

и краткосрочного планирования, представляя предприятие как сложную систему, подверженную влиянию факторов внешнего окружения.

Итоги проведения деловой игры показали, что для принятия грамотных управленческих решений на производстве менеджеру нельзя замыкаться на управлении отдельными подсистемами предприятия, будь то подсистема маркетинга, финансов или производства. Любое управленческое решение приводит к успеху лишь в том случае, если оно основывается на детальном анализе ситуации на рынках сбыта и рынках факторов производства, а также анализе производственной и организационной структуры предприятия. Следовательно, "Лудус" развивает у студентов системный подход к науке управления.

Более того, игра учит мыслить перспективно, а не руководствоваться только сложившейся на сегодняшний день ситуацией. Успехов в игре добивались те студенты, которые заранее разрабатывали стратегию поведения предприятия и последовательно реализовывали ее в каждом периоде. Опыт проведения занятий также показал, что лучших результатов добивались те студенты, которые использовали свою оригинальную стратегию планирования, а не руководствовались стандартными стратегиями, предложенными преподавателем.

Таким образом, деловая игра "Лудус" позволяет привить студентам системное мышление и эвристический подход к принятию решений по управлению предприятием в условиях конкуренции.

С точки зрения усвоения материала студентами использование деловой игры в учебном процессе дает положительные результаты. Такая методика преподавания заинтересовывает студентов в детальном изучении предмета. Действительно, чем лучше они разберутся во всех тонкостях науки управления применительно к данной игре, тем больше у них шансов победить в ней.

АХМЕД АБДУЛЛА, аспирант,
научный руководитель В.В.ЗУБИК, доцент
/Белорусский государственный экономический университет/
МЕТОДИКА ПРЕПОДАВАНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ "КОММЕРЧЕСКАЯ ТАЙНА
НА ПРЕДПРИЯТИИ"

Движение к рыночной экономике — это движение в сферу повышенного риска, поэтому встает проблема новая для нас, но известная в мировой практике — проблема экономической безопасности. Организация защиты коммерческих тайн предприятия — это разработка и создание системы экономической безопасности применительно

Для конкретного предприятия с учетом специфических особенностей его производственной деятельности на базе правовых и нормативных положений, действующих сегодня в обществе. Основопологающим моментом необходимости организации защиты коммерческих тайн является известное положение о том, что интеллектуальная собственность /научно-техническая, деловая информация/ может быть товаром, т.е. предметом купли-продажи. Она имеет определенную стоимость, изменяющуюся во времени, и, не будучи использована в производственных или торговых целях, может полностью обесцениться. Она может быть потеряна или стать предметом корыстных посягательств. Поэтому необходимо тщательно защищать свою ценную информацию и стараться максимизировать ее по возможности своевременно.

При отборе ценной информации предлагается ориентация не на ее ценность как таковую, а на верхнюю границу достигнутого уровня развития соответствующей проблемы, что позволит избежать грубых ошибок в определении потенциальной стоимости сведений.

Для того чтобы выступать в качестве товара, ценная информация должна быть закрытой для свободного пользования, т.е. она должна принадлежать исключительно ее собственнику, который определяет:

- 1/ ценность этой информации, в том числе коммерческую;
- 2/ организацию ее защиты и оптимальность использования.

В широком смысле слова "ценная информация" — это собственная информация конкретного предприятия, которая может быть определена как "коммерчески ценные идеи" или "коммерческая тайна". Необходимо, чтобы это было что-то новое или запатентованное. Главное, чтобы эта информация не была общеизвестна. Выражение "коммерчески ценная" употребляется, чтобы отделить информацию, представляющую чисто научный, теоретический интерес. Таким образом, коммерческая тайна — это любая собственная информация, имеющая действительную или потенциальную ценность по коммерческим причинам, утечка которой может нанести предприятию ущерб. Собственная информация, или коммерческая тайна, состоит из знаний, которые обеспечивают вам прибыль или увеличивают ее. В эту категорию входят самые обычные на первый взгляд вещи. Это может быть метод, которым рассчитываются цены, процесс производства, список клиентов или технология, методика анализа конкурентоспособности товара или рынки сбыта и т.д.

