

3. диверсификация. Метод основывается на разделении рисков и капитала между объектами вложения, чтобы препятствовать их скапливанию. Основной целью диверсификации является минимизация риска таким способом, чтобы не уменьшить прибыль, т.е. компания не может позволить себе рисковать больше, чем ей позволяет собственный капитал. Этот метод является менее затратным из выше перечисленных [1]. Диверсификация активно используется на предприятии ОАО «МНИПИ» при возникновении не только финансовых, но и других специфических рисков;

4. передача риска. Суть метода состоит в том, что одна организация передаёт риск другому предприятию, путём подписания соответствующего договора. Стоимость такой сделки должна быть согласована с обеими сторонами и быть для них приемлемой. Этот контракт выгоден обеим сторонам, так как передача может дать больше возможностей для снижения риска, чтобы улучшить позиции для контроля критических ситуаций и риска. Кроме того, сумма убытков для него может быть не такой значительной, как для организации, которая переносит риск. Данный метод является наиболее эффективным;

5. хеджирование. Хеджирование представляет собой систему, в которой оформляются срочные сделки и контракты, учитывая возможные изменения обменных валютных курсов. Этот метод используется организациями в таких сферах бизнеса, где скачки цен на товары могут крайне отрицательно отразиться на прибыли компании [3];

6. страхование рисков. Суть страхования в том, что во избежание риска, компания должна быть готова отказаться от доли своего дохода. Однако, перед тем как воспользоваться этим методом, стоит учесть ограничение, такое как цена страховки: она должна быть связана с величиной возможного ущерба. При страховании страховщик в праве принимать не все виды рисков, а только тот риск, убытки которого он может оценить;

7. самострахование. Данный метод заключается в том, что компания формирует свой страховой резерв за счет собственных средств, с целью получить денежную компенсацию, в случае неблагоприятных событий и результатов. Однако, важно, чтобы формируемый резервный фонд достигал определенной величины, которая сопоставима с ожидаемым ущербом.

Из-за неустойчивого экономического положения, при выходе на международный рынок, организации ОАО «МНИПИ», рекомендуется использовать хеджирование, так как этот метод может облегчить организации работу с валютой и избежать непредвиденных рисков. Также, при сотрудничестве с крупной организацией предприятие может передать риск этой организации, что поможет ОАО «МНИПИ» сохранить значительную часть бюджета, в случае критической ситуации.

**Заключение.** На примере ОАО «МНИПИ», занимающегося производством измерительных приборов, были рассмотрены самые распространенные средства минимизации финансовых рисков. Однако стоит добавить, что для более эффективной работы предприятия, его страхования и управления финансовыми рисками, требуется уметь оценивать ситуацию, комбинировать вышеперечисленные методы и правильно применять их на практике.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Омарова З.Н. Диверсификация как метод рационального управления рисками / Омарова З.Н. // Молодой ученый — 2015 – 103 с.
2. А. А. Лобанов, А. В. Чугунов Энциклопедия Финансового Риск Менеджмента // Альпина Бизнес Букс, Альпина Паблишерз. - 2009 – 56 с.
3. Воробьев, С.Н. Управление рисками в предпринимательстве / С.Н. Воробьев, К.В. Балдин. // Дашков и К - 2013 – 33 с.

УДК 334.02

#### ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ УПРАВЛЕНИЯ ПОСТАВКАМИ МАТЕРИАЛЬНЫХ РЕСУРСОВ ОРГАНИЗАЦИИ УП «БОРИСОВСКИЙ КОМБИНАТ ХЛЕБОПРОДУКТОВ»

*У. В. Ковалёнок, студентка группы 10503516 ФМММП БНТУ,  
Ю. В. Вербицкая, студентка группы 10503416 ФМММП БНТУ,  
научный руководитель – канд. экон. наук, доцент О. Н. Монтик*

*Резюме – Управление поставками – это многоуровневый процесс, главная цель которого является увеличение прибыли и удовлетворение потребностей потребителей. На основе старой системы управления поставками на предприятии УП «Борисовский комбинат хлебопродуктов» были предложены новые методы для ее развития.*

*Resume – Supply chain management is a multi-level process whose main goal is to increase profits and meet the needs of consumers. On the basis of the old supply management system at the enterprise, new methods for its development were proposed.*

**Введение.** Средства производства – объединение средств труда и предметов труда [2]. К средствам производства относятся: машины, станки, инструменты, с помощью которых человек оказывает влияние на природу, а также производственные здания, землю, каналы, дороги и так далее.

