

системные риски и потери финансового капитала, вложенного в создание запасов. Поэтому в ходе данного исследования была поставлена цель: рассчитать параметры управления запасами, при которых обеспечиваются минимальные логистические затраты с учётом потерь от инвестирования в запасы в условиях предполагаемой инфляции. В результате сценарных расчетов обоснована модификация формулы Уилсона с учетом потерь от инвестирования [1]:

$$q^* = \sqrt{2 \times \frac{C_{mp} \times S}{C_{xp} + E \times P}}$$

где q^* – оптимальный размер заказа, C_{mp} – расходы на выполнение заказа, S – величина потребления товара, C_{xp} – издержки на хранение 1 шт., E – коэффициент реальной эффективности финансовых вложений, предлагаем взять реальный банковский процент (разницу номинального процента и предполагаемого уровня инфляции), P – цена единицы.

Данная модификация была реализована на предприятии ООО «Винкхард», которое специализируется на производстве и продаже оконной и дверной фурнитуры. Система управления запасами базируется на определении размера заказа экспертными методами. Материальные ресурсы представлены элементами фурнитуры, в структуре которых 0,9 % приходится на прижим ZV-FT. На основе бухгалтерской отчетности и дополнительных расчетов нами проводилась оценка логистических затрат: расходы на выполнение заказа и затраты на хранение. Издержки на выполнение одного заказа рассчитывались исходя из транспортных расходов и зарплаты специалиста по снабжению. Далее определили издержки на хранение прижима в течение года и долю от стоимости запаса, относимую на затраты, используя следующие статьи: арендная плата, амортизация погрузчика, коммунальные затраты, зарплата работников склада. Результаты исследования приведены в таблице.

Как видно из *таблицы*, определяемый на основе модифицированной модели размер заказа, ниже величины, рассчитанной по формуле Уилсона. Расчеты показывают, что в соответствии с подходом Уилсона величина логистических затрат снижается почти на 50%, но финансовые потери, связанные с вложением инвестиций в запасы, увеличились в 3,7 раза. Модифицированный подход позволяет разрешить данное противоречие.

Таблица – Расчет основных показателей управления запасами

$E=0,39-0,2=0,19$	Действующая система	Формула Уилсона	Модифицированная формула Уилсона
Размер заказа, шт.	3000	11040	3765
Логистические затраты, тыс.б.руб.	1568,4	793,8	–
Логистические затраты с учетом финансовых потерь, тыс.б.руб.	2388	3810,1	2327,8

Литература

1. Дроздов, Пётр К вопросу определения оптимального размера заказа // Директор. – 2009. - №3 (117). – с.64-66

©БГТУ

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОАО «БЕЛАРУСЬКАЛИЙ» НА ОСНОВЕ СВОТ-АНАЛИЗА

В.О. КОВТИК, Е.И. СИДОРОВА

The aim is to develop the organizational and technical decisions and actions aimed at improving the functioning of potash enterprise and improving the quality and competitiveness of its products

Ключевые слова: открытое акционерное общество «Беларуськалий», СВОТ-анализ, кластер, инновационная активность

Открытое акционерное общество «Беларуськалий» – один из крупнейших в мире и самый крупный на территории СНГ производитель и поставщик калийных минеральных удобрений. Данное предприятие обладает широкой номенклатурой продукции, начиная от калийных удобрений, заканчивая кормовой солью.

Сегодня главным направлением работы является непрерывное и неуклонное повышение качественных характеристик и потребительских свойств выпускаемых удобрений исходя из требований мирового рынка.

Располагая достаточной природной сырьевой базой, высококвалифицированными кадрами рабочих и специалистов, ОАО «Беларуськалий» имеет все возможности для эффективной производственной деятельности в течение многих десятилетий. На основе СВОТ-анализа выявлены возможности

предприятия и его сильные стороны. Их оказалось довольно много. К основным следует отнести: стабильность цен, возможность расширения рынков сбыта, получение внешних инвестиций, постоянное повышение качества, расширение внешнеэкономических связей, достаточно низкие цены.

