

рованная система, базирующаяся на цепочке «сбыт – снабжение – производство – экономика – финансы», что свидетельствует о существующих недостатках в планировании.

Для осуществления плана мероприятий по повышению прибыли предложено выполнение следующих действий: изменение структуры номенклатуры производимой продукции; внедрение системы энергосбережения; строгое соблюдение заключенных договоров по поставкам продукции; проведение масштабной и эффективной политики в области подготовки персонала; повышение эффективности деятельности предприятия по сбыту продукции; снижение непроизводительных расходов и потерь; внедрение в практику оперативного учета затрат на производство продукции; применение самых современных механизированных и автоматизированных средств для решения задач анализа прибыли и рентабельности.

Таким образом, политика предприятия должна быть направлена на разработку направлений повышения прибыли, что в современных условиях является одной из важнейших задач. Для определения влияния факторов на результативный показатель необходимо использовать методику маржинального анализа, а для грамотного планирования прибыли – операционный анализ.

©ВГТУ

НАПРАВЛЕНИЯ МАРКЕТИНГОВОЙ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ «НАУЧНО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ПАРК ВГТУ»

А.И. ЮЖАНИНОВА, М.А. ЕРШОВА, Г.А. ЯШЕВА

The analysis of the external and internal environment Technopark Vitebsk State Technological University. Developed strategic direction and communication activities in order to further the development of Technopark, including: development and implementation of corporate style technology park; improvement of PR-activities of the organization; development of methods of direct marketing; improving site Technopark; development of partnerships between the Scientific and Technological Park VSTU Competitors - Free Economic Zone "Vitebsk" small business incubator and "Law & Order"

Ключевые слова: технопарк, развитие, стратегия маркетинга, SWOT-анализ, инновационно-инвестиционный потенциал

Развитие научно-технологических парков способствует активизации инновационной деятельности и ускорению коммерциализации научных разработок, что особенно актуально для белорусской экономики в современных условиях. В целях поиска ключевых факторов успеха и проблем технопарка «Витебский государственный технологический университет» был проведен SWOT-анализ. На основе проведенного анализа предложена разработка стратегических направлений и коммуникационных мероприятий с целью дальнейшего развития ГП «НТП ВГТУ».

Первое стратегическое направление - внедрение фирменного стиля, заключается в создании эмоционально-выразительной информационной поддержки сохраняющей для потребителя положительного образа технопарка, стимулирующей интерес к деятельности предприятия.

Второе направление – совершенствование PR-деятельности организации. Чтобы заявить о себе и распространить известность среди целевой аудитории технопарка нужно проводить и принимать участие в следующих мероприятиях: пресс-конференции с представителями СМИ; круглые столы или семинары; бизнес-форумы; - страт-апы; - ивент-мероприятия. Одним из мероприятий пиар-кампании Научно-технического парка «ВГТУ» предлагается организация «Дня открытых дверей» под лозунгом: «Инновации. Бизнес. Образование».

Третье стратегическое направление заключается в разработке методов прямого маркетинга, основными из которых будут являться: организация личных продаж, разработка каталога и рекламки-стикера. Данные мероприятия являются достаточно эффективным для организации данного типа. Внедрение данного мероприятия увеличит выручку технопарка на 570 млн. руб., тем самым снизит убыток на 23,4 млн.

Четвертое направление – совершенствование сайта позволят привлечь и заинтересовать заказчика, реализовать оперативную обратную связь с заказчиками, создать инструмент для распространения информации о технопарке. Проанализировав основные критерии успешности сайта технопарка, были отмечены следующие недостатки: отсутствие фирменного стиля в области оформления; очень сложная структура сайта, которая способствует затруднениям в процессе поиска нужной информации; отсутствие определенной цели сайта; редкая обновляемость информации. Необходимо модернизировать

вать сайт «НТП ВГТУ». Внедрение данного мероприятия позволит нам увеличить выручку на 361,1 млн. руб., при этом снизить убыток на 13,7 млн.

Пятое направление – создание и реализации партнерских отношений между «НТП ВГТУ» и свободной экономической зоной «Витебск» и инкубатором малого предпринимательства «Закон и порядок», что может привлечь 7% финансирования от суммы выделенной Витебской области в 2013-2015 гг. на поддержку малого и среднего предпринимательства.