

3. Стратегии продаж розничного магазина: технология обслуживания клиентов – «Семерка Успеха». Электронный ресурс // Режим доступа: <http://trademanagement.ru/article/31/> – Дата доступа: 30.11.2013 г.

4. Я не продам вам ни за что, или как отпугнуть клиента. Электронный ресурс // Режим доступа: <http://trademanagement.ru/article/32/> – Дата доступа: 30.11.2013 г.

5. Современные промо-акции в рознице. Электронный ресурс // Режим доступа: <http://trademanagement.ru/article/25/> – Дата доступа: 30.11.2013 г.

6. Нейромаркетинг: to be, or not to be? Электронный ресурс // Режим доступа: <http://trademanagement.ru/article/28/> – Дата доступа: 30.11.2013 г.

7. Нейромаркетинг и розничная торговля. Электронный ресурс // Режим доступа: http://www.neiromarketing.ru/innovation_projects/118.htm. – Дата доступа: 30.11.2013 г.

Фрищин Б.В., канд. экон. наук

УО «Белорусский государственный экономический университет»

Минск (Беларусь)

ЛОГИСТИКА УПРАВЛЕНИЯ ЦЕПЯМИ ПОСТАВОК КАК ИННОВАЦИОННЫЙ ПОДХОД К ПОВЫШЕНИЮ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Успех в конкуренции между предприятиями и сетями единой цепи создания стоимости, между странами и регионами определяется в первую очередь уровнем управления цепями поставок в логистике. Снижение затрат производства по компонентам ведется на предприятиях давно и в этом значительный резерв отсутствует.

Однако, как считают ученые, до 70% стоимости конечного продукта составляют логистические расходы. Сократить данные расходы главная цель управления цепями поставок в логистике. Поэтому успехи предпринимательской деятельности предприятия во многом связаны с управлением цепями поставок в логистических системах. Система управления цепями поставок в значительной мере определяет успехи, как отдельных стран, так и целых регионов.

Не является исключением в этом контексте и экономика Республики Беларусь. Выгодное политическое расположение Республики Беларусь предопределило ее роль в системе глобальной логистики.

Исключительное значение логистики как инновационного подхода к повышению конкурентоспособности предприятий объясняется современным и будущем состоянием развития систем создания стоимости и экономических структур. В хозяйственной деятельности менеджеры предприятий переходят от функциональной системы логистики как концепции управления, что предопределено формированием существующего уровня техники производственной логистики. На втором этапе своего развития логистика реализуется в хозяйственной деятельности как функция координации для эффективного и экономически выгодного движения материальных и товарных потоков.

Данный этап является предпосылкой развития логистики как концепции управления системами потоков при создании стоимости.

Таким образом, современная логистика представляет собой концепцию управления цепями поставок в системе разработки, организации, управлении и реализации

эффективного и экономически выгодного движения ресурсов в системах создания стоимости в рамках одного или нескольких предприятий.

Для предприятий Республики Беларусь логистические проблемы не являются новыми и чем то неизвестным. Ряд предприятий, связанных с транспортировкой ресурсов, используют отдельные логистические элементы при создании стоимости. Так, к примеру, фабрика «Коммунарка» часть своей продукции экспортирует в Россию, в том числе и в такие развитые страны как США, Чехию и др. Это обстоятельство вынудило предприятие не только уделить внимание техническому переоснащению предприятия, но и уделить внимание управлению логистическими цепями поставок. На фабрике был создан отдел снабжения и логистики в задачу которого вошли упаковка, склады и складирование, система поступления ресурсов и пути отправки продукции.

Вместе с тем, на фабрике отсутствует современный подход к управлению цепями поставок, логистическая стратегия предприятия. На фабрике не интегрирована система всех цепей. Несмотря на централизованную систему учета материалов и продукции, значительные затраты фирма несет при наличии больших запасов как материалов, так и готовой продукции. Предприятие не использует системы аутсорсинга при доставке грузов, что свидетельствует о работе предприятия по системе полного цикла производства от разработки ассортимента продукции до реализации конечного продукта.

