

постановки заказа на выполнение).

Другим показателем эффективности ЛС обслуживания выступает цена обслуживания.

Итак, эффективность ЛС исчисляется на основе использования различных критериев с позиции теории массового обслуживания (критерий оптимальности) и с позиции потребителя как конечного звена ЛС (доставка нужного товара в нужное время и нужное место, качество обслуживания потребителей и цена обслуживания) [1].

Общий критерий эффективности ЛС может быть выражен формулой:

$$\text{Э}_{\text{лс}} = f ( \text{РП}_{\text{опт}} - \text{П}_{\text{ф}} \text{К}_{\text{ф}} \text{Р}_i )$$

где,  $\text{Э}_{\text{лс}}$  - эффективность ЛС;  $\text{РП}_{\text{опт}}$  - оптимальный ресурсный потенциал;  $\text{П}_{\text{ф}}$  - фактически произведенная продукция;  $\text{К}_{\text{ф}}$  - фактический уровень качества;  $\text{Р}_i$  - вероятность полученного  $i$ -го результата (от 0 до 1).

Стремление обеспечить эффективное управление ЛС обычно вступает в противоречие со стремлением обеспечения надежности системы с целью минимизации общих затрат. ЛС способна адекватно реагировать на изменения рынка с одновременной оптимизацией структуры ресурсного потенциала в конкурентоспособный потенциал.

#### **Литература**

1. Гаджинский А.М. Основы логистики. — М.: ИВЦ "Маркетинг", 1995.

## **КОНЦЕПЦИЯ ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК И ПРОБЛЕМЫ ЕЕ ПРАКТИЧЕСКОЙ РЕАЛИЗАЦИИ.**

*А.С. Шиманская*

Научный руководитель – д.э.н., профессор *Н.А. Дубровский*  
*Полоцкий государственный университет*

Трансакционные издержки относят к числу достаточно новых и недостаточно изученных применительно к предприятию экономических категорий. Ортодоксальная классическая теория рассматривала рынок как совершенный механизм, где нет необходимости учитывать издержки по обслуживанию сделок. Однако в современных условиях при каждой сделке необходимо проводить переговоры, осуществлять надзор, устанавливать взаимосвязи, устранять разногласия. Это справедливо и при вступлении организации в контакт с внешними субъектами рыночных отношений, и внутри организации, поскольку деловое сотрудничество в рамках иерархических структур также не свободно от трений и потерь. Таким образом трансакционные издержки имеют место как внутри предприятия, так и на внешнем рынке.

Трансакционные издержки можно объединить в шесть основных групп: издержки поиска информации, издержки ведения переговоров, издержки измерения, издержки спецификации и защиты прав собственности, издержки оппортунистического поведения, издержки «политизации». Концепция трансакционных издержек является предметом повышенного интереса отечественных экономистов. Однако реальное применение данной концепции в системе управления издержками является весьма проблематичным. Это связано с отсутствием единства в понимании трансакционных издержек, а также с отсутствием обоснованных методов вычисления и измерения их, неприспособленностью системы бухгалтерского учета и управленческого контроля к отражению соответствующих операций, высокой долей нелегальных трансакционных издержек; трудностями выделения таких издержек из совокупности легальных затрат.

Процесс управления трансакционными издержками на предприятии может быть реализован последовательно, проходя следующие этапы:

1. Определение центров ответственности трансакционных издержек;
2. Реальная оценка в стоимостном выражении величины трансакционных издержек на предприятии за анализируемый период;
3. Анализ трансакционных издержек в пространстве и во времени;
4. Выявление величины «эффективных» и «неэффективных» трансакционных издержек;
5. Установление причин возникновения «неэффективных» трансакционных издержек и

- ответственности;
6. Определение источников покрытия транзакционных издержек (за счет прибыли или включения в себестоимость);
  7. Принятие административных или педагогических мер;

Кроме выше перечисленного в современных условиях функционирования предприятия можно рекомендовать анализ контрактов как одной из наиболее важных составляющих транзакционных издержек, на основе учета главных предпосылок поведения основных участников сделки. Такой анализ целесообразно проводить с учетом предпосылок "оппортунизма после заключения контракта", "ограниченной рациональности" и специфики активов. Изучение и практическая реализация концепции транзакционных издержек позволит повысить конкурентоспособность предприятия за счет снижения доли таких издержек в себестоимости продукции и увеличения размера прибыли, а также выявить «узкие» места в управлении.

## **ПОВЫШЕНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ: ОРГАНИЗАЦИОННО-ФИНАНСОВЫЙ АСПЕКТ**

*Д.Б. Шиманский*

Научный руководитель – д.э.н., профессор *Н.А. Дубровский*

*Полоцкий государственный университет*

В условиях административно-командной системы управления решения о внедрении инноваций в производство оставались в ведении административных бюрократических органов и не были связаны с международными параметрами эффективности. Разрушение политизированной системы внедрения достижений научно-технического прогресса усугубились проблемами, связанными с рыночным реформированием экономики и кризисным состоянием производственной и социальной сфер, что фактически привело к свертыванию инновационной деятельности в стране. Поэтому наиболее актуальными становятся проблемы, связанные с формированием на предприятиях систем, обеспечивающих эффективное внедрение инноваций, а также вопросы финансирования инновационных проектов.

На большинстве отечественных предприятий нет четкого организационно-экономического механизма осуществления инновационного процесса. Так в частности на ОАО «Нафтан», ОАО «Полимир», ОАО «ПолоцкСтекловолокно» существует ряд подразделений, которые участвуют в инновационном процессе, но они выполняют свои функции разрозненно, отсутствует комплексный подход к решаемым проблемам. Инновации часто носят характер простых модификаций, незначительных, так называемых, рациональных предложений, уже давно взятых на вооружение конкурентами. Решения об использовании таких инноваций принимаются медленно, несвоевременно, «блуждая в коридорах власти».

Важнейшую роль в функционировании финансового обеспечения инновационной сферы в нашей стране играют инновационные фонды, формируемые как на общегосударственном уровне, так и на отдельных предприятиях. К их основным функциям относятся финансовая, материальная и информационная поддержка инициативных изобретательско-инновационных проектов.[1] На анализируемых предприятиях существуют такие фонды, однако они в полной мере не решают проблему финансирования дорогостоящих программ по реконструкции и модернизации производства.

Заслуживает внимания также проект Национального банка по созданию фонда поддержки инновационных технологий за счет средств, полученных от приватизации объектов государственности, в первую очередь нефтехимического комплекса, куда входят и рассматриваемые предприятия. Средства фонда планируется использовать на финансирование инновационного развития практически того же самого перечня предприятий. То есть образуется система централизованного финансирования инновационной деятельности предприятий, регулирование которой осуществляют государственные органы. К основным преимуществам такой схемы можно отнести то, что государство в случае продажи меньше половины акций оставляет право контроля за столь стратегически важными для экономики страны предприятиями, осуществление процесса акционирования проводится под тщательным