

Экономическая эффективность выполненной работы определяется результатами, полученными в виде разности объема реализованной продукции до и после оптимизации и эффектом снижения потребленных ресурсов, и составила 2248 тыс. руб. в месяц. В основном перераспределение ассортимента и получение экономического эффекта произошло за счет изменения объема выработки однотипных, но более рентабельных тканей (ситец арт. 43 и ситец ОМ) (рисунок 2, 3). Кроме этого, после оптимизации при полной загрузке парка установленного оборудования расчетная месячная потребность предприятия в пряже уменьшилась на 2370 кг.

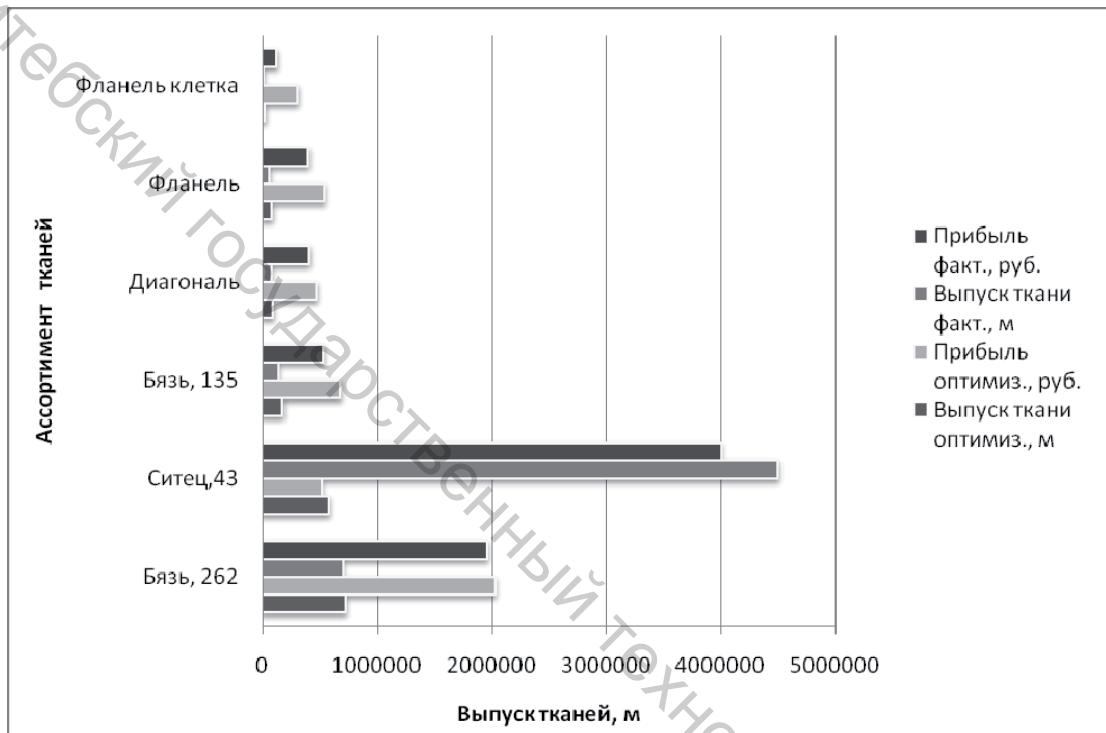


Рисунок 2 – Изменение объема выпускаемых тканей и прибыли до и после оптимизации

#### Литература:

1. Воронин С.Ю., Быкадоров Р.В., Шлыков А.С. Информационная технология расчета параметров процесса ткачества / Современные научноемкие технологии и перспективные материалы текстильной и легкой промышленности (Прогресс-2004) /Тез. докл. межд. науч.-технич. конференции. - Иваново: ИГТА. - 2004. - С.112.
2. Шапошникова М.В., Воронин С.Ю. Разработка программного обеспечения и оптимизационной модели бизнес процессов текстильного предприятия / Современные научноемкие технологии и перспективные материалы текстильной и легкой промышленности (Прогресс-2013) / Тез. докл. межд. науч.-технич. конференции. -Иваново: ИГТА. - 2013. - С.62.

УДК: 314. 04. 069

#### МОДЕЛЬ ЭЛЕКТРОННОГО БИЗНЕСА «БИЗНЕС ДЛЯ БИЗНЕСА» (B2B)

ГАВРИЛОВА М.С., студентка, ДУБЕНЕЦКИЙ Н.А., доцент

Витебский государственный технологический университет,

г. Витебск, Республика Беларусь

Ключевые слова: электронный бизнес, бизнес-модель, модель B2B.

Реферат: исследование посвящено выявлению видовых вариаций модели «бизнес для бизнеса» (B2B), которые обусловлены ее применением в среде электронной коммерции. Развитие Internet-коммуникаций создает принципиально новые возможности для применения и развития модели B2B.

Модель «бизнес для бизнеса» (B2B) – это организация комплексного информационного и торгового взаимодействия между компаниями посредством электронных коммуникаций (интернет, мобильные и другие средства связи) [1, с. 95].

Характерным признаком модели B2B является автоматизированный обмен данными между двумя взаимодействующими системами, что означает наличие на обеих сторонах комплексных автоматизированных систем управления (систем управления ресурсами предприятия).

В модели B2B любой поставщик имеет возможность просматривать текущие потребности компании-потребителя, незамедлительно реагировать на них, планировать график поставок, определять способы доставки, выставлять счета и эффективно управлять ресурсами предприятия.

