

зования был определен и выполнен ряд государственных программ с привлечением крупных предприятий и банков двух стран. В рамках Союзного государства предполагается не только использование подходов, основанных на восстановление хозяйственных связей между предприятиями периода СССР, но и организация работы предприятий, а также сосредоточение их усилий по принципу комплементарности ресурсов. Подобный подход позволяет предприятиям реализовать свой экономический потенциал и увеличить объем реализации, полностью используя потенциал данного интеграционного образования. Необходимо отметить, что деятельность органов государственного управления является главным фактором условий для возможности использования интеграционного потенциала предприятиями стран-участниц. Примером в данном случае является организация совместных предприятий, прежде всего, с предприятиями развитых стран. Например, СП ОАО «МАЗ-MAN». Несмотря на некоторые сложности с управлением данным предприятием, акционерное общество может выпускать продукцию, которая соответствует стандартам Европейского союза. Подход, предполагающий использование комплементарности усилий, позволил организовать производство, в котором на кузове МАЗа размещен двигатель стандарта евро-5.

Таким образом, дальнейшее развитие ЕАЭС должно быть основано не только на улучшении качества внешней торговли между странами-участницами, но и на организации эффективной оптимальной кооперации и специализации между производителями стран интеграционного объединения [3]. В перспективе это позволит выпускать конкурентоспособную продукцию не только для рынка ЕАЭС, но и использовать эту продукцию на рынке стран зарубежных стран, например, Европейского союза.

Список использованных источников

1. Статистика торговли для развития международного бизнеса [Электронный ресурс] / Двухсторонняя торговля между странами-участницами ЕАЭС. – Минск, 2020. – Режим доступа : <https://www.trademap.org/> – Дата доступа : 27.09.2020.
2. Внешняя торговля Республики Беларусь / Национальный статистический комитет Республики Беларусь ; сост.: И.В. Медведева [и др.]. – Минск, 2020. – 202 с.
3. Голик, В.С. Концепция министерства электронного бизнеса / В.С. Голик // Гуманітарна-економічний вісник. — 2013. — № 4. — С. 65-69.

***И.Т. Сербул, канд. экон. наук, доцент
УО «Белорусский государственный экономический университет»
Минск (Беларусь)***

ЭЛЕМЕНТЫ ДЕЙСТВУЮЩЕЙ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ГОТОВОЙ ПРОДУКЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ

Наряду с необходимостью повышать конкурентоспособность продукции предприятий успешный сбыт можно обеспечить, используя эффективный механизм синхронизации процессов производства, сбыта, хранения и доставки готовой продукции потребителю. Таким механизмом может быть логистическая система распределения готовой продукции. Распределительная логистика стремится охватить этапы взаимодействия в цепи «производство – распределение – потребление», при этом организует

поставки готовой продукции в соответствии с существующим спросом. В результате функционирования логистической системы предприятие получает конкурентное преимущество, обеспечивает полезное расходование времени и места и эффективно доставляет заказы потребителям.

Следует отметить, что уже давно многие отечественные разработки непосредственно включали описание элементов логистической системы и были посвящены совершенствованию структуры совокупных запасов продукции, формированию оптимальных партий поставки продукции, управлению складским хозяйством, рационализации грузопотоков. Эти разработки были недостаточно увязаны между собой, не имели объединяющей основы, в качестве которой выступает материальный поток. Сегодня требуется по новому осмыслить ранее выполненные наработки и полученные результаты, уже с позиций логистического подхода, а также использовать и адаптировать к отечественной экономике новые подходы, успешно апробированные в зарубежной практике.

Традиционно логистические системы распределения продукции возникают как результат рационального взаимодействия отдельных основных элементов: запаса, складов, сбыта, транспорта, торговых организаций, информации, кадров, обслуживания (рисунок 1). Первые пять элементов соответствуют пути движения материального потока в системе распределения продукции. Информация и кадры объединяют их и обеспечивают согласованное взаимодействие. Обслуживание потребителей само по себе призвано обеспечить значительные выгоды элементам, обладающим дополнительной стоимостью, в логистической системе распределения продукции.

