

Для решения данной проблемы мировое сообщество разработало множество различных подходов, из которых подходы бережливого производства обладают наибольшей привлекательностью. Они обусловлены не только высокой универсальностью, но и, самое главное, – высокой эффективностью. Поэтому изучение и внедрение всех аспектов бережливого производства весьма актуально для всех предприятий пищевой промышленности. Конечной целью решения данной проблемы является доведение белорусских предприятий пищевой промышленности до мирового уровня.

Модель его создания в виде пирамиды с вершиной, символизирующей видение создания организаций мирового уровня можно представить следующим образом. Вдоль боковых граней пирамиды изображены два вектора траекторий движения вершины. По левой грани вектор определяет ценность функционирования предприятия для внешних заинтересованных сторон, как измеримых результатов труда, так и неизмеримых, но не менее важных, таких как лояльность, имидж, высокая степень доверия. Достигается ценность постоянным совершенствованием продуктов труда и процессов их осуществления.

По правой грани вектор направления движения к мировому уровню определяет полезность деятельности предприятия для внутренних заинтересованных сторон. Достигается полезность благоприятным «микроклиматом» в предприятии.

Конкурентоспособность определяется прошлыми успехами предприятия и динамикой их изменения (например, долей присутствия на рынке), инновационной составляющей продукта (например, долей новшеств, вызывающих «восхищение» потребителей) и такими экономическими показателями, как «цена» и «сроки». Безусловно, «бережливое производство» – это, прежде всего, культура, но с экономической точки зрения оно предусматривает «бережное» отношение ко всем видам ресурсов, и, в первую очередь, материальным и временным.

Литература

1. Антонова И.И. Бережливое производство: системный подход к его внедрению на предприятиях: монография / И.И. Антонова. – Казань: Познание, 2010. – 176 с.
2. Антонова И.И. Через инновации к конкурентоспособности и устойчивому экономическому росту предприятия и региона. Материалы Международной конференции «Образование через всю жизнь для устойчивого развития» – Саранск: Изд-во Мордов. ун-та. 2014. с. 486–502.

*Молохович М.В., аспирант
(БГУ, г. Минск)*

ЭФФЕКТИВНОСТЬ СОЗДАНИЯ КОРПОРАТИВНЫХ СТРУКТУР В ОВОЩЕПРОДУКТОВОМ ПОДКОМПЛЕКСЕ: МЕТОДИКА ОЦЕНКИ И СПОСОБЫ ПОВЫШЕНИЯ

Проблема оценки эффективности кооперативно-интеграционных процессов в последние годы приобрела особую актуальность. Вместе с тем, большинство исследователей основное внимание уделяет вопросам оценки эффективности уже действующих корпоративных структур, определения синергетического эффекта от совместной деятельности их участников, не заслуженно умаляя значимость оценки потенциальной эффективности корпоративного формирования еще на стадии его создания. Но, как известно, достичь положительного эффекта от объединения усилий разнородных участников интегрированного взаимодействия возможно лишь в том случае, если целесообразность создания корпоративной структуры научно обоснована, проведены четкие расчеты перспектив и преимуществ совместного хозяйствования. В итоге, функционирующие в

различных отраслях народного хозяйства корпоративные формирования зачастую не достигают основной цели своего создания – усиления взаимного действия, а порой и ухудшают положение входящих в их состав организаций. Все это обуславливает потребность дальнейшего поиска действенных способов оценки эффективности создания корпоративных структур или иными словами оценки целесообразности вступления ранее обособленных хозяйствующих субъектов в корпоративные объединения. Особенно актуальным данное исследование является для овощепродуктового подкомплекса формирование корпоративных структур в котором еще не получило должного развития.

Как уже неоднократно отмечалось, смысл интегрированного взаимодействия состоит в достижении синергии или усилении взаимного действия, проявляющегося в получении участниками корпоративной структуры значительно большего эффекта от совместной деятельности, нежели механическая сумма результатов их независимой работы. А это означает, что основным критерием принятия решения о вступлении в объединение для каждого хозяйствующего субъекта является возможность получения эффекта большего по сравнению с тем, если бы он действовал автономно. То есть начинать оценку эффективности создания корпоративной структуры следует с определения эффекта от интеграции на уровне каждого ее участника посредством расчета экономических показателей, отражающих результаты его деятельности, и лишь после этого приступать к определению эффекта в целом по корпоративному формированию [1]. В этом случае методика оценки эффективности создания корпоративной структуры должна включать в себя ряд последовательных действий:

