

Данный метод анализа может применяться во многих сферах, несмотря на то, что он изначально был создан для менеджмента качества производств промышленности. Поэтому он применим и в маркетинге. В качестве основных направлений его применения в маркетинговой деятельности субъектов хозяйствования можно выделить следующие: для разработки идей и создания продуктовых и процессных инноваций; для корректировки ценовой политики; для создания системы логистики и распределения; в формировании комплекса интегрированных маркетинговых коммуникаций или для разработки конкретных методов продвижения; при выборе или совершенствовании системы управления маркетинга в организациях; в рамках системы маркетингового контроля. Как известно, маркетинговый контроль – это систематическое сопоставление фактических и запланированных результатов работы фирмы в целях обеспечения её эффективной предпринимательской деятельности [2, с. 447]. При наличии несоответствий фактических показателей плановым построение диаграммы Исикавы будет способствовать определению причин подобных несоответствий. Поэтому практически все составляющие маркетинга могут быть усовершенствованы при помощи диаграммы Исикавы.

Таким образом, к основным, наиболее часто применяемым методам в рамках ситуационного анализа маркетинга организаций, следует добавить графический креативный метод построения диаграммы Исикавы. С помощью построения правильных причинно-следственных связей, ранжирования и выбора факторов влияния появляется возможность определять основные проблемы, на решение которых следует направлять усилия специалистов по маркетингу.

Список использованных источников

1. Кузьмин, А.М., Высоковская, Е.А. Система CEDAC / А.М. Кузьмин, Е.А. Высоковская // Методы менеджмента качества. – 2018. – № 6. – С. 12-33
2. Акулич, И.Л. Маркетинг: учебник для студентов учреждений высшего образования по экономическим специальностям / И. Л. Акулич. – 8-е изд., испр. и доп. – Минск: Вышэйшая школа, 2014. – 542с.

<http://edoc.bseu.by/>

М.Н. Базылева, канд. экон. наук, доцент

УО «Белорусский государственный экономический университет»

Минск (Беларусь)

НЕФОРМАЛЬНАЯ ЗАНЯТОСТЬ И ЕЕ РОЛЬ В РАЗВИТИИ ОРГАНИЗАЦИИ

Неформальные трудовые отношения крайне распространены в настоящее время. Данное явление в научной сфере оценивается неоднозначно. Чтобы лучше понять сложившуюся ситуацию, требуется разобраться в истоках формирования данного явления и выделить основные теоретические подходы к его концептуализации.

Неформальную экономическую деятельность изначально исследовали в отношении развивающихся стран: изучался неформальный сектор, который представлял собой организованные группы людей, создавших собственную систему занятости, которая подчинялась системе выживания. В них можно было отнести различные виды занятости, которые опирались на неформальные, персонифицированные отношения с потребителями, наемными работниками и кредиторами. Занятые в такой деятельности работники выпадали из официально организованного рынка труда.

Следует отметить, что изначально для обозначения неформального сектора использовались другие термины. Например, Дж. Бойк использовал термин «дуальная экономика», К. Гиртц предложил разделение экономики на «базарную» и «ориентированную на фирменное устройство». Более качественный и высокий уровень изучения неформального сектора был достигнут благодаря исследованиям, которые осуществлялись под руководством Мирового банка и Международной организации труда (МОТ). Самая известная работа – работа английского социолога Кейта Харта. Он исследовал экономическую систему развивающихся стран в рамках дуальной концепции, противопоставлял формальный сектор неформальному. Для каждого сектора выделялись прямо противоположные характеристики. По мнению Харта, ключевым критерием при разграничении формального и неформального секторов является степень рационализации труда, его постоянства и регулярности, а также наличие или отсутствие фиксированного заработка. В связи с этим он выделил три основные группы доходов населения:

1. Формальные доходы – зарплата в государственном и частном секторах, трансфертные платежи;

2. Законные неформальные доходы – от занятости в первичном (сельское хозяйство), вторичном (ремесленники, сапожники, производители пива, работающие самостоятельно или по контракту), третичном (строительство, торговля, транспорт) секторах, от предоставления услуг (медицинские и ритуальные услуги, музыканты, парикмахеры), от частных трансфертов (подарки, займы, попрошайничество);

3. Незаконные неформальные доходы – от услуг (труд нелегальных ростовщиков, наркобизнес, контрабанда) и трансфертов (воровство, гемблинг).

В конце 20 века Международная организация труда использовала концепцию неформальной занятости как основную научную парадигму в своих исследованиях. В данных исследованиях различия между формальным и неформальным секторами объяснялись следующим образом. Для неформальной деятельности были характерны: легкость вступления; опора на собственные ресурсы; семейная собственность на предприятия; малые масштабы деятельности; трудоинтенсивные и гибкие технологии; навыки, приобретаемые вне официальной школьной системы; нерегулируемость и конкурентность рынков.

