

Переход от рынка продавца к рынку покупателя

Разработка и внедрение теории систем и компромиссов. Теория систем нацелила рассматривать проблему товародвижения комплексно, т.е. организовывать, осуществлять и анализировать деятельность всех составляющих системы товародвижения.

Технический прогресс и развитие информатики и средств связи.

Несомненную положительную роль во внедрении логистического подхода к товародвижению сыграла разработка и внедрение унифицированных норм и правил по поставкам товаров во внешнеторговой деятельности, включая присоединение к международным транспортным конвенциям, ассоциациям, комитетам.

К проблемам, препятствующим более эффективному функционированию транспортной системы Республики Беларусь в сфере товародвижения, относятся: несовершенная система лицензирования международных перевозок, повышенные почти в 1,5 раза по сравнению с иностранными перевозчиками налоги и др.

Транспортные услуги могут и должны составлять больший удельный вес в валовом национальном продукте. Они составляют в Республике Беларусь около 7 %, но по расчетам могут быть в три раза выше.

Грузы являются объектом изучения в логистике и рассматриваются как управляемая подсистема. Управление потоком грузов может быть осуществлено при выполнении следующих условий: четко сформулирована конечная цель каждого этапа перемещения в соответствии с техническими, экономическими и другими требованиями; максимально возможное расчетное обоснование этапов движения потока; обеспечение надежности и требований безопасности движения; резервирование транспортных коммуникаций; использование современных перевозочных средств.

Если движение потока будет осуществлено с небольшими затратами всех видов ресурсов, цель логистики можно считать достигнутой.

Одним из основных положений концепции логистики является системность подхода к товародвижению.

Какова роль транспорта в логистической системе?

Переход экономики к рыночным отношениям сопровождается рядом явлений, влияющих на условия и технологию транспортировки товаров:

Формирование рынка транспортных услуг (в первую очередь – автотранспортных).

Изменение характера деятельности предприятий-отправителей грузов в связи с включением в цепь товародвижения большего числа посредников.

Существенные изменения в деятельности перевозчиков, в частности, отказ от жестких технологических схем.

Совокупное влияние этих явлений стало одной из причин такой характерной тенденции настоящего времени как смещение центра затрат с собственно производства на физическое продвижение товаров.

В докладе приводится анализ состояния транспортного комплекса Республики Беларусь, рассматриваются возможные направления его развития в перспективе.

<http://edoc.bseu.by>

*О.И. Карпеко*

Белорусский государственный экономический университет

## **ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО АССОРТИМЕНТА ПРЕДПРИЯТИЙ**

Основной причиной неудач белорусских предприятий на рынке, особенно внешнем, является то, что их продукция, как правило, не в состоянии конкурировать с аналогичными изделиями предприятий, давно рабо-

тающих в условиях рынка. И тракторы, и грузовые автомобили, и станки, и даже холодильники, часы, бытовая техника с трудом продаются на внешнем рынке, а теперь уже все чаще и на внутреннем, так как имеется в достатке аналогичной продукции более высокого качества. Относительно успешный сбыт имеет место только в том случае, если наша продукция продается по низким ценам. Но это ведет в конечном итоге к убыточности предприятий.

Все это результат того, что профиль белорусских предприятий, ассортимент их продукции формировались в условиях административной экономики. Предприятия республики получили в наследство от экономики Советского Союза не лучший ассортимент продукции. Многие из них специализируются на выпуске материалоемких и энергоемких изделий, что не является перспективным делом. Если бы происходило естественное разделение труда, характерное для рыночной экономики, то многие виды продукции в республике не выпускались бы вообще.

Отечественные предприятия в переходный период к рынку столкнулись именно с необходимостью диверсификации своего производства. Традиционная номенклатура выпускаемой продукции зачастую не позволяет обеспечить необходимые объемы сбыта, что порождает финансовые проблемы. Обследование ряда предприятий показало, что многие из них начали искать новые виды деятельности, которые дают возможность в современных условиях получать определенные доходы. Об этом свидетельствуют данные о количестве видов экономической деятельности ряда предприятий: завод "Автогидроусилитель" — 6, Брестский машиностроительный завод — 6, Гомельский завод станочных узлов — 9, завод "Мозырсельмаш" — 4, Оршанский инструментальный завод — 13, Гомельское научно-производственное объединение "Ратон" — 14, АП "Инсом" — 4, станкостроительный завод "Красный борец" — 9, завод "Бобруйксельмаш" — 5, ПО "Электроизмеритель" — 11.