Для формирования логистической подсистемы распределения продукции прежде всего необходимо дать характеристику ее отдельным элементам. При этом следует иметь в виду, что каждая распределительная подсистема может отличаться разным сочетанием отдельных составляющих и их взаимодействием, что определяется множеством факторов.

Представленные на рисунке 1 элементы соответствуют процессу перемещения продукции отраслей материального производства от места изготовления до места ее потребления, каждый из них характеризует отдельную область деятельности и влияет на общий процесс распределения.

Запасы – определённое количество материалов, позволяющих системе оперативно реагировать на изменение спроса на них, – выполняют буферную роль между транспортом, производством и реализацией. Запас рассматривается как реакция на повышение спроса готовой продукции и обеспечивает равномерность работы транспорта. Величина запасов зависит от объемов производства продукции, размеров склада и может привести к еще большей потере прибыли. В ситуации, когда появляется покупатель товара, а товар отсутствует на складе, говорят о дефиците запаса, который часто ведет к потере клиентов. Товарные запасы играют роль «буфера» между процессом производства товаров и их продаж. Если дефицит продукции грозит срывом производственных и маркетинговых планов, то из-за чрезмерных запасов растет потребность в складских площадях, в оборотных средствах, к тому же хранящаяся на складе продукция может устареть и утратить часть стоимости. Для того чтобы принимать взвешенные решения, связанные с функционированием логистической подсистемы распределения, числом и местом расположения складов, хранящимися запасами, способами транспортировки, предприятия должны знать затраты на содержание запасов. Сокращение запасов всего на несколько процентных пунктов может дать значительное повышение прибыльности.



Рисунок 1 – Состав элементов подсистемы распределения продукции предприятий материального производства

Примечание. Источник:– Собственная разработка

Плановый ассортимент продукции на предприятиях материального производства формируется ежемесячно. Он определяется пятью составляющими. Во-первых, имеет место государственный заказ – предприятия обязаны поставить определенное количество продукции согласно заключённым договорам с торговыми организациями Министерства торговли. Во-вторых, на ежегодных выставках, заключаются договоры с различными торговыми и посредническими организациями, в которых оговариваются размеры поставки и требуемый ассортимент. В-третьих, экспортная программа. Она формируется на основе заявок и заказов зарубежных партнеров. В-четвертых, разовые заказы торговых и других организаций. В-пятых, реализация через собственную сбытовую сеть.

Склады – устройства, здания, сооружения, обеспечивающие временное размещение и хранение материальных запасов, а также преобразование материального потока. Объективная необходимость в специально обустроенных местах для содержания запасов существует на всех стадиях движения продукции.

Для большинства товаров процессы производства и потребления не совпадают во времени и пространстве, а потому необходимы товарные склады. Обычно товарный (внутризаводской) склад располагается ближе к концу сборочного конвейера и связан с большей частью производственных операций. Его главная функция состоит в согласовании темпа выпуска продукции и спроса на товар в сети сбыта. Следовательно, роль склада заключается не столько в хранении, сколько в распределении продукции, т.е. в быстром и эффективном перемещении больших объемов готовой продукции через склад в сочетании со своевременной точной информацией о хранящихся товарах.

Многие предприятия имеют в наличии различные виды складов готовой продукции, как товарные (внутризаводские), так и склады с погрузочно-разгрузочными площадками для обслуживания железнодорожных вагонов и грузовых автомобилей.

Предприятия имеют в наличии несколько складов готовой продукции, склады для хранения экспортных товаров и представляют собой внутрифабричные склады. Есть склады, предназначенные для хранения всех видов готовой продукции предприятия, и обслуживают как железнодорожные вагоны, так и грузовые автомобили. За пределами Республики Беларусь предприятие имеет оптовые склады.

