

Для успешного развития предприятия следует постоянно наращивать объем продаж выпускаемого ассортимента. С этой целью с помощью данных таблицы 1 проанализируем динамику объема реализации продукции организации за 2020–2021 годы по выпускаемым ассортиментным группам.

Как видно из таблицы 1, объем реализации товаров по всем ассортиментным группам в 2021 году значительно увеличился, что свидетельствует о его положительной динамике. Всего реализовано товаров за последний год на сумму 55030 тыс. руб., что выше на 11141 тыс. руб. или на 25,4% по сравнению с предыдущим годом. При этом заметно повышается спрос на товары народного потребления, рост продаж которых вырос на 1431 тыс. руб. или на 41,7%.

Проведем анализ структуры объема сбыта по ассортиментным группам общества за 2021 год, представленной на рисунке 1.

Согласно данным рисунка 1 наибольший удельный вес в структуре объема реализованных товаров приходится на запасные части – 47,8%. Самую низкую долю в данной структуре занимают товары народного потребления. При чем, как отмечалось выше, для этой категории товаров присутствует рост продаж.

Основным видом деятельности предприятия является производство узлов и деталей для сборочного конвейера ОАО «Минский тракторный завод», что составляет 64% в общем объеме выручки, и изготовление запасных частей к тракторам «Беларус». Кроме этого, общество еще основной дилер ОАО «Минский тракторный завод» и ОАО «Сморгонский агрегатный завод» по гарантийному обслуживанию и предпродажной подготовке тракторной техники «Беларус».

Таблица 1 – Динамика объема реализации продукции по ассортиментным группам за 2020–2021 годы, тыс. руб.

Основной ассортимент	2020 г.	2021 г.	Абсолютное отклонение, тыс. руб	Темп роста, %
Запасные части	20584	26304	+5720	127,8
Кооперированные поставки	10972	12712	+1740	115,9
Товары народного потребления	5398	7649	+2251	141,7
Прочая продукция	6934	8365	+1431	120,6
Итого	43889	55030	+11141	125,4

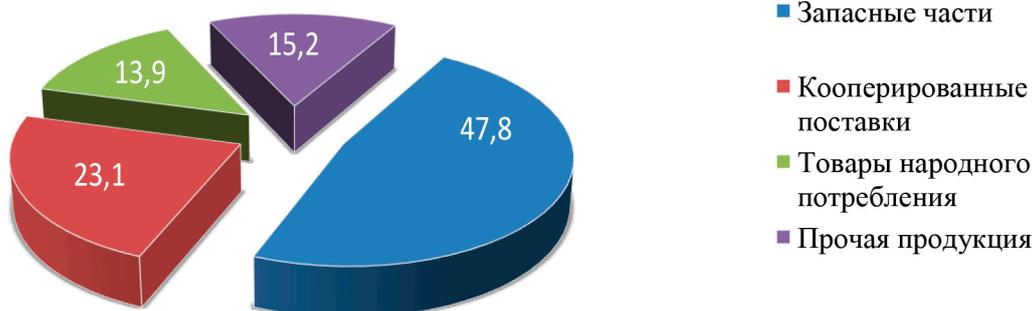


Рисунок 1 – Структура объема сбыта основного ассортимента за 2021 год, %

Маркетинг и логистика на предприятии используются для повышения конкурентоспособности производимой продукции. Они постоянно взаимодействуют между собой, в первую очередь, в системе сбыта предприятия.

Одним из конкурентных преимуществ выпускаемой продукции витебского производства является большое разнообразие их ассортимента [4, с. 61].

Акционерное общество выпускает около 300 наименований деталей и узлов для конвейерной сборки тракторов ОАО «Минский тракторный завод» и предприятий-изготовителей холдинга «МТЗ-ХОЛДИНГ».

В таблице 2 рассмотрим объемы сбыта ассортимента запасных частей организации за 2020–2021 годы.