Расширение круга исследований привело к расхождению в понимании объекта исследования, что также связано и со страновыми особенностями явления. Например, исследователи стран Африки выдвигали на первый план такие признаки неформальной экономики, как малые размеры субъектов хозяйствования и их слабую техническую оснащенность. Ученые, которые исследовали страны Латинской Америки, обращали основное внимание на ее нелегальность.

За годы исследований сложилось несколько концептуальных подходов к анализу неформальной экономики и занятости. Рассмотрим основные из них.

1. Структуралистский подход Международной организации труда.

Фундаментальную причину роста неформального сектора сторонники данного подхода видят в сочетании избытка предложения труда с низким спросом на него. Избыточное предложение труда они объясняют переходом от трудоемких технологий к технологиям капиталоемким, особенностью местных трудовых ресурсов, выраженных в недостаточном образовании и низких трудовых навыках, а также наличием внутренней миграции (из деревни в город), способствующей быстрому росту городской рабочей силы, сильно опережающем рост предоставляемых рабочих мест в формальном секторе экономики.

В соответствии с этим подходом МОТ, неформальный сектор характеризуется малыми размерами предпринимательских единиц (преимущественно самозанятость либо семейные фирмы), примитивностью технологий, легкостью доступа на рынок.

Представители этого подхода признают внутреннюю неоднородность неформальной занятости. При этом выделяются три типа участников неформальной деятельности: бедняки, имеющие низкий человеческий капитал или довольствующиеся маргинальной работой из-за своих объективных характеристик; «конъюнктурно безработные», теряющие легальные доходы из-за структурных сдвигов в официальной экономике; неформальные предприниматели, собственники микропредприятий.

В данном подходе считается, что для экономического роста и ликвидации нищеты необходима макроэкономическая политика, направленная в первую очередь на поддержку формального, а не неформального сектора. Однако поддерживают и другие меры, ведущие к увеличению занятости, производительности труда и доходов.

2. Марксистский подход.

Наиболее известные представители – А. Портес и М. Кастельс. В данном подходе основное внимание уделяется анализу производственных отношений (в частности механизму подчинения труда), потоков товарооборота (взаимосвязи между неформальной деятельностью и крупными легальными фирмами), классовых противоречий и реорганизации производства под влиянием меняющихся экономических, институциональных, социальных и правовых условий.

Все типы экономики не являются взаимоисключающими и различаются не только мотивацией участников, но и усложняющимся уровнем социальной организации, необходимой для каждого перечисленного типа экономики.

Из этой классификации следует вывод о том, что не только формальная, но и неформальная деятельность может способствовать выполнению функции накопления капитала, так как фирмы, действующие в рамках формального сектора, способны уходить в подполье и делают это вполне сознательно. Основными критериями неформальности являются: статус труда – отсутствие контрактных соглашений, оплата ниже предписанной законом минимальной зарплаты; условия труда – вредные, отсутствие средств защиты; форма управления фирмой – уклонение от налогов, отсутствие регистрации сделок; природа труда – его нелегальность.

3. Легалистский подхода Института свободы и демократии (десоттианство).

Данный подход предложен Эрнандо де Сото. Он сформулировал тезис, что основной причиной разрастания городского неформального сектора является излишняя бюрократическая заорганизованность легального сектора экономики, которая препятствует свободному развитию конкурентных отношений. Ученый подвергает критике понимание неформальной экономики как неспособности части населения найти свое место в формальной экономике. По мнению сторонников данного подхода, занятые в неформальной экономике не являются обузой для общества, а, наоборот, составляют основу развития национальной экономики, так как они предприниматели, пробивающие себе дорогу в трудных условиях бюрократической зарегулированности.

Де Сото отмечает, что основной причиной теневой экономической активности следует считать нерациональный правовой режим, при котором процветание компании в меньшей степени зависит от того, насколько хорошо она работает, и в большей – от издержек, налагаемых на нее законом.

В своей работе Де Сото приходит к выводу, что теневая экономика перенимает эффективные формы организации у легальной экономики. Внутренний механизм неформальной экономики регулируется специфическим «неформальным правом». Ис-

следователь показывает, что во всех видах нелегальной деятельности существуют устойчивые организации, которые координируют контакты предпринимателей друг с другом и с законными государственными институтами. Высокие транзакционные издержки предпринимательства делают сугубо индивидуалистическую деятельность заведомо неэффективной, что и заставляет предпринимателей спланиваться в нелегальные организации.

Де Сото также разработал классификацию транзакционных издержек, связанных с осуществлением предпринимательской деятельности. Данная классификация построена на признаке легальности/нелегальности предпринимательской деятельности. Если хозяйствующий субъект ведет свою деятельность легально, то он уплачивает «цену подчинения закону»:

- издержки доступа к закону (связаны с возможностью осуществлять предпринимательскую деятельность на легальной основе);
- издержки продолжения деятельности в рамках закона (обязанность уплачивать налоги и другие сборы, подчиняться бюрократической регламентации производственных стандартов, нести потери из-за несовершенства судопроизводства при разрешении конфликтов).