Приоритетным направлением для модели B2B является решения задач сбыта и материально-технического снабжения. Кроме того, эта система позволяет снизить транзакционные издержки и удалить неэффективные звенья из снабженческих цепочек.

Опыт применения модели B2B в сети Internet позволяет выявить ее видовые вариации, которые можно назвать суб-моделями [2].

Субмодель агрегации, иначе говоря, электронная торговая площадка, представляет собой универсальное место для закупки материально-технического обеспечения для компаний. В едином месте, в единой форме представляются каталоги поставщиков о группах и категориях продуктов, отображаемые в реальном масштабе времени.

В субмодели торгового концентратора на конкретном сайте образуется торговое содружество продавцов и покупателей. Продавец имеет специальное место для рекламы своих товаров, а покупатель имеет возможность получить информацию, содержащую спецификацию и описание продуктов. Данная модель может быть горизонтальной, т.е. поддерживать всех продавцов и покупателей из разных отраслей. В диагональной торговой модели поддерживаются определенные категории продавцов и покупателей и определенные категории товаров. Особенностью данной модели является наличие аукционов по продаже больших партий редких товаров, либо аукционов по комплексному снабжению небольших компаний.

В субмодели «доска объявлений» создается сайт, где продавцы и покупатели могут размещать информацию, вызывающую взаимный интерес у продавцов и покупателей. Цель данного типа электронного бизнеса – подвигнуть промышленность к более стандартизованным контактам.

В субмодели электронного аукциона продавцы и покупатели выставляют конкурирующие заявки на заключение контрактов. Это – идеальная модель для ликвидации излишков по наилучшей цене.

Субмодель брокерского сайта работает в качестве посредника между покупателем и продавцом. Брокерский сайт с помощью программных приложений обеспечивает поиск потенциальных контрагентов для заключения взаимовыгодного контракта.

Субмодель корпоративный сайт компании предназначен для общения данной компании с другими партнерами, контрагентами, действующими и потенциальными инвесторами. Сайт содержит информацию о компании, его руководстве, а также каталоги продукции и описание услуг.

Субмодель служба закупок позволяет предприятию осуществить материально-техническое снабжение непосредственно через свой интернет-сайт. Для этого необходимо разместить свои потребности в материально-технических ресурсах с целью поиска поставщика и получению от него коммерческих предложений.

Можно выделить следующие преимущества модели B2B:

- географическое расширение рынка сбыта;
- интернет платформы обеспечивают снижение цен;
- деятельность онлайновых посредников снижает операционные издержки компаний покупателей;

- веб-системы позволяют выявить наилучшие способы ведения бизнеса.

В качестве недостатков модели B2B можно назвать присущие ей риски:

- технологический риск, который обусловлен возможностью снижения качества электронной связи, вероятным взломом средств криптозащиты, возможностью похищения сотрудниками организации конфиденциальной информации;

- риск несоответствия качества поставляемой продукции необходимым требованиям;

- риск потери покупателем предоплаченных по сделке денежных средств;

- риск неоплаты или просрочки оплаты,

Общим недостатком площадок B2B является отсутствие расчетных сервисов, в результате чего сделка разбивается на две части: электронную (покупатель и продавец договариваются об условиях) и традиционную (подписание документов, проведение оплаты).

Основными проблемами развития модели B2B в Беларуси, России и других странах СНГ являются:

- отсутствие доверия между субъектами сделки;

- неясность юридического регламента оформлением сделки.

Однако, эти проблемы преодолимы посредством адекватного изменения институциональной среды электронного бизнеса, и в ближайшей перспективе можно ожидать его интенсивного развития.

Литература:

1. Сидорова, О. Виды и организационные модели электронной коммерции. /О. Сидорова// - Креативная экономика. - 2012 г. - №1 (61). - С. 95-100.

2. Интернет и электронная коммерция в цифрах и фактах. [Электронный ресурс]. Режим доступа // <http://www.compress.ru/Index.aspx>. – Дата доступа: 16.02.2016

УДК 338

## ПРОБЛЕМЫ МОДЕЛИРОВАНИЯ В ЭКОНОМИКЕ

ГАЙНУТДИНОВ Э.М., профессор, ПОДДЕРЕГИНА Л.И., доцент

Белорусский национальный технический университет,

г. Минск, Республика Беларусь

Ключевые слова: экономика, моделирование, проблемы, рынок.

Реферат: на современном этапе развития общественного производства потребность в использовании экономического моделирования непрерывно возрастает, обеспечивая функционирование высокоэффективных производственных процессов. Но реализация экономического моделирования носит точечный характер, свидетельствующий об отсутствии широкой общественной заинтересованности. В статье излагается концептуальный взгляд авторов на проблемы моделирования в экономике.

XIX – XX век – период интенсивного освоения и внедрения математических методов в экономических расчетах, сопровождающих бурное развитие технического прогресса в странах, реализующих прогрессивные производственные технологии.

Работы известных математиков легли в основу технических новаций, положивших начало бурному развитию общественного производства. Моделирование в экономике известно уже в 18 веке.

«Экономические таблицы» Ф. Кенэ по утверждению К. Маркса были «гениальным» инструментом политической экономии, направленным на формализацию процесса общественного воспроизводства.

Имена Л.В. Канторовича, А.П. Лурье, В.С. Немчинова, В.В. Новожилова и других славянских ученых известны всему миру.