

Вторым направлением совершенствования склада является автоматизация складского хозяйства и внедрение информационной системы, автоматизирующей складскую деятельность, а также изменение организации работы склада. Автоматизация складского хозяйства подразумевает автоматическую выписку необходимых документов, отражающих движение товара (накладных, счетов, счетов-фактур, актов списания и т.п.), сопровождение операций по приходу товара, внутренним перемещениям со склада на склад, выдачу в подразделения и служащим, возврат из подразделений и от служащих, списание со складов.

Заключение. Указанные мероприятия позволят оптимизировать работу складского хозяйства, снизить себестоимость продукции за счет снижения затрат и соответственно улучшить общий финансовый результат, улучшить работу организации в сфере логистики и управления.

Инвестиции на данные мероприятия целесообразны, так как отвечают всем требованиям и нуждам организации ОАО «НИКА», таким как: создание рабочих мест, повышение эффективности использования складских мощностей, повышение уровня автоматизации производственных процессов и получение прибыли.

Список литературы

1. Дыбская, В. В. Логистика складирования: учебник: по специальности 080506 «Логистика и управление цепями поставок» / В. В. Дыбская. – М.: Инфра-М, 2012. – 557 с.
2. Дыбская, В. В. Логистика / В.В. Дыбская, Е.И. Зайцев, В.И. Сергеев, А.Н. Стерлигова. - М.: Эксмо, 2013. - 944 с.

ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ РАЗРАБОТКИ АНТИКРИЗИСНЫХ ПРОГРАММ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Иванов В.И.

*Витебск, Витебский филиал Международного
университета «МИТСО»*

Экономический кризис – значительное нарушение равновесия в хозяйственной системе, часто сопровождающееся потерями и разрывом нормальных связей в производстве и рыночных отношениях.

Цель работы – изучение состояния экономики предприятий и Республики Беларусь в условиях глобального экономического кризиса и разработка принципов проектирования антикризисных программ.

Материал и методы. Материалом для проведения и исследования послужили публикации в экономических журналах, издаваемых в Республике Беларусь и результаты анализов хозяйственных деятельностей предприятий

Республики Беларусь. В качестве метода исследования использовался системный анализ.

Результаты и их обсуждение. В процессе исследования установлено, что в условиях глобального экономического кризиса вопросы стабильной работы предприятий требуют выверенного экономически обоснованного подхода на основе программы целевых методов управления.

Теория и практика антикризисного управления предприятий и экономики в целом предусматривает разработку антикризисных программ на основе программно-целевых методов. Важнейшими составляющими этих программ, на наш взгляд, должны стать разделы: по маркетингу, ресурсному обеспечению, реструктуризации форм управления, а также набор осмысленных моделей поведения менеджеров высшего и среднего звена управления. К сожалению, такие программы на предприятиях, где они разработаны, носят в основном формальный характер. Причина не только в политике выживания, а в отсутствии на предприятиях высоко профессиональных, мобильных, нестандартно мыслящих менеджеров, маркетологов, способных на разработку эффективных антикризисных мероприятий и моделей поведения.

Несмотря на индивидуальный характер этих программ, они должны отвечать, на наш взгляд, следующим требованиям:

1. Производить надо только то, и в таком количестве, что можно продать. Работа на склад в условиях отсутствия чёткой перспективы сбыта продукции, ещё более осложняет финансово-экономическое состояние предприятия. При хроническом дефиците оборотных средств, их замораживание в товарных запасах приведёт к их полному отсутствию, и как следствие к задолженности по заработной плате, налогам, поставщикам ресурсов, и т.д. В условиях снижения кредитоспособности банковской системы, высоких процентных ставок, платы за кредит, усилению требований к обоснованию возврата кредита, «вымывание» собственных оборотных средств, работой на склад, не позволительно.

2. Необходимо пересмотреть действующую практику оценки результатов труда менеджеров и других специалистов, в целях разработки и внедрения системы показателей, отражающих вклад каждого в конечные результаты работы предприятия: стабилизацию и увеличения объёма продаж, снижение издержек производства и повышение его рентабельности. Соответственно должна быть усилена стимулирующая роль оплаты труда и его составляющих: надбавок, доплат, премий. Например, недопустимо в сложившихся условиях, ситуация, когда уровень заработной платы служб маркетинга и сбыта, не зависит от динамики объёма продаж. Сейчас, как никогда, должна даваться бескомпромиссная оценка качеству труда, его результатам, каждого работника предприятия и соответственно устанавливаться мера вознаграждения. Другими словами, система материального стимулирования должна быть адекватна конечным результатам работника и предприятия в целом.

