

внедрение СЕМ (Customer Experienced Management) — управление опытом клиента для развития компаний. Основная идея данной концепции состоит в том, что все части организации, например, отдел продаж, бухгалтерия, маркетинговый отдел, производство контактируют с клиентами. В результате у клиентов формируется опыт взаимодействия с компанией.

Для организаций Республики Беларусь внедрение инновационных маркетинговых систем является жизненно важной составляющей, которая в настоящее время переживает этап своего становления. Предприятия должны в короткие сроки сократить разрыв с зарубежными конкурентами, которые активно применяют инновационные подходы для повышения конкурентоспособности своей продукции, оптимизации расходов, увеличения прибыли. Необходимо внедрение маркетинговых информационных систем (далее — МИС).

Маркетинговая информационная система состоит из совокупности трудовых ресурсов, программных средств и хозяйственно-экономических данных организации. Основная цель заключается в повышении эффективности принятия маркетинговых решений персоналом организации.

Основные этапы моделирования функционирования МИС на товарном рынке предполагают:

1) выявление потребностей рынка — общая характеристика рынка (оценка инфраструктуры товарного рынка, продуктовые границы, географические границы, субъекты рынка, товарные ресурсы, доля предприятия на рынке);

2) определение концентрации контрагентов на товарном рынке — численность поставщиков, их доля, оценка монополизации и конкуренции;

3) декомпозиция бизнес-процессов — установление бизнес-процессов, которые будут автоматизированы после внедрения МИ;

4) формирование стратегии внедрения МИС — определение необходимого количества ресурсов для внедрения и функционирования МИ;

5) реализация стратегии МИС (внешние преимущества: управление инфраструктурой предприятия, консалтинг, аутсорсинг, инвестирование, повышение квалификации персонала; внутренние преимущества: сокращение затрат, оптимизация бизнес-процессов, мотивация персонала и др.);

6) оценка деятельности МИС. Расчет показателей экономической эффективности и эффекта от проекта внедрения МИС (абсолютные показатели: чистый дисконтированный доход, срок окупаемости; относительные: внутренняя норма доходности, индекс рентабельности).

Заключение. Модель функционирования МИС на товарном рынке Республики Беларусь создает основу для решения ряда актуальных задач субъектов хозяйствования в рыночных условиях. Внедрение данной модели может происходить на разных иерархических ступенях управления: на уровне коммерческого отдела, когда маркетинг выделяется в отдельный вид деятельности; на уровне предприятия (объединения предприятий) маркетинг становится концепцией управления; на уровне региона, когда маркетинг используется органами власти для привлечения инвестиций и снижения безработицы. Предложенный подход является универсальным. Он позволяет в наиболее доступной и понятной форме получить представление о ключевых и взаимосвязанных направлениях маркетинговой политики и, благодаря его использованию, ориентировать организацию как бизнес-систему на предпринимательский тип стратегического управления, позволяющий обеспечить эффективное развитие.

Список цитируемых источников

1. Акулич, И. Л. Международный маркетинг : учеб. пособие / И. Л. Акулич. — Минск : Вышэйш. шк., 2006. — 510 с.
2. Голубев, А. А. Экономика и управление инновационной деятельностью : учеб. пособие / А. А. Голубев. — СПб. : СПбГУ ИТМО, 2012. — 119 с.
3. Руткевич, Е. В. Особенности использования концепции маркетинга в управлении предприятиями Республики Беларусь / Е. В. Руткевич // Молодой ученый. — 2015. — № 2. — С. 309—315.

УДК 338.984

А. А. Курилик, В. И. Рожко

Учреждение образования «Барановичский государственный университет», Барановичи

ОСОБЕННОСТИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ БИЗНЕС-ИНКУБИРОВАНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Введение. С 1997 года в Республике Беларусь начался процесс бизнес-инкубирования, было разработано Положение об инкубаторах малого предпринимательства. Согласно постановлению от 04.06.1997 № 640 Министрство предпринимательства и инвестиций Республики Беларусь совместно с Государственным комитетом по

науке и технологиям Республики Беларусь разработало и утвердило порядок отнесения юридических лиц к инкубаторам малого предпринимательства, а также порядок ведения реестра инкубаторов малого предпринимательства [1].

Инновационный центр представляет собой специализированный инкубатор, в котором субъектам малого предпринимательства дается возможность разрабатывать и использовать новые технологии и другие новшества научно-технического характера.

Инкубаторы создаются при содействии республиканских органов государственного управления, местных исполнительных и распорядительных органов, Белорусского фонда финансовой поддержки предпринимателей, центров поддержки предпринимателей.