Большинство предприятий складировать продукцию в каком-то промежуточном пункте, располагающемся между предприятием и посредниками и потребителями. При этом необходимо выбрать, где предприятию арендовать место, т.е. обратиться к коммерческому товарному складу, арендовать склад, взять его в лизинг, или целесообразно иметь собственный склад.

Все предприятия управляют собственными складами, не используя аутсорсинг, что обеспечивает более полный контроль над основными функциями и позволяет интегрировать складскую деятельность с другими видами деятельности. Кроме того, можно улучшить имидж предприятия, поскольку собственные склады демонстрируют надежность и долгосрочную стабильность предприятия. Однако они имеют ряд недостатков, связанных с большими постоянными затратами и отсутствием гибкости, позволяющей учитывать изменяющийся спрос.

Сбыт как элемент логистической подсистемы распределения представляет собой организацию движения готовой продукции от окончания производственной линии до конечного потребителя. Продажа товаров конечному потребителю в системе маркетинга рассматривается, как единственный способ вернуть вложенные в производство продукта средства и получить прибыль. Поэтому цель сбыта заключается в том, чтобы, *во-первых*, достаточно точно выявить потребность в продукте и спланировать возможные размеры его продажи, *во-вторых*, выбрать наиболее эффективные каналы распределения и как можно скорее довести свою продукцию до потребителя, *в-третьих*, создать условия для максимально комфортного доступа конечного покупателя к товару. Структуру сбыта определяет характер продукции, состояние спроса, возможности производства, наличие разветвленной сбытовой сети, сервисное обслуживание.

Продукция организаций поставляется во многие регионы России и потребителям продукции в странах дальнего зарубежья.

Рассмотрим современное состояние и перспективы формирования логистической подсистемы распределения на предприятиях Республики Беларусь. Некоторые предприятия стремятся реализовывать продукцию через собственную сбытовую сеть как внутри республики, так и за ее пределами. В то же время предприятия продолжают сотрудничать с дистрибьюторами и дилерами, составляющих основу несобственной системы сбыта, включая сюда же, розничные магазины внутри республики, где предприятия имеет квоту на продажу определённого объема продукции.

Лучше использовать прямые каналы, с одним или двумя посредниками. Кроме того, структура канала распределения характеризуется его управляемостью. Различают горизонтальные и вертикальные каналы. Для гибкости системы распределения необходимо использовать и горизонтальные, и вертикальные структуры управления каналом.

На рисунке 2 показана схема действующей сбытовой сети промышленного предприятия в укрупненном виде.

Предприятие имеет следующие каналы распределения: собственную систему сбыта (фирменные магазины и секции, торговые представительства, выставки и ярмарки, торговые дома), несобственную систему сбыта (дистрибьюторы, дилеры, роз-

