

Список литературы:

1. Медицинское страхование [Электронный ресурс]// Википедия. – Режим доступа: <https://ru.wikipedia.org/wiki/>. – Дата доступа: 27.11.2019.
2. Добровольное страхование медицинских расходов [Электронный ресурс] / Белгосстрах. – Режим доступа: <http://bgs.by/insurance/17/941/997/>. – Дата доступа: 27.11.2019.
3. Сведения о страховых взносах и выплатах страхового возмещения и страхового обеспечения по добровольному страхованию [Электронный ресурс] / Министерство финансов Республики Беларусь. – Режим доступа: <http://www.minfin.gov.by/upload/insurance/statistics/ds18.xlsx>. – Дата доступа: 27.11.2019.
4. Страхование медицинских расходов [Электронный ресурс] / Белгосстрах. – Режим доступа: <http://bgs.by/insurance/28/29/146/147/>. – Дата доступа: 28.11.2019

УДК 658

МЕТОДИЧЕСКАЯ ВЗАИМОСВЯЗЬ ФУНКЦИИ УПРАВЛЕНИЯ С ОСНОВНЫМИ БИЗНЕС-ПРОЦЕССАМИ ПРЕДПРИЯТИЙ СИСТЕМЫ ЖКХ

Студент А. А.

Брестский государственный технический университет, г. Брест

Научный руководитель: Потапова Н. В., к.э.н., доцент

Состояние жилищно-коммунального хозяйства – ‘это один из тех вопросов, ответы на которые интересуют абсолютное большинство населения муниципальных образований. На протяжении уже многих лет этот вопрос находится в центре общественного внимания, является одним из приоритетных направлений социальной политики государства, регулярно освещается в средствах массовой информации. Практика реализации органами местного самоуправления жилищно-коммунальных полномочий показывает, что многие вопросы решаются с огромными трудностями. Это обусловлено многими факторами: изношенность муниципального жилищного фонда, инженерных коммуникаций, нехватка финансирования на текущий и тем более на капитальный ремонт зданий, неэффективная, деятельность предприятий жилищно-коммунального комплекса, что, в свою очередь, во многом обусловлено отсутствием конкурентной среды в данной отрасли, и др.

Актуальность темы исследования заключается в том, что в настоящее время о значении ЖКХ и связанных с ними реформах говорят на всех уровнях управления экономикой, в средствах массовой информации, а также на страницах специальной литературы. В основном подчеркивается высокая социальная значимость сферы ЖКХ.

Данная работа направлена на исследование проблем оценки показателей эффективности бизнес-процессов предприятий системы ЖКХ Республики Беларусь.

Цель – выявление недостатков действующей системы управления качеством бизнес-процессов сферы ЖКХ Республики Беларусь и сформулировать предложения по ее совершенствованию.

Объект исследования – факторы, влияющие на эффективность управления бизнес-процессами на примере системы ЖКХ Республики Беларусь.

Считаем целесообразным выделить факторы, влияющие на эффективность управления бизнес-процессами на примере системы ЖКХ, а также провести сравнительную характеристику основных объективных и субъективных факторов влияния на эффективность бизнес-процессов в сфере жилищно-коммунального хозяйства с предполагаемой разбивкой систем управления на государственную и частную.

Серьёзная нагрузка на бюджет страны, оптимизация работы отрасли в рыночных условиях диктуют необходимость реформирования ряда принципов и элементов системы социальной политики отрасли ЖКХ. Исходя из этого, альтернативой государственной системе управления ЖКХ является частная, что влечёт за собой уход от монополии и создание здоровой конкурентной среды по оказанию ЖКУ в Республики Беларусь [1].

Направления совершенствования: повышение качества услуг и снижение затрат на их предоставление населению, повышение эффективности использования жилищного фонда и инфраструктуры ЖКХ; совершенствование системы обращения с ТКО и вторичными материальными ресурсами; поддержание и дальнейшее улучшение благоустройства населенных пунктов. Среди важнейших направлений также совершенствование системы социальной защиты населения и тарифной политики в сфере оказания услуг, совершенствование системы финансирования ЖКХ и привлечение инвестиций, научное обеспечение развития, повышение эффективности структуры управления, создание позитивного имиджа и престижности работы в сфере [2].

Результаты проведенного комплексного анализа бизнес-процессов отрасли ЖКХ Республики Беларусь могут использоваться предприятиями данной сферы в дальнейшей положительной динамике их развития.

Особое внимание мы предлагаем уделить процессу формирования новых управленческих структур в КУП «ЖРЭУ г. Бреста» (путём внедрения здоровой конкуренции), от эффективной работы которых зависит успех преобразований.

Основные усилия следует направлять на реорганизацию системы жилищно-эксплуатационных служб, предусматривающую разграничение функций собственника жилищного фонда, функций профессионального управления и обслуживания и формирование полноценных договорных отношений в системе.

