

Следующий аспект касается научно-технического развития предприятия и рекламной деятельности, которая является обязательным элементом успешного функционирования предприятий. Однако фабрика «Коммунарка» на протяжении своей деятельности представила всего пять рекламных роликов. Концепция ее маркетинга должна основываться на том, что вся деятельность предприятия, включая программы научно-технических исследований, производства, капиталовложений, финансы, использование рабочей силы, а также сбыт, базируется на современном состоянии потребительского спроса и прогнозировании его изменений и перспективе.

Таким образом, основными направлениями совершенствования внешне-экономической деятельности ОАО «Коммунарка» должны стать поиск новых зарубежных поставщиков сырья и материалов с целью повышения качества и снижения цены выпускаемой продукции, привлечение потребителей продукции на новых рынках, создание собственной товаропроводящей сети. Кроме этого, перспективным направлением представляется передача прав использования торговой марки предприятия либо создание новых торговых марок совместно с производителями и(или) возможными дилерами продукции ОАО «Коммунарка».

Е. Тарарако

БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЕ И ЕГО РОЛЬ В ПРЕОДОЛЕНИИ КРИЗИСА ПРЕДПРИЯТИЯ ТОРГОВЛИ

В настоящее время предприятия торговли осуществляют деятельность в условиях кризиса, вызванного пандемией. Закрытие множества предприятий, режим самоизоляции населения, сокращение доходов и спроса, прекращение импортных поставок не могли не сказаться на предприятиях торговли. В этих условиях особую значимость приобретает бизнес-планирование, поскольку бизнес-план позволяет сформулировать краткосрочные и долгосрочные цели и задачи, провести корректировку задач, определить целевые рынки и произвести их оценку, а также наметить состав мероприятий в области маркетинга, рекламы, ценообразования и т.д. Пришло время обратиться к бизнес-плану, а точнее к разделу «Оценка рисков». Естественно, там не могут быть все ответы на возникшие сегодня вопросы, а также 100%-но правильные решения в сложившейся ситуации. Но взвешенные предложения могут значительно облегчить выбор правильного решения.

Проанализировав деятельность предприятия торговли РАЙПО, отметим, что сложившаяся ситуация мало отразилась на его деятельности, так как оно обслуживает по большей части сельское население, а жизнь там почти не изменилась в экономическом отношении. Сказывается также малая зависимость от импорта, так как реализуемая продовольственная продукция

изготовлена внутри нашей страны. Поскольку организации-смежники не прекращали работу, производственные предприятия РАЙПО получали бесперебойную поставку сырья

Вместе с тем в рассматриваемое предприятие торговли РАЙПО и ранее осуществляло свою деятельность убыточно, а бизнес-план содержал перечень мер преодоления кризиса организации. В новых условиях необходимо внесение определенных дополнений в список предлагаемых мероприятий с учетом складывающейся ситуации.

В первую очередь, бизнес-план должен быть дополнен оценкой рисков и разработкой плана действий в чрезвычайных ситуациях, включающего решение проблем, связанных с персоналом, аутсорсингом, цепочкой поставок, взаимоотношениями с государственными органами и общественностью. Важной составляющей бизнес-плана должна стать система мер, направленных на обеспечение здоровья сотрудников, а также анализ характера функций и рабочих мест для обеспечения работы в чрезвычайных условиях. В частности, необходимо разработать гибкий график работы, в том числе с использованием технических средств для обеспечения дистанционной работы на определенный период, а также предусмотреть установку системы контроля за состоянием здоровья персонала и обеспечить безопасность рабочей среды путем обязательной уборки и дезинфекции рабочих мест в соответствии с предъявляемыми требованиями органов здравоохранения.

Е. Тростянко

КОНКУРЕНТНЫЕ СТРАТЕГИИ БЕЛОРУССКИХ КОМПАНИЙ НА РЫНКЕ ИТ-АУТСОРСИНГА

В настоящее время использование аутсорсинга получило огромный размах во всем мире во многом из-за бурного развития информационных технологий. Аутсорсинг информационных технологий (ИТ-аутсорсинг) – это передача специализированной компании полностью или частично функций, связанных с информационными технологиями, а именно обслуживание сетевой инфраструктуры. Конкуренция на рынке ИТ-аутсорсинга растет постоянно, и компании, занимающиеся аутсорсингом, пытаются привлечь как можно большее количество потенциальных клиентов.

Каким образом белорусская компания может выделить свое предложение на рынке среди множества конкурентов? Какие стратегии позволяют компаниям развиваться и выходить на новый уровень?

Следует отметить, что в деятельности белорусских ИТ-компаний преобладает стратегия минимизации издержек, которая реализуется за счет увеличения оборачиваемости капитала и экономии затрат. Несмотря на свою эффективность, возможности ее использования ограничены, в том числе появлением множества конкурентов, способных предложить более дешевые услуги.