

Следует отметить, что матричная алгебра не обеспечивает реальных рекомендаций по разработке специфических стратегий.

Применяя матричный аппарат можно гораздо быстрее и проще, чем с использованием какого-либо другого математического аппарата, решить многие экономические задачи, что чрезвычайно важно для экономистов.

Из рассмотренного выше можно сделать вывод о том, что роль матриц в экономике очень велика.

Обычно, изучая этот метод, мы не замечаем его важности. Поэтому на преподавателя возлагается важная роль обратить внимание студентов на его подробное изучение и постараться заинтересовать их. Для этого необходимо использовать не пустые задачи с числами, а конкретные примеры с интересными условиями, читая которые студенты сразу будут видеть, где его можно применить. Для этого не обязательно изучать данные с реальных предприятий, достаточно проявить фантазию и применить метод аналогии.

Однако использование только матричных методов не является достаточным, так как матрицы позволяют исследовать информацию с отдельных сторон и не показывают полной картины, но в соединении с остальными методами матричный подход дает возможность наглядно увидеть закономерности в процессах, происходящих на предприятии, и сделать правильные выводы.

С. Я. Дмитриченко

Научный руководитель

Р. А. Лизакова

*Гомельский государственный технический
университет имени П. О. Сухого
г. Гомель, Республика Беларусь*

СОСТОЯНИЕ ВНЕШНЕГО РЫНКА СБЫТА ОАО «8 МАРТА» И ПЕРСПЕКТИВЫ ЕГО РАЗВИТИЯ

Внешнеэкономическая деятельность предприятия осуществляется в следующих направлениях: экспорт товаров и импорт сырья, материалов и оборудования, экспорт и импорт услуг. В 2015 г. было экспортировано продукции на 2 521,2 тыс. долл. США. При этом удельный вес давальческого экспорта составил 5,8%. Основной объем экспортных поставок пришелся на Российскую Федерацию (95,8%) Поставки в страны ближнего зарубежья составили 3,5%, в страны дальнего зарубежья – 0,7%. Странами-импортерами белорусского трикотажа и полотна выступили Российская Федерация, Казахстан, Украина, Молдавия, Армения, Чехия, Латвия.

В процессе реализации продукции ОАО «8 Марта» использует следующие каналы сбыта: отгрузку торговым представителям – дилерам на территории Российской Федерации, в торговые дома, расположенные на территории Российской Федерации и Украины, а также прямые поставки мелкооптовым покупателям и индивидуальным предпринимателям. В 2015 г. продолжилась тенденция смещения центра тяжести в географии экспорта в сторону России. В Россию было отгружено продукции на сумму 2 414,8 тыс. долл. США, в том числе через торговый дом в Москве – на сумму 315,4 тыс. долл. США. Кроме того, в торговый дом предприятия, открытый на территории Украины, было отгружено трикотажного полотна на сумму 82,8 тыс. долл. США. Основные направления экспорта представлены в таблице.

Основные направления экспорта ОАО «8 Марта» в 2015 г., %

Страна (федеральный округ Российской Федерации)	Доля экспорта в общем объеме
Центральный	68,91
Приволжский	1,82
Северо-западный	20,43
Южный	3,29
Уральский	0,69
Сибирский	0,12
Дальневосточный	0,52
Итого по Российской Федерации	95,78
Украина	3,29

Окончание

Страна (федеральный округ Российской Федерации)	Доля экспорта в общем объеме
Казахстан	0,09
Молдавия	0,07
Армения	0,04
Итого по странам Содружества Независимых Государств	3,49
Латвия	0,61
Чехия	0,12
Итого по странам дальнего зарубежья	0,73
Всего экспорт предприятия	100,00

С целью дальнейшего улучшения экспортных поставок предлагается использовать весь комплекс маркетинговых средств и гибкую систему скидок. Кроме того, в целях повышения конкурентоспособности выпускаемой продукции по ценовому и качественному факторам предлагается осуществлять закупки сырья и вспомогательных материалов высокого качества по оптимальным ценам, в частности, по прямым связям с поставщиками дешевого и качественного сырья, товарного полотна и вспомогательных материалов из Турции, Туркмении, Узбекистана. Также следует продолжить реализацию стратегии развития экспорта, предусматривающую совершенствование производственно-технической базы за счет технического перевооружения действующего производства.

В. Г. Долгий

Научный руководитель

Л. М. Ашарчук

Белорусский торгово-экономический университет

потребительской кооперации

г. Гомель, Республика Беларусь

СОЗДАНИЕ ПРИКЛАДНОГО РЕШЕНИЯ

«УЧЕТ РАБОТЫ АВТОТРАНСПОРТА» НА ПЛАТФОРМЕ «1С: ПРЕДПРИЯТИЕ 8.2»

Многие организации потребительской кооперации имеют собственный автопарк. Степень эффективности учета работы автотранспорта в значительной мере зависит от использования современных автоматизированных систем.

Инструментом для разработки прикладного решения была выбрана технологическая платформа «1С: Предприятие 8.2». Выбор среды разработки обусловлен высокой простотой и скоростью разработки прикладных решений на данной платформе.

Создание прикладного решения выполняется при помощи конфигуратора и встроенного языка программирования. Все объекты конфигурации образуют следующие основные виды и объединяются в дереве метаданных: подсистемы, константы, справочники, перечисления, планы видов характеристик, планы счетов, документы, журналы документов, регистры сведений, регистры накопления и др. Взаимосвязь объектов представлена на рисунке 1.

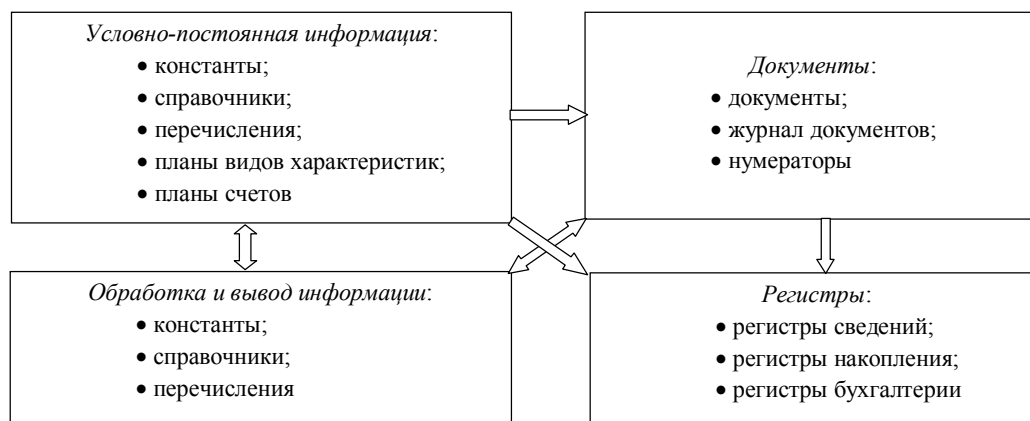


Рисунок 1 – Взаимосвязь объектов конфигурации