

человека и задачи, но и мотивов, возникающих при открытом взаимодействии человека и задачи (внешняя среда задействует мотивы, побуждающие человека к решению задачи). В первом случае мотив именуют «внутренним», ибо мотивы порождает непосредственно человек, сталкивающийся с задачей. Примером такой мотивации может быть стремление к конкретному достижению, завершению работы, познанию и т. д. В ином случае, мотивы деятельности, связанные с решением задачи, вызываются извне. Такой мотив можно назвать «внешним». Здесь в качестве мотивирования выступают оплата, распоряжение, правила поведения и другое [1].

Наиболее элементарная модель процесса мотивации имеет всего три элемента:

– потребности, которые представляют собой желания, стремления к определенным результатам. Люди испытывают потребность не только в таких вещах как одежда, дом, личная собственность, но и в «неосязаемых» вещах как чувство уважения, возможность личного профессионального роста и т. д.

– целенаправленное поведение – стремясь удовлетворить свои потребности, люди выбирают свою линию целенаправленного поведения. Работа на предприятии – один из типов целенаправленного поведения. Попытки продвинуться на руководящую должность – еще один тип целенаправленного поведения, устремленного на удовлетворение потребностей в признании.

– удовлетворение потребностей отражает позитивное чувство облегчения и комфортного состояния, которое ощущает человек, когда его желание реализуется.

Методы мотивирования персонала могут быть самыми разнообразными и зависят от проработанности системы мотивирования на предприятии, общей системы управления и особенностей деятельности самого предприятия [2].

Мотивация сотрудников филиала ОАО «Современные розничные технологии» г. Гомель должно быть направлено на повышение качества обслуживания покупателей, рост профессионального мастерства, а также на поощрение к внесению предложений по различным направлениям деятельности предприятия. С этой целью могут использоваться дополнительное обучение, возможности карьерного роста, денежные премии и подарки, дополнительные отпуска, конкурсы профессионального мастерства.

При мотивации сотрудников предприятия, непосредственно занимающихся сбытом продукции, повышается качество обслуживания покупателей, что приводит к увеличению числа таких покупателей, которые в следующий раз придут за покупками именно в этот магазин, что будет способствовать формированию благоприятного имиджа предприятия.

Литература

- 1 Акулин, И. Л. Маркетинг: учеб. / И. Л. Акулин. 4-е изд., перер. – М., 2005. – 463 с.
- 2 Панкратов, Ф. Г. Коммерческая деятельность: учеб. – 11-е изд., перер. и доп. / Ф. Г. Панкратов – М.: Дашков и Ко, 2008. – 520 с.

К. В. Храмов

Науч. рук. О. С. Баилакова,

канд. экон. наук, доцент

ВОЗМОЖНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОНЛАЙН-ДЕПОЗИТОВ В БАНКОВСКОЙ ПРАКТИКЕ

Вслед за тенденциями мирового банковского рынка депозитов в Республике Беларусь началось развитие новых банковских продуктов – онлайн-депозитов. Данный продукт сочетает в себе все преимущества традиционного банковского вклада

с дополнительными бонусами в виде комфорта, скорости и удобства, столь актуальными на сегодняшний день.

Возможность минимизировать процентные издержки по депозитам зависит от реакции отдельных групп вкладчиков на изменения ставок по депозитам. Поэтому на сегодняшний день онлайн-депозит является эффективным инструментом как для банков, которым позволяет привлечь дополнительные денежные средства и улучшить показатели ликвидности, так и для клиентов, у которых благодаря этому продукту появляется возможность сэкономить время и получить более привлекательные условия и процентные ставки по вкладам.

Увеличение процентной ставки легко объяснимо – банк не тратит собственных средств на оформление договора и сопровождение действий по счету, поскольку клиент выполняет все операции самостоятельно. Однако онлайн-депозиты обладают не только положительными чертами, но и определенными неудобствами, и определенная часть клиентов относится к данному продукту с опаской.

Преимущества для банков: привлечение новых клиентов, в том числе наиболее передовых и молодых; экономия на затратах по открытию и оформлению; снижение очередей. Преимущества для клиента: возможность управлять средствами не выходя из дома; удобство использования; высокая скорость выполнения операций; привлекательные ставки; гарантированный возврат.

Недостатки для банка: скептическое отношение клиентов к новым технологиям; высокая активность виртуальных мошенников. Недостатки для клиентов: высокая активность виртуальных мошенников; отсутствие печатных документов, подтверждающих проведение операции.

Таким образом, онлайн-депозит можно охарактеризовать как надежный и выгодный инструмент для размещения денежных средств для клиентов и хороший инструмент для банков, который позволит привлечь средства и повысить имидж банка.

Чан Чуан

Науч. рук. А. П. Геврасёва,

канд. экон. наук, доцент

НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННЫМИ ЗАПАСАМИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Управление запасами на предприятии имеет огромное значение, как в технологическом, так и в финансовом аспектах. В целях повышения эффективности управления запасами на ОАО «8 Марта» целесообразным представляется:

– введение дополнительного контроля за учетом производственных запасов, который предполагает ежемесячное сопоставление фактического расхода материалов с расходом, определенным по производственным нормам; анализ эффективности их использования по данным бухгалтерского учета под непосредственным контролем руководителя;

– планирование и оптимизация объема производственных запасов. Основными элементами управления запасами на предприятии в целях ускорения оборачиваемости являются: организационная структура сбытовой сети, спрос, стратегия управления, формирование и контроль запасов.

Высокоэффективная снабженческо-заготовительная деятельность возможна только при условии системной организации поступления и отпуска, управления запасами на основе научных методов, компьютеризации учета, анализа, прогноза, обработки всей документации, позволяющей не только оптимизировать запасы, снизить расходы по хранению, но и значительно ускорить обслуживание запросов производства.