

В современных условиях выживают организации, взявшие на вооружение философию осуществления постоянных изменений во всех сферах своей деятельности. Все большую актуальность приобретает прогнозирование будущих изменений внешней и внутренней среды, планирование деятельности и анализ статистических данных. Исходя из всего этого, строятся базовые стратегии организации, которые тесно взаимодействуют с производственной стратегией, которая, непосредственно влияет на достижение эффективности деятельности и приобретения конкурентных преимуществ.

ОАО «Агро-Дубинское» создано в 2010 г., а в 2017 г. реорганизовано путем присоединения к нему КСУП «Сугвозды-агро». По состоянию на 01.01.2018 г. площадь сельхозугодий составляет 7675 га, в том числе пашня – 6246 га. Среднесписочная численность работников – 300 человек. Имеется в наличии 69 единиц техники.

На основе анализа показателей состава, структуры, динамики, состояния основных средств ОАО «Агро-Дубинское» за период 2016-2018 гг. можно заключить, что организация использует основные производственные фонды недостаточно эффективно. Продуктивность КРС на выращивании и откорме в организации за исследуемый период увеличилась, а дойного стада незначительно снизилась. От реализации мяса КРС, продукции собственного приготовления в переработанном виде, а также от продажи КРС на племенные цели, ОАО «Агро-Дубинское» на протяжении рассматриваемого периода получало убытки. За реализацию цельного молока хозяйство получало прибыль, которая за 2016–2018 гг. увеличилась в 9 раз и рентабельность от его продаж к 2018 г. составила 56,75 %.

В ОАО «Агро-Дубинское» в 2018 г. по сравнению с 2017 г. сократились объемы реализации зерна, рапса, мяса КРС, молока цельного; увеличение объемов реализации наблюдалось только по сахарной свекле. В целом, можно отметить, что к 2018 г. в рентабельность от реализации продукции растениеводства увеличилась на 20,25 п.п. Конечные финансовые результаты деятельности организации за период 2016-2018 гг. свидетельствуют о том, что финансовое состояние значительно улучшилось, но в настоящее время она является неплатежеспособной.

На основании проведенного SWOT-анализа и анализа производственно-хозяйственной деятельности были разработаны мероприятия по совершенствованию производственной стратегии ОАО «Агро-Дубинское», за счет освоения резервов производства продукции животноводства, производства собственного комбикорма с закупкой миксера-кормораздатчика, автоматизации учета производственной деятельности.

В ОАО «Агро-Дубинское» за период 2016–2018 гг. наблюдается тенденция уменьшения рентабельности продукции выращивания и откорма. Производство мяса КРС является убыточным на протяжении всего анализируемого периода. Высокая себестоимость обусловлена высокими затратами на производство. Для решения проблемы низкой рентабельности был проведен анализ структуры производственных затрат и выявлено, что наибольший удельный вес занимали затраты на корма (более 45 %) и доля затрат на оплату труда (более 20 %). Поэтому было принято решение сократить затраты на корма, за счет производства собственного комбикорма. Необходимо отметить, что выявленный резерв хотя и не поможет выйти предприятию на безубыточное производство КРС, но позволит сократить убыток от реализации на 485,9 тыс. руб. Срок окупаемости «1С: Предприятие 8» составит 3,03 года, что является экономически выгодным.

© ПГУ

## **РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ И БИЗНЕС-ПЛАНА КОМПАНИИ, РАЗРАБАТЫВАЮЩЕЙ МОБИЛЬНОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ ПО ПОИСКУ ПАРТНЁРОВ ДЛЯ ЗАНЯТИЯ СПОРТОМ**

**А. Ю. ГЕРЕЦ**

**НАУЧНЫЙ РУКОВОДИТЕЛЬ – И. Б. БУРАЧЕНОК, КАНДИДАТ ТЕХНИЧЕСКИХ НАУК, ДОЦЕНТ**

В работе исследуются тенденции развития рынка мобильных приложений в Республике Беларусь, его текущее состояние и перспективы. Уделено внимание построению конкурентной стратегии, проведен логико-структурный анализ инновационного проекта разработки и вывода на рынок мобильного приложения для организации совместных занятий спортом. Предлагаемый проект является высокорентабельным и имеет короткий срок окупаемости.

Ключевые слова: мобильное приложение, стратегия развития, спорт, бизнес-план.

