

6. «Проект по передаче технологий и проведению институциональной реформы в секторе здравоохранения Республики Казахстан».

7. «Концепция развития кадровых ресурсов здравоохранения на 2012-2020 годы Министерства Здравоохранения Республики Казахстан».

Р.С. Тараньжин, С.А. Пономарева

*Российский государственный профессионально-педагогический
университет*

СОВРЕМЕННЫЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

В настоящее время важную роль в успешном развитии предприятия играет маркетинговая деятельность, основанная на научной системе управления. Аспекты управления, представленные в сочетании различных его элементов, сторон, граней должны быть между собой логически согласованы, соотноситься с сущностью управления, отражать и характеризовать именно управление, а не что-то иное, близкое к нему или похожее на него.

Одним из основных элементов является качественное продвижение нового продукта на рынке, что порой становится секретом его успеха. Существует, ряд причин того, почему действительно хорошие и перспективные продукты терпят неудачу на рынке из-за плохого продвижения: модернизация и развитие продукта, тестирование продукта, несоответствие продукта и бренда, то есть, попросту отсутствие маркетинга.

Еще один элемент менеджмента - политика управления кадрами предприятия, а так же наличие особых требований к ней, обусловленное современным состоянием рыночной экономики. Время диктует необходимость существенного укрепления производственной, технологической и трудовой дисциплины, внедрения современных методов стимулирования, трудовой мотивации, контроля за результативностью и качеством труда, а также достижения более тесного взаимодействия этого вида управления с управлением

предприятием в целом. Особое внимание должно быть уделено интеллектуальному потенциалу работников, с целью его выявления и эффективного применения на благо компании. Модернизация управления, соответствующая миссии и стратегии предприятия, а также современному уровню развития теории и практики корпоративного менеджмента, должна быть ориентирована на консолидацию потенциала, повышение производительности и эффективности труда, как в краткосрочном, так и в долгосрочном периоде.

Третий, на наш взгляд, важный элемент - бизнес планирование. Бизнес-план выступает как объективная оценка результатов рыночной деятельности компании и, в то же время как необходимый инструмент проектно-инвестиционных решений в соответствии с потребностями рынка. В плане характеризуются основные аспекты коммерческого предприятия, анализируются проблемы, с которыми оно сталкивается, и определяются пути и методы их решения. Отсюда бизнес-план выступает одновременно в качестве поисковой, научно-исследовательской и проектной работы.

Сочетание всех выделенных нами элементов особенно актуально для практики управления, в которой менеджмент проявляет себя как сложная целостность во всем богатстве своих элементов и их свойств.

А.З. Годинова, Т.К. Руткаускас

*Российский государственный профессионально-педагогический
университет*

ФРАНЧАЙЗИНГ КАК СПОСОБ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА

Мировая практика доказала, что франчайзинг – это один из эффективнейших способов развития бизнеса для фирм уже добившихся успеха и желающих развивать свой успех и дальше. Открыть бизнес по франчайзингу проще, чем самому придумать идею, создать и раскрутить бренд, договориться с