

Это обусловлено не только наглядностью и удобством с точки зрения бухгалтерского учета, проверки результатов на основании статистических данных, но и необходимостью согласования бизнес-плана с финансовыми, налоговыми органами, органами управления и т.д. Представление расчетной части бизнес-плана в национальной денежной единице вызывает необходимость привязки всех результатов расчета к ценам на определенный момент. При темпах инфляции свыше 50-100 % годовых

итоговые результаты бизнес-плана уже через 3-6 месяцев могут оказаться искаженными и станут непригодными.

Следующим фактором влияющим на итоговые результаты бизнес-плана являются различия в темпах роста цен на разные виды сырья. Это особенно характерно для стран с переходной экономикой, т.к. в процессе либерализации цен происходит выравнивание уровней цен с мировыми. Однако в различных странах при условии вмешательства государства. возможны эти различия весьма существенны.

Значительное влияние оказывают изменения учетной и банковских ставок. Колебания изменений стоимости кредитных ресурсов в настоящее время свойственны белорусскому рынку, что не позволяет достаточно точно спрогнозировать стоимость белорусского рубля в перспективе и определить реальную цену и сроки окупаемости в бизнес-плане.

Привязка оплаты труда работников к тарифной сетке также обуславливает зависимость результатов бизнес-планов от политики белорусского правительства в области регулирования заработной платы. Значительный рост ставки первого разряда может существенно изменить общую сумму расходов и отчислений, снизить реальность бизнес-плана и сделать его практически не пригодным.

Для повышения реальности бизнес-планов необходимо:

во-первых – использование при составлении две валюты белорусские рубли и доллары США (при этом желательно использовать не курс НБ РБ, а курс, сформированный на основе единого набора продукции, сырья, энергоресурсов, свойственных для данной отрасли);

во-вторых – при расчетах банковская ставка, используемая при дисконтировании должна быть не фактическая, а рассчитанная путем суммирования средней банковской ставки в США и темпов девальвации белорусского рубля по отношению к доллару США;

в-третьих – использовать при расчете суммы налогов и отчислений ставки без учета льгот, что обеспечит независимость бизнес-плана от возможных изменений в льготной политике Правительства. Кроме того, ставки налога желательно использовать в действующих на момент размерах;

в-четвертых – при расчете фонда оплаты труда целесообразно исходить из ставок зарплат в долларовом эквиваленте, или из прогноза ее размеров в белорусских рублях;

в-пятых – цены на сырье и материалы должны быть исчислены средней хронологической цен на белорусском рынке в долларовом эквиваленте, или как тренд к уровню мировых цен.

<http://edoc.bseu.by>

В.С. Зеньков
Белорусский государственный экономический университет

КОНСТРУКТИВНАЯ МЕТОДОЛОГИЯ В ОПТИМИЗАЦИИ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ

Универсального метода принятия управленческих решений не существует, поэтому при оценке рыночных ситуаций и построении моделей пове-

дения полагаются на известный “метод научного исследования”, основанный на формулировании проблемы.

Управленческое решение принимаемое по сформулированной проблеме, на основе каузально-логического анализа материалов ее описания, игнорирует многие экономические события и фактические детали, кажущиеся случайными в отношении к проблеме. Что бы добиться должного уровня управляемости, требуется абстрагирование и обобщение, которые во многих случаях не соответствуют реальной ситуации.

Современная теория менеджмента строится на принципах максимального удовлетворения потребительских и социальных запросов, исходя из результатов экономического анализа. Более того, подавляющее большинство управленческих решений принимаются независимо, на основе различных ценностных установок, предпочтений и приоритетов; на основе своих собственных представлений и критериев оценки. В результате мы имеем низкую эффективность принимаемых решений и усложняющуюся рыночную неопределенность.

Переход к рыночным отношениям требует от менеджмента не только креативно-интуитивного мышления, но и творческого, когнитивного, требующего предельно высокого уровня информационного насыщения принимаемого решения.

Используя принцип редукционизма и выстраивая иерархию эпистемологических уровней проблемы можно выделить нулевой уровень – сущее, дающее возможность построить концептуальную модель превращения его, в должное.

Использование инструментальной модели оптимизирует процесс принятия управленческих решений, на предельном информационном насыщении эпистемологического уровня.

Оценивая правильность решения можно говорить лишь о вероятности нахождения его в информационном поле, изменение предела насыщенности которого убывает к нулевому уровню, по установленному закону.

<http://edoc.bseu.by>

В.П. Ярошевич
Белорусский государственный университет транспорта

МАРКЕТИНГОВЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ НА ТРАНСПОРТНОМ РЫНКЕ

Для обеспечения эффективной работы транспортного комплекса необходимо усилить внимание к прогнозированию поведения клиентов на рынке транспортных услуг в зависимости от качества обслуживания.

Понимая, что клиентам нужны не вагоны, автомобили и суда, а перемещение груза, необходимы маркетинговые структуры, которые могут активно повлиять на выбор способа удовлетворения потребности в перевозках через гибкую тарифную политику, повышение качества транспортных услуг, рекламу. Центральной проблемой остается научное обоснование исходной базы для определения тарифов на разных видах транспорта и, в первую очередь, себестоимости перевозок. Несопоставимость структуры себестоимости перевозок на разных видах транспорта не позволяет объективно оценить их конкурентоспособность и проводить эффективные маркетинговые исследования.

Практически вне поля зрения маркетинговых исследований оказался анализ влияния колебаний транспортных потоков на величину тарифа. Выполненные автором исследования показали, что случайные колебания объемов погрузки описываются, как правило, нормальным законом рас-