Как видно из данных таблицы 2, объем сбыта запасных частей в организации значительно увеличился по всему ассортименту в 2021 году. Его увеличение составило 5720 тыс. руб. или 27,8%. При этом наибольшими темпами повысился объем продаж среди запасных частей оси передней. Его прирост составил 204 тыс. руб. или 32,0%, а также переднего ведущего моста – 646 тыс. руб. или 31,6%. Наибольший удельный вес в структуре реализации ассортимента в исследуемом периоде занимают продажи коробок передач – 25,9% в 2020 году и 26,2% в 2021 году. В то же время наблюдается увеличение их удельного веса в структуре продаж на 0,3 п.п.

Для обеспечения своего стабильного функционирования общество стремится постоянно внедрять технологические новшества в производство, чтобы получить высокий уровень качества товаров, разрабатывать их новые виды, позволяющие расширять ассортимент конкурентоспособной продукции.

Конкурентоспособность относится к показателям, которые могут характеризовать результативность производственной деятельности компании. Неконкурентоспособное предприятие не может считаться эффективным.

Для повышения конкурентоспособности и освоения новых рынков сбыта в зарубежных странах продукция компании сертифицирована. По системе менеджмента качества требованиям СТБ 16949-2018 – 3-й уровень соответствует производству деталей к узлам переднего ведущего моста трактора «Беларус».

Система менеджмента качества для производства узлов и деталей трактора «Беларус» соответствует требованиям СТБ ISO 9001–2015 [5].

Организация продвижения продукции тракторостроения требует комплексного рационального подхода и решения целого ряда вопросов, связанных с согласованием опытных образцов, конструкторской документации, цен, условий поставки.

Наличие сертификатов значительно повышает шансы успешного продвижения и продаж товаров на новых высококонкурентных рынках.

Значительные преимущества организации для возможности освоения и расширения каналов реализации создают единое таможенное пространство между Республикой Беларусь и Российской Федерацией и выгодное географическое положение [6, с. 32].

В настоящее время рынок основных видов выпускаемой продукции акционерного общества сформировался и достаточно устойчивый. Предприятие уже более 70-ти лет на рынках запасных частей. Поставки осуществляются в 16 стран мира. Основными традиционными рынками продаж являются страны СНГ: Российская Федерация, Республика Азербайджан, Казахстан, Республика Молдова, Узбекистан и Украина.

Таблица 2 – Характеристика объема сбыта основного ассортимента запасных частей

Основной ассортимент запасных частей	2020 г.		2021 г.		Абсолютное отклонение, тыс. руб.	Темп роста, %
	тыс. руб.	удельный вес, %	тыс. руб.	удельный вес, %		
Колеса и ступицы	3355	16,3	4261	16,2	+906	127,0
Коробка передач	5331	25,9	6892	26,2	+1561	129,3
Тормоза	2141	10,4	2709	10,3	+568	126,5
Передний ведущий мост	2038	9,9	2683	10,2	+645	131,6
Рулевое управление	1564	7,6	2025	7,7	+461	129,5
Рама	576	2,8	710	2,7	+134	123,3
Ось передняя	638	3,1	842	3,2	+204	132,0
Передняя и задняя навеска	885	4,3	1078	4,1	+193	121,8
Сцепление	1173	5,7	1447	5,5	+274	123,4
Кабина трактора	741	3,6	973	3,7	+232	131,3
Отбор мощности	1256	6,1	1631	6,2	+375	129,9
Раздаточная коробка	885	4,3	1052	4,0	+167	118,9
Итого	20584	100,0	26304	100,0	+5720	127,8

Таблица 3 – Динамика и структура объемов реализации продукции по рынкам сбыта за 2020–2021 гг.

Рынки сбыта	2020 г.		2021 г.		Темп роста, %
	объем продаж, тыс. руб.	уд. вес, %	объем продаж, тыс. руб.	уд. вес, %	
Внутренний рынок	10753	24,5	13758	25,0	127,9
Внешний рынок	33136	75,5	41272	75,0	124,6
Всего	43889	100,0	55030	100,0	125,4

По-прежнему доля экспорта тракторов в эти страны высока и составляет 87%. За исключением Украины, куда поставки в настоящее время приостановлены. При этом из-за очень великой потенциальной емкости рынка больше всего экспорт продукции осуществляется в Россию. Специалистами маркетинга и логистики тщательно изучается и прорабатывается каждый отдельный регион Российской Федерации. В результате объемы поставок на российский рынок путем налаживания торговых отноше-

ний с торговыми сетями конкретных регионов постоянно растут.