Новая логистическая деятельность не ограничивается функциями (как мы видели на примере ОАО «Коммунарка»), а затрагивает все функции и процессы комплексной системы создания стоимости. Особенно бурное развитие логистики связано с переходом мирового развития от интеграции к глобализации экономики. Возросли требования к срокам поставки, надежности, гибкости поставок при сокращении затрат на логистику. Поэтому приоритетным в логистике предприятия становится менеджмент ресурсных потоков. Предприятиям уже недостаточно просто производить продукт высокого качества. Решающим в конкуренции становится качество логистики.

На предприятиях Республики Беларусь значительное внимание уделяется качеству логистики. Ряд предприятий используют такие формы логистики как «just in time», «Kanban». Особенно это относится к предприятиям, связанным с транспортными перевозками, гипермаркетми, строительными организациями.

Так предприятия ОДО «Этал строй» которое осуществляет не только строительномонтажные работы, но и международные перевозки в Россию, Украину, Литву, Латвию, Казахстан, Узбекистан и др. осуществляет комплекс услуг по системе «все включено», «от двери к двери» оказывает консалтинговые услуги. Компания «СТА Логистик» оказывает непосредственно логистические услуги. Прежде всего, в таких сферах как консолидация и дистрибуция грузов, страхование, таможенное оформление.

Вместе с тем данные формы логистики связаны с предоставлением услуг в области функциональной логистики, логистикой переходного периода. Современная логистика требует перехода от логистики прошлого к логистике, ориентированной на будущее.

Активная работа по формированию перспективной логистической структуры обеспечит предприятиям успех в конкуренции, предоставит конкурентные преимущества. Так как данные предприятия смогут совершенствовать процессы по созданию стоимости, определить свой потенциал влияния на логистические рамочные условия.

Рассмотрение перспективных логистических проблем базируется на модели логистических систем и систем потоков. Это модель взаимосвязи рамочных структур и процессов экономически рациональных движений грузовых и информационных потоков.

Реализация логистических перспектив осуществляется через логистические стратегии – основа регулирующего воздействия для изменения системы по созданию стоимости в будущем.

Глобализация экономического развития, рост конкуренции среди субъектов хозяйствования привели к развитию аутсорсинга в системе управления цепями поставок, созданию стоимости.

Система аутсорсинга ведет не только к снижению участия предприятия в создании стоимости, но и повышению качества логистических услуг, снижению доли стоимости продукта.

Формы участия в создании стоимости со стороны предприятий различны как в производстве конечного продукта, так и в логистических процессах.

На сегодняшний день средний показатель доли участия в производстве конечного продукта в промышленности ФРГ составляет 47%. Самый низкий показатель доли участия в производстве конечного продукта в автомобильной промышленности – около 30%.

Снижение доли участия в производстве конечного продукта оказывает существенное влияние на перевозку грузов. Грузовые потоки между предприятиями увеличиваются с увеличением числа предприятий, включенных в цепь создания стоимости. Таким образом значительно возрастает объем грузоперевозок по сравнению с ростом производства товаров.

В этих условия Республика Беларусь, находясь на пересечении дорог между Востоком и Западом представляет значительный интерес для стран Западной Европы. По территории Беларуси проходят два Международных транспортных коридора - 2 и 9. Материалы заседания европейской группы высокого уровня свидетельствуют о серьезной заинтересованности в развитии 5 международного коридора, который начинается в странах Южной Европы и на территории Беларуси примыкает ко 2-му и 9-му коридорам. Отдельное значение приобретает возможность выхода по пути через Беларусь в Китай.

