

Как отмечалось ранее, диагностика организации позволяет измерить (оценить в количественных показателях) стартовый уровень управляемости маркетинговой деятельностью  $УУСФУ_{\text{мд}}(t_0)$  и построить траекторию развития маркетинга ( $ТРМ$ ) то есть  $ТРМ = f(УУСФУ_{\text{мд}}(T))$ , с учётом времени  $T$  стратегического управления. Соответственно, определив уровни управляемости общих функций управления можно найти интервал времени необходимый и достаточный для выхода процессов управления маркетинговой деятельностью в зону устойчивой работы.

На рисунке 2 представлен график стабилизации уровней управляемости маркетинговой деятельностью в стратегическом управлении (или определение поинтервального приращения уровней управляемости за интервал времени  $T = 5 \text{ лет}$ ) по всем общим функциям управления маркетингом. На рисунке используется шаг квантования равный году  $\Delta t_i = 1 \text{ год}$  и число интервалов  $t_i$  равно 5. В конце  $t_5$  уровень управляемости должен сойтись в точке равной 100% [7].

В дальнейшем для каждого шага квантования определяются действия, способные изменить уровень управляемости к концу  $\Delta t_i$  на заданную величину, то есть разрабатывается стратегическая программа действий, позволяющая достичь успешного развития общих функций управления. Если фактический уровень управляемости, измеренный в конце  $t_i$ , меньше заданного, значит, количество и качество труда не соответствуют плановым (заданным) характеристикам и не способствовало выходу в заданную точку.

Стратегическая программа развития маркетинговой деятельности является базовой основой для составления планов работ по всем направлениям общих функций управления. Реализация запланированных действий в соответствии с разработанными мероприятиями и траекториями развития общих функций управления маркетингом и результирующей траектории развития маркетинга позволяет:

- 1) добиться более стабильных экономических показателей работы организации;
- 2) совершенствовать управляемость маркетинговой деятельностью;
- 3) совершенствовать социальные и организационные условия работы организации;
- 4) усилить мотивацию и заинтересованность специалистов в конечных результатах труда [8].

На следующем этапе исключительно важной становится непосредственно процедура отслеживания качества реализации маркетинговых действий в рамках реализации стратегической программы развития в целом как высшим, так и средним звеньями управления, подразделениями и конкретными исполнителями в частности. Безусловно, речь идёт о процедуре мониторинга стратегического управления маркетинговой деятельностью. Процедура мониторинга позволяет отслеживать допустимые отклонения, которые оказывают непосредственное влияние на уровень управляемости маркетинговой деятельностью, определять скорость развития событий и информировать руководителей процессов управления маркетингом о необходимости принимать адекватные ситуации управленческие решения [8].

Использование диагностики развитости и эффективности маркетинга организации в практических условиях совершенствования стратегических, текущих и оперативных процессов управления маркетинговой деятельностью позволяет определить рациональные решения по стабилизации каждой общей функции управления маркетингом. Описанные методы измерения и анализа стартовых условий стратегии развития маркетинга, настроенные на особенности управления конкретной организации, являются полезными, если руководство организации принимает решение о необходимости обеспечения устойчивого развития маркетинговой деятельности в стратегическом режиме управления. Содержание используемых методов измерения стартовых условий развития маркетинговой деятельности разрабатывались в рамках удовлетворения требований международных стандартов ИСО серии 9000.

#### Литература и источники:

1. Высоцкий О.А. Теория измерения управляемости хозяйственной деятельностью предприятий / О.А. Высоцкий; под науч. ред. Р.С. Седегова. — Мн. : ИООО «Право и экономика», 2004. — 396 с.
2. Постюшков А.В. Оценочный менеджмент: Учебное пособие / А.В. Постюшков. — М. : ФАИР-ПРЕСС, 2004. — 272 с.
3. Экономико-математические методы и модели: Учеб. пособие / Н.И. Холод [и др.]; Под общ. Ред. А.В. Кузнецова. — Мн. : БГУ, 1999. — 258 с.
4. Елисеева, И.И. Общая теория статистики: учебник / И.И. Елисеева, М.М. Юзбашев. — М. : Финансы и статистика, 2004. — 656 с.
5. Высоцкий, О.А. Методология измерения и практикум по управлению организацией (в стартовых условиях устойчивого развития организации) / О.А. Высоцкий [и др.]; под науч. ред. О.А. Высоцкого. — Минск : «Право и экономика», 2016. — 272 с.
6. Фатхутдинов, Р.А. Производственный менеджмент: Учебник для вузов. 6-е издание / Р.А. Фатхутдинов. — СПб. : Питер, 2011. — 496 с.
7. Высоцкий, О.А. Прозрачное управление в системе обеспечения устойчивого развития предприятия / О.А. Высоцкий. — Минск : ИООО «Право и экономика», 2014. — 54 с.
8. Зацепина, Е.В. Маркетинг в системе мониторинга текущего управления устойчивым развитием организации / Е.В. Зацепина; под научн. ред. В.Ф. Медведева. — Мн. : ИООО «Право и экономика», 2015. — 115 с.

