

ЛИТЕРАТУРА

1. Давыдов, В.В. Тенденции информатизации современного образования / В.В. Давыдов, В.В. Рубцов // Современная педагогика. – № 2. – 1999. – 365 с.
2. Уваров, А.Ю. Новые информационные технологии и реформа образования / А.Ю. Уваров // Информатика и образование, 1994. – С. 3.
3. Выготский, Л.С. Собрание сочинение / Л.С. Выготский. – М., 1972. – Т. 4.

УДК 621.002:658.152.011.46

Куделич Е.С.

ОПТИМИЗАЦИЯ ЛОГИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

БНТУ, Минск, Республика Беларусь

*Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент
Балащенко В.Ф.*

Отечественная экономика переживает сейчас непростой период: спад производства в основных отраслях, проблемы на потребительском рынке, ухудшение финансового состояния организаций страны, нарастающий дисбаланс внешней торговли, медленная разгрузка складов от сверхнормативных запасов готовой продукции.

В таких условиях необходимо использовать весь имеющийся потенциал как на уровне государства, так и на уровне отдельных предприятий, искать принципиально новые пути сокращения издержек, повышения качества продукции с целью конкурентоспособности на мировых рынках.

Одним из стратегических путей повышения конкурентоспособности отечественных организаций бизнеса является внедрение современных логистических концепций и систем. С

логистическими системами связано получение 20-30 % валового национального продукта ведущих промышленно развитых стран. Как показывает зарубежный опыт, сокращение на 1 % логистических издержек эквивалентно почти 10 %-ному увеличению объема продаж фирмы. Внедрение современного логистического менеджмента в практику бизнеса позволит фирмам значительно сократить все виды запасов продукции в производстве, снабжении и сбыте, ускорить оборачиваемость оборотного капитала, снизить себестоимость производства, обеспечить наиболее полное удовлетворение потребителей в качестве товаров и сервиса.

Под влиянием мирового финансового кризиса отечественные производители и оптовые торговые организации встали перед необходимостью поиска и установления связей с новыми более надежными и выгодными поставщиками товаров. Это было вызвано сбоями в поставках, невыполнением договорных обязательств, требованием предоплаты за поставляемую продукцию.

Логистическая интеграция с поставщиками достигается за счет комплекса мер экономического, технологического, технического и методологического характера. В основе интеграции должна лежать ориентация на хорошие партнерские отношения, ориентация на готовность сделать встречный шаг.

В данной научно-исследовательской работе рассмотрены этапы выбора поставщика на примере выбора поставщика аккумуляторов для ЗАО «Свободная энергия». Актуальность данного исследования заключается в том, что на реальном примере продемонстрирована методика выбора оптимального поставщика в сложившихся негативных условиях в экономике, которая может быть применена любой фирмой в своей деятельности.

В ходе выполнения данной работы были решены следующие задачи: определение потребности в материальных ресурсах; исследование рынка закупок; выбор поставщиков, осу-

ществление закупок; контроль поставок; подготовка бюджета закупок; координация и системная взаимосвязь закупок со сбытом, складированием и транспортированием, а также с поставщиками.

ЗАО «Свободная энергия» одна из самых крупных товаропроводящих сетей в Республике Беларусь, специализирующаяся на торговле шинами и аккумуляторами, запасными частями для грузовой и сельскохозяйственной техники.

На сегодняшний день товаропроводящая сеть компании включает 32 региональных филиала по всей территории Республики Беларусь, которые обслуживают более 5000 клиентов. Единственным поставщиком аккумуляторов для фирмы на протяжении четырех лет был Подольский аккумуляторный завод. Отгрузка продукции происходила ежемесячно, каждая партия товара составляла 20 т., или 500 шт.

Однако последствия кризиса отразились на бесперебойном функционировании завода, что привело к сбоям в поставках готовой продукции и соответственно невыполнению договорных обязательств.

