

company employees. The value of the work and ideas of other people gives rise to tremendous success and high results. Managers should pay due attention to employees, at what level they would not be. The reason for the uniqueness of each person proves this idea.

Компания может иметь ряд конкурентоспособных преимуществ, выделяющих ее среди других. Это может быть удобство пользования предлагаемыми услугами или товарами, географическая расположенность бизнеса, экологическая сторона продукта или услуги и прочее. Но самое главное конкурентоспособное преимущество - это сотрудники компании, люди, создающие продукт, а что более важно – атмосферу вокруг него. Успех имеют такие компании, сотрудники которых искренне интересуются потребностями покупателей и стараются их удовлетворить.

Самая главная причина того, что люди – главное конкурентоспособное преимущество организации – это то, что каждый человек неповторим. Неповторим в своих действиях, мыслях, поступках, идеях и фантазиях. А если людей собрать вместе и позволить им раскрыться и делать то, в чем они хороши, получается нечто невероятное. Все это значит многое для компании, стиль руководства которой либеральный. В таком случае важен внутренний мир каждого сотрудника, его интересы, переживания и прочее. Умение слышать мнение работников низшего уровня позволяет компании находить новые гениальные идеи развития, улучшения чего-либо, новые стратегии бизнеса и прочее. Такая компания идет вперед большими широкими шагами именно благодаря людям, работающим в ней. Именно люди создают атмосферу вовлеченности, тепла и уюта. Именно они, работая поистине вместе, достигают высоких результатов: выигрывают тендеры, выходят на новые рынки, имеют растущее значение потенциальных клиентов. И каждый раз, достигнув чего-либо, они гордятся не только собой, а друг другом, семьей, частью которой они являются.

При понимании важности этого преимущества в компании образуются по истине дружеские и искренние отношения. Сотрудники умеют слышать и слушать друг друга и добиваются результатов за счет этого. Ведь дружеские отношения - залог успеха любой команды. Взаимопонимание, поддержка, уважение – все эти качества характерны для команды, работающей как единое целое, члены которой чувствуют себя частью чего-то большего. Такой коллектив можно назвать семьей, поскольку работа занимает значительную часть жизни. Приходя в такой коллектив, можно ощутить доверие, уважение и любовь. Каждый сотрудник ценен за свою индивидуальность, что мотивирует достигать лучших результатов и стремиться к большему.

Со стороны руководителей важно уметь делегировать задачи и доверять, ведь при этом сотрудники чувствуют свою важность для компании. Они имеют право ошибаться и просить о помощи, иметь свое мнение и высказывать его, понимают стратегию компании и разделяют ценности.

В коллективе здоровых отношений нет места зависти и бессмысленным спорам. На это нет времени, так как работники сконцентрированы на работе и стараются сделать ее как можно лучше. Сотрудники ведут свою деятельность, опираясь на интересы каждого, ведь в команде присутствует взаимопонимание и взаимоуважение [1].

Руководители заинтересованы в развитии не только компании, но и каждого отдельного сотрудника внутри и вне рабочего пространства, поэтому для членов компании предусмотрено обучение: тренинги, коучинг, менторинг, а также командировки, поддержка индивидуальных интересов, таких как спорт, путешествия, время с семьей. При такой внимательности и заботе сотрудники вдохновляются и вдохновляют, достигают еще большего, придумывают больше нового, и нет смысла кому-то доказывать, что они в чем-то лучше. Компания просто выполняет свою работу, идет к поставленным целям и достигает их [2].

Важной задачей управляющего также является поощрение работников за достигнутые результаты. Это мотивирует еще больше, результаты достигаются еще выше. Амбиции и способности сотрудников должны быть замечены, поскольку раскрытие огромного потенциала приведет к значительному росту в компании.

Так как создаваемая атмосфера уникальна и неповторима благодаря сотрудникам, компания слабо интересуется делами конкурентов, ей незачем следить за кем-то и не за кем повторять. Время такой компании – очень ценный ресурс, поэтому сотрудники думают только о своих результатах, а не о чьих-то других. Некоторые компании даже не подозревают, что обладают таким ценным ресурсом. Поэтому руководителям следует обратить внимание на деятельность и состояние их рабочей силы.

