

Кроме рассмотренных положений социального пакета в анализируемых организациях предусматриваются мероприятия касающиеся создания здоровых и безопасных условий труда, дополнительного социального страхования: жизни, потери работы, пенсии, медицинского страхования и другие.

Таким образом, можно с уверенностью говорить, что в настоящее время социальный пакет становится обязательным элементом мотивации труда, предлагаемые социальные трудовые гарантии, льготы и услуги расширяются и направлены на повышение уровня социальной защиты работника, закрепление работников в организации, обеспечение благоприятного социально-психологического климата в коллективе, создание положительного имиджа организации на рынке труда.

Список использованных источников

1. Кибанов А. Я. Управление персоналом организации. — М.: РАГС, 2011.
2. Сардарян А., Хожемпо В. Мотивационная функция социального пакета: чем заинтересовать работника XXI века / А. Сардарян, В. Хожемпо // Управление персоналом. — 2013. — № 8. — С. 57–61
3. Вергара С. Х. Роль социального пакета как инструмента стимулирования труда персонала современной компании / С. Х. Вергара // Молодой ученый. — 2013. — № 10. — С. 296–297.

Е. А. Лазурина, магистрант

*УО «Белорусский государственный экономический университет»
Минск (Беларусь)*

СЦЕНАРНОЕ ПРОГНОЗИРОВАНИЕ РАЗВИТИЯ РОЗНИЧНОГО ТОВАРООБОРОТА

Колебания экономической конъюнктуры неизбежно приводят к высокой изменчивости среды функционирования потребительского рынка. Торговым организациям, как и всем его участникам, для поддержания своей конкурентоспособности необходимо быстро адаптироваться к конъюнктурным сдвигам и приспосабливаться к новым условиям, которые диктует рынок.

Под влиянием кризисных явлений в торговле наблюдается спад. Снижается ее доля в ВВП.

Наблюдается также снижение темпов роста розничного товарооборота и рентабельности продаж.

Согласно Концепции реализации государственной политики в сфере внутренней торговли и общественного питания на 2011 – 2015 годы предусматривался рост объемов розничного товарооборота в 1,7 – 1,8 раза, однако по сравнению с 2010 годом темп роста товарооборота не был достигнут. Невыполнение планов и наметившийся спад в отрасли требует пересмотра действующей системы прогнозирования и планирования товарооборота. Розничный товароборот оказывает большое влияние на количественные и качественные показатели работы торговых организаций, поэтому важность его прогнозирования неоспорима. Действующая система не способна в полной мере учесть многообразие влияющих факторов, а также не может обеспечить своевременную адаптацию к быстро изменяющимся условиям хозяйствования.

Учитывая высокую скорость изменения условий хозяйствования и необходимость оперативного реагирования, руководителям следует иметь не один план, а не-

сколько, с учетом возможных вариантов развития событий. В связи с этим, всё большую актуальность приобретает сценарный подход к прогнозированию.

Проблемы торговой отрасли обусловлены рядом объективных причин, на которые торговые субъекты повлиять не в силах, однако предвидеть их развитие и спрогнозировать возможные варианты своего будущего развития должна каждая торговая организация. В торговле отправной точкой для определения финансовых результатов является розничный товарооборот, объем которого оказывает опосредованное (через доходы и расходы от реализации) влияние на величину прибыли от реализации. Любая торговая организация стремится к постоянному наращиванию объемов продаж. Однако имеет место противоречивый характер целей государства и торговых организаций. В то время как государство ставит перед торговлей задачи по обеспечению неограниченного роста розничного товарооборота, торговля сталкивается с объективными внешними и внутренними ограничениями, такими как: покупательский спрос, объемы производства, величина товарных запасов, торговая площадь и др. Плановые объемы реализации многих торговых организаций устанавливаются без должного учета этих ограничений. Сценарное прогнозирование призвано устранить этот недостаток, и дает возможность проанализировать и учесть влияние важнейших факторов на динамику развития розничного товарооборота.

