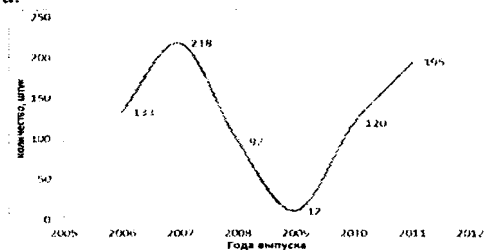


Сахнович Т. А., Орсич Ю. В.

Белорусский национальный технический университет

Психолог Джонатан Скулер пытаясь повторить свой эксперимент обнаружил «эффект угасания» (от англ. decline effect) – при соблюдении всех условий и точном повторении экспериментов исследуемые показатели становятся все менее явными. При попытке репликации не удается достичь первоначальных результатов.

«Эффект угасания» активно исследуется не только в психологии, парапсихологии, но и в таких относительно точных науках как биология, экология и медицина. Есть он и в экономике, проиллюстрировать его можно на примере изменения объемов реализации фронтальных колесных погрузчиков А-333А и А-333В ОАО «Амкордор» на различных этапах жизненного цикла.



Снижение спроса на погрузчики А-333А выявило необходимость проведения конструкторских и организационных мероприятий на предприятии, которые были успешно проведены во втором полугодии 2009 года. Новое конструкторское решение незначительно изменило внешние и функциональные параметры, и название лишь модифицировали в А-333В.

Рынок абсолютно не стабилен, любые оперативные решения по изменению и усовершенствованию всех элементов организации производства принимаемые на предприятиях с целью удержания высокого уровня спроса, не смогут обеспечить точное достижение предыдущих результатов. Однако системный подход к планированию на предприятии и ежемесячная корректировка объемов производства с учетом не только фактического уровня спроса (количества поступивших заявок на продукцию), но и постоянно изменяющихся интересов потребителя, позволяет снизить до минимума остатки готовой продукции на складе, и создать дополнительные конкурентные преимущества предприятию.