Материальные ресурсы – предметы труда, которые потребляются в процессе производства и к которым относятся основные и вспомогательные материалы, полуфабрикаты и комплектующие изделия, топливо и энергия и технологические нужды [3].

**Основная часть.** Поставка материальных ресурсов в организацию производится путем хозяйственных связей, возникающих среди поставщиков и потребителей средств производства. Рациональная система хозяйственных связей – это снижение затрат на производство и обращение, соответствие качества, количества и ассортимента продукции, которая поставляется в срок и в полной комплектации.

Неотъемлемым продуктом питания в рационе каждого жителя Республики Беларусь являются мукомольно-крупяные изделия. К сильным сторонам УП «Борисовский комбинат хлебопродуктов» относятся известность бренда и хорошая репутация, высокое качество продукции, большой опыт работы (70 лет), современное техническое оснащение производства, высокие продажи и т.д. [1]. К слабым сторонам организации относятся: государственное регулирование цен на выпускаемую продукцию, рост затрат на производство в связи с ростом цен на основное сырье и топливно-энергетические ресурсы, необходимость закупки за рубежом некоторых видов сырья, загруженность железнодорожной станции (г. Борисов), снижение посевных площадей зерна ржи. УП «Борисовский комбинат хлебопродуктов» заключает договора на поставку материальных ресурсов со многими поставщиками. Предприятие закупает большое количество материальных ресурсов, однако одним из важнейших компонентов в производстве комбикормов являются премиксы. Премиксы – это витамины и микроэлементы, которые способствуют жизнедеятельности животных. В состав комбикормов входит 1% премиксов, без этого процента производство не возможно. Например, если будет необходимость закупить премиксы для комбикормов, будет стоять выбор между 5 поставщиками, которые поставляют только премиксы. Поставщики описываются в таблице 1.

Таблица 1 – Список поставщиков

Поставщик	Сырье поставки	Адрес поставщика
ИООО «Белфидагро»	Премиксы	Г. Минск, пр. Держинского 57
ЗАО Экомол Агро	Премиксы	Г. Брест, ул. Ленина, д. 44-15
ЧПТУП «Тивайтл»	Премиксы	Ул. Князева 4-208, г. Калинковичи
Филиал «Негорельский комбинат хлебопродуктов»	Премиксы	Минская обл., Дзержинский район, п. Энергетиков
СООО «Импэкссервис»	Премиксы	Г. Минск, ул. Раковская, д. 14а-22

Источник: разработка автора на основе [1]

Проанализировав список поставляемых материальных ресурсов, который отражен в таблице 1, можно сделать вывод, что существует большое количество предприятий, которые занимаются данным видом поставок. Из какой области больше всего УП «Борисовский комбинат хлебопродуктов» заказывает сырье можно увидеть в рисунке 1.

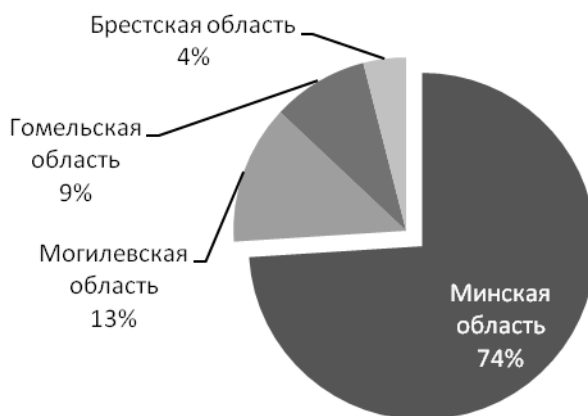


Рисунок 2.1 – Распределение поставок по Беларуси  
Источник: собственная разработка.

Большая часть поставщиков находится в Минской области – 74%. Это связано с местоположением УП «Борисовский комбинат хлебопродуктов». Можно заметить, что из Витебской и Гродненской области не поставляется ничего, что связано с далеким местоположением. 13% поставщиков находится в Могилевской области, 9% – Гомельская область, 4% – Брестская область.