Деятельность бизнес-инкубаторов заключается в том, что они предоставляют офисные помещения и оборудование, помогают развить предпринимательские навыки, оказывают различные финансовые, информационные и маркетинговые услуги, содействуют в получении материально-технических ресурсов, создании организационно-экономических условий, стимулирующих их деятельность, тем самым создавая благоприятные условия для малых предприятий. Среднестатистический срок инкубации составляет 2—3 года [2].

Основная часть. На начало 2017 года в Республике Беларусь действует сеть субъектов инфраструктуры поддержки малого и среднего предпринимательства, состоящая из 19 инкубаторов малого предпринимательства и 88 центров поддержки предпринимательства.

Чтобы попасть в инкубатор малого предпринимательства, нужно соответствовать нескольким критериям, на основе которых и производится набор.

В инкубатор берут только малые компании, которые работают не более трех лет с момента государственной регистрации. Необходимо пройти собеседование, в ходе которого нужно предоставить администрации инкубатора свой бизнес-план. Он продемонстрирует, насколько хорошо бизнесмен понимает конъюнктуру рынка и сферу деятельности, в которой собирается работать. Исходя из этого, администрация решает, способен ли человек стать руководителем.

Инкубаторы малого предпринимательства различаются по профилю своей деятельности и могут быть как многопрофильными, так и специализированными.

Многопрофильные ведут работы с предпринимателями, которые занимаются различными видами деятельности. Чаще всего подбираются молодые компании так, чтобы их интересы не пересекались в одной сфере во избежание конкуренции. К тому же разные фирмы могут оказывать услуги своим соседям по бизнес-инкубатору.

Специализированные (однопрофильные) работают только с теми, кто занимается одним общим видом деятельности или сами оказывают услуги определенной социальной группе субъектов малого предпринимательства, к примеру, только молодежи.

На территории Республики Беларусь малый и средний бизнес развиваются неравномерно. Распределение субъектов малого и среднего предпринимательства по регионам характеризуется достаточно высокой степенью концентрации в столице и крупных городах. В остальных регионах данный показатель характеризуется относительной равномерностью.

Плотность малого и среднего бизнеса (количество субъектов малого и среднего предпринимательства на тысячу жителей) в Беларуси сопоставима с зарубежными показателями (Россия — 39 единиц, Польша — 37, Латвия — 35, Литва — 32 единицы).

В Брестской области находится 1 инкубатор и 7 центров поддержки предпринимательства, 4 из которых расположены в Бресте. В Витебской области — 7 центров (3 — в Витебске) и 1 инкубатор; Гомельской — 7 центров (3 — в Гомеле), 1 инкубатор; в Гродненской области из 19 центров поддержки предпринимательства 15 расположены в районных центрах и 1 инкубатор; Могилевской — 9 центров, 3 инкубатора; Минской области — 15 центров и 4 инкубатора, а в Минске — 24 центра, 7 инкубаторов.

Около 8,8% от общей численности занятых в сфере малого и среднего предпринимательства пользуются услугами субъектов инфраструктуры.

В Республике Беларусь из действующих субъектов инфраструктуры около 80,4% от общего их количества являются организациями частной формы собственности, около 15% — коммунальной, около 4,6% — республиканской.

Осуществляют деятельность свыше 10 лет 26 субъектов инфраструктуры (20 центров и 6 инкубаторов), или 24,3% от численности действующих субъектов инфраструктуры; свыше 5 лет — 23 субъекта инфраструктуры (20 центров и 3 инкубатора), или 21,5%; 3—5 лет — 25 субъектов инфраструктуры (22 центра и 3 инкубатора), или 23,4%; 1—3 лет — 28 субъектов инфраструктуры (24 центра и 4 инкубатора), или 26,2%; до 1 года — 5 субъектов инфраструктуры (2 центра и 3 инкубатора), или 4,6%.

Общее число сотрудников центров составило 741 человек, которые в основном имеют высшее образование (экономическое, юридическое, педагогическое и техническое).

Общая площадь помещений, на которых размещались в 2016 году центры, составила 14,5 тыс. м², в том числе республиканской формы собственности — 5,3 тыс. м² (20 центров), коммунальной — 6,1 тыс. м² (33), частной — 3,1 тыс. м² (30) [3].

В настоящее время оказать помощь Республике Беларусь в формировании бизнес-инкубаторов готовы некоторые страны, которые умеют достаточно успешный практический опыт бизнес-инкубирования.