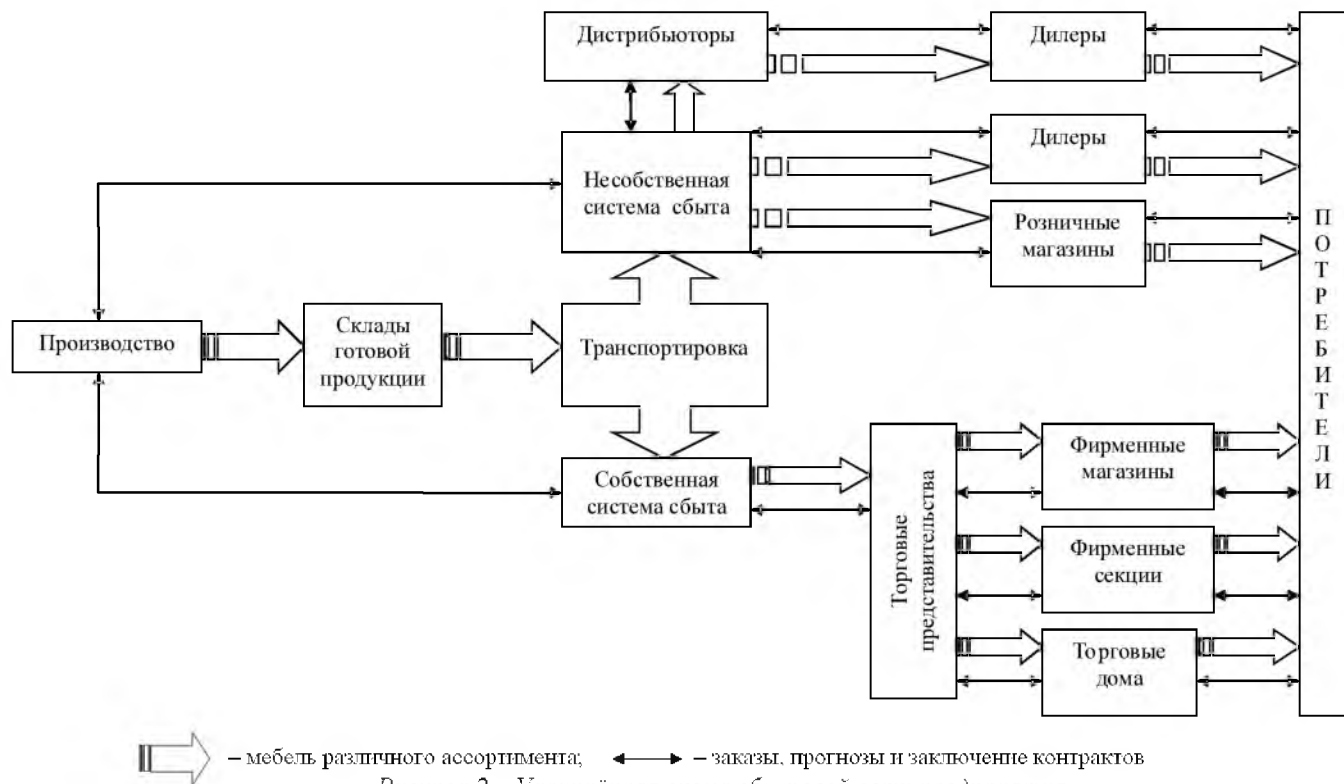


Рисунок 2 – Укрупнённая схема сбытовой сети предприятия

Примечание. Источник: – Собственная разработка.

ничные магазины). С учетом собственных возможностей предприятие успешно наращивает своё присутствие, посредством создания каналов распределения, на внутреннем рынке страны, рынках ближнего и дальнего зарубежья.

Рынки сбыта в ближнее зарубежье значительно больше сбыта продукции в дальнее зарубежье. Причины уменьшения экспорта связаны с недостаточно высоким качеством выпускаемой продукции, слабой конкурентоспособностью продукции, медленным обновлением ассортимента, дизайна.

Общими недостатками элемента «сбыт» предприятий является отсутствие анализа и контроля каналов сбыта.

Таким образом, определённые предпосылки по формированию логистической подсистемы распределения продукции по элементу «сбыт» имеются на любом предприятии.

Транспорт – элемент, выполняющий функцию физического перемещения материалов от поставщиков к потребителю, различного рода транспортно-экспедиторские услуги.

Значимость и место отдельных видов транспорта в перевозках грузов неодинакова. Формирование рынка транспортных (в первую очередь – автотранспортных) услуг, обусловленное появлением наряду с ранее существовавшим государственным автотранспортом общего пользования и ведомственным новых перевозчиков различных форм собственности – частной и смешанной. Это создало предпосылки для более гибкого подхода к выбору варианта транспортировки и к перестановке приоритетов в оценке видов транспорта.

При выборе вида транспорта для организации перевозки конкретного груза в определенных условиях оценивается экономическая целесообразность каждого из них по важнейшим показателям: себестоимости перевозок, срокам доставки груза, сохранности в пути, расстоянию перевозки и др. Все эти факторы оказывают влияние и на грузовые перевозки любой продукции.

