

о продукте от потенциальных клиентов еще до крупномасштабного запуска проекта, что может существенно снизить издержки в будущем.

Таким образом, комбинируя эти формы финансирования в проекте, можно достичь решения исходной проблемы и наилучшего эффекта от синергии различных возможностей рассмотренных методов финансирования — получить широкий охват аудитории при низкой стоимости привлеченных средств.

Литература

1. Взболтать, но не смешивать: как выбрать тот самый канал финансирования [Электронный ресурс] // Rusbase. — Режим доступа: <https://rb.ru/opinion/vzbaltvat-no-ne-smeshivat/>. — Дата доступа: 01.04.2017.

2. Кредиты банка Белгазпромбанк [Электронный ресурс] // Myfin.by. — 2017. — Режим доступа: <https://myfin.by/bank/belgazprombank/kredity>. — Дата доступа: 04.04.2017.

Т.А. Лешкевич

БГЭУ (Минск)

Научный руководитель О.В. Верниковская — канд. экон. наук

ЛОГИСТИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ОРГАНИЗАЦИИ СОВМЕСТНЫХ ЗАКУПОК В МАЛОМ И СРЕДНЕМ БИЗНЕСЕ

В настоящее время среди конечных потребителей широкое распространение получили совместные покупки. Суть их заключается в том, что группа людей (по сути розничных покупателей) покупает определенные товары у поставщика по оптовым ценам. Такой подход часто позволяет серьезно сэкономить на стоимости продукции и ее доставке.

Такой способ закупки был бы эффективен на рынке b2b, поскольку, по мнению автора, является хорошей возможностью сократить издержки для малых фирм, которым сложно конкурировать с крупными сетями, диктующими условия поставщикам и предлагающими покупателям более низкие цены.

Рассмотрим схему закупок, которая объясняет преимущества описываемой методики. Допустим, есть три фирмы, каждая из которых единолично закупает товар по цене 100 у.е. за 10 единиц товара. Поставщик же при объеме закупки свыше 300 у.е. предоставляет скидку в размере 20 %. Тогда фирмам выгодно объединить свои заказы в один. Они размещают заказ на 30 единиц товара и, соответственно, получают скидку в 60 у.е. Каждая компания экономит по 20 у.е. за 10 единиц товара.

При объединении закупочных функций фирмы получают ряд преимуществ, а именно:

- возможность работать на рынке по конкурентным ценам и делать выгодные предложения;
- получение максимальной прибыли из-за возрастающей разницы между закупочной и продажной ценами;
- увеличение объема продаж благодаря низким ценам.

Вместе с тем у такого союза есть и недостатки. В основном это связано с риском утечки коммерческой информации, но в то же время между партнерами может быть заключен договор о неразглашении информации.

Партнером может стать как конкурент, так и фирма, работающая в некокурентной отрасли [1].

Итак, чтобы организовать совместную закупку, необходимо:

- выбрать партнеров и установить с ними контакт;
- определить, от имени какой фирмы будет исходить заказ;
- решить вопрос с доставкой товаров;
- организовать систему взаимодействия отделов закупок для передачи информации о потребностях каждой фирмы.

С течением времени такое сотрудничество может выделиться в отдельную компанию, которая будет заниматься закупками на независимой основе.

Таким образом, совместные закупки будут хорошим вариантом для мелких фирм. Это позволит им получить скидки и отсрочки платежа у поставщиков, убрать из логистической цепи посредников и тем самым снизить цены на товары, привлечь больше покупателей и стать более конкурентоспособными.

Литература

1. *Мизinov, С.* Закупая, объединяйтесь! [Электронный ресурс] / С. Мизinov // Бизнес-образование online. — Режим доступа: <http://www.bizeducation.ru/library/log/indust/5/mizinov.htm>. — Дата доступа: 24.03.2017.

А.Е. Маслова, М.С. Зуева
БГЭУ (Минск)

Научный руководитель О.В. Верниковская — канд. экон. наук

ЛОГИСТИКА ЗАПАСОВ В ОАО «БЕЛАРУСЬРЕЗИНОТЕХНИКА» И ПУТИ ЕЕ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

Управление запасами — важная сфера деятельности предприятия. Запасы создаются во всех отраслях, на организациях любой формы собственности. Состояние и эффективность использования товарных запасов — основные условия успешной деятельности компании. При сбое в управлении запасами наблюдается нарушение ритмичности всего производства [1, 2].

ОАО «Беларусьрезинотехника» — одно из крупнейших в нефтехимической и нефтеперерабатывающей отрасли в Республике Беларусь и на территории СНГ [5, 6].