В случае, если предприниматель решает осуществлять свою деятельность в обход действующего законодательства, он освобождается от бремени цены подчинения закону, но вынужден уплатить «цену внелегальности»: издержки, связанные с уклонением от легальных санкций; издержки, связанные с трансфертом доходов; издержки, связанные с уклонением от налогов и начислений на заработную плату; издержки, связанные с отсутствием легально зафиксированных прав собственности; издержки, связанные с невозможностью использования контрактной системы; издержки, связанные с исключительно двухсторонним характером внелегальной сделки; издержки доступа к внелегальным процедурам разрешения конфликтов.

По мнению сторонников данного подхода, разделение экономики связано не со структурными причинами, а с правовой и бюрократической деятельностью самого государства, использующего свою мощь в интересах властных структур. Таким образом, развитие неформальности представляется как ответ бедных слоев населения на сознательную защиту государства статуса ква, когда создание привилегий одним связано с ущемлением прав других.

4. Мюрдализм. Главный акцент делается не на формальные нормы права, а на традиции, ценности, рутины, определяющие поведение крупных социальных общностей (классов, этносов, конфессий) и формирующих определенную экономическую культуру. Таким образом, основную причину развития неформальных отношений последователи данного подхода видят в сложившихся культурных нормах, когда конкурентная частнопредпринимательская деятельность считается морально осуждаемой. Для сдерживания теневой экономики необходимо развивать такие формы предпринимательства, которые одобряются традиционной хозяйственной культурой, и пропагандировать ценности, которые стимулируют предпринимательство.

Другими словами, с точки зрения мюрдализма, для преодоления проблемы неформальности нужно менять традиции, устои и привычки людей, сформированные не одним поколением. Поэтому простое введение новых формальных форм поведения фактически никак не поменяет ситуацию, так как граждане просто не будут на них ориентироваться. Следовательно, необходимо постепенно отказываться от прежних привычек путем небольших изменений. В связи с этим решение проблемы неформальности представляются процессом долговременным и требующим большого усердия.

Таким образом, можно отметить, что с развитием и расширением исследований неформальной экономики концепция формально-неформального дуализма уступает место рассмотрению проблемы неформальной экономики как характера экономических отношений в разной степени и разных формах присутствующих во всех формах хозяйствования. Складывается понятие неформальной экономики как равноправной модели хозяйствования наряду с формальной, но имеющей отличные механизмы согласования интересов участников и рычаги воздействия на их поведение. Другими словами, объект исследования развивался и усложнялся. Исследования неформальных отношений прошли путь от выделения неформального компонента экономики как феномена особого рода, присущего лишь отдельным слоям экономических субъектов, секторам экономики, носящего в основном маргинальный характер, к признанию универсальности неформальных отношений, их неразрывной связи с формальной экономикой. Неформальная экономическая деятельность, первоначально олицетворяющая отсталость стран «третьего мира», стала восприниматься как определенная модель хозяйствования, имеющая свою специфику в разных странах.

Список использованных источников:

1. Беларусь в цифрах 2018 / Национальный статистический комитет Республики Беларусь; сост. И.В. Медведева. – Минск: Национальный статистический комитет, 2019. – 72 с.

2. Доклад о человеческом развитии 2018: Труд во имя человеческого развития, резюме / Организация Объединённых Наций; сост. С.Джахан. – М.: Весь Мир, 2019. – 48 с.

<http://edoc.bseu.by/> *М. В. Боженков, А. И. Коринчук, магистранты*
Е.В. Кудасова, м.э.н., ассистент
В.С. Зеньков, к.т.н., доцент
УО «Белорусский государственный экономический университет»
Минск (Беларусь)

БРЕНД КАК ОСНОВА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В маркетинговой деятельности брендинг играет важную роль, поскольку он обеспечивает прибыльность бизнеса, а также является инструментом выработки предпочтений у клиента. Бренд есть определённый рыночный сигнал, который говорит о качестве продукта, который предлагается предприятием, что также является стимулом для предприятия в достижении и поддержании высоких стандартов качества.

Брендинг обеспечивает любой новый товар или новую услугу доверием и ценностью в сознании потребителей. Это жизненно важно для любой фирмы, которая хочет, чтобы её продажи были успешными [1]. Брендинг определяется как процесс создания и поддержания положительной репутации и ассоциаций о компании в деловой среде.

Пока компания поддерживает репутацию честного и надёжного партнера, её поставщики и клиенты будут продолжать с ней работать, так как будут уверены в надёжности долгосрочных отношений, что особенно важно для компаний, оказывающих услуги, ведь последние по природе своей неосвязаемы. В таком случае фирменный знак компании гарантирует потребителям качество предоставляемых услуг, передаёт ценности и миссию компании.