Транспорт обеспечивает оказание транспортных услуг всех видов с целью бесперебойной работы предприятий, оказание международных автотранспортных и экспедиционных услуг сторонним организациям и физическим лицам, оказание погрузочно-разгрузочных работ, услуг по ремонту автотранспорта. Кроме того, предприятия пользуются услугами других транспортных организаций и Белорусской железной дороги.

В любой логистической системе приходится делать выбор между несколькими возможными решениями, отдавая предпочтение одному из них предприятие несет не только затраты, связанные с его реализацией, но и определенные потери, вызванные упущенными доходами.

Для доставки готовой продукции в страны СНГ, в частности в Россию, в страны дальнего зарубежья используется привлеченный транспорт, поскольку увеличилась перевозка продукции в специализированные (специально оборудованные) машины для перевозки ее на дальние расстояния. Причем предприятие организует погрузку в транспортные средства собственными силами.

На рисунке 3 представлена одно- и двухуровневая система взаимодействия субъектов хозяйствования (B2B (business – to – business)) при организации грузоперевозок, где достаточно четко видна позиция, которую занимает компания-грузоперевозчик.

Причем в последнее время одной из целей деятельности компании-грузоперевозчика стало стремление исключить из представленной цепочки взаимодействия компания-экспедитора (создать одноуровневую систему взаимодействия) с тем, чтобы иметь



←→ - организация перевозок при участии привлеченного экспедитора.

←- - организация перевозок при участии транспортной компании.

Рисунок 3 – Схема функционирования логистических посредников в системе

отношений B2B.

Примечание – Источник: собственная разработка

большую степень взаимодействия со всеми элементами представленной логистической системы для пользы каждой составляющей ее части.

Собственный транспорт дает преимущества, благодаря большей гибкости, контролю, более легким коммуникациям. К тому же, собственный транспорт позволяет лучше удовлетворять запросы предприятия, разработать удобные графики доставки, обеспечить требуемый уровень обслуживания потребителей.

В то же время собственный транспорт может быть очень дорогим, и предприятие должно выбирать этот вариант лишь тогда, когда он оказывается дешевле, чем услуги перевозчика третьей стороны. В настоящее время собственный транспорт могут позволить себе только крупные предприятия. Процессы, происходящие в различных отраслях промышленности, подтверждают тенденцию отказа от собственного транспорта в пользу транспортных услуг сторонних перевозчиков.

Поскольку при перемещении грузов расходуются время, финансовые и экологические ресурсы, важно, чтобы этот процесс был экономически оправдан, то есть вносил реальный вклад в создание стоимости. Однако затраты на перевозку часто составляют относительно небольшую долю общих затрат (в среднем 16 %), поэтому разумно заплатить дороже, но обеспечить более быструю и более надежную доставку.

Итак, транспортная система промышленных объединений в настоящее время представляет собой неплохо развитую составляющую логистической подсистемы распределения.

Среди элементов этой подсистемы можно выделить **торговую организацию** (фирменный магазин, секция, торговый дом), которая представляет собой прямую продажу товаров и услуг конечным потребителям для личного пользования. Современная розничная торговля характеризуется высоким уровнем конкуренции, так как, количество функционирующих предприятий постоянно увеличивается. При этом розничной торговле приходится приспосабливаться к изменяющейся рыночной среде. Одной из форм розничной торговли является фирменный магазин. Развитие фирменной торговли зависит от ожидаемой прибыли, оборачиваемости запасов, рентабельности, торгового ассортимента, места расположения торговой точки. Современные тенденции развития розничной торговли направлены на укрупнение торговых организаций. Кроме того, розничная торговля развивается в двух противоположных направлениях – фирменные магазины и фирменные магазины-склады.

Следует отметить, что предприятия не всегда могут открыть фирменный магазин в определенном районе, городе или поселке, поскольку это требует значительных

затрат, нередко сложно найти подходящее здание или место расположения. В таких случаях в различных магазинах создаются фирменные торговые секции. Если же нет средств на создание собственной системы распределения, обращаются к посредникам.

