

заботиться о поддержке уже имеющихся талантов и способностей членов организации. Именно они позволяют сотрудникам изменить статус-кво и добиться продвижения вперед.

Третьей целью СНУПП является достижение полезного результата. Предложение должно давать какой-то позитивный эффект, так как вся деятельность предприятия в конечном счете направлена на повышение прибыли. Универсального пути к хорошим результатам не существует. В любом случае все должно начинаться с активного участия сотрудников и развития их потенциала. Оба элемента являются необходимой предпосылкой эффективной системы предложений.

В СНУПП три описанные выше цели соответствуют трем этапам практической деятельности:

1. Побуждение сотрудников к участию.
2. Сотрудники получают возможность развивать свои творческие способности и разрабатывать предложения.
3. Центром внимания становится полезный эффект от внедрения предложений.

Предприятиям, намеревающимся создать у себя систему творческих предложений необходимо учитывать три этапа. Существует огромное количество примеров, когда фирмы сознательно отказывались от этой трехшаговой системы и терпели неудачу.

Бабushкина Е.П.

Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации. (Гомель)

УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ КАК ЗАДАЧА МЕНЕДЖМЕНТА

В настоящее время возросла требовательность работников субъекта хозяйствования к условиям и содержанию труда, заинтересованность работников в перспективах роста, повышении квалификации и продвижении по служебной лестнице (карьере). Проявляется интерес к вопросам внутри коллективных отношений, моральной атмосфере в коллективе, т. е. к вопросам создания «рабочего климата» на предприятии. Вследствие чего, все изменения на предприятии требуют затрат и, в частности, расходов на персонал.

Расходы на персонал представляют собой затраты, связанные с привлечением, содержанием и развитием персонала, а также, связанные с максимальным использованием его трудового потенциала. На величину и структуру расходов на персонал оказывают влияние многие факторы. Классифицировать их можно по различным признакам. Так, по отношению к субъекту хозяйствования выделяют внешние и внутренние.

К внешним факторам относятся:

- государственная политика;
- действующее социальное законодательство.

К внутренним факторам следует отнести:

- тип предприятия и цель его деятельности;
- структуру персонала;
- социальные льготы, предусмотренные коллективным договором;
- участие работников в управлении предприятием.

Бадюков А.Ф.

Гродненский государственный университет (Гродно)

ЭЛЕКТРОННАЯ ТОРГОВЛЯ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Использование электронной торговли положительно влияет на деятельность фирм. Оно способствует снижению транспортных расходов, более рациональному распределению ресурсов, повышению конкурентоспособности. Однако влияние электронной торговли на макроэкономические показатели, прежде всего на производительность труда, неоднозначно оценивается экспертами.

Эксперты ЮНКТАД анализируют влияние электронной торговли на развитие национальных экономик и рассматривают два сценария. Первый предполагает отставание развивающихся стран по уровню развития информационных технологий от развитых государств, в соответствии со вторым вариантом развивающиеся страны в технологическом плане не отстают от развитых.

Первый сценарий показывает, что в то время как развитые страны в результате использования электронной торговли получают прибыль, развивающиеся государства терпят убытки, что выражается в сокращении ВВП, снижении реальной заработной платы и ухудшении условий торговли.

Следовательно, в этом случае, делают вывод эксперты ЮНКТАД, электронная торговля служит дополнительным фактором, который ведет к увеличению разрыва между развитыми и развивающимися странами.

В соответствии со вторым сценарием повышение производительности труда в секторе услуг в развивающихся странах, отмечают эксперты ЮНКТАД, будет стимулировать рост конкурентоспособности вышеназванных государств, а также расширение производства, увеличение производства и повышение благосостояния. Таким образом, электронная торговля, благодаря которой снижаются затраты, повышается эффективность, сокращаются время и расстояние, может стать важным стимулом к развитию.

По мнению экспертов, основными причинами такого осторожного отношения малых и средних предприятий к использованию Интернета является необходимость использования для этого дополнительного времени и средств, а также внесения кардинальных изменений в систему деятельности.