**Кот Н.Г.**, старший преподаватель  
УО «Брестский государственный технический университет».  
г. Брест, Республика Беларусь  
*kotofeika1981@mail.ru*

## РОЛЬ ФИНАНСОВОГО ПОТЕНЦИАЛА ОРГАНИЗАЦИИ В ЕЕ ИННОВАЦИОННОМ РАЗВИТИИ

**Введение.** Существует немало бизнес-стратегий, обещающих быструю и гарантированную прибыль. И многие компании активно используют их, стремясь повысить свой доход, привлечь новых клиентов или расширить сферу своего влияния. Одним из методов достижения успешного положения, который используется в настоящее время, выступают инновации. Действительно, опыт многих мировых лидеров таких, как Google, Bayer, Tesla Motors, Nike, Apple и ряд других показывает, что

непосредственно инновации приносят успех. Однако, в мировой практике существуют примеры неэффективных инноваций, которые не только не позволяют организациям достичь успешного процветания, а с точностью наоборот, приводят к краху и закрытию данного субъекта хозяйствования. По мнению автора, осуществление инноваций целесообразно проводить в тех организациях, которые владеют достаточным экономическим потенциалом для своего дальнейшего функционирования. В свою очередь экономический потенциал может быть определен с помощью финансового потенциала организации.

**Основная часть.** В экономической литературе существуют различные позиции к содержанию категории «экономический потенциал» организации. Среди зарубежных ученых, уделивших значительное внимание вопросу экономического потенциала организации, можно назвать Шумпетера Й., П. Бауэра, Л. Мизеса, К. Миско. Проблемы экономического потенциала организации рассматриваются в работах многих российских ученых-экономистов и практиков: П.А. Игнатовского, С.Б. Барнгольца, А.А. Пшеничникова, Р.А. Белоусова, А. Тодосейчука, Б. Плышевского, Е.В. Лапина, Б.М. Мочаловой, Г.С. Мерзликиной, Л.С. Шаховской, Т.Г. Храмцовой и ряда других. Ряд вопросов, связанных с определением сущности, оценкой и разработкой направлений повышения экономического потенциала в разных отраслях народного хозяйства нашли свое отражение в трудах отечественных ученых: С.И. Барановского, В.А. Воробьева, Г.И. Гануша, З.М. Ильиной, М.В. Мясниковича, А.С. Сайганова, С.Б. Шапиро, К.К. Шибеко, В.Н. Шимова, А.П. Шпака и др.

В процессе изучения и обобщения теоретических взглядов ученых установлено, что в экономической литературе существуют различные точки зрения на сущность и содержание категории «экономический потенциал» организации. При этом, одни считают, что эта категория представляет собой конгломерат ресурсов. Другие представляют экономический потенциал организации, как результат экономических и производственных отношений между субъектами хозяйственной деятельности. Третьи — под экономическим потенциалом понимают способность организации обеспечивать свое долгосрочное функционирование и достижение стратегических целей при данном количестве, качестве и структуре ресурсов. По нашему мнению выделение стратегических целей в рамках определения категории «экономический потенциал организации» нереально, так как получение максимальной прибыли и есть одна из основных целей функционирования коммерческого организации.

Первоначальной составляющей экономического потенциала хозяйствующего субъекта выступают ресурсы в виде материальных и нематериальных ценностей, которые при оптимальном сочетании с трудовыми ресурсами отражают реализацию потенциальных возможностей в сложившихся условиях, выраженную в достижении своих целей, в качестве одной из которых выступает финансовая составляющая для возможного дальнейшего развития.

Несмотря на многогранность исследований категории экономического потенциала, финансовый потенциал остается, к сожалению, малоисследованным. Ключевой проблемой является то, что в экономической литературе нет четкого определения финансового потенциала. Проблемам финансового потенциала организации посвящен ряд публикаций отечественных и зарубежных ученых таких, как И.Г. Бритченко, Н.С. Краснокутская, Л.И. Федулова. В трудах этих авторов акцентируется внимание на важность изучения проблем финансового потенциала организации, и в то же время, остается открытым вопрос о сущности и структуре финансового потенциала.