Информация – элемент, обеспечивающий связь между всеми элементами логистической подсистемы распределения. Информационные затраты отечественных предприятий ограничиваются услугами по предоставлению организациям на договорной основе деловой (финансовой, коммерческой, экономической, статистической, нормативно-правовой и т. д.), научно-технической (документальной, библиографической, реферативной информации и данных в области фундаментальных и прикладных, естественных, технических и общественных наук) информации. Так же отраслей производства и сфер человеческой деятельности, политической и потребительской информации, (информирование о проходящих научных конференциях и симпозиумах, банковской информации и т. д.). Кроме того, они несут затраты по приобретению, в том числе подписке, периодических и непериодических изданий, по приобретению методической, справочной литературы, нормативных документов.

Необходимость улучшения обслуживания покупателей и проблемы отраслей повышают требования к обоснованности и скорости принимаемых решений. Успех сопутствует тому предприятию, которое способно наиболее быстро и полно учитывать комплекс технической, производственной и коммерческой информации, применять наиболее надежные приемы для получения необходимых данных в нужное время, с целью обеспечения правильных управленческих решений.

В настоящее время насущной необходимостью является создание интегрированной вычислительной сети, связывающей все локальные сети подразделений, входящих в состав предприятия. С помощью средств вычислительной техники решаются следующие задачи: ведение бухгалтерского учета, реестра владельцев именных акций общества, расчет и начисление дивидендов акционерам, расчеты по планированию производства. Кроме того, осуществляется планирование и расчет материальных затрат, учет реализации готовой продукции, контроль экономической деятельности предприятия, подготовка внешнеэкономической документации, оформление и обработка грузовых, таможенных документов, оперативное управление международными грузоперевозками и т.п. В режиме реального времени руководство может получить любую информацию о текущем состоянии любого подразделения общества, любого вида деятельности: будь то остатки запасов на складах готовой продукции (отдельно по каждому складу) или наличие сырья для производства продукции.

В настоящее время недостаточно просто иметь информационную систему, она должна обеспечивать информационную поддержку управленческому контролю, анализировать оперативные решения и стратегическое планирование. В правильно организованной информационной системе информация должна быть легкодоступной, точной, своевременной, гибкой и выдавать сведения в удобной для пользователя форме.

Конечно, необходимо тщательно обосновывать использование современной информационной системы, так как затраты на её внедрение и применение очень велики.

Исполнителями отдельных логистических функций выступают кадры. Их подбору и подготовке следует придавать большое значение. Кадровая политика должна быть направлена на обеспечение высокоэффективной и устойчивой работы предприятий, их динамичное техническое, экономическое и социальное развитие, формирование стабильного трудового коллектива единомышленников, организацию продуктивных деловых отношений между другими функциональными подразделениями предприятия, осуществляющими обслуживание потребителей. Это требует от предприя-

тия определенных затрат на планомерное повышение квалификации работников, каждый из которых должен быть заинтересован в приобретении новых знаний, естественно, все это должно быть увязано с увеличением вознаграждения за труд. Только таким способом можно уменьшить количество брака, простоев в работе, увеличить производительность труда. Все это приведет к сокращению затрат и увеличению прибыли. Кроме того, должен проводиться подбор профессионалов, хорошо владеющих навыками работы (на компьютере, со складским оборудованием, транспортными средствами, необходимо иметь знания по информационным системам, управлению запасами, по сбытовой деятельности), их подготовка, переподготовка и обучение.

В связи с возрастающей ролью логистики в мире бизнеса она уже получила статус профессии. Отечественные предприятия по мере расширения хозяйственных связей, в том числе и международных, все более остро испытывают потребность в специалистах, которые способны профессионально заниматься логистическим управлением. В функции их профессиональной деятельности в сфере распределения входят: управление запасами предприятия; управление затратами в логистических системах; управление распределением, физическим перемещением продукции, складированием, обслуживанием потребителей, определение эффективности логистических решений. В отличие от специалистов в области маркетинга и экономистов логист-экономист призван управлять сквозным материальным потоком в специфических логистических системах в сферах закупки, производства, распределения продукции на основе оптимизации.

