

ЛИТЕРАТУРА

1. Официальный сайт БелГИИС – Сертификация [Электронный документ]. – Режим доступа: <https://belgiss.by/content/certifikacziya-i-deklarirovanie-sootvetstviya-produkczii/sertifikacziya.html/>. – Дата доступа: 03.03.2020
2. Сертификация продукции в Республике Беларусь [Электронный документ]. – Режим доступа: <https://www.certificate.by/sertifikaciya-i-deklarirovanie/sertifikaciya/>. – Дата доступа: 03.03.2020.

УДК 339.336

СЕРТИФИКАЦИЯ ПРОДУКЦИИ БЫТОВОЙ ХИМИИ ПРИ УПРАВЛЕНИИ ПОСТАВКАМИ В ТОРГОВЫЕ СЕТИ

*К.А. Пырко, студентка группы 10503217 ФММП БНТУ,
научный руководитель - канд. экон. наук, доцент А. И. Ивашиутин*

Резюме – В данной статье рассмотрен механизм управления поставками продукции бытовой химии в торговые сети на примере компании «Бависервис». Описаны каналы сбыта, взаимодействие с поставщиками, поставки продукции на белорусский и зарубежный рынок. Проведён анализ роли сертификации в производстве и реализации товаров бытовой химии и контроль сертификации со стороны государства.

Summary – This article discusses the mechanism for managing the supply of household chemical products to retail chains using the example of the Baviservis company. Distribution channels, interaction with suppliers, product deliveries to the Belarusian and foreign markets are described. An analysis is made of the role of certification in the production and sale of household chemical goods, and certification control by the state.

Введение. На рынке бытовой химии, как и на любом другом, есть свои негласные монополисты, чьи торговые марки известны и уже завоевали доверие у покупателей. Среди белорусских компаний, представленных в этом секторе экономики, есть свои лидеры. Компания «Бависервис» – один из дистрибьюторов полиэтиленовых пакетов для мусора и бытовой химии. Главным преимуществом компании является производство пакетов для мусора из полиэтилена низкого давления и высокой плотности. Только несколько компаний на белорусском рынке производят мешки по такой технологии. Компания работает уже 16 лет на территории Республики Беларусь и является серьёзным конкурентом на рынке товаров бытовой химии. Компания «Бависервис» – импортер и поставщик в розничную торговую сеть. В первую очередь специализируется на поставке мусорных пакетов собственного производства. Компания также сотрудничает с поставщиками из ближайших к Беларуси стран, которая в свою очередь пользуется устойчивым спросом у потребителей Беларуси. Обладает соглашениями с большинством поставщиков о дистрибуции их брендов и торговых марок на территории Республики Беларусь. Занимается поставками с 2004 года и имеет несколько своих брендов («ЧистоFF», «Wise», «Властелин мешков») [1], которые поставляются не только в торговые сети на территории Беларуси, но и в страны ближнего зарубежья.

Основная часть. В компании активно проходит взаимодействие с различными торговыми сетями и поставка своей продукции. Компания «Бависервис» заявила о себе как надёжная и стабильная компания. Тем самым завоевала авторитет среди владельцев торговых сетей. Сотрудничество налажено как с частными предприятиями, так и с государственными. Важными партнёрами компании являются ЦУМ, ГУМ и Торговый Дом «На Немиге». У государственных партнёров всегда гораздо серьёзнее конкуренция и большой перечень требуемых сертификатов. Продукция компании сертифицируется после прохождения всех испытаний согласно правилам Научно-практического центра гигиены Республики Беларусь. По прохождении выдаётся сертификат соответствия качества, с которым впоследствии компания может поставлять свою продукцию и на зарубежный рынок [2]. Обладая нужными сертификатами, компания взаимодействует с большим количеством крупных торговых сетей: «Евроопт», «Bigzz», «Материк», «Корона», «Белмаркет» и многими другими.

Однако вопрос сертификации может стать и барьером на пути продвижения небольших компаний. В данный момент в современном бизнесе большое число представителей фондов по поддержке начинающих бизнесменов и предпринимателей борются за отмену обязательной экспертизы товаров народного потребления, а также товаров, которые напрямую с ними связаны. Главная причина – это заявления о том, что обязательная сертификация стопорит развитие малого бизнеса. Многие требования по качеству к продукции явно избыточны. Поэтому владельцам малых предприятий довольно сложно поставить свою продукцию на рынок наравне с другими предпринимателями и крупными торговыми сетями. Для этого нужно снабдить партию товаров всеми требуемыми документами, и нужно много времени – иногда несколько месяцев – и много денег. Поэтому небольшое количество зачастую достаточно качественной продукции практически невозможно доставить на конкурентный рынок. Однако в первую очередь государство заботится о здоровье населения, и начинает с качества продукции на рынке. Поэтому требования качества высокие, и они действуют как и для малых, так и для больших компаний.

