

основными приоритетами являются: глубокая и эффективная переработка всего мясного сырья; полный сбор и переработка вторичного сырья и сопутствующей продукции; оптимизация производственной деятельности в зависимости от конъюнктуры рынка (спрос, цена); обеспечение контроля качества на всех этапах производства и дальнейшее внедрение и совершенствование систем менеджмента качества ISO и HACCP на всех мясоперерабатывающих предприятиях; обеспечение внутреннего рынка мясом и мясной продукцией в полном объеме в соответствии с заключенными договорами с торгующими организациями; выработка и отгрузка на экспорт продукции с высокой добавленной стоимостью [2].

Источники

1. Исследование белорусского рынка мяса и мясной продукции [Электронный ресурс] // Продукт.by. — Режим доступа: <https://produkt.by/news/issledovanie-belorusskogo-rynka-myasa-i-myasnoy-produkcii>. — Дата доступа: 24.11.2021.

2. Итоги работы мясоперерабатывающих организаций за 2020 г. [Электронный ресурс] // Продукт.by. — Режим доступа: <https://produkt.by/news/itogi-raboty-myasopererabatyvayushchih-organizaciy-za-2020-god>. — Дата доступа: 18.11.2021.

В. В. Вишневецкий

БГЭУ (Минск)

Научный руководитель — Л. С. Пацай, канд. экон. наук

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ В СОВРЕМЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ: ПРОБЛЕМЫ И ПРИНЦИПЫ ЭФФЕКТИВНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Стратегическое планирование требует повышенного контроля со стороны менеджмента компании, а также ее непосредственного руководства. На основании этого нами были выделены базовые элементы стратегии развития:

1) стратегия должна содержать строгие временные рамки для каждого этапа реализуемых мероприятий;

2) при разработке стратегии может быть применен сценарный подход, т.е. предложены несколько наиболее вероятных вариантов развития, выявленных при первичном анализе внешней и внутренней среды организации;

3) помимо генеральной стратегии следует уделить внимание детализации программы развития организации;

4) эксперты также отмечают, что при разработке стратегии следует уделить внимание визуализации информации для более эффективной коммуникации внутри команды менеджеров.

На основании изученного исследованного материала была разработана последовательность этапов стратегического планирования в современных организациях. Данная последовательность действий охватывает этапы от предварительного планирования до разработки отдельных уточненных планов развития организации по направлениям: изучение основных положений деятельности организации, ее миссии и положения на рынке; идентификация текущего этапа жизненного цикла организации для последующего подбора типовых направлений работы; анализ внешних факторов, оказывающих воздействие на организацию; спецификация стратегии предприятия, выбор наиболее приоритетных целей и задач развития; анализ драйверов роста и ингибиторов развития; справедливая оценка сильных и слабых сторон деятельности организации на текущем этапе развития; разработка генеральной стратегии развития предприятия; разработка детализированных стратегий развития по отдельным направлениям деятельности.

Стратегия развития предприятия предполагает не только последовательный план действий, призванный спрогнозировать оптимальные показатели его деятельности, но и системы мероприятия реагирования на поведение других участников экономических отношений, что и делает ее неотъемлемой частью программы развития современного бизнеса.

*2-е место по итогам заседания секции
СНИЛ «Гандаль»*

С. С. Герасимчик, М. Э. Демьянова
БГЭУ (Минск)

Научный руководитель — О. П. Ефимова, канд. экон. наук, доцент

SWOT-АНАЛИЗ И ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ТНК DOMINO'S

Domino's Pizza — американская компания, работающая в сфере общественного питания. Сеть, представленная в 85 странах мира и включающая 15 900 ресторанов, продает более 3 млн пицц в сутки.

SWOT-АНАЛИЗ:

Сильные стороны:

- высокий уровень капитализации;
- сильная и проверенная бизнес-модель, которая состоит из внутренних и международных лицензионных платежей и сборов за франшизу, доходов от цепочки поставок и доходов от розничных продаж в объектах, принадлежащих компании;
- Domino's разработала экономичную модель, которая в основном ориентирована на доставку;
- значительные инвестиции в технологические инновации. Это делается ради долгосрочного роста. Цифровой заказ имеет решающее