Выбор поставщика, заключение договоров с поставщиком за счёт собственных средств производится, согласно Положению о порядке осуществления закупок за счет собственных средств УП «Борисовский комбинат хлебопродуктов» ОАО «Минскоблхлебопродукт». Выбор поставщика осуществляется на заседании постоянно действующей конкурсной (ценовой) комиссии. Оценку поставщиков производит ведущий специалист по обеспечению зерновым и не зерновым сырьём и экономист по закупкам на основании: паспорта поставщика; анализа выполнения договорных обязательств на закупку (поставку); результатов мониторинга и выезда к поставщику; информации о внедрении (сертификации) у поставщика и (или) производителя системы менеджмента качества, системы НАССР (ХАССП); информации о верификации сырья (продукции), вспомогательных материалов, оформляемой и получаемой в соответствии с ИСМ МДП 16; актов приемки сырья (продукции), вспомогательных материалов по качеству, оформленных и полученных в соответствии с ИСМ МДП 16 (при необходимости).

Для количественного расчета в закупаемых материальных ресурсах необходимо знать план производства продукции на определенный промежуток времени и утвержденные рецепты комбикормов. Расчет потребности в закупаемом сырье осуществляет ведущий специалист по обеспечению зерновым и незерновым сырьём и экономист по закупкам ООСМ. В случае экстренной закупки ведущий специалист обязан подать заявку не позднее, чем за два месяца до планируемого выпуска продукции.

Все заявки согласовываются с главным экономистом, начальником финансового отдела и утверждаются главным инженером предприятия. На предприятии существует определенная схема проведения закупок:

- 1) расчет потребности в закупаемом сырье;
- 2) выбор поставщика;
- 3) получение заявок на приобретение материалов, оборудования, запасных частей и др.;
- 4) регистрация заявок в «Журнале регистрации заявок»;
- 5) проведение процедуры закупок;
- 6) отметка о выполнении заявки в «Журнале регистрации заявок».

Поиск улучшений процесса осуществляется путем обсуждения, на основании фактического состояния процесса, стратегических планов, изучения предложений специалистов предприятия, отзывов и мнений потребителей и других заинтересованных сторон. Для улучшения системы поставок можно изменить содержание схемы по закупке материальных ресурсов. К перечисленным критериям при выборе поставщика нужно обратить внимание на такие признаки, как качество и полезность поставляемого сырья. Также стоит обратить внимание на систему скидок, которую может предоставить поставщик. Чтобы облегчить поиск поставщика в организацию можно внедрить Положение о закупке, которое будет размещаться на сайте предприятия. В этом документе будет изложена информация о требованиях к продукции, о ценах, гарантиях. Это внедрение поможет поставщикам найти новых потребителей, а наше предприятие сможет получить новый ассортимент предлагаемой продукции.

**Заключение.** Если предприятие внедрит предложенные дополнения к проведению закупок, то это позволит качественнее выбирать поставщика, т. к. расширится поиск поставщиков по критериям. Также это будет являться преимуществом для поставщиков, так как они самостоятельно смогут выйти на организации и знать заранее все требования к поставке материальных ресурсов.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. «Уладар» – УП «Борисовский комбинат хлебопродуктов» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://uladar.by/> - Дата доступа: 06.03.2019.
2. Организация и планирование закупок [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.myshared.ru/slide/988075/> - Дата доступа: 08.03.2019.
3. Аникина, Б. А. Логистика: Учебное пособие/Б. А. Аникина. — М.: ИНФРА-М, 2013 – 158-159 с.

УДК 338.12.017

#### АНАЛИЗ ОРГАНИЗАЦИОННОГО ПОВЕДЕНИЯ АВИАКОМПАНИИ

*К.И. Корнилова, студентка группы 10503416 ФММП БНТУ,  
научный руководитель - канд. экон. наук, доцент О.Н. Монтик*

*Резюме – В рамках работы проводится анализ организационного поведения на примере Авиакомпании «Белавиа» путем сравнения и анализа различных теорий организационного поведения и его модели с последующим SWOT-анализом и бизнес-моделью организации.*

*Resume – As part of the work presents an analysis of organizational behavior for example Airlines «Belavia» through comparison and analysis of the various theories of organizational behavior and its model with subsequent SWOT analysis and business model of the organization.*

**Введение.** С появлением глобализации управление человеческими ресурсами привлекло большое внимание на глобальном, международном и местном уровнях. По сравнению с прошлым, когда челове-