

сельском хозяйстве (2,8 %), строительстве (9,5 %) и других видах экономической деятельности. Цены на товары и услуги в 2015 г. выросли в среднем на 12 %, а реальные денежные доходы населения сократились на 5,9 %. В таком контексте падение потребительского рынка на 1,3 % не воспринимается как крайне негативное. Сокращение розничного товарооборота в значительной степени отставало от темпов падения реальных денежных доходов населения, что свидетельствует о расходовании денежных сбережений населения.

Следовательно, одной из проблем потребительского рынка Республики Беларусь является его сокращение, которое последовало за падением реальных денежных доходов населения. Из-за высоких темпов девальвации белорусского рубля в долларом выражении розничный товарооборот торговли и общественного питания сократился в 2015 г. на 35,7 % в сравнении с 2014 г. и составил 22 890,9 млн долл. США. В товарной структуре розничного товарооборота торговли и общественного питания в 2015 г. заметно выросла доля продовольственных товаров (около 52,0 %). Эта тенденция связана с существенным снижением уровня жизни населения Беларуси. Следовательно, ключевые показатели состояния и развития потребительского рынка могут служить индикаторами состояния всей экономики, критериями уровня жизни, а работа над системным улучшением их значений должна быть приоритетной для органов власти.

Литература

1. Экономика организаций торговли : учеб. пособие / под ред. Р. П. Валевич, Г. А. Давыдовой. — Минск : БГЭУ, 2010. — 671 с.
2. Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс]. — Режим доступа: belstat.gov.by. — Дата доступа: 23.02.2017.

И.Н. Шостак
БГЭУ (Минск)

Научный руководитель А.В. Владыко — канд. экон. наук, доцент

ПРОЦЕССНОЕ УПРАВЛЕНИЕ В ТОРГОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ И ПРЕИМУЩЕСТВА ЕГО ВНЕДРЕНИЯ

Линейно-функциональная структура управления, характерная для большинства современных торговых организаций, по мнению ее руководителей, выступает единственным эффективным способом управления торговым бизнесом. О преимуществе такого подхода в управлении можно было утверждать до факта появления системных методов (в начале XX в.), внедренных впервые А. Смитом и Ф. Тейлор.

В неопределенности экономической среды условием удержания конкурентных позиций на рынке и достижения лидерства на нем выступает эффективный и мобильный бизнес, гибкий и быстро реагирующий

на запросы потребителей. Для многих организаций такой подход требует внедрения и развития процессного управления, ибо источником качества любого продукта и товара выступают правильно организованные процессы. Любое отклонение от качественного процесса приводит к возникновению дополнительных расходов из-за необходимости внесения исправлений на том или ином этапе. Таким образом, самый «дешевый» процесс — это самый качественный процесс из возможных в текущий момент. Следует парадоксальная ситуация: минимальная цена продукта достигается при его наивысшем качестве.

Такой подход при функционально-ориентированной системе управления не способен самореализоваться, так как цель данной системы отклоняется от цели организации в целом, которая стремится занять опережающие позиции на постоянно меняющемся рынке. Суть в том, что при такой системе для выполнения всех функций управления должны быть выстроены функциональные вертикали, на каждом из уровней которых осуществляются две основные функции: передачи управляющего «сверху-вниз» и контроля исполнения данного воздействия. Продуктивные функции или работы выполняются на нижнем уровне иерархии, однако они должны быть отсортированы и собраны соответствующим образом для осуществления реального контроля. При этом управляющая информация и информация, требуемая для управления, должны неизбежно проходить путь через функциональные подразделения, циклы внутри подразделений, циклы между подразделениями, преодолеть для своего продвижения значительные трудности. В результате данная система управления приводит к росту накладных расходов, возникновению разрушительной конкуренции между подразделениями, незаинтересованности работников в конечном результате, отсутствию ориентации на клиента, так как главным потребителем результатов труда становится менеджер. Все это основательно тормозит развитие организации [1].

Переход к процессному управлению определяет следующие преимущества, которые получают выражение в конечных результатах деятельности торговой организации:

- нацеленность на удовлетворение требований клиента;
- освобождение руководства от рутины оперативного управления;
- возможность выявления узких мест и резервов работы;
- создание эталонов последовательности действий персонала;
- сосредоточенность управления на стратегических процессах;
- установление четкого порядка в разработке, согласовании, утверждении и ведении документации;
- реализация принципа постоянного совершенствования деятельности.

Эти преимущества гарантируют высокую результативность деятельности организации, управление которой имеет выраженный процессно-ориентированный характер. Как следствие, повышается управляемость организации, снижаются влияние человеческого фактора и себестоимость товара и услуг.

Литература

1. Громов, А. И. Управление бизнес-процессами: современные методы : моногр. / А. И. Громов. — 2016. — С. 14–29.
2. Елиферов, В. Г. Бизнес-процессы: регламентация и управление : учеб. / В. Г. Елиферов, В. В. Репин. — М. : ИНФРА-М, 2004. — (Учебники для программы МВА).

М.Г. Эдамо
БГЭУ (Минск)

Научный руководитель А.В. Кармызов — магистр экон. наук

АКТИВИЗАЦИЯ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ТОРГОВЛИ И ПОТРЕБИТЕЛЯ КАК ОСНОВА ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

В условиях современной экономической ситуации мнение потребителя является для предприятия торговли неотъемлемой частью в его формировании и развитии, что в результате повышает эффективность финансово-хозяйственной деятельности. Соответственно, можно выделить такой путь улучшения функционирования организаций в торговле, как внедрение системы эффективного реагирования на потребителя.

Эффективное реагирование на потребителя (Efficient Customer Response — ECR) — это управленческий подход, начинающийся с потребительского спроса и направляющий процесс поставок в сети магазинов в соответствии с этим спросом. ECR включает гораздо больше компонентов, чем система контроля товарного запаса торговли. Он затрагивает все цепочки поставок — от поставщиков сырья и до конечного потребителя.

Необходимо отметить, что продавцы, поставщики и третьи участники действуют совместно с целью одновременного достижения двух основных задач: максимального удовлетворения потребительского спроса и сведения к минимуму совокупных расходов.

Первый уровень деятельности (ассортимент, представление товара, рекламные кампании и пополнение товарного запаса) главным образом связан с управлением потребительским спросом и реагированием на него.

Второй уровень (автоматизированное и непрерывное пополнение товарного запаса, синхронизированное производство, интегрированные системы поставок, бездефектные поставки и стратегическое развитие) в большей степени относится к управлению поставками товара.

Преимуществом системы ECR является то, что в качестве оценки эффективности бизнеса используется унифицированный набор показателей (KPIs). Использование единых критериев позволяет компании сравнивать свои показатели других компаний в Беларуси, в других странах, внутри корпорации (с подразделениями компании в разных странах), а также по каналам дистрибуции и по категориям продукции.