

будет обеспечить переход к динамично и устойчиво развивающейся экономике и тем самым обеспечить существенный рост благосостояния общества.

Правильное решение стратегических задач ускорения экономического и социального развития Республики Беларусь, перевода экономики на инновационный путь напрямую зависит от эффективности процессов трансформации научных знаний в инновации и их коммерциализации, от степени инновационной восприимчивости основных отраслей хозяйственного комплекса страны.

Несмотря на большинство отрицательных факторов, влияющих на эффективность инновационного процесса в стране, можно выделить некоторые положительные моменты в инновационной деятельности предприятий: расширение ассортимента и улучшение качества продукции, видов услуг; создание новых рынков сбыта как на территории страны, так и за ее пределами; замена устаревшей производственной продукции; рост производственных мощностей. В настоящее время Республика Беларусь имеет более широкий спектр возможностей и путей для динамического и устойчивого развития инновационной деятельности [2, с. 35].

Список использованных источников

1. Маренков Н.Л. Инноватика: Учебное пособие. – М.: КомКнига, 2005. – 304с.
2. Марков А. Инновационные возможности роста конкурентоспособности белорусской экономики // Белорусский банковский бюллетень. – 2003. – №15. – С. 31-37.
3. Dollar D., Wolf E. The Global Competitive // Journal of International Economics/ 2003. №27 (3-4). Oxford university press. P. 199-220.

УДК 658.8:684(476)

СПЕЦИФИКА ОРГАНИЗАЦИИ СБЫТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МЕБЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ БЕЛАРУСИ ПРИ РАЗЛИЧНЫХ ТИПАХ ОРГАНИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА

Т.С. Беспалова, Н.Л. Прокофьева

УО «Витебский государственный технологический университет», г. Витебск, РБ

Организация сбытовых функций предприятия различна в зависимости от выбранного типа организации производства. Наиболее известным является выделение массового, серийного и единичного производства.

По данным Министерства статистики и анализа Республики Беларусь сегодня в Беларуси действует более 350 зарегистрированных мебельных предприятий, которые можно отнести к обозначенным типам.

Крупнейшим в Беларуси является объединение ЗАО «Пинскдрев», выпускающее мебель в широком ассортименте, насчитывающем свыше 1500 наименований, разнообразной комплектации и ценовым категориям. Также к производителям с данным типом организации производства можно отнести ЗАО «Бобруйскмебель», ЗАО «Молодечномебель», «Воропаевский ДОК».

Наибольшую долю из всех производителей мебели Республики Беларусь занимают предприятия с серийным производством, такие как СООО «Мебелинк» (СЭЗ «Минск»), ООО «Алтима СК» (г. Витбеск), ВКМУП «Заря» (г. Витбеск) и многие другие.

Характерной чертой белорусского мебельного рынка последних лет является тенденция увеличения частных фабрик, предлагающих изготовление мебели по

индивидуальному заказу. К ним можно отнести ИП «Доморад» (г. Минск), ДП «Соната» (г. Витебск), ОДО «Альянсмебель» (г. Витебск) и другие.

Необходимо отметить, что большинство производителей массовой и серийной мебели гарантируют индивидуальный подход к заказам – возможна различная комплектация мебели, подбор материалов.

У всех обозначенных фирм различные цели выхода на рынок мебели Республики Беларусь, а как следствие и выбранный тип производства и организация сбытовых функций. Рассмотрим характерные черты производства мебели для различных типов производства.

Для массового типа производства мебели характерна минимизация затрат на закупку материалов в расчете на единицу продукции, так как для производства однородных товаров существует возможность закупать материалы большими партиями по оптовым ценам и в определенных случаях со скидками (например, экономия по закупке вагона ламинированного ДСП по сравнению с закупкой отдельными паллетами составляет до 20%). При массовом производстве мебели отсутствует необходимость частой переналадки оборудования в связи с переключением на новый вид продукции. А как следствие, общая минимизация затрат, высокое качество мебели и за счет этого конкурентоспособность.

