

ства) [3]. Средства, внесенные дольщиками на расчетный счет застройщика на оплату затрат, не включенных в сводный сметный расчет стоимости объекта долевого строительства, но относимых на стоимость строительства, используются застройщиком по целевому назначению.

Литература

1. О долевом строительстве объектов в Республике Беларусь : Указ Президента Республики Беларусь от 6 июня 2013 г. № 263 // Консультант Плюс : Беларусь [Электронный ресурс] / ООО «Юр Спектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2014. – Дата доступа : 21 марта 2014 г.
2. Об архитектурной, градостроительной и строительной деятельности в Республике Беларусь : Закон Республики Беларусь от 5 июля 2004 г. N 300-З в ред. Кодекса Республики Беларусь от 16.05.2006 № 117-3, Законов Республики Беларусь от 13.07.2012 № 419-3 // Консультант Плюс : Беларусь [Электронный ресурс] / ООО «Юр Спектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2014. – Дата доступа : 21 марта 2014 г.
3. Об утверждении инструкции о порядке определения стоимости объекта строительства в бухгалтерском учете : постановление Министерства архитектуры и строительства Республики Беларусь от 14 мая 2007 г. № 10: в ред. постановлений Минстройархитектуры от 22.12.2012 № 38 // Консультант Плюс : Беларусь [Электронный ресурс] / ООО «Юр Спектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2014. – Дата доступа : 21 марта 2014 г.
4. О дополнительных требованиях к застройщикам, осуществляющим долевое строительство жилых и (или) нежилых помещений в многоквартирных или блокированных жилых домах, многоквартирных жилых домов и (или) иных объектов недвижимости : постановление Совета Министров Республики Беларусь от 22 ноября 2013 г. № 1007 // Консультант Плюс : Беларусь [Электронный ресурс] / ООО «Юр Спектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2014. – Дата доступа : 21 марта 2014 г.

ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОГО ПОТЕНЦИАЛА В ТОРГОВЛЕ

Краснокутская Н.С.

Харьковский государственный университет питания и торговли, г. Харьков, Украина

Бубенец И.Г.

Харьковский государственный университет питания и торговли, г. Харьков, Украина

Предпринимательство – сложное социально-экономическое явление, которое базируется на социальной активности и самостоятельности и может осуществляться практически во всех отраслях экономики. Особенностью предпринимательства в развивающихся странах является его активизация в торговле, которая выступает связующим звеном между производством и потреблением. Формирование предпринимательского потенциала здесь, в отличие от большинства сфер экономики, не требует значительных капиталовложений и специализированного образования, что, в свою очередь, способствует быстрому развитию малого и среднего бизнеса в этой сфере.

В связи с тем, что уровень реализации предпринимательского потенциала существенно влияет на уровень экономического развития страны в целом, актуальной становится проблема его оценки, результаты которой позволяют оценить фактическую предпринимательскую активность и определить степень готовности населения заниматься предпринимательской деятельностью. Важность решения сформулированной проблемы определила целевые приоритеты проведенного исследования, которые заключаются в разработке и обосновании авторского подхода к оценке предпринимательского потенциала в торговле.

Современные теория и практика предпринимательства на сегодняшний день не выработали единого подхода к такой оценке. Наиболее распространенной является позиция, согласно которой предпринимательский потенциал отождествляется с его ресурсно-функциональными составляющими (производственной, финансовой,

трудовой и др.) и оценивается с использованием разнообразных коэффициентов [1; 2; 3; 4]. С нашей точки зрения, дискуссионность этой позиции состоит в ее несоответствии сути предпринимательского потенциала, которая определяется совокупностью способностей, знаний и навыков людей по осуществлению предпринимательской деятельности. То есть в основе оценки предпринимательского потенциала должна лежать нематериальная его составляющая – наличие у носителя такого потенциала определенных способностей (профессиональных, психофизиологических, социально-культурных) и компетенций.

Именно такое понимание предпринимательского потенциала лежит в основе Global Entrepreneurship Monitoring (GEM), целью которого является оценка потенциальной готовности заниматься предпринимательской деятельностью среди экономически активного населения различных стран [5]. Основываясь на методологии исследования GEM, мы предлагаем оценку предпринимательского потенциала в торговле проводить по двум направлениям:

1) оценка фактического уровня предпринимательской активности в отрасли;

2) оценка готовности экономически активного населения заниматься торговым предпринимательством.