Готовы оказать свою поддержку представители крупного бизнес-инкубатора, действующего на базе Касельского университета (Германия). Немецкие эксперты готовы поделиться опытом в области бизнес-инкубирования, намерены обсудить с белорусскими коллегами возможности совместной работы по таким проектам. В первую очередь внимание уделяется формированию бизнес-инкубаторов в сфере информационно-коммуникационных технологий. Конечная продукция этой отрасли имеет высокую долю интеллектуальной составляющей, а это направление сегодня является достаточно актуальным.

В настоящее время на базе БНТУ работает технопарк «Политехник», который является одним из наиболее успешных примеров бизнес-инкубатора. Он объединяет малые инновационные структуры, которые в дальнейшем могут перерасти в самостоятельные динамично развивающиеся предприятия. По итогам работы субъектов хозяйствования Минска в 2013 году в рамках проводимого конкурса Научно-технологический парк БНТУ «Политехник» в мае 2014 года получил почетное звание «Лучший предприниматель года г. Минска» в номинации «Лучший предприниматель — субъект инфраструктуры поддержки предпринимательства» [4].

Количество арендаторов в инкубаторах на 1 января 2016 года составило 499 арендаторов — субъектов малого предпринимательства, на конец года — 570. Численность работников арендаторов на начало года составила 2 781 человек, на конец года — 2 925.

Таким образом, при содействии инкубаторов в течение года создано 144 новых рабочих места (в 2014 году — 48) [3].

Заключение. Из основных плюсов бизнес-инкубаторов считаем целесообразным выделить: оказание помощи для решения производственных задач предприятия; возможность аренды помещения по сниженным ставкам, оказание маркетинговых, финансовых и аудиторских услуг, а также различных бухгалтерских услуг; создание условий для расширения межрегионального сотрудничества малых предприятий. Еще одним важным плюсом бизнес-инкубаторов является рекламная деятельность, которая включает представление товаров и услуг, а также участие в тендерах, выставках и конференциях по современным методикам обучения предпринимательству.

К минусам бизнес-инкубаторов можно отнести: использование бизнес-инкубаторами чужих идей в собственных интересах; не всегда бизнес-инкубаторы могут располагать высококвалифицированными специалистами; отсутствие возможности вести двойную бухгалтерию.

Таким образом, главное назначение бизнес-инкубаторов направлено на эффективную поддержку малых предприятий, помощь потенциальным предпринимателям, которые не могут самостоятельно начать собственное дело, для того чтобы субъекты малого предпринимательства после инкубационного периода пребывания в бизнес-инкубаторе обрели финансовую жизнеспособность и организационную самостоятельность и могли успешно осуществлять свою хозяйственную деятельность.

Список цитируемых источников

1. Проблемы и перспективы развития процесса бизнес-инкубирования в Республике Беларусь [Электронный ресурс]. — 2017. — Режим доступа: <http://bspn.by/novosti-2008-goda/2405-problemy-i-perspektivy-razvitiya-processa-biznes-inkubirovaniya-v-respublike-belarus> . — Дата доступа: 27.02.2017.
2. Об инкубаторах малого предпринимательства в Республике Беларусь [Электронный ресурс] : постановление Совета Министров Респ. Беларусь от 4 июня 1997 г. № 640 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. — 21.08.2001. — 5/7201.
3. Министерство экономики Республики Беларусь [Электронный ресурс]. — 2017. — Режим доступа: http://www.economy.gov.by/dadvfiles/002863_302364_Blok_RUS_FeFb_XIFbFYXL.pdf . — Дата доступа: 27.02.2017.
4. Республиканское инновационное унитарное предприятие «Научно-технологический парк БНТУ “Политехник”» [Электронный ресурс]. — 2017. — Режим доступа: <http://park.bntu.by/ru/node/3> . — Дата доступа: 27.02.2017.

УДК 339.743.2

В. П. Лубник

Учреждение образования «Брестский государственный технический университет», Брест

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ВАЛЮТНОГО КУРСА КАК СПОСОБ СНИЖЕНИЯ ЗАТРАТ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Введение. Наиболее острая проблема большинства белорусских предприятий — необоснованный и неконтролируемый рост затрат. Значительная доля общих затрат предприятия приходится на приобретение материальных ресурсов. Рост себестоимости продукции оказывает непосредственное влияние на прибыль предприятия. Снижение затрат — логичный процесс в условиях экономической нестабильности, поэтому для повышения эффективности деятельности предприятий и поддержания конкурентоспособности необходимо осуществлять оптимальное управление закупками материальных ресурсов.