

УПРАВЛЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ РЕГИОНОВ

Расположение Гродненского региона на внешней границе и международных транзитных транспортных коридорах делает перспективным и выгодным вложение инвестиций на цели: строительства и реконструкции транспортных коммуникаций, объектов приграничного и придорожного сервиса; создания новых информационных технологий и средств коммуникаций; развития инфраструктуры туризма; создания зоны приграничной свободной торговли; развития совместных производств; реализации совместных проектов; сотрудничества в области окружающей среды.

Исследуемый регион постепенно становится не только самостоятельным действующим экономическим агентом национальной экономики, но также вступает в мировые конкурентные процессы. А для этого необходимо более эффективно использовать научный потенциал региона, который является основным фактором, определяющим конкурентоспособность региона и характеризующим уровень его экономического развития.

*Владыко А.В.
УО БГЭУ (Минск)*

БИЗНЕС-ПЛАН ТОРГОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

В условиях развития социально-ориентированной рыночной экономики бизнес-план служит важным рабочим инструментом как для действующих, так и для вновь образуемых организаций. С его помощью становится возможным получить необходимые инвестиции, разработать реальные планы на достаточно отдаленную перспективу, составить систему фактических и прогнозных числовых оценок экономических, финансовых и социальных показателей, по которым можно было бы достоверно судить о степени успешности развития собственного дела, коммерческой сделки, делового предложения или проекта.

На уровне государства на сегодняшний день сделаны существенные подвижки по разработке рекомендаций по составлению бизнес-планов и их реализации. Вместе с тем, указанные методики не выделяют специфики работы торговых организаций, не раскрывают подходов к изменению структуры и содержания бизнес-плана в зависимости от его типа.

В связи с этим актуальными становятся следующие задачи в области бизнес-планирования в торговле:

1. Разработка правил по составлению бизнес-плана торговыми организациями для реализации разных коммерческих идей.
2. Формирование единых требований к структуре и содержанию бизнес-плана торговой организации с учетом их корректировки в зависимости от типа разрабатываемого бизнес-плана.
3. Выделение отличительных особенностей процесса бизнес-планирования в малых, средних и крупных организациях.
4. Обоснование перечня показателей, необходимых для расчета в рамках каждого раздела бизнес-плана, и методики их расчета.

5. Конкретизация разработочных таблиц по планированию объема продаж, составлению прогноза прибылей и убытков, движения потока денежных средств, расчетного баланса в рамках финансового плана.

6. Уточнение системы показателей по оценке эффективности предлагаемого в бизнес-плане проекта.

7. Разработка рекомендаций по презентации готового бизнес-плана в зависимости от круга лиц, заинтересованных в нем.

8. Определение подходов к формированию системы контроля и корректировки реализуемого бизнес-плана, руководствуясь принципами предупреждающего планирования с учетом различных вариантов развития будущих событий, а не как ответные действия на уже произошедшие события или сложившиеся обстоятельства.

9. Обоснование взаимосвязи бизнес-планирования и стратегического планирования в рамках разработки ключевых аспектов системы планирования на уровне отрасли и организации.

*Водополова Н.В., Масалитина Н.Н.
ГГТУ им. П.О. Сухого (Гомель)*

ОБОСНОВАНИЕ ВЫБОРА ПЛАНА САНАЦИИ

Восстановление предприятия, попавшего в кризисную ситуацию, в большинстве случаев требует разработки и реализации программы глубинной санации, рассчитанной на достаточно продолжительный период. Вместе с тем, деструктивные процессы, протекающие на предприятии в течение этого периода времени, могут разрушить его основные структуры, лишит предприятие оставшихся преимуществ до появления первых результатов санации. Поэтому выбор механизмов долгосрочной санации следует основывать на анализе возможностей предприятия по противостоянию кризису в краткосрочном периоде.

С учетом особенностей протекания кризиса разной степени интенсивности предлагаются три схемы обоснования выбора плана санации на основе анализа краткосрочной устойчивости: на стадии нарушения квазиустойчивости и сохранения самостоятельного антикризисного управления, на стадии сохранения квазиустойчивого состояния, на стадии возникновения угрозы нарушения самостоятельности антикризисного управления.

В случае нарушения квазиустойчивости и сохранения самостоятельного антикризисного управления выбор плана санации необходимо основывать на требованиях к достаточности конечного результата для восстановления устойчивого состояния предприятия и достаточности возможностей предприятия по привлечению внешнего финансирования и внутренних резервов антикризисного управления для реализации плана.

В соответствии со второй схемой план санации должен обеспечить изменение денежных потоков, достаточное для восстановления устойчивости, а объем необходимого финансирования следует уменьшить на сумму денежных средств, которые могут быть отвлечены из оборота предприятия путем сокращения платежей, до граничного уровня состояния квазиустойчивости.

По схеме три требования к конечному результату реализации плана санации дополняются требованиями к промежуточному результату. Санация предприятия должна обеспечить промежуточный эффект, достаточный для восстановления состояния предприятия до границы самостоятельного антикризисного управления.