В первом случае объектами оценки выступают как предприниматели, которые уже реализовали себя в сфере торговой деятельности и получают от нее стабильные доходы, так и новые предприниматели, которые недавно вошли в этот бизнес. Основными показателями оценки

могут быть количество и темпы роста малых, средних и крупных торговых предприятий, а также частных предпринимателей в торговле.

Второе направление предполагает проведение опросов с целью идентифицировать экономически активное население, готовое начать собственный торговый бизнес. В этом случае предметом исследования должна быть самооценка респондентами, с одной стороны, навыков и знаний, необходимых для торгового предпринимательства, с другой стороны, их желания и готовности заниматься такой деятельностью. В соответствии с авторскими предложениями, общий уровень предпринимательского потенциала в торговле будет определяться как фактической предпринимательской активностью, так и возможностями ее расширения.

Таким образом, использование предложенного подхода к оценке предпринимательского потенциала в торговле базируется на принципах комплексности и системности, а дальнейшие исследования в этой сфере должны

быть направлены на обоснование методов, позволяющих интегрировать полученные количественные оценки предпринимательской активности с качественными характеристиками готовности заниматься торговым предпринимательством.

Литература

1. Булакина, О.Н. Методика комплексной оценки предпринимательского потенциала муниципального образования / О.Н. Булакина // Известия ИГЭА. – 2009. – № 4. – С. 63–65.
2. Степанов, А.Я. Оценка предпринимательского потенциала фирмы : автореф. дис. ... канд. экон. наук / А.Я. Степанов – СПб.: СПбГУЭФ, 2001. – 19 с.
3. Бердичевская, Н.Ф. Оценка предпринимательского потенциала фирмы как элемента инвестиционной привлекательности / Н.Ф. Бердичевская, И. В. Бердичевский. – Ульяновск : УлГТУ, 2004. – 136 с.
4. Федонін, О.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка / О.С. Федонін, І.М. Репіна, О.І. Олексюк. – К. : КНЕУ, 2004. – 316 с.
5. Global Entrepreneurship Monitoring 2013 Global Report / J.E. Amoros, N. Bosma. – Wellesley: Babson College, 2013. – 104 p.

НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

Кухтин П.В.

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г. Москва, Российская Федерация

Левов А.А.

Российский государственный университет туризма и сервиса, п. Черкизово, МО, Российская Федерация

Управленческую деятельность можно рассматривать как комплекс административно-хозяйственных мероприятий, направленных на достижение стоящих перед субъектом рыночных отношений целей. Функции управления обычно подразделяются на три группы:

- планирование действий;
- мотивация участников работы;
- контроль за реализацией планов.

Из перечисленных выше аспектов управления, автоматизации подлежат только планирование и контроль. Эти две группы функций определяют основные требования к системе управления деятельностью субъекта рыночных отношений. Система управления должна обладать следующими возможностями:

- быть инструментом управления всей деятельностью субъекта рыночных отношений, включая финансы, производство, закупки, продажи, транспорт, ремонт, обслуживание, менеджмент проектов;
- легко настраиваться и модифицироваться по мере развития и изменения ситуации на рынке;
- использовать современную и перспективную вычислительную технику и новые информационные технологии;
- опираться на открытые стандарты и иметь хорошую поддержку в любом регионе;
- иметь апробированную и отлаженную систему внедрения.

При обработке информации в системах управления производятся следующие действия:

- сбор и аккумуляция информации в БД систем управления информацией из всех источников субъекта рыночных отношений;
- технологическая и аналитическая обработка информации в системах управления;
- представление информации на различных уровнях управления в разных формах;
- подготовка и представление обобщенной и детальной информации для лиц, принимающих решения по управлению предприятием;
- контроль над ходом исполнения решений.

В то же время, система управления не ограничивается только накоплением и представлением информации. Для прогнозирования и обработки статистических данных в системах управления находят применение специальные математические методы.

В последнее десятилетие развитие взглядов на управление происходило на фоне ускорения и роста частоты внешних изменений, уменьшения периода планирования. Современный рынок консалтинговых услуг среагировал на это широким предложением таких дорогостоящих автоматизированных систем управления как SAP R/3, JDEdwards, BAAN Triton, SSA/BPCS, MFG/Pro, SA MANMAN/X и др. Некоторые из этих систем содержат в