

- отражающие эффективность операционной деятельности;
- отражающие эффективность инвестиционной деятельности;
- отражающие эффективность финансовой деятельности.

С целью определения эффективности операционной деятельности можно выделить следующие виды ключевых показателей:

- КРІ затрат, которые разрабатываются для элементов входной группы и отражают количество потребленных ресурсов;
- КРІ функционирования — для элементов, участвующих в обработке, позволяет оценить соответствие процессов требуемому алгоритму его выполнения;
- КРІ результата — для элементов выходной группы, показывает сколько и какой результат произвели;
- КРІ производительности — производные показатели, характеризующие соотношение между полученным результатом и временем, затраченным на его получение;
- КРІ эффективности — производные показатели, характеризующие соотношение полученного результата к затратам ресурсов.

Расчет ключевых показателей эффективности осуществляется на основе выделенных предварительно КРІ результата и КРІ затрат. Таким образом, показатели эффективности выступают интегральными характеристиками деятельности. Следует отметить, что КРІ производительности и эффективности могут отражать не только эффективность использования элементов выходной группы, но и элементов обратной связи.

Таким образом, предложенный подход к разработке системы КРІ для оценки операционной деятельности организации позволит учесть специфику бизнеса и его отраслевую принадлежность.

Литература

1. Система КРІ (Key Performance Indicator): разработка и применение показателей бизнес-процесса. Показатели эффективности [Электронный ресурс] // Система бизнес-моделирования Business Studio. — 2016. — Режим доступа: <http://www.businessstudio.ru/procedures/business/kpi/>. — Дата доступа: 08.03.2017.

Р. П. Валеvич, канд. экон. наук, профессор
А. В. Владыко, канд. экон. наук, доцент
 БГЭУ (Mинск)

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ В СИСТЕМЕ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ

Реализация стратегического замысла инновационного развития субъектов на всех уровнях хозяйствования будет успешной при обос-

новании комплексной, многоуровневой, гибкой и мобильной системы стратегического планирования. Несмотря на то что для бизнеса важно планирование, система планирования «сигнализирует» о своей неспособности решать стратегические задачи (анализ показателей результативности торговой сферы свидетельствует о невыполнении планов по всем направлениям деятельности и форматам) и практически сведена к текущему (оперативному) планированию, не систематизирована в организации и не сбалансирована в действиях на всех уровнях управления. Как известно, к одному из ключевых направлений Государственной программы инновационного развития Республики Беларусь на 2016–2020 годы относится «создание системы технологического прогнозирования и разработка на ее основе перечня инновационных проектов» [1], поддерживаемых государством. Следовательно, инновационный подход в формировании современной системы планирования заключается в наполнении ее инновационными проектами и программами, способными реализовывать стратегические ориентиры будущего в текущих моделях развития субъектов.

Поэтому современная система стратегического планирования должна удовлетворять следующим условиям:

- быть комплексной (не рассматривать текущие и перспективные задачи в отрыве текущего планирования от стратегического);
- динамичной (восприимчивой к изменениям рыночных переменных: рынков, конкуренции, конъюнктуры, спроса и предложения);
- взаимоувязанной по целям и ресурсам (учитывающей ресурсный потенциал организации и возможности его повышения; определяющим фактором выбора товарной стратегии должен оставаться потребительский спрос; ресурсная стратегия должна обеспечивать выполнение товарной);
- многовариантной (по разрабатываемым сценариям, интегрирующим будущие перспективы, предопределяемые изменениями бизнес-среды, в систему сбалансированных стратегических действий);
- вероятностной, позволяющей не только предвидеть различные сценарии развития экономической среды и составляющих ее действий, но и смоделировать возможные тенденции их развития при различной динамике поведения субъектов хозяйствования;
- реагирующей на изменения поведения потребителей, а через их оценку — на сбалансированность платежеспособного спроса и товарного предложения;
- обеспечивающей непрерывное взаимодействие топ-менеджмента и руководящего звена (в процессе сценарного проектирования изучается воздействие неопределенностей будущего, что позволяет владеть наступившей ситуацией и в определенной мере повышает готовность организации к будущим изменениям);
- быть актуализируемой (разработанные сценарии, а также имитационные модели на практике должны подвергаться мониторингу по индикаторам «раннего обнаружения» тенденций в развитии биз-

нес-среды (например, резкое изменение потребительского спроса, конъюнктуры рынка, цен на отдельные товары, структуры товарного предложения и др.).

Таким образом, стратегическое планирование определяет стратегии инновационного развития субъектов на основе разработанных инновационных проектов и программ, выступающих неотъемлемой компонентой современной, гибкой, сбалансированной системы стратегического планирования.

Литература

1. Государственная программа инновационного развития Республики Беларусь на 2016–2020 годы [Электронный ресурс] : Указ Президента Респ. Беларусь, 31 янв. 2017 г. № 31. — 2017. — Режим доступа: <http://www.gknt.gov.by>. — Дата доступа: 15.03.2017.

*А. А. Варвашеня, аспирантка
БГЭУ (Минск)*

РАЗВИТИЕ ТОРГОВОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ Г. МИНСКА

Торговля является одной из ведущих отраслей экономики страны, поэтому ее развитие предполагает количественные и качественные преобразования. Так, ввод в эксплуатацию торговых объектов отражает не только насыщенность рынка торговыми объектами и площадями, но и позволяет выявить новых крупных игроков.

Наибольший интерес вызывает торговая недвижимость столицы Республики Беларусь г. Минска, так как по численности населения Минск занимает лидирующую позицию, в нем проживает 20,7 %, или 1959,8 тыс. чел., на него приходится 14,1 % всех торговых объектов страны, или 22,6 % всего объема торговых площадей [1].

Так, в целом по городу прирост торговых площадей в 2016 г. по сравнению с 2015 г. составил 14,3 %, суммарно достигнув 1374,7 тыс. м². Всего открыт 371 торговый объект, в том числе 152 — за счет нового строительства и 219 — после перепрофилирования или реконструкции. Ввод в эксплуатацию крупных торговых объектов в г. Минске в 2016 г. составил 151,7 тыс. м², что выше аналогичного показателя за 2015 г. на 15,2 тыс. м², или 11,1 % [2]. В общем, данные цифры свидетельствуют о продуктивном развитии рынка торговой недвижимости г. Минска.

Больше всего торговых объектов в 2016 г. было введено в эксплуатацию в Московском районе — 75 ед., далее следует Фрунзенский район — 72 ед. и Советский район — 66 ед. Наименьшее количество торговой недвижимости было открыто в Партизанском районе — 15 ед., что на 60 ед., или 80 % меньше, чем в Московском районе.