

Задачами стратегии управления запасами является бесперебойное снабжение производства при наименьших затратах и максимальном удовлетворении запросов производственных цехов. Интервалы закупок по видам сырья и материалов должны быть максимально сокращены. Активные виды сырья и материалов следует контролировать с помощью наиболее эффективных систем учета. Возможным представляется использование системы «анализа АВС», когда производственные запасы подразделяются на группы: А – наиболее активные в денежном отношении виды запасов, В – запасы средней активности и С – запасы с самым низким уровнем активности. Группа А, как наиболее активная, подвергается самому тщательному контролю, группе В оказывается меньше внимания, а группа С контролируется наименее активно.

Для поддержания производственных запасов на определенном уровне необходимо разработать порядок их формирования (установление нормы запаса и правил пополнения) и контроля. Оптимальный размер запасов каждого наименования сырья и материалов определяется с учетом следующих общих принципов: для сырья и материалов группы А – включение в запас максимального страхового запаса для покрытия любых скачков спроса; для сырья и материалов группы В – включение в запас умеренного страхового запаса; для сырья и материалов группы С – низкий или нулевой уровень страховых запасов.

Для корректировок оптимального размера запаса на предприятии следует практиковать частый контроль запасов сырья и материалов группы А; периодический контроль запасов сырья и материалов группы В; выборочный контроль запасов сырья и материалов группы С. Соотношение между текущими запасами сырья и материалов, их расходом на производство, пополнением и страховыми запасами необходимо рассчитывать для каждого наименования сырья и материала. Особое внимание уделять страховым запасам, стараться применять наиболее экономичную систему пополнения запасов.

Таким образом, эффективное управление запасами позволит ускорить оборачиваемость капитала, повысить его доходность, уменьшить текущие затраты на их хранение, высвободить из текущего хозяйственного оборота часть капитала, реинвестируя его в другие активы.

К. А. Шаринец

*Науч. рук. Т. А. Шердакова,
ассистент*

НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ДИСТАНЦИОННОГО БАНКОВСКОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ В БЕЛАРУСИ

Эволюция банковской системы в сторону дистанционной модели банковского обслуживания (далее – ДБО) обусловлена, в первую очередь, внедрением новых информационных технологий, автоматизацией банковских операций и изменениями в образе жизни людей.

Рассматривая рынок онлайн-услуг в Беларуси, следует отметить такие препятствия, как недостаточная информированность населения, низкий уровень финансовой грамотности, психологическая неготовность клиентов, перебои в работе программно-технических комплексов банков, некоторые проблемы в законодательном обеспечении. Однако банки республики стремятся к развитию новых умных, многофункциональных и комплексных технологий.

Основываясь на опыте зарубежных стран и результатах деятельности банков РБ для существенного увеличения клиентской базы и повышения качества и безопасности оказываемых услуг, необходимы такие мероприятия, как:

- использование стратегий многоканального обслуживания, поскольку наличие одного канала в настоящее время недостаточно;
- увеличение доступных видов услуг с целью создания максимально комплексного обслуживания клиентов;
- активное продвижение систем ДБО на рынок;
- повышение качества и безопасности ДБО.

Исходя из ожиданий клиентов банков, их отношения к действующим системам, можно выявить три основные пути совершенствования:

- улучшение в уровне обслуживания – предполагаются изменения в подходе специалистов Call-центра к выполняемой работе;
- изменения в технологиях – развитие действующих систем Интернет-банкинга, разработка новых сервисов;
- предложение новых продуктов. Банкам в РФ следует и дальше проводить свою политику по расширению спектра услуг, доступных посредством систем ДБО, путем включения как новых поставщиков услуг, так и их территориальным охватом по регионам.

Принципиально новым с технологической точки зрения может выступить разработка и внедрение следующих сервисов:

- частный финансовый менеджмент;
- собственные платформы социальной сети;
- система управления взаимоотношениями с клиентами (CRM).

Н. В. Щемелёва

*Науч. рук. И. А. Шнып,
ст. преподаватель*

ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ ДЛЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ДОГОВОРНОЙ РАБОТЫ ПРЕДПРИЯТИЙ ТОРГОВЛИ

Любое торговое предприятие заключает большое количество договоров с другими организациями, поставщиками. Составление, учет, их ведение занимает достаточно много времени, контроль соблюдения необходимых процедур производится руководителями в основном на основе бумажных документов. Сегодня существует программное обеспечение, которое помогает упростить все эти процессы.

Программа «Респект: Учет договоров» позволяет вести учет договоров в организации, отслеживать их выполнение и оценивать результаты выполненной работы. Основные возможности, которые предоставляет программа: подготовка и согласование договоров, формирование бланков документов, ведение журнала договоров предприятия, планирование и контроль исполнения договоров, формирование универсальных отчетов, интеграция в «1С:Бухгалтерию 8», интеграция в «1С:Управление торговлей 8», хранение договоров.

Программа «1С: Документооборот» разработано на платформе «1С:Предприятие 8.2», которая обеспечивает высокую гибкость, масштабируемость, производительность и эргономичность прикладных решений, поддерживает работу в режиме тонкого и веб-клиента, работу пользователей через Интернет, в том числе и по низкоскоростным каналам связи. Платформа «1С: Предприятие 8» поддерживает работу с различными системами управления базами данных – файловый режим.

Программа GS «Учет:услуги, торговля и склад при УСН» предназначена для автоматизации учета деятельности индивидуальных предпринимателей и небольших фирм связанной с оказанием услуг и (или) осуществляющих торговую деятельность. Данный