

- организация товародвижения (физического перемещения), погрузочно-разгрузочных и складских операций;
- формирование запасов и их поддержание на необходимом уровне;
- хранение товаров;
- финансирование (производителей, клиентов, своей деятельности);
- принятие риска.

Можно сделать вывод, что выставки выполняют следующие функции каналов распределения:

- изучение спроса на товары и их предложения на рынке;
- формирование спроса и стимулирование сбыта;
- установление контактов и поддержание связей с существующими и потенциальными покупателями;
- приспособление (адаптация) товара к требованиям покупателей;
- финансирование (производителей, клиентов, своей деятельности);
- принятие риска.

Выставка является специфическим каналом распределения; функции, выполняемые ею, также имеют свои особенности. Прежде всего следует учитывать, что названные функции реализуются не самой выставкой, а теми участниками, которые стали экспонентами или посетили ее. Только через их активную профессиональную деятельность могут реализоваться названные функции, но организаторы выставки выступают создателями условий для их реализации.

Выставки сами являются производителями на рынке выставочных услуг, их деятельность испытывает влияние спроса и предложения. Этот аспект требует особого внимания и исследований.

Далеко еще не все субъекты хозяйствования осознают, какие возможности представляет участие в выставке, если оно обосновано, грамотно подготовлено и реализовано.

Рудак И. К., БГЭУ (Минск)

БЮДЖЕТ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Формирование бюджета расходов по управлению персоналом позволяет осуществлять контроль за целенаправленным использованием денежных средств в рамках конкретного предприятия.

Являясь неотъемлемой частью бюджета предприятия, расходы на персонал должны планироваться на основании операционного плана деятельности на рассматриваемый период. Безусловно, без совместной работы с финансовой дирекцией не обойтись, ибо она отвечает за консолидирование в бюджет предприятия расходов всех структурных подразделений. Финансовая служба должна регламентировать в целом процедуру подготовки отчета и его утверждения.

К планированию расходов должны привлекаться все специалисты кадровой службы. Каждый из них отвечает за подготовку и обоснование своих смет, подавая данные менеджеру по персоналу, который впоследствии сводит их в общие расходы всего предприятия.

Активную работу над составлением отчета предстоящего года следует начинать в сентябре с тем, чтобы утвердить его к январю.

В целом, примерный перечень затрат на HR-мероприятия можно представить следующими основными статьями:

- расходы на персонал;
- расходы на развитие и поддержание корпоративной культуры;
- оплата услуг сторонних организаций;
- стоимость материальных активов.

Бюджет расходов по управлению персоналом позволит не только оценивать и координировать работу кадровых служб, но и предоставит возможность контролировать расходы, связанные с персоналом всего предприятия в целом.

Рудницкий Д.Б., ВГТУ (Витебск)

УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

Инновационное развитие экономики предполагает формирование инновационных хозяйственных систем на различных уровнях управления, которым должны быть присущи рыночная ориентированность и направленность на интенсивный путь развития. В современных рыночных условиях научно-технологическое развитие становится главным средством достижения экономического лидерства, а интеллектуальный ресурс становится важнейшим условием экономического роста. В изменении же качества экономического роста большая роль отводится высокотехнологичному сектору, способному быть стабильной, долговременной движущей силой развития, наиболее перспективной базой роста белорусской экономики за счет интенсивных факторов.

Ключевым элементом стратегии маркетинга инновационного проекта выступает выбор нововведений, обеспечивающих достижение рыночных целей, а также конкурентных позиций организации, поэтому анализ рынка является основной задачей в определении возможных инновационных программ. Поскольку подготовка инновационного проекта – не линейный, а итеративный процесс, специалисты по маркетингу должны иметь представление о количестве и качестве основной и побочной продукции, а также о возможных альтернативах в отношении экономического масштаба проекта, определяемого как наличием ресурсов и потребностями, так и технологическими и территориальными ограничениями.

Одной из перспективных форм организации инновационной деятельностью предприятия являются внутренние рискованные проекты или внутренние венчурные. Они представляют собой небольшие подразделения, организуемые для разработки и производства новых типов наукоемкой продукции и наделяемые значительной автономией в рамках крупного предприятия. Отбор и финансирование предложений, поступающих от сотрудников корпораций или независимых изобретателей, ведутся специализированными службами. В случае одобрения проекта автор идеи возглавляет внутренний венчур. Такое подразделение функционирует при минимальном административно-хозяйственном вмешательстве со стороны руководства. Промежуточной формой между чисто рискованным бизнесом и внутренними рискованными проектами является организация совместных предприятий нового типа, представляющих собой объединение мелкой наукоемкой фирмы и крупной компании. В рамках такого объединения мелкая фирма ведет разработку нового изделия, а крупная компания оказывает финансовую поддержку, предоставляет исследовательское оборудование и обеспечивает каналы сбыта продукции.

Перспективной формой организации взаимодействия фундаментальной науки с производством являются также научно-промышленные парки.

Для Республики Беларусь инновационный путь развития является приоритетным. Только такой путь при отсутствии сырьевой базы может обеспечить рост экономики и экспортного потенциала страны.