При единичном производстве мебели резко возрастают затраты на закупку материалов, содержание большого штата дизайнеров, конструкторов, технологов. Необходима переналадка оборудования, изменение маршрутов, методов, способов, режимов обработки при производстве каждой единицы продукции. При этом практически отсутствуют складские расходы, не происходит замораживание оборотных средств, вложенных в материалы и готовую продукцию, наиболее удовлетворяются запросы покупателя к эстетическим и функциональным характеристикам мебели, приобретается лояльность к торговой марке и производителю продукции. Однако возникает вопрос, готовы ли покупатели к дополнительным затратам при значительном увеличении цены в связи с индивидуальным заказом. Согласны ли они отказаться от стандартного товара по более низкой цене в пользу индивидуального товара? По результатам проведенного опроса покупательских предпочтений в городе Витебске при покупке мебели наиболее значимыми для респондентов являются дизайн мебели и функциональные характеристики и лишь затем ее цена. На рисунке 1 представлена степень важности характеристик при выборе мебели от уровня дохода населения.

На представленной диаграмме заметим, что с увеличением доходов населения возрастает значимость таких характеристик мебели как ее дизайн, функциональность, пред- и послепродажное обслуживание, производитель и место приобретения. А следовательно при возрастании доходов населения увеличится потребность в мебели, изготавливаемой по индивидуальному заказу.

В зависимости от размера партии при серийном производстве, данному типу в большей или меньшей степени присущи особенности массового или единичного производства. При этом преимуществом серийного производства перед массовым является его способность к более быстрой маневренной переналадке на новые виды продукции, приспособление к новым рыночным требованиям. Немаловажным отличием является и более низкая цена на продукцию по сравнению с ее изготовлением при единичном производстве.