3. В целом «кризис» на китайском языке состоит из 2-ух иероглифов, переводимых как «угроза» и «возможность». Исходя из сущностного понимания кризиса, реализация его «возможности» требует инновационных подходов в управлении экономикой предприятия. Чтобы вывести экономику предприятий и республики в целом на уровень развитых стран ЕС, ликвидировать многократные отставания по производительности труда, материалоёмкости, энергоёмкости продукции, подходы к выбору базы сравнения прогрессивности инновационных проектов для внедрения следует производить на основе сравнения их с лучшими мировыми образцами. Инвестиции именно в такие проекты позволят нам, несмотря на их относительную высокую стоимость, сэкономить ресурсы, выиграть время и в конечном итоге ликвидировать отставание по важнейшим макроэкономическим показателям.

4. Раньше руководители предприятий не уделяли должное внимание поиску, анализу рынков и каналов сбыта продукции. Скажем, такие вопросы конкурентного анализа как:

Кто является конкурентом? Кто может стать конкурентом завтра? Какова стратегия конкурентов? Каковы возможности победить конкурентов? Кто покупатели продукции? Каковы их нужды? и т. д., были прерогативой руководителей служб маркетинга и сбыта. В условиях кризиса формирование рациональной, операционной модели бизнеса требует постоянного личного участия руководителя предприятия при разработке, обсуждении, принятии решений и осуществлению контроля за их реализацией.

5. Следует провести анализ практики, условий, сроков и качества поставляемого сырья и последующий отбор поставщиков, оставив наиболее оптимальных. Отбор поставщиков следует осуществлять с позиции перевода снабжения на систему «точно в срок». Актуальность внедрения этой системы в условиях недостатка оборотных средств, как никогда высока, так как позволит уменьшить потребность в оборотных средствах на создание складских запасов сырья и материалов.

6. Сейчас часто на слуху заявление руководителей предприятий и отдельных аналитиков о том, что деньги надо вкладывать только в высоколиквидную продукцию, а от убыточной необходимо отказываться. В принципе, на первый взгляд, это верное утверждение в условиях кризиса требует осмысленной его реализации. Снятие с производства убыточной, но пользующейся спросом на рынке продукции без сбалансированной её замены на более рентабельную приведёт к ещё большим убыткам. Потому что условно постоянные расходы в виде амортизационных отчислений, содержания аппарата управления и т. п. «лягут» на оставшуюся продукцию и увеличат, таким образом, издержки в целом по предприятию и на единицу продукции. Поэтому снимать с производства нерентабельную, или низкорентабельную продукцию, пользующуюся спросом у потребителя, необходимо только на основе маржинального анализа издержек на её производства.

7. Одним из вариантов реструктуризации формы управления предприятий-смежников может стать образование холдингов. Утрачивая частично финансовую и производственную самостоятельность, предприятия войдут в производственную структуру единой компании, руководство которой будет осуществляться из единого центра. Это позволит совместно работать на конечный результат, уменьшить или снять остроту недостатка оборотных средств, сохранить коллектив, избежать или нивелировать ограничения протекционистской политики.

Заключение. Всё изложенное требует продуманного взвешенного подхода и оценки с учётом конкретной ситуации на предприятии. Ясно одно, что политика выжидания, просьб, бездеятельности, чревата потерей рынков и возможным банкротством.

Список литературы

1. Социально-экономическое развитие Республики Беларусь в первом полугодии 2020г. «Экономический бюллетень НИЭИ министерства экономики Республики Беларусь.– №8. – 2020. – С.4-29.
2. Богдан Н. И. Трансформационная инновационная политика: мировая практика и вызовы для Беларуси // Белорусский экономический журнал.– №3(92).– 2020.– С.4-20.

ПУТИ УСКОРЕНИЯ ТАМОЖЕННОГО ОФОРМЛЕНИЯ ТОВАРОВ

Иванов Е.А.

Минск, Международный университет «МИТСО»

Таможенное оформление товаров занимает важную роль как в сфере внешнеэкономической деятельности, так и в сфере логистики. Рассматривая природу таможенного оформления, следует обратить внимание на то, что электронное предварительное информирование, электронное декларирование и технология удаленного выпуска должны составлять основу данного процесса. Перечисленные выше технологии развиваются параллельно, однако являются скорее взаимодополняющими, нежели взаимозамещающими технологиями.

Цель работы – рассмотреть пути ускорения таможенного оформления товаров и выявить преимущества электронного предварительного информирования.

Материал и методы. Материалом для написания работы послужили Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь и положения Государственного таможенного комитета Республики Беларусь. Использовались следующие методы: анализ, синтез, сравнение, обобщение.

Результаты и их обсуждение. Электронное предварительное информирование (ЭПИ) таможенных органов – это процесс, состоящий из