Проанализируем динамику и структуру объемов реализации продукции организации по рынкам сбыта в 2020–2021 годах (таблица 3).

Как свидетельствуют данные таблицы 3, в исследуемом периоде основным рынком реализации продукции общества является внешний рынок – 75,5% и 75,0% соответственно в 2020 и в 2021 году. В 2021 году увеличился удельный вес продукции, реализуемой внутри Республи-

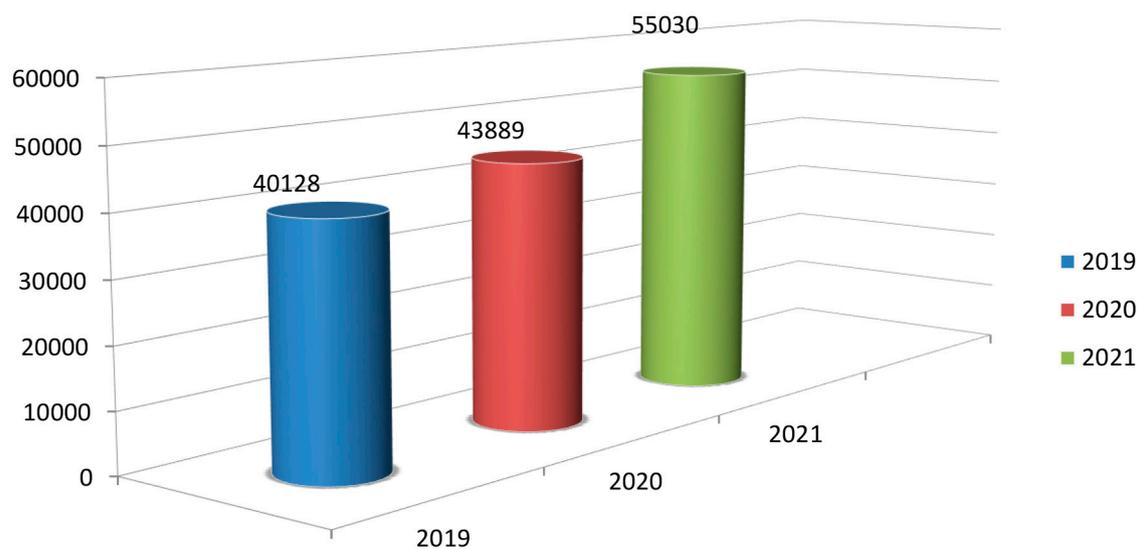


Рисунок 2 – Выручка от реализации продукции, товаров, работ, услуг, тыс. руб.

ки Беларусь – на 0,5 п.п. В целом наблюдается увеличение объемов продаж в стоимостном выражении по всем указанным рынкам на 25,4%. В том числе объем продаж на внутреннем рынке Республики Беларусь вырос на 27,9%, экспорт – на 24,6%.

Для обеспечения успешной стабильной работы предприятия в усложнившихся современных условиях конкуренции проводится постоянно работа по расширению существующих и поиску новых каналов продвижения, изучается и анализируется информация по ценам конкурентов и динамике спроса на основных экспортных рынках [7, с. 63].

Ведется усиленная работа по увеличению объемов поставок на рынки Казахстана, Киргизии, Туркменистана, стран Прибалтики, Молдовы. Также осуществляется разработка новых логистических каналов для поставки запасных частей клиентам по всей территории Африканского континента.

Для расширения товаропроводящей сети в Африке после визита А.Г. Лукашенко ОАО «Витебский завод тракторных запасных частей» открыл свое представительство в Зимбабве в г. Хараре. Оно будет заниматься реализацией запасных частей к тракторам «BELARUS», выполнять техническое обслуживание и ремонт тракторов в гарантийный период эксплуатации. При этом здесь организовано обучение специалистов и оказывается бесплатная консультация

по техническим вопросам, возникающим при эксплуатации сельскохозяйственной техники. Будет налажена логистическая сеть перевозок запасных частей из Республики Беларусь. Рост реализации запасных частей обеспечивает увеличение поставок тракторов в Зимбабве ОАО «Минский тракторный завод». Если в 2020 году в эту страну было продано 230 тракторов, то уже в 2022 году их количество составило 793. При чем планируется увеличить их продажи более, чем в 2 раза.

