

При этом, необходимо подчеркнуть, что делегирование полномочий по контролю в структурные подразделения должно осуществляться при централизованной координации контрольного процесса. В практической деятельности это обуславливает необходимость распределения и кооперации труда между отдельными исполнителями, структурными подразделениями и уровнями управления.

Для решения этой практической проблемы рекомендуется составление двух типов отчетов, один из которых дает возможность определить отклонение от уставленного стандарта (норматива), а в случае “критического” отклонения формируется отчет, в котором указываются причины, он передается на верхний уровень управления и позволяет принять конкретное решение со стороны руководства банка.

В.П. Ковалев, В.Н. Белоногов

Негосударственный финансово-экономический институт (Могилев)

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОРГСТРУКТУР ПРЕДПРИЯТИЙ ТОРГОВЛИ

Определившиеся в переходный период тенденции в экономике республики серьезно осложнили деятельность многочисленных региональных оптовых торговых баз. Главные функции оптовых баз — накопление и распределение товаров в розничную торговую сеть традиционными методами, потеряли свою актуальность. Вместе с тем, актуальность эффективных посреднических торговых предприятий подтверждена мировым опытом, а также тем, что маркетинговые возможности товаропроизводителей ограничены требованиями к себестоимости продукции.

Объектом исследования явилась деятельность типичных областных оптовых торговых баз. Анализ хозяйственной деятельности таких баз позволил определить, что одной из важнейших причин их кризисного состояния является неэффективный менеджмент.

На основании рекомендаций исследования существующая жесткая механистическая оргструктура оптовой базы была преобразована в адаптивную, что превратило узкоспециализированную базу во многопрофильный торговый центр.

Переход на адаптивную оргструктуру менеджмента, а также квалифицированное использование мотивации, стимулируют инициативу, оперативность, самостоятельность и ответственность специализированных баз в составе торгового центра. Кроме того, перевод бывшей узкоспециализированной базы в универсальный (по видам товара) торговый центр резко повышает степень ее выживаемости в условиях нестабильной внешней среды. При этих изменениях менеджмент торгового центра поднимается на более высокий уровень, при котором главную роль играют функции стратегического планирования, координации и контроля за деятельностью структурных подразделений.

Наряду с традиционной оптовой торговлей реформа базы позволяет получить новые возможности в развитии сети розничной торговли.

Особую роль в торговом центре играет такое подразделение, как ярмарочно-выставочный комплекс. Его главное функциональное назначение — концентрация всех образцов продукции региональных (например, областных) товаропроизводителей в одном месте, создание эффективной информационно-коммерческой сети, оперативное коммерческое взаимодействие как с товаропроизводителем, так и с потенциальным покупателем. В связи с этим, экономически целесообразно и достаточно создание не более одного — двух упомянутых торговых центров в областных городах республики.

Апробация результатов проведенных исследований в Центре “Могилевский товарный рынок” подтвердила их реальность и практическую ценность.

В.В. Козлов
БГЭУ (Минск)

ИНВЕСТИЦИОННОЕ ПРОЕКТИРОВАНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ

Каждое предприятие периодически осуществляет инвестиционное проектирование. Осуществление рационального инвестирования в развитие предприятия возможно лишь на основе систематизированной инвестиционной программы — инвестиционной стратегии, предполагающей создание и осуществление одного или нескольких инвестиционных проектов предприятия. Формирование инвестиционной стратегии предприятия проходит ряд этапов: оценка макроэкономических факторов, оценка инвестиционной привлекательности предприятия, оценка квалифицированной подготовленности персонала по реализации инвестиционной стратегии, формирование целей инвестиционной стратегии, отбор проектов и проведение финансово-экономической оценки, формирование портфеля реальных инвестиций, оценка рисков.

По результатам анализа составляется бизнес-план. Основные проблемы в составлении бизнес плана: ограниченность информации, использование западных методик составления, без учета региональных особенностей при разработке. В разрабатываемых бизнес-планах не получают должного экономического обоснования проектируемые показатели.

Чтобы бизнес-план удовлетворял потенциального инвестора и был реальным, по нашему мнению, необходимо включить в него следующие разделы: качество нового продукта, обеспечение его конкурентоспособности, условия и эффективность ведения бизнеса в долгосрочные перспективы его развития.