

графиков работ, организации маршрутов, выборе способов и методов мотивации персонала.

Библиографический список

1. Лезинова Т. Особенности труда водителей: оплата труда, режимы работы, разъездной характер работ, предрейсовые медосмотры [Электронный ресурс]. URL: <http://vitnw.ru/press/3/42/> Дата обращения 21.11.2013.

2. Трудовой кодекс Российской Федерации Федеральный Закон Российской Федерации от 30 декабря 2001 г. (с изм. от 1 сентября 2013 г.) [Электронный ресурс]. URL: <http://www.consultant.ru/>. Дата обращения 14.11.2013.

2. Федеральное отраслевое соглашение по автомобильному и наземному пассажирскому транспорту на 2008 – 2010 гг. (в ред. Соглашения № 1, утв. Общероссийским профсоюзом работников автомобильного транспорта и дорожного хозяйства, Российским автотранспортным союзом 10.11.2010); [Электронный ресурс]. URL: <http://www.consultant.ru/>. Дата обращения 20.11.2013.

УДК 336.71

Студ. Н.Н. Пьянков
Рук. А.Б. Бессонов
УГЛТУ, Екатеринбург

МАТРИЧНЫЕ СТРАТЕГИИ БКГ И ИХ ПРИМЕНИМОСТЬ

Матрица BCG (*Boston Consulting Group, BCG*) — классификатор роста продуктов компании относительно рынка. Создал матрицу основатель БКГ Брюс Хендерсон.

В основу матрицы БКГ заложены две гипотезы:

- первая гипотеза основана на эффекте опыта и предполагает, что существенная доля рынка означает наличие конкурентного преимущества, связанного с уровнем издержек производства;

- вторая гипотеза основана на модели жизненного цикла товара и предполагает, что присутствие на растущем рынке означает повышенную потребность в финансовых средствах для обновления и расширения производства, проведения интенсивной рекламы и т.д.*

* Нестров А. Матрица БКГ. [Электронный ресурс]. URL: <http://na55555.ru/pomozh-studentam/matrixa-bkg.html>. Дата обращения: 11.10.2013.

Матрица БКГ состоит из четырех квадрантов, каждый имеет свое название и назначение.

Первый квадрант: «Вопросительные знаки», или «Трудные дети». Имеет низкую долю рынка или, другими словами, занимает слабое положение на рынке. Такие виды деятельности требуют высокого уровня инвестиций для того, чтобы расти в соответствии с рынком и укреплять положение товара на рынке.

Второй квадрант: «Звезды». В этом квадранте находятся направления бизнеса компании, которые являются лидерами в своей быстро растущей отрасли. Компания должна поддерживать и укреплять данный вид бизнеса, а, значит, не снижать, а, возможно, и увеличивать инвестиции.

Третий квадрант: «Дойные коровы». Товары и услуги компании, представленные в данном квадранте являются основными генераторами прибыли и денежных средств. Данные товары не требуют высоких инвестиций, только на поддержание текущего уровня продаж.

Четвертый квадрант: «Собаки». В данном квадранте сосредоточены направления бизнеса с низкой относительной долей рынка в медленно растущих или стагнирующих рынках. Данные направления бизнеса обычно приносят мало прибыли и являются неперспективными для компании.

Как каждый инструмент бизнеса, Бостонская матрица имеет свои преимущества и недостатки. Безусловным достоинством можно считать наглядность и простоту построения, а также объективность анализируемых параметров. К недостаткам можно отнести то, что она упрощает сложный процесс принятия решений. Например, часто для потребителей важно видеть в ассортименте какие-то продукты из разряда «Собак» и их удаление может повлечь отток клиентов.

Несмотря на отмеченные недостатки, матрица до сих пор остается полезным инструментом при планировании продаж, определении продуктовых стратегий предприятия в т.ч. и российских.

УДК 339.543.001.25

Студ. М.Г. Рылова
Рук. Л.Д. Самарская
УГЛТУ, Екатеринбург

РОССИЯ И ВТО

Всемирная торговая организация (ВТО) в ее современном виде начала действовать с 1 января 1995 года. В нее входят 159 стран, в том числе Россия, вступившая в ВТО 22 августа 2012 года; 31 страна является наблюдателями. Штаб-квартира ВТО находится в столице Швейцарии Женеве.