Следует упомянуть, что в экономической литературе часто «финансовый потенциал» используется как синоним термина «налоговый потенциал». Такой подход обусловлен отсутствием четкой методологии и особенностями перевода на русский язык англоязычных терминов. Специалисты подчеркивают, что понятия финансового и налогового потенциалов обозначают принципиально разные экономические явления, имеют разный состав и характеризуют различное влияние на бюджетную систему.

Анализ существующих подходов к определению «финансовый потенциал» выявил, что большинство авторов отождествляют данную категорию с финансовыми ресурсами, с возможностью финансовой системы к эффективному распределению финансовых ресурсов [1].

Так, И.Г. Бритченко считает, что «финансовый потенциал — это объем собственных, заемных и привлеченных финансовых ресурсов предприятия, которыми оно может распоряжаться для осуществления текущих и перспективных затрат» [2].

Ученые-экономисты Ф.И. Евдокимов, О.В. Мизина отождествляют финансовый потенциал с возможностями финансовой системы к эффективному распределению финансовых ресурсов [3].

В.Г. Быков, Ю.М. Ряснянский отмечают, что финансовый и экономический потенциал находятся на одной иерархической ступени «финансово-экономический потенциал — это функционально взаимосвязанная совокупность экономического и финансового потенциалов, которая обеспечивает максимально эффективную реализацию целей и направлений развития предприятия» [4].

При этом экономический потенциал рассматривается как синтез ресурсного и производственного потенциалов. В свою очередь, в состав ресурсного потенциала включены трудовые, материальные и технико-технологические ресурсы.

Финансовый потенциал рассматривается как совокупность финансовых ресурсов, которые принимают участие в производственно-хозяйственной деятельности (собственный капитал, различного рода резервы, стоимость основного капитала, оборотных активов, устойчивые пассивы, амортизационные отчисления, величина краткосрочных и долгосрочных займов и кредитов, нераспределенная прибыль и т. д.).

Следует отметить, что производственно-экономический потенциал представляет собой категорию, имеющую низкий показатель мобильности (высокий уровень закрепления), в отличие от него финансовый потенциал характеризуется высокой мобильностью.

В.О. Кунцевич предлагает такое понятие, как «финансовый потенциал развития предприятия» — совокупность имеющихся финансовых ресурсов, возможностей системы по их привлечению и эффективному управлению для достижения тактических и стратегических целей предприятия [5].

В своих исследованиях В.И. Плаксин и А.С. Поleshук отмечают, что финансово-экономический потенциал предприятия нельзя рассматривать как простую сумму компонентов, его составляющих, ибо в любой производственной системе «происходит» сложное взаимодействие составляющих потенциала системы. Кроме того, финансово-экономический потенциал предприятия ставится в зависимость не только от располагаемых ресурсов, но и от организации системы и влияния среды [6].

Для каждого предприятия важную роль играет его финансовый потенциал, который позволяет оценить эффективность использования имеющихся у него ресурсов и возможностей, способствует его росту и развитию. Финансовый потенциал, по мнению представленных выше авторов, является ресурсом, который может обеспечить развитие компании, гарантируя сохранение и упрочнение его рыночных позиций. Основываясь на данном подходе, финансовый потенциал предприятия рассматривается как ресурс развития и роста, имеющийся на конкретный момент времени. Финансовый потенциал включает собственные финансовые ресурсы, заемный капитал и интеллектуальный ресурс.

По мнению И.В. Барсеговой финансовый потенциал можно подразделить на объективный и субъективный [7].

К объективному относятся ресурсы, которые участвуют в производственном процессе или могут быть реально вовлечены в него. Данная категория легко поддается измерению. Предприятия, имея в своем распоряжении какое-либо количество материальных, трудовых или иных ресурсов, не могут их использовать без финансового обеспечения. Финансовый потенциал позволяет извлечь максимально возможную эффективность от использования имеющихся ресурсов путем определения показателей рентабельности, материалоемкости и фондоотдачи, оборачиваемости.

К субъективному потенциалу относятся способность рядовых работников эффективно использовать имеющиеся ресурсы, а финансового персонала — эффективно выполнять свою работу и оптимально распределять существующие средства.