Таким образом, главное конкурентоспособное преимущество компании, ее сотрудники, лежит в основе всех остальных конкурентоспособных преимуществ. Управляющему следует помнить, что каждый его работник – индивидуальность со своим внутренним миром, заботами и ценностями. Поэтому нужно быть внимательными друг к другу, заботиться и искренне помогать. Работа должна приносить не только материальное благосостояние, но и духовное удовлетворение. В таком случае она приносит удовольствие и сохраняет положительную атмосферу внутри и снаружи компании.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гуманитарно-правовой портал [Электронный документ]. – Режим доступа: <https://psyera.ru/2811/psihologiya-mezhlichnostnyh-otnosheniya>. – Дата доступа: 05.03.2019.
2. Энциклопедия практической психологии [Электронный документ]. – Режим доступа: <https://www.psychologos.ru/articles/view/mezhlichnostnyye-otnosheniya>. – Дата доступа: 05.03.2019.

УДК 0051-7

ЛОГИСТИКА ПОСТАВОК ПРОДУКЦИИ ДЛЯ ОАО «СТРОИТЕЛЬ»

*П.В. Бородич, студентка группы 10502115 ФММП БНТУ,
научный руководитель – канд. техн. наук, доцент Б.М. Астрахан*

Резюме – Получение дохода и его максимизация является первоочередной целью любого предприятия, в связи с чем необходимо регулярно проводить анализ деятельности предприятия и путей ее улучшения. На протяжении многих лет экономико-математическое моделирование способствовало решению этих вопросов, а с появлением ЭВМ проводить анализ бизнес-процессов на предприятии стало гораздо проще. MATLAB – пакет программ, одной из функций которых как раз и является помощь в решении экономико-математических задач. Данная статья описывает применение пакета MATLAB для решения одной из важных задач транспортной логистики – задачи доставки продукции с минимальными затратами (в математическом моделировании – задача коммивояжера). Применение пакета MATLAB иллюстрируется на примере строительной организации ОАО «Строитель» с целью снижения затрат на транспортировку строительных компонентов для увеличения эффективности деятельности предприятия.

Summary – Receiving income and its maximization is the primary goal of any enterprise, and therefore it is necessary to regularly analyze the activities of the enterprise and ways to improve it. Over the years, economic and mathematical modeling has contributed to the solution of these issues, and with the advent of computers, it has become much easier to analyze business processes in an enterprise. MATLAB is a software package, one of the functions of which is precisely assistance in solving economic and mathematical problems. This article describes the use of the MATLAB package for solving one of the most important problems of transport logistics - the task of delivering products with minimal costs (in mathematical modeling, the traveling salesman problem). The use of the MATLAB package is illustrated by the example of the building company JSC «Stroitel» in order to reduce the cost of transporting building components to increase the efficiency of the enterprise.

Растущая конкуренция на современном рынке требует постоянного развития производственно-экономической деятельности на предприятии для удержания своих позиций в бизнес-среде. Для привлечения новых клиентов и опережения конкурентов компании необходимо не только установить лучшую цену на рынке, но также вовремя исполнять требования клиента при этом уменьшить издержки на производство и транспортировку товара заказчику. С целью упрощения решения данных задач компании целесообразно внедрить в бизнес-процессы принципы логистического управления [1].

Оптимизация перевозки грузов является одной из главных направлений совершенствования хозяйственной деятельности предприятия с точки зрения логистики, так как именно затраты на транспортировку составляют значительную часть от общей суммы логистических затрат [2].

Оптимизация транспортировки грузов представляет собой планирование маршрутов доставки таким образом, чтобы время поставки продукции и затраты на топливо были минимальными при этом, следует учитывать объемы поставок, а также расстояния между заказчиками. Алгоритмы ручного расчета крайне трудоемки и долговременны, однако современные технологии позволяют решить данную задачу в кратчайшие сроки. Пакет *MATLAB* как раз может быть использован для решения трудноразрешимой «задачи коммивояжера».

«Задача коммивояжера» представляет собой поиск кратчайшего пути следования транспортного средства через необходимые точки (заказчики) по одному разу и с возвращением этого транспортного средства в исходный пункт. Рассмотрим алгоритм решения данной задачи на примере доставки строительных материалов предприятия ОАО «Строитель» в двенадцать пунктов Ошмянского и Островецкого районов. Сначала нужно определить расстояния между всеми рассматриваемыми пунктами, включая также склад (пункт 1). Воспользуемся для этого картографическим интернет-сервисом Google Maps. Данный ресурс позволяет определить кратчайший путь между двумя точками, а также примерное время, которое транспорт затратит на поездку [3].

На основании полученных данных строится матрица расстояний (рисунок 1).