

умеет. Знания – важнейший капитал. Важно не просто ходить на занятия, а получать там умения, навыки и реализовывать их в дальнейшем.

4) на четвертом уровне – «Ценности» – получить ответ на вопрос: «Почему это важно?». На этом уровне не существует оправданий, почему не смог. На нем есть лишь вопрос: «Как это сделать?»;

5) на пятом уровне – «Идентичность, уровень Я» – сформировать высокую осознанность «себя как студента», «себя как личности», «себя как работника» и своего мировоззрения. Важно на этом уровне чтобы мнение о себе не стало деструктивным для восприятия окружающей действительности и подстегивало студента к развитию, а не убеждало в правильности «юношеского максимализма»;

6) на верхнем уровне – «Миссия» – необходимо помочь студенту осознанно самостоятельно ответить себе на вопросы: «Зачем?», «Ради чего?», «В чем смысл?». Это позволит увидеть конечную цель обучения и способы ее достижения. Вполне возможно, прохождение этого уровня покажет, что ранее была совершена ошибка выбора профиля обучения, и это негативно отражается на результатах. Но такая ситуация лишь позволит вовремя скорректировать процесс обучения путем перевода на другую специальность.

Использование Пирамиды Дилтса в образовательном процессе удобно тем, что не всегда нужно работать со всеми уровнями, достаточно определить, на каком уровне возникает сложность с осмыслением себя как студента и будущего специалиста, и попытаться найти способ решения на более высоких уровнях. Применение данной техники возможно как в работе куратора, так и преподавателя-предметника при преподавании конкретных дисциплин.

С.В. Шишло, Ю.Н. Андросик, В.А. Усевич

УО «Белорусский государственный технологический университет»

(Республика Беларусь, Минск)

МЕТОДОЛОГИЯ ФОРМИРОВАНИЯ КВАЗИИНТЕГРАЦИОННЫХ СТРУКТУР

Можно выделить четыре ключевых критерия, влияющих на объединение различных структур в квазиинтеграционную структуру:

транзакционные издержки; размер добавленной стоимости; барьеры, возникающие при формировании квазинтеграции; риски, связанные с невыполнением транзакций.

Основным критерием являются транзакционные издержки, под которыми понимаются издержки по организации отношений обмена в экономике, то есть на взаимодействие экономических субъектов. В научный оборот термин «транзакционные издержки» ввел Р. Коуз, связывая образование фирм на рынке с получением ими преимуществ на экономии на транзакционных издержках. Специфика функционирования фирмы просматривалась в подавлении ценового механизма рынка и замене его на внутрифирменные иерархические связи, то есть системой внутреннего административно контроля, то есть Коуз определил их как «издержки функционирования рынка». До этого считалось, что издержки обмена являются нулевыми, а рыночные сигналы доходят до рыночных агентов без затрат, бесплатно. Однако с последующим развитием теории содержание транзакционных издержек стало расширяться [1].

Транзакционные издержки можно рассчитывать, как длительность либо время, необходимое на совершение обмена или сделки, включая подготовку, оформление, сопровождение сделки и разрешение конфликтных ситуаций после ее осуществления, то есть за счет сведения к единому знаменателю – времени. Но тогда необходим соответствующий учет затрат на осуществление сделок. В таком аспекте проблема переходит из области измеримости в область учета, необходим также перевод временных затрат в стоимостные. Однако следует учесть тот факт, что не все разновидности транзакционных издержек можно свести ко времени, например, риски оппортунистического поведения либо ожидания такого поведения. В данном случае необходимо дополнять величину транзакционных издержек, рассчитанных по времени, подобного рода сопутствующими затратами ресурсов – по сути, следует учитывать альтернативные издержки. Так, например, появляются издержки упущенных выгод при несоблюдении условий сделки или обязательств по контракту. Происходит отказ от других возможностей, и, наоборот, появляется при соблюдении всех условий и договоренностей наиболее ценная альтернатива, самая выгодная и прибыльная. Другими словами, минимизация транзакционных издержек ведет к минимизации альтернативных издержек либо их устранению за счет

того, что минимизация транзакционных издержек ведет к выбору самой ценной альтернативы, и при выборе экономической субъект ничего не теряет, издержки выбора становятся нулевыми, никаких упущенных выгод.

Данная связь транзакционных и альтернативных издержек выглядит органичной и системной. Если рассматривать процесс транзакции с точки зрения максимизации полезности (выгоды), то получается, что сделка может рассматриваться как взаимная польза (выгода). Тогда в этом случае у каждого «потребителя пользы» от сделки появляется свой максимум полезности, то есть каждый старается максимизировать свое поведение.

Таким образом, к транзакционным издержкам, влияющим на формирование квазиинтеграционной структуры можно отнести: издержки формализации отношений между участниками квазиинтеграционной структуры; издержки адаптации субъектов к членству в саморегулируемой организации, неснижаемые издержки отторжения управленческих изменений, издержки подчинения закону; издержки рассогласования элементов квазиинтеграционной структуры в момент внедрения управленческих изменений; издержки трансформации неформальных взаимодействий; издержки на юридическое обеспечение новых норм, распределение и перераспределение полномочий между субъектами внутри квазиинтеграционной структуры, взаимодействие с законодательными органами, издержки на введение новых норм и устранение или корректировку старых, издержки информационной поддержки распространения новых норм и т.д.; издержки на нормоприменение; издержки, возникающие вследствие накопления необходимых промежуточных материальных и финансовых запасов.

При определении размера издержек необходимо учитывать барьеры, которые существуют при формировании и обеспечении функционирования квазиинтеграционной структуры, и риски связанные с выходом компании (компаний из транзакционной структуры). К таким барьерам относят: барьеры, обусловленные национальными и международным законодательством; барьеры, связанные с экономической нестабильностью; барьеры, связанные уровнем конкуренции; барьеры, обусловленные отсутствием информации; барьеры, обусловленные оппортунистическим поведением.

На размер добавленной стоимости оказывает существенное влияние прямые и косвенные экономические эффекты. К прямым экономическим эффектам относят: снижение издержек функционирования рыночного механизма (транзакционных издержек), снижение «цены легальности» – затрат на выполнение бюрократических процедур, связанных с регистрацией предприятия, затрат, связанных с продолжением деятельности в рамках закона, с внедрением контрактных процедур, поиска партнеров, установление связей с партнерами и т.д.; снижение трансформационных издержек в экономической деятельности (улучшение производительности труда); элиминирование искажений экономических стимулов работы системы до внедрения изменений; элиминирование искажений экономических стимулов работы системы до внедрения изменений; снижение организационных издержек субъектов рынка вследствие внедрения информационной поддержки управленческих изменений.

К косвенным эффектам необходимо отнести: новая выгода, получаемая экономическими субъектами от управленческих изменений, не существовавшая ранее, формализация отношений между элементами сети, обратные связи; синергия, получаемая в результате взаимодействия субъектов.

Литература:

1 Coase, R. The Nature of the Firm / R. Coase // *Economica*. – 1937. – Vol. 4, № 16. – P. 386–405.

К.И. Шмыгун

*Академия управления при Президенте Республики Беларусь
(Республика Беларусь, Минск)*

СТИМУЛИРОВАНИЕ И МОТИВАЦИЯ ПЕРСОНАЛА КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ КАДРОВОГО ПОТЕНЦИАЛА ОРГАНИЗАЦИЙ

Современный кадровый менеджмент фактически сконцентрирован на решении одной задачи – наращивании кадрового потенциала организации для того, чтобы реализовать ее бизнес-стратегию. В рамках решения этой задачи определяются способы и методы привлечения,