

мость улучшения обеспеченности интенсивно развивающегося животноводства белковосодержащими кормами собственного производства.

Перспективными направлениями роста объемов производства и повышения эффективности производства рапса в Беларуси являются: агрономически правильное размещение рапса в севооборотах по лучшим предшественникам (чистым и занятым парам, зерновым колосовым, однолетним и многолетним травам); использование для посева семян высокопродуктивных безэруковых и низкоглюкозинолатных сортов; применение зональных систем основной обработки почвы в зависимости от ее состояния и засоренности; обеспечение элементами минерального питания под планируемый урожай; применение специализированного комплекса сельскохозяйственных машин для качественного выполнения всех работ в оптимальные сроки; освоение интегрированной системы защиты растений от вредителей, болезней и сорняков.

С целью полной загрузки мощностей перерабатывающих предприятий необходимо разграничение сельскохозяйственных предприятий на сырьевые зоны и формирование четкой взаимосвязи конкретных хозяйств и предприятий-переработчиков маслосемян рапса. В рамках сырьевых зон необходимо создание ряда рапсoproдуктовых ассоциаций, объединяющих поставщиков сырья и перерабатывающих предприятий, что позволит рыночными механизмами соединить интересы всех их членов, обеспечив хозяйства необходимыми материально-техническими ресурсами, современными энергосберегающими и высокопроизводительными технологиями и гарантировать перерабатывающим предприятиям поступление определенного количества сырья нужного качества.

Таким образом, совместная деятельность всех предприятий рапсoproдуктового подкомплекса позволит повысить эффективность отрасли в целом и обеспечить республику полным объемом качественной масложировой продукции.

### **Литература**

Сельское хозяйство Республики Беларусь : стат. сб. // Национальный статистический комитет Республики Беларусь. — Минск : [б. и.], 2014. — 370 с.

**Д.В. Филипченко**

*БГЭУ (Минск)*

*Научный руководитель — кандидат экономических наук Л.М. Сеница*

## **ПЛАНИРОВАНИЕ ОБЪЕМА ПРОДАЖ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ МЕТОДИКИ АВС-АНАЛИЗА**

Одним из способов планирования объема продаж является методика АВС-анализа, которая была мной применена на ООО «ЛидерСтройГрад».

**202**

БДЭУ. Беларускі дзяржаўны эканамічны ўніверсітэт. Бібліятэка.

БГЭУ. Белорусский государственный экономический университет. Библиотека.°.

BSEU. Belarus State Economic University. Library.

<http://www.bseu.by/elib@bseu.by>

Сначала определялись товары, которые занимают наибольшую долю в товарообороте и доходности (табл. 1).

Таблица 1. Доли ассортиментных групп в товарообороте ООО «ЛидерСтройГрад»

Ассортиментная группа	Доля в товарообороте, %	Группа	Ассортиментная группа	Доля в доходности, %	Группа
Наличник	45,12	А	Комплект К6	33,60	А
Профиль стартовый	20,15	А	Комплект К4	29,50	А
Панель откоса 200 мм	12,35	В	Комплект К3	15,70	В
Комплект К2	10,25	В	Комплект К2	15,60	В
Панель откоса 400 мм	8,06	В	Панель откоса 600 мм	2,70	С
Комплект К4	1,45	С	Панель откоса 300 мм	1,30	С
Комплект К6	1,15	С	Панель откоса 400 мм	0,70	С
Комплект К3	0,98	С	Наличник	0,40	С
Панель откоса 300 мм	0,35	С	Панель откоса 200 мм	0,30	С
Панель откоса 600 мм	0,14	С	Профиль стартовый	0,20	С

Из табл. 1 видно, что самыми важными товарами для компании по товарообороту являются наличник и профиль стартовый, а наиболее доходными товарами являются комплекты.

Далее по обобщенному результату табл. 1 составлялся план продаж на 2015 г. по месяцам (табл. 2).

Таблица 2. Плановый объем продаж по ассортиментным группам на 2015 г.

Ассортиментная группа	Год	Август	Сентябрь	Октябрь	Ноябрь	Декабрь
Наличник	101 282	17 070	18 208	18 208	18 208	18 208
Профиль стартовый	45 279	7631	8140	8140	8140	8140
Панель откоса 200 мм	28 146	4744	5060	5060	5060	5060
Панель откоса 300 мм	2671	619	660	660	660	660
Панель откоса 400 мм	19 491	3285	3504	3504	3504	3504
Панель откоса 600 мм	5319	1065	1136	1136	1136	1136
Комплект К2	51 516	9 694	10 340	10 340	10 340	10 340
Комплект К3	30 113	6255	6672	6672	6672	6672

Ассортиментная группа	Год	Август	Сентябрь	Октябрь	Ноябрь	Декабрь
Комплект К4	62 864	11 606	12 380	12 380	12 380	12 380
Комплект К6	68 631	13 031	13 900	13 900	13 900	13 900
ИТОГО	395 000	75 000	80 000	80 000	80 000	80 000

По данным XYZ-анализа все товары относятся к группе Z, что говорит о нестабильности продаж. Однако на исследуемом предприятии нестабильность продаж объясняется ростом объема реализации продукции, что, безусловно, является положительным явлением.

Таким образом, планирование продаж в разрезе ассортиментных групп с использованием ABC-XYZ-VEN-анализа является нетрудоемким и очень информативным инструментом, дающим основу для принятия топ-менеджерами эффективных управленческих решений для достижения целей предприятия. Причем данный анализ рекомендуется использовать регулярно для отслеживания спроса на товар и доходности продукции.

### Литература

Славина, О. А. Методика проведения ABC-анализа / О. А. Славина // Планово-экономический отдел. — 2015. — № 6 (96). — С. 15—16.

**О.З. Черепковская**

*БГЭУ (Минск)*

*Научный руководитель — О.Г. Довыдова*

## ПРОБЛЕМА СНИЖЕНИЯ ЗАПАСОВ ГОТОВОЙ ПРОДУКЦИИ ЛЕГКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Легкая промышленность в Беларуси занимает около 28—30 % в общем объеме производства непродовольственных товаров. В своей работе я уделила внимание проблемам, препятствующим развитию и выходу продукции отрасли на новый, более высокий уровень как в нашей стране, так и за ее пределами, а именно снижению конкурентоспособности продукции и, как следствие, наличию значительного объема складских запасов готовой продукции.

Целью работы является выявление и анализ причин образования и роста объемов складских запасов готовой продукции легкой промышленности Республики Беларусь и определение возможных путей решения проблемы.

На протяжении последних лет продукция легкой промышленности традиционно занимает верхние позиции в списке отраслей с наиболь-