Заключение. Таким образом, можно отметить, что контроль со стороны законодательных органов соответствия качества поставляемой продукции бытовой химии необходимо оптимизировать. Это позволит поддерживать необходимое качество поставляемой продукции и одновременно улучшить финансовое состояние компаний, работающих в этом сегменте рынка.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бависервис – О нас [Электронный документ]. –Режим доступа: http://www.baviservis.by/about_us. – Дата доступа: 16.03.2020.
2. Сертификация продукции в Республике Беларусь [Электронный документ]. –Режим доступа: <https://www.certificate.by/sertifikaciya-i-deklarirovanie/sertifikaciya/>. – Дата доступа: 03.03.2020.

УДК 3.33

УПРАВЛЕНИЕ ПРИБЫЛЬЮ И ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ, ПРОИЗВОДЯЩЕГО ПЛАСТМАССОВЫЕ ИЗДЕЛИЯ

*К.С. Сабитова, студент группы 10507118 ФММП БНТУ,
научный руководитель – канд. экон. наук, доцент О.Н. Монтик*

Резюме – В данной статье будут рассмотрены цели, задачи и проблемы предприятия, такие как: сокращение его производственных издержек, сокращение расходов на сбыт, повышение качества и конкурентоспособности продукции предприятия (его услуг). После анализа предприятия, можно выявить пути решения существующих проблем.

Summary – This article will discuss the goals, tasks and problems of the enterprise, such as: reducing costs for it, reducing production costs, improving the quality and competitiveness of enterprise products (its services). After analyzing the enterprise, you can identify ways to solve existing problems.

Введение. Цель данной работы: проанализировать рассматриваемое предприятие, выявить проблемы и пути их решения. Рассмотрим предприятие ООО «ПромПласт». Оно располагается в Беларуси, Могилевская область, город Бобруйск.

Основная часть. ООО «ПромПласт» является очень важным в своей отрасли. Это обусловлено тем, что одним из видов выпускаемых изделий из пластмасс являются комплектующие для предприятий машиностроительной отрасли нашей республики: ОАО «МТЗ» (г.Минск), ОАО «БЗ ТДиА» (г.Бобруйск), ОАО «ВЗТЗЧ» (г.Витебск). Изделия, выпускаемые на рассматриваемом предприятии, заменили изделия из металла, которыми ранее комплектовалась техника заводов-покупателей. Это повысило конкурентоспособность последних и снизило себестоимость машин, так как пластмассовые аналоги, приобретаемые у ООО «ПромПласт», дешевле, чем производимые ранее заводами-покупателями самостоятельно из металла, и по своим техническим характеристикам пластмассовые комплектующие полностью соответствуют требованиям. Рыночная доля у организации пока не велика, так как фирма осуществляет деятельность недавно. Есть и предприятия-конкуренты. Однако у ООО «ПромПласт» есть явные конкурентные преимущества: 1) предлагаемая цена. В организации небольшой штат сотрудников, собственное помещение и оборудование, что минимизирует накладные расходы и позволяет снизить себестоимость. 2) качество выпускаемых изделий. Для этого используется сырье не из переработанного пластика, а первичный материал (использование вторичного сырья смогло бы снизить себестоимость, но тогда будет несоответствие выпускаемых изделий требованиям заводов-покупателей); контроль за продукцией ведется на всех стадиях производства. Также преимуществом является использование новых станков и пресс-форм, что обеспечивает точную отливку изделий.

Основные цели и задачи предприятия [2]: Получение наибольших доходов на базе совершенствования качества издаваемой продукции и уменьшение расходов на ее изготовление. Предоставление рабочих мест гражданам. Покрытие спроса жителей на тип продуктов, которые производит предприятие.

Основные виды деятельности предприятия [3]: производство изделий из пластмасс и металлообработка.

Первая проблема, которую можно выделить, это отсутствие собственного транспорта. Привлечение организаций, оказывающих услуги по доставке товаров покупателям, приводит к дополнительным расходам, которые оказывают влияние на себестоимость реализации продукции. Получение личных транспортных средств рассматривается в компании как за счет существующих материальных ресурсов, так и за счет заемных средств у банков, лизинга.

Преимуществами собственного автопарка являются:

Предоставление клиентам максимально большого уровня обслуживания из-за эластичной регулировки сроков и частоты отправления грузов;

Полное контролирование технического состояния и месторасположения автотранспортных средств (при наличии в них радиостанций, RFID-меток, GPS-устройств и др.), что обеспечивает большую степень точности соблюдения сроков доставки. [1]

Вторая проблема- увеличение сбыта продукции. Поиск новых покупателей, в том числе и за рубежом.