- во-первых, определение показателей, по которым будет оцениваться результативность интеграции;

- во-вторых, детальный анализ экономического состояния исследуемых предприятий (потенциальных участников корпоративных отношений) и определение фактического значения оцениваемых показателей;

- в-третьих, выявление возможностей совместного осуществления предполагаемыми участниками корпоративной структуры отдельных видов деятельности, способного существенно улучшить оцениваемые показатели;

- в-четвертых, определение возможного значения оцениваемых показателей по каждому предприятию, стремящемуся к объединению;

- в-пятых, расчет потенциального эффекта от совместной деятельности посредством соотнесения возможного и фактического значения оцениваемых показателей и определения интегрального коэффициента эффективности для каждого участника интегрированного взаимодействия;

- в-шестых, определение величины изменения общей прибыли объединения по сравнению с суммарной прибылью его участников, функционирующих по отдельности.

Важнейшим этапом оценки эффективности создания корпоративных структур в овощепродуктовом подкомплексе, предопределяющим результативность дальнейших действий и требующим более детального рассмотрения, является обоснование выбора оцениваемых показателей. При этом следует отметить, что данная оценка должна охватывать как экономическую, так и социальную эффективность интегрированного взаимодействия.

Как известно, обобщающим показателем деятельности предприятия, отражающим состояние всех его сфер и наиболее полно характеризующим рациональность использования имеющихся ресурсов, является прибыль. В условиях рыночной экономики получение прибыли выступает конечной целью функционирования любой коммерческой организации, достижение которой свидетельствует о высокой эффективности хозяйственной деятельности. В этой связи оценка прибыльности предприятия до и после вступления в корпоративную структуру является важнейшим критерием при оценке эффективности вновь создаваемой корпоративной структуры. Что касается специфики овощепродуктового подкомплекса, то для предприятий данной отрасли указанный показатель имеет первостепенное значение, так как необоснованное вхождение в состав объединения овощепроизводящих и

овощеперерабатывающих предприятий, находящихся на разном уровне своего развития, способно привести к снижению эффективности первых из-за недобросовестного отношения вторых.

Не менее важным показателем, характеризующим как экономическую, так и социальную составляющую деятельности предприятия выступает производительность труда. Она показывает эффективность использования важнейшего ресурса организации – персонала и способна влиять как на изменение прибыли предприятия, так и на благосостояние его работников. Применительно к овощепродуктовому подкомплексу следует сказать, что совместная деятельность овощеводческих хозяйств обеспечит им высвобождение от выполнения многих трудоемких процессов (например, выращивания рассады) и позволит сконцентрировать усилия на приоритетных направлениях деятельности, способствуя тем самым не только росту производительности труда, но и повышению эффективности функционирования в целом.

Уровень производительности труда неразрывно связан с таким показателем как уровень заработной платы, имеющим глубокий социальный смысл. Именно заработная плата является основным критерием обеспечения высокопроизводительного труда посредством удовлетворения потребностей работников и повышения их заинтересованности в конечных результатах своей деятельности. Ничто так не способно мотивировать труд работника как справедливое вознаграждение, выплачиваемое с учетом количества, качества и сложности выполненных работ. В частности, в овощеводстве заработная плата, установленная в соответствии с перечисленными параметрами способна повысить как качество, так и количество производимых овощей, способствуя тем самым росту прибыли.

Четвертым показателем, подлежащим обязательной оценке при определении потенциального эффекта от совместной деятельности предприятий овощепродуктового подкомплекса выступает уровень инновационной активности предприятий. К сожалению в исследуемой отрасли внедрение инноваций не получило должного распространения, особенно на сельскохозяйственных предприятиях осуществляющих выращивание овощей открытого грунта. Вместе с тем, «современное развитие экономики характеризуется непрерывным увеличением роли инноваций как ключевого фактора успеха в конкурентной борьбе» [2]. Иными словами, предприятия, не осуществляющие инновационную деятельность, не могут успешно функционировать на рынке и конкурировать с организациями, реализующими инновационную политику. Решение данной проблемы и является одним из мотивов объединения предприятий овощепродуктового подкомплекса.

