

уметь не только вскрыть угрозы и возможности, но и попытаться оценить их с точки зрения того, сколь важным для организации является учет в стратегии своего поведения каждой из выявленных угроз и возможностей.

При разработке стратегии все усилия должны быть направлены на максимальное использование предоставляемых возможностей и наиболее эффективную защиту от угроз. При изучении возможностей БФ УО ИСЗ, слабых и сильных сторон, проведя анализ угроз, исходящих из внешней среды, и ознакомившись с основными принципами выработки стратегии, можно определить стратегию кампании, которая должна быть разработана в соответствии с целями организации. В связи с тем, что БФ УО ИСЗ работает на рынке с высоким уровнем конкуренции и постоянно развивающихся информационных технологий, то лучшим вариантом будет применение комбинированной стратегии. Данная стратегия направлена на завоевание новых потребителей образовательных услуг путем увеличения ассортимента предоставляемых услуг (увеличение количества специальностей, расширение ассортимента дополнительных образовательных услуг, применение новых информационных технологий в процессе обучения) и повышения качества услуг.

Бузам необходимо иметь информационную базу о потребностях в образовательных услугах, демографической ситуации в республике, конкурентах, постоянно отслеживать и учитывать ее при принятии различных управленческих решений, контролировать качество предоставляемых услуг и анализировать недостатки, оперативно принимать решения по устранению этих недостатков, уделять большое внимание вопросам обучения кадров, так как этот момент является принципиальным в достижении успеха вуза.

М.А. Сакун

Филиал БГЭУ (Бобруйск)

ДИРЕКТ-КОСТИНГ В АНАЛИЗЕ И УПРАВЛЕНИИ ПРИБЫЛЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

Деятельность субъекта хозяйствования считается эффективной, если производимый продукт находит на рынке своих потребителей, а удовлетворение их потребностей и запросов происходит благодаря приобретению данного товара, при этом предприятие получает прибыль.

Последнее время все больший интерес проявляется к методике анализа прибыли, которая базируется на делении производственных и сбытовых затрат на постоянные и переменные, а также категории маржинального дохода. Такая методика широко применяется в странах с развитыми рыночными отношениями и чаще всего упоминается под названием "директ-костинг". Она позволяет изучить зависимость прибыли

от небольшого круга наиболее важных факторов и на основе этого управлять процессом формирования ее величины, более полно учесть взаимосвязь между показателями и точнее измерить влияние на финансовый результат различных факторов.

В результате анализа структуры реализации корпусной мебели на ОАО "ФавДОК" по системе директ-костинг были получены результаты, которые показали, что основная проблема предприятия заключается в неумении управления затратами и планирования структуры ассортимента. В условиях высокой насыщенности рынка действительно возникает ситуация, когда предприятие заинтересовано реализовывать свою продукцию по любой цене с целью удержания позиции на рынке, хотя скорее это следует назвать попыткой выживания. При этом специалисты предприятия часто не занимаются анализом структуры затрат и в ряде случаев заведомо реализуют произведенную продукцию себе в убыток.

Показатели структуры сбыта в 2002 г. значительно изменились в сравнении с предыдущим годом, что привело к изменению доли маржинального дохода в выручке от реализации и итоговой величины прибыли.

Таким образом, директ-костинг можно назвать маркетинговым инструментом повышения рентабельности продукции, который позволяет исследовать и количественно измерить не только непосредственные, но и опосредованные связи и зависимости по влиянию ассортимента выпускаемой продукции на эффективность работы предприятия. Это придает производству целенаправленность и эффективность, так как в результате вырабатываются четкие промежуточные и конечные цели, а также конкретные меры по их достижению.

Т.В. Солодуха
БГЭУ (Минск)

РОЛЬ КОНСАЛТИНГА В РАЗВИТИИ БИЗНЕСА

Развитие бизнеса в начале третьего тысячелетия будут определять такие молодые и бурно развивающиеся отрасли, как телекоммуникации, информационные технологии, управленческое консультирование. Как самостоятельные отрасли они оформились во второй половине XX в. Однако сейчас по количеству денежных средств, в них обращающихся, уровню доходности и влиянию на развитие мировой экономики в целом, отраслей бизнеса они вышли на первые позиции. Ведущие мировые консалтинговые компании, такие как Accenture (Andersen Consulting), Pricewaterhouse Coopers, Ernst & Yung International, Deloitte Consulting/DTT, KPMG, McKinsey & Company, консультируют правительства большой семерки и других стран, определяя направление экономической политики отдельных государств.

Консалтинг — консультирование производителей, продавцов, покупателей в сфере технологической, технической, экспертной деятель-