При этом в своей статье И.В. Барсегова акцентирует внимание на том, что основной составляющей финансового потенциала является совокупность собственных и привлеченных финансовых ресурсов, т. е. денежных средств, которые находятся в его распоряжении [7]. Оценив имеющиеся финансовые ресурсы, можно оценить финансовый потенциал предприятия.

В своей работе «Конкурентный потенциал предприятия: сущность, структура, методика оценки» Я.Ю. Салихова в состав финансового потенциала включает финансовые ресурсы и инвестиционные возможности [8]. Финансовые ресурсы представляют денежные доходы и поступления, находящиеся в распоряжении предприятия и предназначенные для выполнения финансовых обязательств перед государством, кредитной системой, поставщиками, страховыми органами, другими предприятиями и физическими лицами, работниками предприятия, и осуществления затрат на развитие хозяйственной деятельности. Финансовые ресурсы направляются также на содержание и развитие объектов непроизводственной сферы, потребление, накопление, в специальные резервные фонды и др.

П.А. Фомин рассматривает финансовый потенциал промышленного предприятия как отношения, возникающие на предприятии по поводу достижения максимально возможного финансового результата при условии: а) наличия собственного капитала, достаточного для выполнения условий ликвидности и финансовой устойчивости; б) возможности привлечения капитала, в объеме необходимом для реализации эффективных инвестиционных проектов; в) рентабельности вложенного капитала; г) наличия эффективной системы управления финансами, обеспечивающей прозрачность текущего и будущего финансового состояния [9].

По мнению автора трактовка термина «финансовый потенциал», данная П.А. Фоминим, дает более полное представление о сущности исследуемого понятия. Поскольку автор считает, что финансовый потенциал представляет собой не только необходимую движущую силу, которая приводит в динамическое состояние организацию (имеется в виду наличие источников финансирования), а также максимальные, но в тоже время, реальные возможности, которыми располагает хозяйствующий субъект в определенный момент времени при наиболее полном и наилучшем использовании имеющихся у него всех ресурсов и средств. Следовательно, финансовый потенциал является «фундаментом», на котором строится деятельность организации. Финансовый потенциал опосредует все этапы функционирования субъекта хозяйствования, начиная от момента создания (формирование уставного капитала) и заканчивая достижением цели деятельности организации (получение прибыли). Поэтому, мы считаем, что финансовый потенциал не может выступать в качестве составляющей экономического потенциала организации, его следует рассматривать как выражение последнего, имеющее оценку (величину).

Финансовый потенциал организации характеризует с одной стороны достигнутый уровень накопления или использования ресурсов, с другой стороны — достигнутый уровень выступает возможностью перспективной деятельности.

Для осуществления предпринимательской идеи предприниматель должен организовать производство, скрытым от конкурентов и других пользователей информацию образом, для осуществления созидательного разрушения действующей части производства и замены его новыми предпринимательскими возможностями.

Уровень скрытой возможности при реализации предпринимательской идеи возможно определить при помощи показателя финансового потенциала.

Большинство авторов, исследующих финансовый потенциал на уровне организаций, считают, что это комплексное явление и его следует оценивать через характеристики финансового состояния. Однако в настоящее время финансовое состояние организации оценивается с помощью одномоментных показателей, которые характеризуют деятельность организации в статике, что не соответствует аксиоме: организация — динамически развивающаяся система.

Оценка финансового потенциала может быть представлена в виде обособленного элемента, зависящего и определяющего направления дальнейшего функционирования организации. Финансовый потенциал должен представлять *только предпринимателю*, но не другим лицам, сложные взаимосвязи в организации в доступном виде, обеспечивать прозрачность всех происходящих процессов для поддержания финансовой стабильности. Кроме этого, финансовый потенциал включает

цепочку взаимосвязей и взаимозависимостей между денежными потоками, ресурсами, производством, как составляющими компонентами экономического потенциала, и скрытыми возможностями или угрозами дальнейшего функционирования.

В отличие от экономического потенциала, при расчете финансового потенциала в абсолютном измерении возникает проблема прозрачности, которую нельзя свести к административным требованиям правильной и честной отчетности бизнеса, она является системным свойством организации. В силу чего, финансовый потенциал выступает относительным показателем, уровень которого задается каждым предыдущим потенциалом в системе экономического потенциала.

По мнению автора, финансовый потенциал не может выступать в качестве составляющей экономического потенциала организации, его следует рассматривать как выражение последнего, имеющее стоимостную оценку. Финансовый потенциал представляет возможность своего дальнейшего развития, направление которого может быть двухнаправленным — в сторону роста и в сторону снижения, с целью достижения стратегически важных задач, в качестве которых выступают экономические и неэкономические мотивы при существующих условиях функционирования.