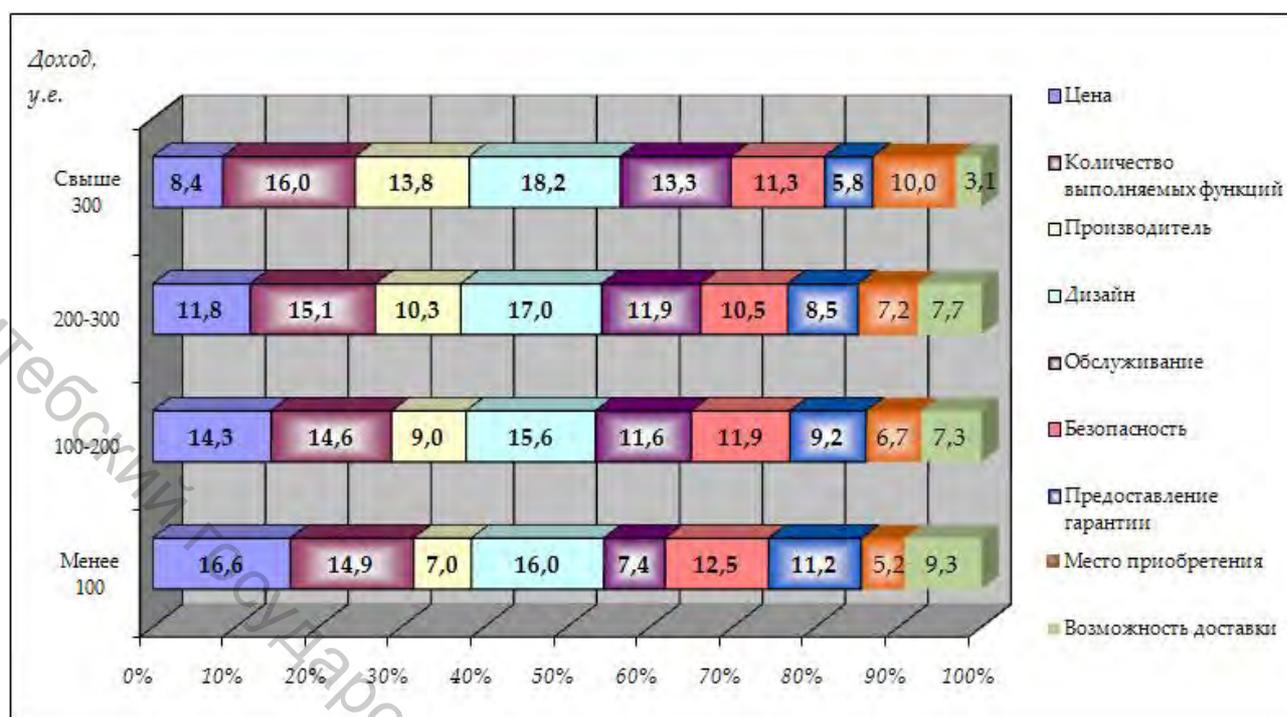


Рисунок 1 - Степень важности характеристик при выборе мебели на рынке г. Витебска от уровня дохода населения

Собственная разработка на основе данных анкетирования

Ниже приведена таблица 1 с описанием организации сбытовых функций мебельных предприятий при различных типах производства.

Необходимо отметить специфику сбытовых функций мебельных предприятий при различных типах организации производства.

При массовом типе производства в начале реализуются функции по изучению конъюнктуры рынка, покупательских предпочтений. Далее проводятся работы по проектированию и организации сбытовой сети. После проведения всех необходимых работ по разработке новой или усовершенствованию старой продукции, закупке необходимых материалов, наладке процесса производства, непосредственно самого производства продукции, служба сбыта организует складирование и (или) размещение (отправка и транспортировка) продукции в собственной торговой сети и (или) у посредников. Большинство крупных мебельных предприятий открывают собственные фирменные магазины и одновременно реализуют свою продукцию через посредников. Размещение рекламы может осуществляться на всех этапах сбыта. При этом для массового производства характерна реклама бренда.

Производство единичной продукции отличается непосредственным общением с заказчиком до процесса производства. После изучения конъюнктуры рынка осуществляется рекламная деятельность в целях поиска покупателя индивидуальной продукции.

Далее производятся замеры, согласование эскиза, конструкции изделия с заказчиком, индивидуальный подбор материалов, оговариваются сроки изготовления, рассчитывается и согласовывается цена продукции. После изготовления продукция отгружается заказчику, при необходимости производится ее доставка. При этом типе производства практически отсутствуют функции по складированию и хранению продукции.

Функции сбыта при серийном производстве отличаются в зависимости от его приближенности к единичному или массовому типу производства. При этом в начале может осуществляться либо поиск заказчика на серию продукции либо изучение

направлений моды, научно-технических разработок для производства серии соответствующей продукции. Последующие этапы сбыта соответствуют выбранному направлению деятельности.

Таблица 1 – Сравнительная характеристика сбытовых функций мебельных предприятий при различных типах организации производства*

Массовое производство	Единичное производство	Серийное производство
Изучение конъюнктуры рынка	Изучение конъюнктуры рынка	Изучение конъюнктуры рынка и (или) поиск заказчика для серии продукции
Проектирование и организация сбытовой сети	Реклама (престижа)** и (или) поиск заказчика	Согласование эскизов, конструкции серии изделий с заказчиком, подбор материалов и (или) проектирование и организация сбытовой сети
Складирование и хранение продукции	Подготовительный этап, включающий замеры, согласование эскиза, конструкции изделия с заказчиком и т.д.	Правовое обеспечение процесса купли-продажи
Формирование и подготовка к реализации товарных партий	Индивидуальный подбор материалов	Формирование и подготовка к реализации серии продукции
Правовое обеспечение процесса купли-продажи	Правовое обеспечение процесса купли-продажи	Размещение (отправка и транспортировка) продукции в собственной торговой сети и (или) у посредников
Размещение (отправка и транспортировка) продукции в собственной торговой сети и (или) у посредников	Организация работ по доставке	Пред- и послепродажное обслуживание
Пред- и послепродажное обслуживание	Пред- и послепродажное обслуживание	Реклама серии продукции**
Реклама бренда**		

* Собственная разработка

** Размещение рекламы может осуществляться в процессе всей сбытовой деятельности

На выбор того или иного типа организации производства, а соответственно и организации сбытовых функций, для конкретного предприятия оказывают различные факторы, в том числе значимость выпускаемой продукции для потребителей (товары повседневного спроса или предметы роскоши), развитие научно-технического прогресса в данной отрасли, скорость смены направлений в моде, уровень жизни населения и др.