Основная задача деятельности любой компании состоит в получении наибольшей финансовой прибыли, которая будет в дальнейшем использована для расширения производства и повышения эффективности финансово-хозяйственных результатов [8, с. 30].

Установленный выше рост объемов продаж предприятия положительно сказывается на динамике показателей выручки от реализации продукции за последние три года, которые представлены на рисунке 2.

Как видно из данных рисунка 2, для исследуемого предприятия характерна положительная динамика показателей выручки от реализации продукции, работ, услуг за последние три года. Ее прирост в 2020 году по сравнению с 2019 годом составил 9,4%, а ее величина в 2020 году – 43889 тыс. руб. В 2021 году по сравнению с предыдущим годом наблюдается рост выручки от продаж на 25,4%. В 2021 году выручка

от реализации продукции, работ, услуг составила 55030 тыс. руб.

**Заключение.** Проведенный анализ объема реализации товаров по всем ассортиментным группам показал его положительную динамику. Самый большой удельный вес в структуре объема реализованной продукции занимают запасные части – 47,8%.

Установлено увеличение объема сбыта запасных частей по всему ассортименту организации в 2021 году. Его повышение составило 5720 тыс. руб. или 27,8%.

С целью повышения конкурентоспособности на рынках продукция компании сертифицирована. Реализация продукции на экспорт составляет около 75%.

На основании изучения показателей выручки от реализации продукции, работ, услуг за последние три года выявлена ее положительная динамика, которая обеспечивает повышение эффективности финансово-хозяйственной деятельности ОАО «Витебский завод тракторных запасных частей».

### **Литература**

1. Князева, Е.В. Эффективность деятельности предприятия и факторы, влияющие на нее / Е.В. Князева, Е.В. Шаповал // Вестн. ун-та. – 2018. – № 2. – С. 112–115.

2. Лычковская, М.Д. Оценка эффективности деятельности предприятий и разработка мероприятий по ее улучшению / М.Д. Лычковская // Науч.-практ. исследования. – 2017. № 9(9). – С. 69–72.

3. Официальный сайт «ОАО «Витебский завод тракторных запасных частей»» [Электронный ресурс]. – 2023. – Режим доступа: <http://vztzch.by/ru/> – Дата доступа: 19.04.2023.

4. Бекиш, Е.И. Значение интеграции маркетинга и логистики в условиях конкуренции / Е.И. Бекиш, О.А. Брагина, Е.Е. Мантур // Право. Экономика. Психология. – 2022. – № 3(27). – С. 60–64.

5. Официальный сайт «ОАО «Витебский завод тракторных запасных частей»» [Электронный ресурс]. – 2023. – Режим доступа: <http://www.vztzch.by/ru/sistema-menedzhmentakachestva> – Дата доступа: 19.04.2023.

6. Бекиш, Е.И. Анализ логистической деятельности организации / Е.И. Бекиш, О.А. Брагина, Е.Е. Мантур // XVIII Междунар. Плехановские чтения в Монголии. Проблемы и перспективы развития экономики и образования в Монголии и России: сб. материалов Междунар. науч.-практ. конф., Улан-Батор, 8 апр. 2022 г. – Чебоксары: Общество с ограниченной ответственностью «Издательский дом “Среда”», 2022. – С. 29–35.

7. Бекиш, Е.И. Сбытовая деятельность ОАО «Витебские ковры» / Е.И. Бекиш // Право. Экономика. Психология. – 2020. – № 1(17). – С. 61–66.

8. Бекиш, Е.И. Использование логистики для повышения эффективности деятельности организации / Е.И. Бекиш, Е.Е. Мантур // Право. Экономика. Психология. – 2023. – № 1(29). – С. 28–33.

*Поступила в редакцию 03.05.2023*