Исходя из данного фактора и учитывая острую необходимость продвижения ресурсов с Востока на Запад с использованием логистической системы в создании стоимости конечного продукта перед предприятиями стоит задача оптимизации продвижения товаров с учетом логистической стратегии транспортных перевозок страны. При использовании стратегии глобальной координации, наличии мировой интегрированной сети и постоянным скоординированным объемом информации, компоненты, логистические продукты, перевозки грузов приобретают ярко выраженный межгосударственный и всемирный характер. Таким образом, мы видим, что конкуренция все меньше проявляется на уровне предприятий и все больше на уровне управления цепями поставок, сетей создания стоимости.

На промышленных предприятиях снижение доли участия в логистических операциях еще более ярко выражено, чем снижение доли участия в производстве конечного продукта. Отражением доли участия в логистических операциях является передача этих операций внешним агентам, т.е. уровень аутсорсинга. Самый высокий уровень аутсорсинга промышленных предприятий достигает 64%. В области услуг по логистическому менеджменту наиболее высокий рост в области частичного менеджмента цепей поставок достигает 30% аутсорсинга.

На предприятиях Республики Беларусь аутсорсинг получил свое развитие как одна из форм организации бизнеса в современной экономике. Данная логистическая форма деятельности помогла предприятиям решить проблемы развития в условиях

рыночной экономики, путем увеличения приспособленности к условиям внешней среды, повышением конкурентоспособности.

Активно применяется аутсорсинг на предприятии «Минскинтеркапс». Объем продаж и оказанных услуг по аутсорсингу достиг в 2012 году более 8 млн. долларов США. «Минскинтеркапс» предполагает поставки продукции от продукта «in bus» до готовой продукции под торговой маркой клиента по аутсорсингу. Выполняет как отдельные операции технологического цикла до полного цикла производства. К преимуществам осуществления аутсорсинга на предприятиях Республики Беларусь можно отнести наличие международных стандартов качества, высокообразованных специалистов.

Таким образом, формирование логистической цепи управления процессами продвижения материальных потоков, интегрированные процессы управления цепями поставок в условиях глобализации экономики являются инновационным подходом к повышению конкурентоспособности предприятий, повышению качества логистических услуг.

Список использованных источников

1. Проценко О.Д., Проценко О.И. Логистика и управление цепями поставок - взгляд в будущее. Москва, Дело, 2012, 191 с.
2. Голсби Г. Бережливое производство и 6 сигм в логистике. Минск, Гревцова Паблшер, 2009, 399с.
3. Зорина Т.Г., Слонимская М.А. Международная логистика. Учебное пособие. Минск, БГЭУ, 2012, 243 с.
4. Николайчук В.Е. Логистический менеджмент. Учебник. Москва, Дашков и К, 2013, 977 с.
5. Модели и методы теории логистики. Учебник. Под ред. Лукинского В.С. Санкт-Петербург, Питер, 2008, 447 с.
6. Экономические основы логистики. Учебное пособие. Москва, Инфра, 2011, 531 с.
7. Афанасенко И.Д., Борисова В.В. Экономическая логистика. Учебное пособие. Санкт-Петербург, Питер, 2013.

*Хейдари Марина Ивановна, магистрант
УО «Белорусский государственный экономический университет»
Минск (Беларусь)*

СКИДКИ И БОНУСЫ ВО ВЗАИМООТНОШЕНИЯХ СЕТЕВОЙ КОМПАНИИ И КЛИЕНТА

Для реализации комплекса маркетинга необходимо осознавать важность и значимость грамотной ценовой политики, особенности ее реализации в отдельных сферах деятельности, и что не мало важно - для отдельных клиентов. Выстраивая отношения с клиентами компании стремятся не только к долговременным и продуктивным отношениям для обеих сторон, но и к получению новой информации о предпочтениях существующих и потенциальных клиентов для достижения своих маркетинговых и финансовых целей. Важно знать и предпочтения в ценах, способах варьирования цен для отдельных групп клиентов (дифференциации цен), о поощрениях в виде бонусов.

В условиях борьбы за клиента, стремления максимально заинтересовать и продолжать сотрудничество не мало важную роль играют такие инструменты ценовой