Причины сбоев в производственном процессе завода:

1. Из-за кризиса неплатежей за аккумуляторы в летний период завод не смог расплатиться за поставки цветных металлов, что привело к их временному прекращению.

2. После поступления достаточного количества сырья из-за перегрузки оборудования сломалась линия по заправке аккумуляторов, что привело к сбоям в работе производства.

Задержка поставки на месяц привела к финансовым потерям и снижению имиджа компании в глазах постоянных клиентов.

Учитывая, что страховой запас аккумуляторов на фирме составляет 20% от текущего запаса, потери прибыли за месяц составили: $70525955 \cdot 0,8 = 56420764$ руб.

Как показывает мировой опыт в рыночных условиях целесообразно иметь нескольких поставщиков одного товара. Это

предотвратит зависимость от одного поставщика и позволит страховать такие риски, как перебои в поставках, рост цен у поставщика, его неудовлетворительное финансовое состояние, снижение качества продукции и т.д. Поэтому было принято решение о поиске альтернативного поставщика аккумуляторов.

Критериями выбора являются: наличие необходимого ассортимента; цена продукции; условия платежа; условия поставки; сроки удовлетворения заказа; гарантия на продукцию; бесперебойность поставок.

На первом этапе выбора поставщика проанализировали российский рынок аккумуляторных батарей. Поставщик из России является наиболее предпочтительным, т.к. российский рынок АКБ представлен значительным количеством производителей с оптимальным соотношением цены и качества, отсутствует таможенная граница, небольшая удаленность.

После выбора потенциальных поставщиков следующим этапом данного исследования был запрос предложений с ценой и условиями поставки АКБ. При помощи электронной почты и факсимильной связи была отправлена заявка всем заводам-изготовителям, вошедшим в исследование.

Определили стоимость поставки от каждого завода с учетом планируемого объема заказа и предлагаемой цены.

По результатам исследования можно сделать следующие выводы.

Если учитывать совокупность критериев выбора полный ассортимент и приемлемая цена, то наиболее подходящим является «Алькор». При полном ассортименте продукции цена превышает цену существующего поставщика на 11,5%. К тому же при заключении дилерского соглашения есть вероятность дальнейшего небольшого снижения цены.

Таблица 1 – Сравнение стоимости поставки

Тип АКБ	Планируемый заказ, шт./мес.	Подольский АЗ	Тюменский АЗ	«Электроисточник»	TUBOR » Нижний Новгород	Алькор
				Саратов		Тюмень
<i>6СТ-55 АПЗ</i>	10	11260	13060	11158	12040	11880
<i>6СТ-60 АПЗ</i>	66	75174	91146	77880	82856,4	81899,4
<i>6СТ-62 АПЗ</i>	32	36960	46368	37760	42710,4	41747,2
<i>6СТ-66 АПЗ</i>	10	13630	16180	13980	15646	14796
<i>6СТ-75-77 АПЗ</i>	72	103968	126792	110448	112651,2	118742,4
<i>6СТ-90 -95 АПЗ</i>	148	257076	310356	-	308994,4	282117,6
<i>6СТ-100 АПЗ</i>	196	378280	494312		457993,2	425688,48
<i>6СТ-132-140 АПЗ</i>	36	90540	109008	-	114228	96966
<i>6СТ-190 АПЗ</i>	63	232533	300321	245637	310010,4	263043,9
<i>Всего</i>		1199421	1507543	496863	1457130	1336881

По условиям оплаты более предпочтительным является «Электроисточник» г. Саратов. Дело в том, что в рамках борьбы с «необоснованным импортом» Постановлением Нацбанка № 165 с 16 ноября запрещено проводить авансовые платежи по внешнеторговым операциям. Однако, возможно, после создания Таможенного союза данные ограничения будут пересмотрены.

Тюменский АЗ находится в более высокой ценовой категории, чем существующий поставщик.

Данную методику по установлению логистических связей между предприятиями можно с успехом применить на других предприятиях.