

- использование встроенного антиинфляционного механизма в договорах страхования либо в форме бонусов либо в виде валютной оговорки по евро или долларам;
- создание независимой и заслуживающей доверия системы рейтингования страховых компаний, занимающихся страхованием жизни;
- разработка понятных потребителю страховых продуктов и развитие сети продаж страховых программ: проведение разъяснения и рекламы среди населения, проведение маркетинговых исследований по выявлению потребности в страховых продуктах и т.д.

Только после таких совместных действий как со стороны государства, так и со стороны страховых компаний, можно будет говорить о значимом укреплении доверия страхователей.

РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА

Полежаев В.А., к.э.н., ассистент

УО «Белорусский государственный экономический университет»

В период реформирования и становления рыночных отношений в экономике, потребность предприятий в способности и возможностях изменяться и обновляться вызвана самой хозяйственной практикой. Чувствительность к запросам рынка становится главным фактором выживания предприятия. Для «завоевания» потребителя необходимо ускорение организации выпуска новой продукции, обновление всех элементов предприятия в соответствии с современными экономическими условиями.

Использование инновационного потенциала (ИП) как основы восприимчивости к требованиям внешней среды и осуществления нововведений для собственного обновления обусловлено многими причинами. Наиболее важные из них:

- наличие у предприятия высокого ИП, его способности к нововведениям и чувствительности к потребностям рынка позволяет ему с меньшими затратами перестраивать производство, чем достигается низкая себестоимость и цена продукции при условии быстрой сменяемости ее видов;

- реализация ИП позволяет достаточно устойчиво изменять ассортимент и номенклатуру продукции. Отечественная и зарубежная практика показывают, что предприятия в наибольшей степени способные к переменам, обновлению, перестройке традиционной схемы функционирования несут меньшие удельные затраты на производство вновь осваиваемой продукции или дополнительной традиционной;

Целенаправленные систематизированные нововведения начинаются с анализа источников инновационных возможностей т.е. ИП.

Нововведения требуют концептуальности и восприимчивости. Чтобы быть эффективными изменения должны быть, по возможности, простыми и направ-

ленными. Они должны быть сфокусированы на конкретной потребности, на конкретном конечном результате. Эффективные нововведения начинаются с малого. Все стратегии, в основе которых лежат нововведения, должны обязательно способствовать достижению лидерства в данной конкретной среде. Можно получить сравнительные конкурентные преимущества, оснастив свое предприятие первоклассным оборудованием, но сохранить эти преимущества на протяжении длительного времени, можно только постоянно осуществляя изменения, создавая новые изделия и применяя новые технологии, а это возможно лишь при наличии и использовании ИП. Разработка новой продукции является основой борьбы за рынок.

Новые технологии способствуют укреплению сравнительных преимуществ, так как снижают издержки производства и цены на продукцию, повышают ее качество и надежность за счет большей гибкости производства. Эффективное сочетание обоих процессов – разработки новых изделий и создания новых технологий – увеличивает отдачу от каждой из них. Недаром показатель обновления ассортимента выпускаемой продукции занимает второе место (после доли рынка) в системе приоритетов высшего руководства ведущих зарубежных фирм.

В условиях сегодняшней конкуренции главное в том, чтобы изделие было более ценным и нужным для потребителя, а не в том, соответствует оно или нет лучшим мировым стандартам, а этого возможно добиться лишь при наличии достаточных кадровых, материально-технических, информационных и организационных ресурсов которые и формируют ИП.

В сегодняшних условиях вчерашние успехи на рынке, достигнутые на определенной технологической базе быстро отходят в прошлое. Внутренняя подвижность, гибкость, способность к перестройке – залог выживания предприятия. Однако, постоянные изменения даются современному предприятию не просто. Налаженный организационно-производственный механизм имеет огромную инерционность. Коренная смена технологии заставляет перестраивать всю деятельность предприятия, а никто не торопится идти на это без ясных доказательств перспективности нововведений.

Для предприятий, которые ориентированы на разработку ИП, характерны следующие особенности:

- такие предприятия ориентированы на постоянные нововведения в своей деятельности, в самых разных областях управления, производства, обслуживания;
- такие предприятия ориентированы на конкуренцию, поэтому достаточно активно заявляют о себе на рынке, а чтобы выжить часто специализируют или технологически увязывают свою продукцию или услуги;
- структура таких предприятий достаточно централизована на верхнем уровне и в то же время нижние уровни обладают достаточной самостоятельностью для решения необходимых задач, деятельность их не регламентирована жестко;
- уделяется большое внимание персоналу, непосредственным исполнителям, поощряется инициатива, стимулируется служебный и профессиональный рост.

Подводя итог, можно сказать, что ИП позволяет разрабатывать сценарий будущего предприятия на основе использования маркетинговых, технологических, организационных качеств и путей его достижения с учетом вновь открывающихся возможностей и избежания излишнего риска.

КОМПЛЕКСНАЯ ДИАГНОСТИКА НАЛИЧИЯ КРИЗИСНОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ТОРГОВЛИ

Потонэ Л.И., аспирант

Белорусский государственный экономический университет

Комплексная диагностика экономического состояния субъекта хозяйствования – неотъемлемая часть эффективного функционирования и развития организации. Ранняя диагностика кризисных явлений позволяет предотвратить возникновение нестабильного состояния и служит основой для разработки и применения антикризисных мероприятий. Данная диагностика особенно необходима в условиях нестабильной и динамичной внешней среды и должна способствовать переходу от реактивной формы управления к управлению, основанному на диагностике и предупреждении кризисной ситуации.

В международной практике существуют различные системы комплексной диагностики неплатежеспособных предприятий. Наиболее широкое распространение получила методика, согласно которой оценка эффективности работы предприятия осуществляется с использованием основных и дополнительных критериев. Французский ученый Ж.-П. Тибо предлагает проводить комплексную диагностику предприятия, выделяя экономическую, функциональную, техническую, социальную, диагностику функции «управление-финансы», менеджмента и организации, внешней среды предприятия и стратегическую диагностику. Предприятие представляет собой социально-экономическую систему, состоящую из трех взаимосвязанных и взаимообусловленных подсистем: управленческой, производственной и финансовой. Объект изучения комплексной диагностики разносторонен и рассматривается как сложная система структурных элементов, составляющих оценки управленческих, производственных и финансовых параметров деятельности. Функциональная классификация видов деятельности предприятия служит основанием, для выделения основных видов критериев, на базе которых формируются системы показателей, комплексно характеризующие жизнедеятельность предприятия.

Кроме этого, комплексная диагностика, основанная на функциональном строении исследуемого объекта, позволит определить основные причины и последовавшие за ними явления, характерные для каждой подсистемы.

И.А. Бланк вводит понятие объекты наблюдения «кризисного поля», которые представляют собой совокупность элементов исследования, способствующих раскрытию масштаба и глубины воздействия положительного или отрицательного фактора. В свою очередь, они формируют систему показателей, харак-