Однако, если внимательней изучить производственный ассортимент указанных предприятий, то становится ясным, что многие виды деятельности нельзя считать результатом продуманной ассортиментной политики. Это скорее вынужденная мера заниматься производством тех товаров, на которые имеется текущий спрос. Такой вывод подтверждается данными о структуре товарного ассортимента объединения "Ратон": научно-техническая продукция — 1,6 %, издательское и полиграфическое дело — 1,2 %, производство деталей и принадлежностей для автомобилей — 28,9 %, зеркала — 4,3 %, контейнерных и сборно-разборных зданий и помещений — 6 %, металлической транспортной тары — 0,01 %, печей и горелок — 7 %, машин для обработки пищевых продуктов — 2,8 %, специального технологического оборудования — 5,5 %, электронных и осветительных приборов — 1,6 %, электродной продукции — 5,2 %, теле- и радиоаппаратуры — 0,5 %, медицинских инструментов и оборудования — 4,1 %, спортивных товаров — 7,7 %, мебели — 3,9 %, ремонт игровых автоматов и прочие услуги — 13,2 %.

Подобная картина и на других предприятиях. Очень многие из них начали заниматься деятельностью, которая совершенно не связана с первоначальным профилем. В номенклатуре предприятий все чаще появляются товары народного потребления и различного рода услуги. Такая практика вполне может быть оправдана, так как в силу ограниченности финансовых ресурсов предприятия не в состоянии осуществить структурную перестройку производства и поднять качественный уровень продукции, соответствующей его первоначальному профилю. Поэтому действия предприятий, отказавшихся или значительно сокративших выпуск традиционной продук-

ции, следует признать более предпочтительными, чем деятельность предприятий, которые продолжают производство традиционной продукции с большими убытками. Уже немало случаев, когда для государства было бы выгоднее просто выплачивать заработную плату работникам этих предприятий, чем покрывать убытки от их производственной деятельности.

Для изменения сложившейся неблагоприятной ситуации с производственным ассортиментом белорусских предприятий необходим комплекс маркетинговых мероприятий как на общегосударственном уровне, так и на самих предприятиях. Необходимо определить перечень перспективных для республики предприятий и разработать мероприятия по использованию их материально-технической базы для других целей. Сами предприятия должны уделять первостепенное внимание именно товарной политике и внедрить систему планирования производственного ассортимента на основе концепции маркетинга. Следует отказаться от инженерно-технологического подхода к планированию производственного ассортимента.

<http://edoc.bseu.by>

*В.В. Козлов*

Белорусский государственный экономический университет

### **БИЗНЕС-ПЛАН ПРЕДПРИЯТИЯ: КАК ПРОДЛИТЬ ЕГО АКТУАЛЬНОСТЬ**

Каждый участник деловых отношений практически постоянно сталкивается с необходимостью принятия решений в отношении того или иного аспекта хозяйственной деятельности. Это и решения относительно покупки, продажи активов предприятия, оборудования, и изменения размеров зарплаты, и разработка новых видов продукции, товаров и услуг. Тысячи решений принимаются в отношении краткосрочных задач, но все они должны отвечать стратегии предприятия, иначе – не имея направления развития, двигаясь хаотично, оно не сможет ни реализовать свои главные цели ни обеспечить стабильного развития.

Краткосрочные решения принимаются постоянно, долгосрочные, перспективные вопросы решаются периодически и в основном они касаются разработки стратегии предприятия, изменения структуры, привлечения средств и инвестирования. Для всестороннего анализа перспективы предприятия, в последнее время, используют бизнес-план. При составлении последнего, необходимо учитывать множество факторов с точки зрения вероятностного подхода, таких как, прогнозируемые темпы инфляции, изменения курсов валют, ставок по кредитам банков, налогового законодательства. Поэтому, при составлении бизнес-плана, необходимо реально представлять все процессы, развивающиеся в экономике и прогнозировать их отражение на основных показателях, таких как темпы инфляции, динамика цен на сырье и продукцию. Не секрет, что большинство бизнес-планов не имеют должного экономического обоснования и являются нереальными. С другой стороны, по мере изменения рыночной конъюнктуры они должны корректироваться.

Для повышения реальности необходимо стремиться избегать таких “неустойчивых” показателей как колебания цен, кредитных ставок банка, изменение курсов валют по отношению к национальной денежной единице, сезонные колебания объемов продаж.

Практика показывает, что составление бизнес-плана в единицах твердой валюты (долларах США) встречается довольно редко: большинство организаций предпочитают составлять бизнес-план в белорусских рублях.