Являясь совершенно новым направлением экономически стабильного функционирования предприятия, управление общим имуществом многоквартирного жилого дома по нашим расчетам должно занять достойное место на пути к реорганизации системы жилищно-эксплуатационных служб.

В основе инвестиционных проектов предприятия лежат приоритетные направления развития жилищно-коммунального хозяйства:

- внедрение менее энергоемкого оборудования и прогрессивных технологий, оснащение источников и потребителей приборами учета расхода воды, тепла и регулирования тепловой энергии;
- обеспечение технического перевооружения и реконструкции коммунальных котельных с переводом их на использование местных видов топлива;
- увеличение объемов и масштабов производственно-хозяйственной деятельности Предприятия, требующих дополнительного оборотного капитала для приобретения всех видов ресурсов;
- освоение новых видов деятельности, в частности новых видов платных услуг населению;
- повышение качества оказываемых услуг, производимых работ;
- совершенствование управленческих технологий, применяемых предприятием; развитие персонала;
- реализация ресурсосберегающих мероприятий;
- сбор и повторное использование вторичных ресурсов.

При проведении комплексного анализа финансовой деятельности предприятия нами были выявлены два варианта повышения эффективности использования жилищного фонда и инфраструктуры ЖКХ: разделение предприятия КУП «ЖРЭУ г. Бреста» на отдельные структурные подразделения (ЖЭПы) и создание отдельной службы заказчика; а также создание института уполномоченных лиц по управлению недвижимым имуществом совместного домовладения.

Экономический анализ данных вариантов показал нецелесообразность разделения предприятия КУП «ЖРЭУ г. Бреста» на отдельные структурные подразделения в связи с высокими затратами на содержание Службы заказчика.

С другой стороны, изучив и подробно рассмотрев услугу по управлению общим имуществом многоквартирного дома, можно говорить о положительном экономическом эффекте от внедрения и дальнейшего углубления в стратегию развития предприятием данного типа рыночных отношений.

Список литературы:

1. Назарова, Д.В. Негосударственные формы управления в жилищно-коммунальном хозяйстве: проблемы и тенденции развития // Социологический Альманах. – Минск, 2013.– Вып.4. – С. 373–382.
2. Роль управленческих кадров в развитии ресурснезависимого коммунального хозяйства: материалы II Междунар. конференции, Минск, 12 ноября 2015 г. – Минск, 2015. – 135с.

УДК 339.138

ИНСТРУМЕНТЫ ПРОДВИЖЕНИЯ ПРОДУКЦИИ НА РЫНКЕ

Зазерская А. А.

Белорусский государственный экономический университет, г. Минск

Научный руководитель: Щитникова И. В., к.э.н., доцент

Для эффективного функционирования предприятий на рынке необходимо организовать рациональную снабженческо-сбытовую деятельность и в дальнейшем эффективно управлять ею. В процессе организации сбытовой деятельности предприятий необходимо определить, что и в каком количестве требуется продать, как и на каких условиях осуществить продажу.

В последние годы роль системы продвижения продукции значительно возросла в связи с усилением конкурентной борьбы за потребителя, повышением рисков, связанных с созданием новых товаров и ростом требований к стандартам качества выпускаемой продукции.

Актуальность данной проблемы обоснована необходимостью выработки комплекса маркетинговых мероприятий по применению коммуникаций.

Чаще всего на предприятиях сбытовую политику осуществляет служба снабжения и сбыта. Главная задача службы – определить место предприятия на рынке, занимаясь поиском возможностей для достижения более выгодных позиций относительно конкурентов. По итогам работы службы должны возрасти продажи и доход – основные параметры оценки её деятельности. Фактически, на службу сбыта возлагается буферная роль между предприятием и рынком, внутренней и внешней средой.

В состав комплекса продвижения (коммуникационного комплекса) включается реклама, стимулирование сбыта (продаж), персональная продажа, связи с общественностью, а также брэндинг и прямой маркетинг.

В службу снабжения и сбыта может входить специалист по рекламе, в обязанности которого входит разработка и реализация комплекса продвижения выпускаемой продукции, оказываемых услуг, продвижения бренда.

Основные инструменты, используемые для продвижения продукции, приведены в таблице.

Таблица 1 – Инструменты продвижения продукции на предприятиях

Методы продвижения	Производимые работы
1	2
Выставки	Представление продукции на отраслевых выставках, распространение каталогов оборудования и пос-материалов Посещение иностранных отраслевых выставок – изучение тенденций рынка, поиск идей по усовершенствованию технологии, поиск поставщиков материалов Посещение отраслевых строительных выставок – поиск новых клиентов, распространение каталогов
Интернет-порталы	Бесплатное размещение информации о предприятии и производимой продукции на отраслевых порталах, в информационных справочниках, размещение карточек товара на досках объявлений