Обслуживание – это определяющий фактор в завоевании и удержании клиентов. Современный покупатель на любом рынке требует от производителя самого высокого уровня обслуживания, особенно при доставке продукции от производителя до покупателя. Другими словами, продукция не имеет ценности до тех пор, пока не поступит в распоряжение покупателя. Следовательно, необходимо создать условия, обеспечивающие производство доступных товаров для покупателей, что, в сущности, и выполняет функция распределения в каждой организации. Эти условия зависят от множества факторов, совместное взаимодействие которых и определяет обслуживание покупателя. К таким факторам можно отнести частоту, скорость и надежность доставки, наличие дефицита, время выполнение заказа, уровень брака и др.

Основная задача, которая стоит перед производителем, определить требования, предъявляемые к обслуживанию различными сегментами потребителей, и перестроить свои логистические процессы таким образом, чтобы удовлетворить эту потребность в обслуживании.

Одним из условий успешной работы предприятия с покупателями продукции является точное и своевременное выполнение условий заключенных договоров и контрактов. Строго соблюдаются сроки поставки продукции, сроки оплаты, условия транспортировки товара, оговоренный ассортимент закупаемой продукции, что обеспечивает комфортную работу клиентов с предприятием, а также способствует завоеванию благоприятного имиджа.

В настоящее время лучшее обслуживание клиента предоставляет возможность для всех предприятий нивелировать конкуренцию по цене.

Таким образом, обобщенная характеристика элементов подсистемы распределения готовой продукции показала, что не все элементы имеют достаточно высокий уровень развития. В частности, готовыми элементами для логистической интеграции являются склады, транспорт, сбыт и информация. Но вместе с тем недостаточно подготовленными выступают такие элементы, как «запасы» и «кадры».

Общий недостаток для всех предприятий и объединений промышленности – неразвитость и недооценка роли информации, поскольку именно она является интегратором функционирования этой подсистемы и контроля над ее состоянием. В основе процесса управления материальными потоками лежит обработка информации, циркулирующей в логистической системе. Она включает в себя передачу заказов на готовую продукцию, документацию об отгрузке и перевозке, сведения об уровне запасов, движение грузопотока и другие сведения. Кроме того, информация увеличивает значимость контроля запасов и определение адекватного отражения затрат. Непосредственное влияние на затраты и эффективность всех операций оказывают скорость и качество информационных потоков. Медленные и нечеткие коммуникации могут привести не только к потере потребителей, но и к излишне высоким затратам при транспортировке, содержании запасов и складировании. Фундаментом для логистической информационной системы управления является система обработки заказов. Информационная система и система обработки заказов играют ключевую роль в достижении целей, связанных с сокращением времени обработки заказа, повышением оперативности и снижением запасов по всем цепочкам поставок, с обслуживанием потребителей с приемлемыми затратами.

Подводя итоги характеристики элементов логистической системы распределения готовой продукции предприятий можно сделать следующие выводы.

Как показывает зарубежный опыт, каждая компания должна пройти длительный путь, прежде чем будет достигнут высокий уровень качества логистических процедур. Можно утверждать, что многие белорусские предприятия в настоящее время находятся на самом начальном уровне развития логистических процессов. Этот уровень предполагает наличие лишь таких элементов логистической системы, как склады и транспорт.

Исследование элементов существующей системы распределения готовой продукции предприятий показало, что в настоящее время для роста прибыли предприятиям недостаточно увеличивать объем продаж и расширять рынки сбыта. Успех необходимо строить на базе эффективной системы товародвижения, включающей управление запасами, складами и транспортом (от заявки до полного удовлетворения клиента), сбытом, розничной реализацией, информацией, кадрами и обслуживанием.

