

- непрерывное освоение инновационных технологий, разработок в сфере производства молочной и кисломолочной продукции;
- систематический сбор и анализ информации о динамике потребностей действительных и потенциальных потребителей ПУП «Молочный полнос»;
- разработка и реализация новых видов продукции с целью обновления ассортимента и дальнейшей дифференциации продукции
- активизация рекламной деятельности на основе разработки целостной концепции рекламной кампании, определения ее основных целей, мероприятий, средств.

Следовательно, стратегия предприятия ПУП «Молочный полнос» должна быть нацелена на рост и перспективное решение существующих проблем путем совершенствования качества продукции, систем менеджмента и маркетинга, используя собственные сильные стороны и возможности внешней среды.

УДК 65.011.56

М. Песковая
(Республика Беларусь)

Научный руководитель: Е.Ю. Быкова, м.э.н., ст. преподаватель
Белорусский государственный аграрный технический университет

АВТОМАТИЗИРОВАННЫЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ КАК ФАКТОР ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ

В условиях бурного развития современной экономики и возрастающей конкурентной борьбы важное значение для успешного развития предприятия имеет правильный подход к решению проблем в области внедрения научно-технических достижений в структуру управления предприятием и организацию производства.

Поиск и использование инноваций непосредственно на предприятиях является актуальной проблемой. Применение передовых достижений (инноваций) может позволить предприятию не только выжить, но и успешно развиваться, завоевывая новые рынки сбыта продукции и оказания услуг.

Филиал «Вилейский хлебозавод» не имеет статуса юридического лица, является филиалом открытого акционерного общества «Борисовхлебпром». Основными видами деятельности являются: производство хлебо-булочных и кондитерских изделий, безалкогольных напитков, розничная торговля пищевыми продуктами.

Автоматизированные системы управления очень популярны сегодня на любых производствах. Использование таких систем позволяет оптимизировать работу предприятия и сократить риски ошибок и недочетов, которые могут возникнуть при ведении контроля производства работниками организации.

Так, при доставке товара в магазины, необходимо рассчитать объём товара, который будет доставлен в каждый магазин. Дело в том, что при расчёте объёма товара «вручную», то есть попросту на листе бумаге путем приблизительного сложения объёма каждого вида товара, вполне вероятны некоторые неточности, которые в дальнейшем могут повлиять на имидж предприятия или даже принести убытки, в частности: переизбыток расчёта объёма товара или недостаток расчёта объёма товара.

На предприятии для составления прайс-листа товаров используется программный продукт MS Excel. Подсчёт объёма заказа осуществляется вручную, на основе опыта погрузок, что не позволяет точно рассчитать физический объём заказанного товара.

На основании выше сказанного предлагается внедрить автоматизированную систему управления «HTControl».

В организации возможно составление прайс-листа товаров с помощью данной автоматизированной системы, корректировка цены на товары. Автоматизированная система состоит из базы данных товара и пользовательской формы для работы с базой данных. База данных представляет собой прайс-лист товаров. Для каждого товара назначается: код, наименование, краткое описание, цена за штуку, и физический объём в кубометрах.

Клиент, руководствуясь прайс-листом фирмы, формирует заказ, затем отправляет его. Менеджеры будут проводить сверку его и утверждать, затем используя автоматизированную систему, подсчитывать сумму заказа и передавать документацию бухгалтерии. Приняв заказы от клиентов, старший менеджер будет рассчитывать общий объём товара с помощью пользовательского интерфейса. В пользовательской форме представлен перечень товаров, из которого он может выбрать группу товаров, затем его конкретную модель и количество и этот товар будет добавлен к заказу клиента.

Таким образом возможно формирование заказа клиента, который представлен в виде списка позиций товара. Заниматься погрузкой товара будет начальник погрузки, руководствуясь общим списком заказанных товаров. После того, как заказ сформирован, программа рассчитывает физический объём товара и стоимость его заказа. Так же система может предложить один из вариантов грузовых машин, с помощью которой заказанный товар может быть доставлен при минимальных затратах на его пе-

ревозку. Товар отгружается со склада в автомобили и затем уже экспедиторы доставляют товар клиентам.

По итогам проведенных расчетов стоимость программы составляет 1417 рублей — единовременные затраты на установку.

Суммарная экономия для разработанной системы составит 1951,5 рублей (на трудоемкости работ, на расходуемых материалах, на заработной плате). Капитальные вложения потребителя составят 1488 рублей. Эксплуатационные расходы — 1165 руб./год. Коэффициент экономической эффективности — 0,77.

Исходя из приведенных расчетов, можно сделать вывод о том, что мероприятия по созданию и внедрению автоматизированной системы является эффективной и окупится в течение 1,3 года, при этом годовой экономический эффект будет составлять 1158 рублей.

Автоматизированные системы управления предприятием позволяют:

- нейтрализовать ошибки и недочеты при расчете стоимости заказа на печать;
- оптимизировать учет расходов материалов и рабочих ресурсов;
- сокращать затраты рабочей силы на ведение учета и отчетности по работе предприятия.

Неоспоримым преимуществом автоматизированных систем управления является то, что они не требуют никаких дополнительных вложений. Автоматизированные системы управления достаточно легко поддаются необходимым корректировкам в соответствии с требованиями рабочего процесса предприятия.

УДК 658.64

А. Пученкова

(Республика Беларусь)

Научный руководитель: Е. Ю. Быкова, м.э.н., ст. преподаватель
Белорусский государственный аграрный технический университет

УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ РЕШЕНИЯ ПО ПОВЫШЕНИЮ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА АГРОСЕРВИСНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Управленческие решения — основа и доминанта управления агросервисной организации, так как в композиционном отношении управленческий процесс — это процесс подготовки, принятия и реализации решений. Конкурентоспособность персонала агросервисной организации главным образом определяется конкурентоспособностью принимаемых и реализованных управленческих решений. До настоящего времени не сформиро-