

Таблица 3 - Конкурентоспособность регионов за рассматриваемый период, зоны повышенного риска и благоприятного сотрудничества (фрагмент)

Регион	Средний КК	Ме
Лучшие 10 регионов, относящиеся к зонам благоприятного сотрудничества		
г. Москва	0,874	1
г. Санкт-Петербург	0,834	2
Челябинская область	0,789	3
Республика Татарстан	0,773	4
Свердловская область	0,770	5
Самарская область	0,768	6
Вологодская область	0,763	7
Тюменская область	0,762	8
Московская область	0,753	9
Орловская область	0,749	10
Худшие 10 регионов, относящиеся к зонам повышенного риска		
Чукотский автономный округ	0,729	70
Карацасво-Черкесская Республика	0,727	71
Камчатская область	0,726	72
Республика Тыва	0,724	73
Республика Алтай	0,722	74
Республика Ингушетия	0,720	75
Республика Хакасия	0,719	76
Республика Калмыкия	0,716	77
Магаданская область	0,714	78
Сахалинская область	0,712	79

Источники: собственная разработка

Существенное развитие получили черная и цветная металлургия, лесная и деревообрабатывающая, полиграфическая промышленность, промышленность строительных материалов. Проведенные исследования дали возможность оценить эффективность использования ресурсов регионами Российской Федерации, основного торгового, промышленного партнера Республики Беларусь, что необходимо учитывать при налаживании торгово-экономического сотрудничества с регионами Российской Федерации, вложение средств в развитие иностранных, совместных предприятий, инвестировании инновационных процессов регионов, развитии длительных партнерских научно-исследовательских отношений.

Список источников

1. Статистика регионов России / [Электронный ресурс] - Режим доступа: / www.ru.all-biz.info/regions/?fuseaction=adm_main.showStatistics - Дата доступа: 15.11.2010.
2. Регионы Республики Беларусь, 2010 / [Электронный ресурс] - Режим доступа: / www.belstat.gov.by/ - Дата доступа: 15.11.2010.
3. Платонова, Л.А. Национальная экономика в контексте самоорганизации и конкурентоспособности / Л.А.Платонова. - Витебск : УО "ВГТУ", 2006. - 350 с

ПРОБЛЕМА ЗАТОВАРИВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ И ВОЗМОЖНЫЕ ПОДХОДЫ К ЕЕ РЕШЕНИЮ (НА ПРИМЕРЕ РУПП "ВИТЯЗЬ")

*Пелеш Н.В., 2 курс, группа Мк-20
Научный руководитель: Егорова В.К., доцент*

Затоваривание - состояние рынка одного или нескольких товаров, при котором предложение этих товаров значительно превышает спрос. Затоваривание (дефицит) готовой продукцией может быть связано с отсутствием согласованных объемов производства и сбыта между производственным и сбытовым под-

разделениями. Причиной затоваривания также может быть отсутствие отдела маркетинга или закрепления функций отдела маркетинга за конкретным подразделением, неэффективная логистическая система. Зачастую низкое качество товара и его неконкурентоспособность в сумме с завышенной ценой могут так же привести к затовариванию готовой продукции на предприятии - покупатель просто не захотят приобретать товар с низким качеством, если можно купить продукцию другой фирмы лучшего качества и за те же деньги. Причиной высокой цены может стать высокая себестоимость товара.

Данная проблема актуальна и для "Витязя", выбравшего стратегию постепенной очистки складов. Относительно последнего пункта, касающегося себестоимости товара, на предприятии уже проведен ряд мероприятий. Как мы знаем, на себестоимость продукта влияют множество факторов, одними из которых являются затраты фирмы на энергию и сырье. За последние пять лет объемы производства продукции предприятия "Витязь" выросли более чем в 5 раз. Одних только телевизоров выпущено свыше 600 тысяч в год. Сегодня "Витязь" использует новейшие, не имеющие аналогов в Беларуси, установки утилизации и регенерации меди, созданные российским научно-производственным предприятием "ЭлХим" из Нижнего Новгорода. Растворы очищаются путем электролиза, а на электроды высаживается медь, образуя чисто медные пластины, пригодные для дальнейшего промышленного использования.

На "Витязе" активно внедряются и другие новые технологии. В начале 2006 года была запущена мини-ТЭЦ, с помощью которой предприятие экономит для энергосистемы области 2 тысячи тонн условного топлива, что составляет более 300 миллионов рублей. Около трети потребляемой электроэнергии предприятие теперь производит самостоятельно. В развитие программы энергосбережения ведется монтаж еще двух аналогичных мини-ТЭЦ.