Отметим также, что при организации службы сбыта на мебельном предприятии необходимо учесть выбранный тип организации производства. Так как для каждого типа различны масштабы сбытовых отделов, а следовательно и экономические затраты на их содержание (например, коммерческие расходы Представительства ЗАО

«Пинскдрев» в г. Витебске почти в 9 раз больше чем у ВКМУП «Заря»). Правильно отлаженная система сбыта может снизить уровень затрат на реализацию продукции и тем самым принести дополнительную прибыль предприятию.

УДК

ФАКТОРЫ РОСТА ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ ТРУДА В УСЛОВИЯХ ТРАНСФОРМАЦИИ ЭКОНОМИКИ БЕЛАРУСИ

Л. С. Боровик

НИЭИ Минэкономики Республики Беларусь, г. Минск

Динамика производительности общественного труда определяется взаимным изменением двух составляющих ее элементов - объемов производства (работ и услуг) и численности работников. В свою очередь, каждый из этих элементов формируется под воздействием целой группы факторов, причем, иногда действующих разнонаправленно.

Тенденция роста производительности общественного труда наблюдается в Беларуси, начиная с 1996 г., как следствие экономического оживления производства. За 1996-2000 гг. темп ее роста в целом по экономике составил 134,8%. В 2000 г. впервые за годы реформ производительность общественного труда превысила уровень 1990 года (на 2,8%). Основные факторы повышения производительности труда в этот период - наметившийся рост объемов производства и сокращение накопленного ранее потенциала скрытой безработицы на предприятиях. Вместе с тем рост данного показателя в большей мере был обеспечен за счет возобновления производства и сокращения простоев оборудования, нежели совершенствования технического уровня производства.

Динамика производительности труда в 2001-2005 гг. предопределялась дальнейшим наращиванием объемов ВВП - на 143,3% за пятилетие. В то же время не менее значимыми факторами стали повышение эффективности использования кадрового потенциала, сокращение уровня занятости населения на основе ликвидации морально устаревших рабочих мест и снижения потерь рабочего времени. Численность работников в целом по экономике уменьшилась на 2,1%. Это позволило достигнуть более высоких темпов роста производительности труда - 146,4%.

Отличительной особенностью последних двух лет является то, что повышение производительности труда обусловлено наращиванием экономического потенциала при наметившейся тенденции увеличения численности занятых в экономике. В 2006 г. темп ее роста составил 108,6%, в 2007 г. - 107,7% при прогнозируемом параметре 107-108,6%. Данный показатель превысил уровень дореформенного периода в 1,7 раза. Темпы роста данного показателя остаются достаточно стабильными. Однако уровень производительности труда в экономике нашей страны по-прежнему отстает от развитых стран - он ниже, чем в США в 5,7 раза и более чем в 4 раза в таких странах, как Канада, Япония, Франция, Германия, Великобритания и Италия и др.

Безусловно, задача повышения производительности труда может быть решена, прежде всего, на основе стимулирования прогрессивных изменений в структуре общественного производства, существенного роста инвестиционной и инновационной активности, совершенствования организации и повышения технического уровня производства. Вместе с тем сегодня повышению производительности труда препятствуют высокий износ основных производственных фондов и низкая капиталловооруженность труда. Коэффициент износа основных фондов в экономике достигает более 50%. При этом сохраняется высокий уровень износа активной части основных средств, в частности, машин и оборудования, который составляет в промышленности свыше 48,0%, в сельском хозяйстве - более 60%, в строительстве -