Анализ показывает, что, серьезные проблемы предприятия имеют сегодня в сферах управления запасами, сбытом, розничными продажами, информационного обеспечения, кадрового потенциала и обслуживания покупателей. Успешный сбыт, невозможен без анализа и контроля процессов распределения в логистических каналах, который отсутствует. Создание фирменных торговых организаций сопряжено со значительными затратами, альтернатива этому – обращение к посредникам, и как следствие удорожание продукции.

В современных условиях эффективная деятельность невозможна без информационной системы, которая должна обеспечивать поддержку управленческому контролю, анализировать оперативные решения и стратегическое планирование, быть легкодоступной, своевременной, гибкой и выдавать сведения в удобной для пользователя форме. Однако затраты на ее внедрение и применение значительны.

Кадровая политика требует от предприятия определенных средств на планомерное повышение квалификации работников, каждый из которых должен быть заинтересован в приобретении новых знаний. Только таким способом можно уменьшить количество брака, простоев в работе, увеличить производительность труда. Все это, в конечном счете, приведет к сокращению издержек и увеличению прибыли. Улучше-

ние обслуживания покупателей – насущная необходимость, которая достигается за счет частоты, скорости и надежности доставки продукции, отсутствия дефицита, очередей, сокращения времени оформления и выполнения заказа.

Поэтому перспективы развития предприятий республики связаны с применением современных логистических систем распределения готовой продукции и сокращением на этой основе затрат на транспортировку, управление запасами готовой продукции, складирование, управление заказами, кадрами, организацию продаж и информационных издержек и обслуживание покупателей.

Список использованных источников

1. Дыбская, В.В. Логистика: учебник / В.В. Дыбская, Е.И. Зайцев, В.И. Сергеев, А.Н. Стерлигова; под ред. В.И. Сергеева. – М.: Эксмо, 2011. – 944 с. – (Полный курс MBA).
2. Уотерс, Д. Логистика. Управление цепью поставок / Д. Уотерс; пер. с англ. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 503 с.
3. Николайчук В.Е. Логистика / В.Е. Николайчук. – СПб: Питер, 2001. – 160 с.
4. Сербул, И.Т. Логистика в распределении продукции предприятий / И.Т. Сербул // Теория и практика менеджмента и маркетинга: материалы V междунар. науч.-практ. конф., Минск, 28–29 мая 2004 г. / Белорус. гос. экон. ун-т; под общ. ред. И.Л. Акулича. – Минск, 2004. – с. 231.

***Г. В. Сидунова, канд. экон. наук, доцент,
УО «Белорусский государственный экономический университет»
Минск (Беларусь)***

УСТОЙЧИВОСТЬ ПРОИЗВОДСТВА ОСНОВНЫХ ВИДОВ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Устойчивость производства является условием эффективного функционирования различных отраслей и экономики страны в целом. Сельское хозяйство отличается повышенным риском, связанным с влиянием природных факторов, поэтому колеблемость объемов производства здесь более значительна. От развития аграрного сектора зависит удовлетворение потребностей населения в продуктах питания, а, следовательно, продовольственная безопасность страны.

Прирост сельскохозяйственной продукции коррелирует с приростом выпуска продукции пищевой промышленности по технологическим цепочкам. [1, С.119] Кроме этого повышение устойчивости сельскохозяйственного производства через многочисленные межотраслевые связи приводит к росту национального дохода. [2]

Устойчивость аграрной сферы обычно определяется при помощи оценки уровня урожайности и валовых сборов зерновых культур. Это связано, прежде всего, с тем, что зерновые культуры занимают наибольший удельный вес в стоимости товарной продукции земледелия и являются основой обеспечения продовольственной безопасности. [3, С.150]

Основными производителями зерна, несмотря на многообразие форм собственности и хозяйствования, в Республике Беларусь по-прежнему остаются сельскохозяй-