Как известно, каждый товар имеет свой жизненный цикл, состоящий из нескольких этапов: этап выхода на рынок, этап роста, этап зрелости и этап спада. Исследования показали, что телевизоры производства "Витязь" находятся на стадии зрелости. На данном этапе объем продаж еще некоторое время незначительно увеличивается (растущая зрелость), затем стабилизируется примерно на одном и том же уровне (стабилизирующая зрелость), и, наконец, несколько уменьшается (снижающаяся зрелость), что мы и наблюдаем сейчас на предприятии. Поэтому важным для предприятия направлением является поддержание жизненного цикла товара.

Именно поэтому "Витязь" с 2006 г. участвует в Республиканской научно-технической программе "Разработать и внедрить в промышленности технологии информационной поддержки жизненного цикла продукции (CALS-технологии)" по заданию "Разработать и внедрить базовые компоненты информационной технологии поддержки жизненного цикла продукции в областях конструирования, технологической подготовки, планирования и управления производством, сбытом и качеством телевизионной техники". Прежде чем начать реализацию проекта, на РУПП "Витязь" провели анализ достигнутого уровня информатизации в сферах проектирования и разработки продукции, управления инженерными данными, технической подготовки производства; производства и качества; сбыта и эксплуатационного обслуживания телевизоров. Соответственно были определены направления развития информационных технологий для перехода к организации деятельности предприятия на принципах CALS-технологии. В рамках технологической подготовки производства система позволила создавать, сопровождать и при необходимости корректировать технологические процессы изготовления изделий. Облегчает работу единая база, открывающая доступ к любой нужной для проектирования информации.

Одна из положительных характеристик телевизоров "Витязь" - это надежный и недорогой сервис: их отремонтировать гораздо проще, чем импортные. Найти запчасти для 10-летнего импортного телевизора, который уже давно

снят с производства, очень сложно. А завод "Витязь" еще в течение 10 лет после прекращения выпуска модели поставляет для нее запчасти. Отремонтировать TV зарубежных производителей стоит в среднем 40-60 тысяч рублей без учета стоимости деталей, а телеаппаратуру производства предприятия "Витязь" - можно за 30 тысяч. У "Витязя" 35 фирменных магазинов, через них происходит бесплатное гарантийное обслуживание. Существует также сеть сервисных центров, что создает дополнительные удобства покупателю. Что касается маркетинговой политики на предприятии, то здесь также делаются шаги к увеличению объемов продаж. 6 ноября 2008 года предприятие "Витязь" открыло интернет-магазин. Виртуальный способ торговли стал альтернативой методам работы с покупателями в стационарных объектах, так как с развитием информационных технологий возрастает и количество людей, желающих осуществлять покупки через глобальную сеть. Это позволяет покупателям сэкономить время на поиск необходимой вещи. Общий объем продаж через него всего за первый месяц работы составил несколько миллионов белорусских рублей. Необходимо продвигать использование интернет-пространства для рекламы своей продукции. Так же необходимо активно использовать печатные и другие СМИ нашей страны. Еще можно проводить различные рекламные кампании.

Однако случается, что даже все вышеуказанные меры не имеют должного эффекта. В таком случае остается еще один выход - неполная загрузка производства, а также частичная либо полная его остановка. Работодателю в этой ситуации необходимо известить соответствующих работников о начале остановки производства, издав соответствующий приказ руководителя. При этом в приказе должна быть дана краткая оценка ситуации, почему произойдет простой. Зафиксировать документально время простоя: факт простоя (время, причины возникновения) и его оплата оформляются отметками в табеле учета рабочего времени. Необходимо предложить работникам подписать дополнительное соглашение к трудовому договору, связанное с простоем. В данном соглашении можно закрепить период простоя (большой, чем месяц). Для заинтересованности работников в подписании дополнительного соглашения к трудовому договору возможно внесение в него пункта о возможности отсутствия работника на рабочем месте в период простоя.

Именно такой путь выбрало на сегодняшний день руководство предприятия "Витязь". С конца прошлого - начала нынешнего года на предприятии имеет место неполная загрузка производства. Сейчас производится гораздо меньше телевизоров по сравнению с прошлым годом. Основная цель - продать старые, залежавшиеся на складах запасы готовой продукции, производя минимум новой. Работники либо работают неполный рабочий день, либо несколько дней в неделю.

Это позволило в значительной степени решить проблему работы на склад, "связанности" оборотных средств предприятия, работы в режиме неполной загрузки. Открываются возможности организации производства, ориентированного на потребности конечного потребителя.

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИННОВАЦИОННО-ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНОВ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Яшева Г.А., Шерстнева О.М.

В условиях глобализации экономики и перехода Республики Беларусь на инновационный путь развития существенно возрастает роль регионального инновационно-инвестиционного потенциала как важнейшего фактора в обеспечении экономического роста страны. Инновационно-инвестиционное становление региона - неотъемлемая часть его социально-экономической, инвестиционной и инновационной политики, содержанием ко-