Финансовый потенциал выполняет, своего рода, системную функцию, которая заключается в агрегировании как доступной для всех информации, так и скрытой, известной только одному предпринимателю. При этом посредством финансового потенциала происходит определение скрытой предпринимательской возможности на основании общедоступной информации, представленной в отчетности. Финансовый потенциал позволяет рассмотреть организацию как целостную систему: с одной стороны, используемый в расчетах уровень экономического потенциала подчиняется законам максимизации экономического роста, а уровень финансового потенциала — системе предельных величин. Именно финансовый потенциал позволяет определить максимально допустимый, предельный уровень скрытой предпринимательской возможности организации на основе временных функций прошлого, настоящего и будущего состояния хозяйствующего субъекта.

Финансовый потенциал служит платформой, на которой вырастает последовательность скрытых управленческих действий и решений, и тем самым создается динамический потенциал кругооборота в целом. Часть компонентов экономического потенциала отображается в составе финансового потенциала в виде скрытых возможностей, которые при определенном уровне накопления, совершив кругооборот, увеличат экономический потенциал.

Экономический потенциал определяет величину фактических возможностей организации в динамическом развитии.

Для того, чтобы оценить критерий эффективности рассчитанного экономического потенциала, его необходимо сопоставить с финансовым потенциалом. Пониманием расчета показателя финансового потенциала определяется наличие финансовых возможностей организации в используемом экономическом потенциале (формула 1):

$$FP = EP: ((EP - \sum \alpha) + (EP - \sum \beta) + (EP - \sum \gamma)), \quad (1)$$

где FP — финансовый потенциал;

EP — уровень экономического потенциала организации

$\alpha$  — параметр, определяющий соотношение между производительностью труда и средним уровнем заработной платы;

$\beta$  — фондоотдача основных средств;

$\gamma$  — затратноотдача.

Рассчитанный по формуле (1) показатель финансового потенциала определяет уровень использования финансовых возможностей организации за рассчитанный диапазон. Таким образом, финансовый потенциал является относительным выражением сложившегося уровня экономического потенциала в организации, как динамически развивающейся системы. Финансовый потенциал характеризует величину финансовых возможностей организации, которые, совершив кругооборот, способствуют увеличению величины экономического потенциала хозяйствующего субъекта.

Для того, чтобы оценить эффективность использования экономического потенциала в организации на основании рассчитанного показателя финансового потенциала, его необходимо сопоставить с зонами управляемости (таблица 1).

**Таблица 1. Классификация зон управляемости**

Критерий зоны управляемости	Наименование зоны управляемости	
80–100 %	Зона естественных отклонений	Зона устойчивого развития
60–80 %	Зона стабилизации	Зона устойчивости
40–60 %	Зона санации	
20–40 %	Зона реструктуризации	Зона неустойчивости
0–20 %	Зона банкротства	

Примечание: Собственная разработка автора на основании [10]

Значение показателя финансового потенциала, соответствующее той или иной зоне управляемости, позволяет определить стартовую точку для достижения максимально эффективного состояния в процессах управления экономическим потенциалом. Поскольку, максимально эффективным состоянием для каждой организации выступает его устойчивое развитие, тогда и показатель, определяющий финансовый потенциал, должен соответствовать заданному направлению, в силу чего, мы считаем уместным назвать данный показатель, как интегрально-регулирующий показатель устойчивого развития организации.

Для определения уровня и направления дальнейшего развития деятельности организации предлагается определить интегрально-регулирующий показатель устойчивого развития организации посредством уравнения регрессии, отражающего зависимость финансового потенциала от производительности труда, среднегодового уровня заработной платы, фондоотдачи и затратноотдачи. Интегрально-регулирующий показатель устойчивого развития организации определяется индивидуально для каждой организации.

Таким образом, построенная регрессионная модель, а также фактические значения накопительных параметров позволяют спрогнозировать возможность и направления дальнейшего использования финансового потенциала организации на конкретную дату, своего рода предельное приращение накопительных показателей организации при проведении эффективной политики управления. Предельное приращение финансового потенциала, т. е. направление дальнейшего развития, которое с учетом научной диалектики может быть как положительное — в сторону роста, так и отрицательное — в сторону сворачивания деятельности, определяется по формуле (2):

$$\Delta FP = I_{sd} - FP, \quad (2)$$

где  $\Delta FP$  — направление дальнейшего развития, финансовых возможностей;

$I_{sd}$  — интегрально-регулирующий показатель устойчивого развития;

$FP$  — финансовый потенциал.

