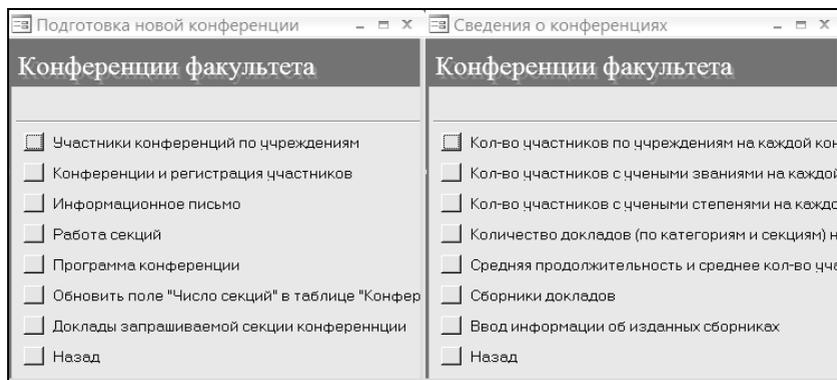


6. Получение различных статистических сведений о количестве участников, о качественном составе участников, о количестве докладов по категориям и секциям, а также ряда других сведений.

7. Осуществление поиска всех докладов заданного автора.

При загрузке информационной системы автоматически открывается форма, позволяющая реализовать описанные выше возможности нажатием соответствующей кнопки:



Преимущества данной системы учета конференций заключаются в том, что информация о всех проводимых конференциях накапливается в одном файле, и при корректном администрировании потеря данных практически исключается. Кроме того, нет необходимости вносить информацию об участниках, которые уже были зарегистрированы в предыдущих конференциях. Возможности статистической обработки данных позволяют формировать отчеты в требуемой форме, исключая дублирование и потерю информации.

## СБЫТОВАЯ ЛОГИСТИКА

Галай Т.А., Пальтер М.Л., БНТУ

В условиях современных рыночных отношений коммерческое предприятие является основным звеном всей экономики, поскольку именно на этом уровне создается нужная обществу продукция, оказываются необходимые услуги.

Предприятие - это самостоятельный, организационно обособленный хозяйствующий субъект производственной сферы народного хозяйства, который производит и реализует продукцию, выполняет работы промышленного характера или предоставляет платные услуги.

Главной целью создания и функционирования любого предприятия является получение максимально возможной прибыли за счет реализации потребителям производимой продукции или оказания услуг, на основе которой удовлетворяются социальные и экономические запросы трудового коллектива и владельцев средств производства. Изучение рынков сбыта, определение номенклатуры выпускаемых изделий, установление цен и прочие вопросы маркетинговых исследований имеют своей целью нахождение оптимальных (с точки зрения получения максимальной прибыли) условий реализации товарной продукции.

Тот факт, что прибыль в конечном итоге реализуется в сфере обращения, объясняет пристальное внимание, которое уделяется каждой фирмой организации и совершенствованию своих сбытовых операций.

Каждая из них стремится сформировать собственный канал распределения. Основной целью сбытовой логистики является обеспечение доставки нужных товаров в нужное место, в нужное время с оптимальными затратами.

В условиях рыночной экономики происходит настоящая эволюция системы распределения товара, которая характеризуется переходом от традиционной организации товародвижения к более тесной интеграции участников канала. Другое направление совершенствования сбытовой деятельности – использование многоканальных маркетинговых систем, позволяющих изготовителю одновременно продвигать товар различным потребителям различными способами.

Основными целями данной работы являются:

1. Анализ существующей системы распределения продукции рассматриваемого предприятия – описание основных посредников по сбыту его продукции, описание сбытовой политики, которой придерживается предприятие при реализации своей продукции, описание ассортимента выпускаемой продукции, ее основных характеристик. В ходе анализа должны быть отдельно рассмотрены

как положительные, так и отрицательные стороны используемой на предприятии сбытовой системы.

2. На основе проведенного анализа сделать определенные выводы о соответствии данной структуры распределения требованиям логистики, т.е. ответить на вопрос, является ли данная система оптимальной с точки зрения минимизации издержек (максимизации прибыли).

3. Опираясь на результаты проведенного анализа выработать предложения и рекомендации по оптимизации существующей сбытовой системы, руководствуясь принципами оптимальности с целью приблизить данную систему к оптимальной, при которой предприятие сможет получить максимально возможную прибыль, минимизировав свои издержки.

Рассматриваемое предприятие - первый импортер электроустановочной продукции из Российской Федерации в Беларусь. По организационно-правовой форме это общество с дополнительной ответственностью, которое было создано в 1996 г. Все эти годы фирма следует тенденциям рынка и предлагает потребителям востребованные товары.

Предприятие сотрудничает с несколькими крупными фирмами и заводами России. Со всеми поставщиками у фирмы налажены прочные связи, сотрудничество ведется на взаимовыгодной основе. Выбор поставщиков объясняется сложившимися условиями оплаты за товар, соответствием поставляемого товара предъявляемым требованиям качества.

Фирма занимается оптовыми поставками электроустановочных товаров и инструментов в различные магазины Беларуси. Основными клиентами являются крупные универсальные магазины, торговые дома и специализированные магазины. Поставки в эти магазины составляют большую часть от товарооборота фирмы. Эти клиенты обычно заказывают большие партии товара.

Существует также ряд мелких магазинов и РАЙПо, которые расположены в небольших городах и сельских населенных пунктах. Эти клиенты нуждаются в небольших партиях товара для поддержания разнообразия ассортимента.

На предприятии существует определенный порядок товародвижения. Товары от российских поставщиков поступают на оптовый склад фирмы. Офис фирмы принимает заявки на товары, обеспечи-

вает формирование заказов на оптовом складе фирмы и направляет машины с товаром к клиентам.

Анализ структуры затрат фирмы показал, что наибольшую долю в расходах предприятия занимают переменные расходы: себестоимость продукции и транспортные расходы. Но следует отметить, что с ростом товарооборота доля постоянных и переменных издержек практически не изменяется.

Проведенный анализ показал, что в системе товародвижения фирмы не хватает посредников – оптовых баз для работы с клиентами из небольших и удаленных населенных пунктов Республики Беларусь. Ситуация, сложившаяся с данной категорией клиентов, ведет к снижению эффективности деятельности фирмы. Это подтверждает необходимость разработки мероприятий по повышению эффективности товародвижения.

Внедрения данного мероприятия не потребует капитальных вложений, понадобится только грамотная работа менеджеров и финансиста фирмы при заключении договоров с оптовыми базами. Работа с данными посредниками приведет к увеличению валовой прибыли фирмы на 14,7 %, а запас финансовой прочности компании составит 55,9 %. Рентабельность деятельности при этом возрастет на 2 % и составит 20,5 %.

Также данное мероприятие уменьшит транспортные расходы фирмы, что повлечет за собой уменьшение переменных расходов и как следствие – увеличение прибыли.

УДК 339.543

**ОПЫТ УГЛУБЛЕННОГО ОБУЧЕНИЯ СТУДЕНТОВ  
ЭКСПРЕСС-АНАЛИЗУ МЕТАЛЛОСОДЕРЖАЩИХ  
МАТЕРИАЛОВ С ПОМОЩЬЮ  
РЕНТГЕНОФЛУОРЕСЦЕНТНОГО СПЕКТРОМЕТРА  
ELVAX MINI**

Голубцова Е.С., БНТУ, Анкуда С.Н., МГВРК