В научной литературе и исследованиях последних лет использование сценариев соотносится в основном с долгосрочным периодом и разработкой стратегических планов. Однако становится очевидным, что долгосрочные прогнозы уходят всё дальше от реальности, а среда функционирования организаций меняется так быстро, что заложенные в основу этих прогнозов предположения о будущих условиях хозяйствования теряют свою актуальность в условиях экономической нестабильности. В связи с этим применение сценарного прогнозирования становится уместным не только в разработке стратегии, но и в определении краткосрочных перспектив развития организации.

Мировой практикой предложено множество методов построения сценариев. Из-за достаточно высокой стоимости и длительных сроков проведения сценарных исследований не все они могут быть эффективно использованы на микроуровне. Одним из наиболее приемлемых с точки зрения трудовых, материальных и временных затрат для торговли является применение экономико-математических моделей с привлечением экспертной группы. Так, например, в основу разработки сценариев может быть положена многофакторная эконометрическая модель. Особенно актуальным эконометрическое моделирование становится в период развития рыночных отношений, поскольку функционирование компаний при наличии конкурентной среды так или иначе оценивается как работа в условиях неопределенности, которая предусматривает наличие различного рода возмущений, которые непосредственно влияют на объясняемые переменные. Прогноз, построенный на базовой методологии эконометрической модели, если не исключает, то, по крайней мере, уменьшает ошибочные значения результирующих параметров математической модели.

Условно процесс сценарного прогнозирования можно разделить на 4 основных этапа:

- 1) Предсценарный или аналитический этап: анализ среды функционирования, определение действующих сил и отбор ключевых факторов.
- 2) Этап моделирования: на основе статистической оценки данных определяется модель, способная наилучшим образом описать развитие прогнозируемой системы.
- 3) Этап построения и детализации сценариев. На основе вероятных вариантов развития событий строится несколько сценариев. В большинстве случаев таких сце-

нариев три: оптимистический, пессимистический и усредненный – реалистичный (наиболее вероятный). Каждый из них характеризуется набором параметров (значений объясняющих переменных), интервальным прогнозным объемом товарооборота, а также индикаторов для определения границ действия каждого из сценариев (обычно это объективно измеряемые параметры системы с известными предельными значениями).

4) Оценка надежности и корректировка сценариев.

Важной и сложной проблемой является выбор методов варьирования значений сценарных параметров. Одним из таких методов является гарантированный прогноз. Процедура гарантируемого прогноза включает следующие шаги:

1) задаются максимально возможные значения параметров, характеризующих факторы, положительно влияющие на развитие исследуемой системы, и минимальные значения тех факторов, которые препятствуют ее развитию. Таким образом, выбирается «идеальное», то есть наилучшее состояние системы (определяет границы оптимистического сценария);

2) для определения нижнего предела поступают наоборот (пессимистический сценарий);

3) получают «трубку сценариев» развития системы, которая подвергается дальнейшему анализу.

Разработанный спектр возможных альтернативных вариантов развития ситуации позволяет более полно определить критические ситуации для принятия решений, а также определить возможные последствия предлагаемых альтернативных вариантов решений с целью их сопоставления и выбора наиболее эффективного. Посредством внедрения сценарного подхода к прогнозированию достигается высокая скорость реагирования и адаптации торговых организаций к изменениям конъюнктуры, что позволяет им получить дополнительные преимущества в условиях конкурентной борьбы.

С.Н. Лапина, к.э.н., ассистент

А.Н. Филоненко, студент

УО «Белорусский государственный экономический университет»

Минск (Республика Беларусь)

ПОЛИТИКА ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ НА РЫНКЕ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИХ ТОВАРОВ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

В условиях формирования единого фармацевтического рынка ЕАЭС инвестиционный потенциал белорусского фармацевтического рынка остается в полной мере unrealized. Производство лекарственных средств, в основном, представлено государственными фармацевтическими компаниями. На их долю приходится 70%-75% производства лекарственных средств. Белорусский фармацевтический рынок характеризуется высокой зависимостью от импорта, борьба с которым, в основном, осуществляется административными мерами.

С момента вступления Республики Беларусь в мировое экономическое сообщество, актуальным для страны является вопрос перехода национальной экономики на путь инновационного импортозамещающего развития в различных сферах деятельно-