В случае получения положительной величины в организации имеется потенциал развития, в противоположном случае — руководству организации следует предпринять серьезные меры к инволюции или диверсификации деятельности существующего субъекта хозяйствования.

Описанная методика определения интегрально-регулирующего показателя устойчивого развития организации сводится к реализации следующих основных этапов:

- определение важнейших факторов, оказывающих воздействие на экономический потенциал организации;
- установление фактического наличия корреляционной связи между экономическим потенциалом организации и структурными составляющими;
- построение регрессионного уравнения, проверка его значимости и достоверности, устранение мультиколлинеарности факторов;
- определение прогнозного значения интегрально-регулирующего показателя устойчивого развития путем подстановки в регрессионное уравнение накопительных показателей.

**Заключение.** Таким образом, финансовый потенциал организации представляет собой выражение экономического потенциала, который может иметь как положительное, так и отрицательное значение. В случае получения положительной величины в организации имеется потенциал развития, в противоположном случае — руководству организации следует предпринять серьезные меры к инволюции или диверсификации деятельности существующего субъекта хозяйствования. Принимая решение об инновационном развитии организации, следует учитывать значение финансового потенциала.

#### Литература и источники:

1. Маслиган, О.О. Сущность финансового потенциала промышленного предприятия как экономической категории / О.О. Маслиган // Актуальные проблемы экономики. — 2004. № 7 (37). — С. 123–130.
2. Балацкий, О.Ф. Экономический потенциал административных и производственных систем. Монография / под общ. ред. О.Ф. Балацкого. — Сумы: Университетская книга, 2006. — 58 с.
3. Демидова, Е.Н. «К вопросу об экономической сущности финансово-экономического потенциала предприятия. / Е.Н. Демидова // Финансы, учет, банки. — 2010. — Выпуск № 1 (16).
4. Быков, В.Г. Финансово-экономический потенциал предприятий общегосударственного значения — оценка и управление / В.Г. Быков, Ю.М. Ряснянский // Финансы Украины. — № 6. — С. 56–61.
5. Кунцевич В.О. Поняття фінансового потенціалу розвитку підприємства та його оцінки / В.О. Кунцевич // Актуальні проблеми економіки. — 2004. — № 7 (37). — С. 123–130.
6. Касьянова, Н.В. Основы развития потенциала предприятий в современных условиях / Н.В. Касьянова // Проблемы повышения эффективности функционирования предприятий различных форм собственности: Сборник научных трудов. — Т. 2. — Донецк: ИЭП НАН Украины, 2004. — С. 139–148
7. Барсегова, И.В. «Финансовый потенциал для коммерческого сектора» [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/> — Дата доступа: 06.11.2016.
8. Салихова, Я.Ю. Конкурентный потенциал предприятия: сущность, структура, методика оценки: учебное пособие / Я.Ю. Салихова. — СПб.: Издательство СПбГУЭФ, 2011. — 52 с.
9. Фомин, П. А. Особенности оценки производственного и финансового потенциала промышленных предприятий / П.А. Фомин, М.К. Старовойтов. — М., 2007.
10. Высоцкий, О.А. Теория измерения управляемости хозяйственной деятельностью предприятий / под науч. ред. Р.С. Седегова. — Мн.: ИООО «Право и экономика», 2004. — 396 с.

**Кривицкая Т.В.**, старший преподаватель

УО «Брестский государственный технический университет».

г. Брест, Республика Беларусь

*mim@bstu.by*

## ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАБОТ В СТРОИТЕЛЬНОМ КОМПЛЕКСЕ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

В современных условиях Республики Беларусь весьма важной является задача по совершенствованию и изысканию новых технологий проектирования и производства работ возведения монолитных железобетонных конструкций в направлении на сокращение сроков строительства, экономию энергетических затрат и улучшения качества. Особенно это актуально для зимних условий в монолитных конструкциях, какими являются несущие каркасы многих зданий и сооружений.

Деятельность по развитию строительного комплекса неразрывно связана с четко выраженной главной целью функционирования национальной экономики, имеющей социальный характер. Основные задачи деятельности Министерства архитектуры и строительства в тесной связи с Управлением строительства и жилищно-коммунального хозяйства Министерства экономики закреплены в «Концепции развития строительного комплекса Республики Беларусь на 2011–2020 гг.» [1].