В Законе Республики Беларусь "О предприятиях в БССР" от

14.12.90 введено понятие "коммерческая тайна" и закреплено право за руководством предприятия /фирмы/, независимо от формы собственности, определять для предприятия перечень сведений, составляющих коммерческую тайну. Сведения, которые не могут составлять коммерческую тайну, установлены Постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 06.II.92, № 3 "Положение о коммерческой тайне". Однако эти документы, к сожалению, не обеспечивают в полной мере защиту коммерческой тайны предприятия. Кроме того, наличие коммерческой тайны и деловой конфиденциальной информации предприятия /фирмы/ предполагает право предпринимателей на определенную свободу в обеспечении защиты своих интересов во взаимоотношениях с государством и другими субъектами рыночной экономики.

Для обеспечения экономической безопасности предприятия, защиты его коммерческих секретов, интеллектуальной собственности необходимо разрабатывать специальную программу защиты коммерческой тайны. Уровень защиты, предусматриваемый программой, зависит от важности и объема защищаемой информации и стоимости мер по ее защите. Программа должна быть тщательно продумана и разработана с точки зрения комплексности и экономической целесообразности, а ее требования неукоснительно соблюдаться.

Программой защиты должны быть учтены масштабы предприятия, численность сотрудников, вид деятельности, категория и объем информации /носителей информации/, которую необходимо защищать, наличие опыта в организации защиты секретов, возможный экономический или престижный ущерб, который может быть нанесен предприятию утратой соответствующей информации. При разработке программы очень важно предусмотреть возможные каналы утечки охраняемых сведений и причины, их порождающие, для выработки эффективных мер по их устранению. Наиболее вероятными каналами, как показывает практика, являются: служебный персонал; посетители; партнеры; линии связи и ЭВМ; реклама, выставки, совещания; охрана; плохая организация учета, хранения и прохождения документов.

Поэтому аналитическим исследованиям этой проблемы в программе защиты должно быть уделено значительное внимание.

Организация защиты и охраны предприятия, как и вопросы технической защиты средств связи и ЭВМ от подслушивания и сканирования, являются предметом специальной проработки, взаимодействия служб безопасности предприятия и специальных служб МВД.

Поэтому, начиная свое дело в бизнесе, надо вооружаться не только техническими, управленческими, бухгалтерскими, маркетинговыми знаниями, но и знаниями о том, как защищать свои идеи и деловую информацию.

И.В.НОВИКОВА, доктор экономических наук
/Белорусский государственный экономический университет/
**ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЕ РЕСУРСЫ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ И ПРОБЛЕМЫ
РАЗВИТИЯ НЕГОСУДАРСТВЕННОГО ВЫСШЕГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ОБРАЗОВАНИЯ**

Страны Восточной Европы находятся в критической точке на пути перехода от административно-командной экономики к экономике рыночного типа. В связи с этим развитые страны мира пересматривают свое отношение к данному региону, делая попытку переосмыслить геополитическую ситуацию в мире и определить новые условия развития бизнеса.

Важную геополитическую роль в Восточной Европе играет Республика Беларусь. Использовать положение республики — единственное на сегодняшний день реальное преимущество — задача весьма актуальная и архисложная. Следует иметь в виду, что реализацию данного преимущества, также как и судьбу рыночных реформ, определяют прежде всего люди, их образование и культура.

В современных условиях приоритеты в конкурентной борьбе за привлечение иностранного капитала определяются не столько природными ресурсами или мощностью финансового капитала /хотя это важные факторы/, сколько уровнем образования и объемом накопленных знаний, которые могут быть трансформированы в современные технологии. Следовательно, для Республики Беларусь ключевой вопрос сегодня — не только сохранение, но и динамичное развитие образования, и прежде всего экономического. Как и за счет чего можно обеспечить эту динамику?

Раньше образование рассматривалось в качестве придатка государственной экономики и не случайно его называли куницей кадров. Сегодня если мы создаем многоукладную экономику, то речь следует вести и о многоукладности в системе образования, что предполагает множественность организационных, финансовых форм и систем подготовки, переподготовки и повышения квалификации. Такой подход обуславливается не только рыночной идеологией, но и объективными при-