В данной работе также выделен горно-химический кластер, основой которого является ОАО «Беларуськалий». В данном кластере присутствуют такие важные составляющие как технопарки, бизнес-инкубаторы и др. элементы инновационной инфраструктуры. Однако существующего инновационного потенциала не достаточно для увеличения конкурентоспособности на мировых рынках.

Вместе с тем, существенным недостатком структуры горно-химического кластера является отсутствие организаций, обеспечивающих взаимодействие всех участников кластера. При этом сети взаимосвязей между экономическими субъектами – участниками кластера занимают центральное место в его структуре и обеспечивают появление синергетического эффекта. Однако вместе с тем отсутствует единая информационная среда, предприятия кластера разобщены, что позволяет сказать что на территории Беларуси присутствует пре-кластер.

Восприятие группы компаний и организаций как кластера позволяет выявить благоприятные возможности для координации действий и благотворного взаимного воздействия в сферах общих интересов без угрозы извращения конкуренции или ограничения интенсивности соперничества. Кластер обеспечивает возможность ведения конструктивного и эффективного диалога между родственными компаниями и их поставщиками, с правительством, а также другими вовлеченными институтами (университеты, организации по сотрудничеству, исследовательские лаборатории) [1, с.113].

По нашему мнению дальнейшее развитие белорусского горно-обогатительного кластера должно быть связано с повышением инновационной составляющей в работе объединения, а также совершенствование структуры этого кластера путем создания единого информационного пространства, углублением инновационной его составляющей и дальнейшего развития маркетинговой деятельности.

Литература

1. *Сергеев, В.А.* Основы инновационного проектирования: учеб. пособие / В.А. Сергеев, Е.В. Кипчарская, Д.К. Подымало. – Ульяновск: УпГТУ, 2010. – 246 с.

©БГСХА

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННО-СБЫТОВОЙ И ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОАО «ПИНСКИЙ МЯСОКОМБИНАТ» НА ОСНОВЕ МАРКЕТИНГОВОЙ КОНЦЕПЦИИ МЕНЕДЖМЕНТА

Ю.А. КОЗЛОВА, В.Н. РЕДЬКО

In this article theoretical basics and problems of development of production and marketing and foreign economic activity of the meat-processing enterprises are covered; the analysis of sales markets of the enterprise is carried out; the assessment of marketing competitiveness of the enterprise and production is given; suggestions for improvement of the organization of marketing activity at the enterprise are developed. The received results of research can be used in practical activities of JSC Pinks Meat-processing Plant for improvement of quality and the range of goods that will promote in turn to maintenance of level of competitiveness at high level and to production efficiency increase

Ключевые слова: маркетинг, рынки сбыта, конкурентоспособность продукции

Мясной подкомплекс играет ведущую роль в обеспечении продовольственной безопасности страны и удовлетворении потребностей населения в высококачественных продуктах питания животного происхождения.

Рынок мяса и мясопродуктов республики активно развивается, но по-прежнему остается ненасыщенным. Конкурентная среда регионального рынка мясопродуктов характеризуется умеренной концентрацией, укреплением рыночных позиций наиболее крупных субъектов данного товарного рынка, зависимостью предприятий республики от внутри- и межрегиональных кооперативных поставок. Целесообразно снижать концентрации данного рынка за счет расширения географических границ, что будет способствовать оживлению местного производства, расширению ассортимента и увеличению взаимных поставок между регионами.

ОАО «Пинский мясокомбинат» является одним из лидеров на рынке продуктов мясопереработки Брестской области. Мощность мясокомбината составляет: 50 тонн мяса и 13 тонн колбасных изделий в смену.

Предприятие работает рентабельно, а удельный вес экспортной выручки в общем объеме реализации составляет около 60 %.