Таким образом, в качестве ключевых показателей, наиболее ярко характеризующих основные параметры хозяйственной деятельности субъектов до вступления в корпоративную структуру и после вхождения в ее состав, следует выделить прибыль, производительность труда, заработную плату работников и инновационную активность предприятия.

В дальнейшем в ходе сопоставления возможных и фактических значений перечисленных показателей будут определены коэффициенты, отражающие изменение их величины, такие как:

- 1) коэффициент изменения прибыли (K_n);
- 2) коэффициент изменения производительности труда (K_{nm});
- 3) коэффициент изменения заработной платы (K_{zn});
- 4) коэффициент изменения инновационной активности (K_{ua}).

Затем на основании выведенных коэффициентов предлагается определить интегральный коэффициент эффективности для каждого потенциального участника интеграционного процесса ($K_{эф}$), который и послужит основой для принятия решения о целесообразности вступления в корпоративную структуру:

$$K_{эф} = \sqrt[4]{K_n \times K_{nm} \times K_{zn} \times K_{ua}}.$$

В случае, когда полученное значение коэффициента интегральной эффективности будет меньше единицы, вхождение исследуемого предприятия в состав корпоративной

структуры будет нецелесообразным, так как приведет к снижению уровня его эффективности. Если указанный коэффициент равен единице – вступление хозяйствующего субъекта в корпоративное формирование не принесет ожидаемых результатов и не окажет существенного влияния на изменение эффективности его деятельности. И лишь в случае, когда величина коэффициента интегральной эффективности превысит данный порог, интегрированное взаимодействие будет целесообразным и обеспечит положительный эффект как самому предприятию, так и объединению в целом. При этом следует отметить, что только комплексное улучшение оцениваемых показателей способно обеспечить желаемый результат. Игнорирование хотя бы одного из них способно привести к ухудшению функционирования интегрированной системы и ее элементов в долгосрочной перспективе.

Предложенная методика позволит оценить целесообразность вступления хозяйствующих субъектов в ту или иную корпоративную структуру на этапе ее создания, посредством определения потенциальной эффективности их совместной деятельности, и даст ответ на самый важный вопрос – стоит ли объединять усилия или лучше функционировать самостоятельно.

Дальнейшее развитие объединения (рост эффективности либо ее снижение) будет во многом зависеть от того, какие принципы заложены в основу его деятельности и удастся ли сформировать действенный механизм гармонизации экономических интересов участников корпоративной структуры [1]. Поэтому к важнейшим способам обеспечения высокой эффективности функционирования корпоративных объединений в овощепродуктовом подкомплексе следует отнести научное обоснование принципов их формирования с учетом специфики отрасли, а также построение оптимальной системы распределительных отношений, учитывающих вклад каждого участника в общий результат деятельности и гарантирующих ему справедливое вознаграждение.

Литература

1. Молохович, М.В. Методика оценки целесообразности создания корпоративных структур / М.В. Молохович // Экономический рост Республики Беларусь: глобализация, инновационность, устойчивость: материалы VII Междунар. науч.-практ. конф., Минск, 25–26 сент. 2014 г.: в 2 т. / Белорус. гос. экон. ун-т; редкол.: В.Н. Шимов [и др.]. – Минск, 2014. – Т. 1. – С. 312–313.

2. Иванова, Е.А. Инновации как фактор повышения конкурентоспособности предприятий / Е.А. Иванова [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/v/innovatsii-kak-faktor-povysheniya-konkurentosposobnosti-predpriyatiy>. – Дата доступа: 24.10.2017.

*Пожарицкий Е.Д., аспирант
(БГУ, г. Минск)*

ОРГАНИЗАЦИЯ ПУНКТОВ САМОВЫВОЗА ТОВАРА, КАК КОНКУРЕНТНОЕ ПРЕИМУЩЕСТВО

В настоящее время, в результате активной конкурентной борьбы в сфере коммерции, появилась острая необходимость найти новый инструмент, позволяющий получить весомое преимущество перед другими компаниями. Таким инструментом стал клиенториентированный сервис. Постепенно, понимая важность клиента и его роль в бизнесе, организации все больше и больше уделяют внимание удовлетворению потребностей покупателя. Конечно, такой сервис не появился сам собой, его формированию мы обязаны многолетнему опыту зарубежных компаний. Методы торговли во времена советского союза, а также стандартные способы ведения бизнеса по типу «купи-продай» в 1990-х годах, к