По всему миру активно продвигается идея здорового образа жизни, быть профессиональным спортсменом считается престижным. Однако сегодня, в молодежной среде спорт далеко не в приоритете, а, наоборот, современные молодые люди всячески пытаются увильнуть от различных физических нагрузок, что приводит к сколиозу, ожирению и иным проблемам со здоровьем. Всего этого можно избежать занятиями спортом, а для этого нужна командная поддержка. В виду того, что моло-

дежь много времени проводит с гаджетами– поиск информации с их помощью не составляет труда. Исходя из этого разработка мобильного приложения, предоставляющего информацию обо всех планируемых спортивных мероприятиях, с целью привлечения заинтересованных людей, которые смогут кооперироваться между собой и начать заниматься спортом является на современном этапе актуальной.

**Целью работы** является анализ тенденций развития рынка мобильных приложений в Республике Беларусь, рентабельность и сроки окупаемости разработки мобильного приложения по поиску партнёров для занятия спортом.

В процессе работы над проектом проведен анализ имеющихся конкурентноспособных приложений и сервисов на постсоветском пространстве. Результаты представлены в таблице 1.

**Таблица 1. Анализ конкурентов**

Наименование услуги	Team Kraft	Ride with me	Nike+ Run Club	Fitior	Средняя розничная цена конкурентов	Минимальная розничная цена конкурентов	Розничная цена организации
Одно скачивание платной версии, руб.	4,08	3,07	2,95	3,56	3	3	3,15
Коллаборация, руб.		476,41		584,69	531	476	472,50

По данным, представленным в таблице, следует, что все четыре конкурента предоставляют возможность платной подписки на приложение, имеющее расширенные возможности. Средняя цена конкурентов 3,0 руб.. Предлагаемое к созданию приложение по расчетам будет обходиться в 3,15 руб., что незначительно больше (+5 %). В отношении коллаборации (взаимного пиара) отметим, что такая возможность есть только в двух приложениях. В приложении Nike+ RunClub коллаборации нет, так как это приложение больше для расширения силы влияния бренда Nike, популяризации продукции организации. Коллаборация возможна в мобильном приложении Ridewithme и Fitior. Средняя цена привлечения для спонсора является 531 руб., а минимальная цена 476 руб., однако приложение пока еще не работает в Республике Беларусь.

Таким образом, из анализа следует, что рынок мобильных приложений в Республике Беларусь перспективен: конкуренции нет, рынок находится в начале своего зарождения. Разрабатываемое мобильное приложение по поиску партнёров для занятия спортом направлено на глобальную миссию – улучшение состояния здоровья молодежи, что является социально ориентированной миссией и способно в долгосрочной перспективе снизить количество погибших от онкологических и сердечных заболеваний. Из сильных преимуществ и возможностей можно отметить низкий уровень конкуренции и динамичное развитие мобильного сегмента приложений.

©БГУ

## **ОСОБЕННОСТИ ПРЕДЛОЖЕНИЯ ИНКЛЮЗИВНЫХ УСЛУГ В ГОСТИНИЧНОМ СЕКТОРЕ БЕЛАРУСИ**

**А. Я. ГЛУШАКОВА**

**НАУЧНЫЙ РУКОВОДИТЕЛЬ – Н. М. БОРИСЕНКО-КЛЕПАЧ, СТАРШИЙ ПРЕПОДАВАТЕЛЬ**

Статья посвящена анализу существующего предложения для людей с особыми потребностями в гостиничном секторе Беларуси; представлены результаты двух независимых мониторингов гостиничных предприятий в 8 городах Беларуси и г. Минске, на основе которых выделены основные проблемы доступности.

Ключевые слова: инклюзивный туризм, гостиничный сектор, степень доступности гостиниц, безбарьерная среда, люди с особыми потребностями.

Развитие принципов равенства и недискриминации в сфере туризма, закрепленных в Манильской декларации, привело к формированию нового направления – инклюзивного туризма. Развитие инклюзивного туризма требует от гостиничной индустрии адаптации к потребностям его основной целевой аудитории: людей с инвалидностью, пожилых людей, родителей с маленькими детьми, людей с аллергией, людей нестандартных размеров и/или роста, людей, не знающих иностранного языка, людей с временными проблемами здоровья.

В Беларуси инклюзивный туризм находится на начальном этапе своего развития. Первым осознанным шагом в направлении к развитию инклюзивного туризма стал 2015 год, когда наша страна присоединилась к Конвенции ООН о правах инвалидов, а год спустя, 3 октября 2016 г., Конвенция была ратифицирована.