

сокращение издержек на выпуск продукции и, в первую очередь, затрат живого и овеществленного труда при обязательном условии наиболее полного учета запросов работников в содержательности и оплате труда, условий работы.

2. Нормирование труда как элемент антиинфляционных процессов. Учитывая экономическую ситуацию и инфляционные процессы, необходимо обеспечить связи фондов оплаты труда с конечными результатами труда, усиление их роли как элемента себестоимости продукции.

3. Нормирование труда и стоимость продукции. В рыночной среде цена стимулирует снижение материальных и трудовых затрат. Она является одним из главных элементов противозатратного механизма хозяйствования и должна постоянно нацеливать на снижение издержек производства и, в первую очередь, затрат труда как наиболее динамичного их вида.

4. Нормирование труда как социальная задача. Индивидуализация и персонализация норм труда приобретает особое значение. Работа по индивидуальной норме обеспечивает работнику непосредственную возможность полностью использовать и развивать свои потенциальные способности, удовлетворять потребность в самореализации и самовыражении при условии эффективного использования его рабочего времени с надлежащим вознаграждением за труд.

5. Нормирование как основа интенсивности и тяжести труда. Наемный работник заинтересован в рациональном использовании рабочего времени и надлежащей оплате труда при оптимальном расходовании своей рабочей силы.

6. Нормативно-правовая база нормирования труда. Закон о предприятии дает ему полную свободу в вопросах организации и нормирования труда. Несмотря на это, государство выступает гарантом сохранения здоровья людей в процессе трудовой деятельности, обеспечения социальной и правовой защиты наемного работника при интенсификации труда, соблюдения социальной функции нормирования, проводить работу по организации нормирования на основе концепции качества трудовой жизни.

Проведенный анализ показал явную недооценку роли нормирования труда на предприятиях. Что в конечном итоге это привело к резкому спаду производства и в связи с этим к избыточности рабочей силы, инфляционным процессам, переходу немалого числа заводов,строек на сокращенное рабочее время.

ПРИМЕНЕНИЕ АУТСОРСИНГА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

Томкович М.П., студент БТЭУ ПК

Руководитель: В.П. Герасенко

Цель любого коммерческого предприятия – получение прибыли.
Бесприбыльная деятельность предполагает бессмысленность

функционирования предприятия. В свою очередь получение прибыли организацией, работающей в условиях новой экономики, является результатом синергетического эффекта взаимодействия многих предприятий и систем. Современная коммерческая организация – это сложный организм, состоящий из ряда самостоятельных систем: маркетинг, производство, информация, логистика, персонал и др. Вне организации находятся системы, также непосредственно влияющие на ее функционирование: система – клиенты; система – конкуренты; система – государственные органы управления.

В свою очередь каждую систему, входящую в организацию, определяют так называемые бизнес-процессы. Процессы одной системы взаимосвязаны и зависят друг от друга, а нередко и от процессов другой системы.

"Феноменом XX века" называют аутсорсинг бизнесмены. Аутсорсинг – это целенаправленное выделение некоторых бизнес-процессов и делегирование их реализации стороннему исполнителю. Аутсорсинг возник в 70-х годах XX в. в сфере автомобильного бизнеса. Объясняется это следующими причинами:

- технологически сложным процессом производства автомобиля;
- возрастающей конкуренцией на международном автомобильном рынке;
- процессами глобализации экономики;
- ужесточением требований к качеству продукта и др.

Сегодня аутсорсинг вышел за свои первоначальные рамки. И не только в географическом смысле, "Американская" технология стала не просто актуальной методикой управления, а отдельным и самостоятельным сектором бизнеса.

В основе широкого распространения аутсорсинга лежит принцип разделения труда с целью повысить производительность и снизить удельные затраты. Производить или делегировать? Этот вопрос чаще всего возникает в том случае, когда руководитель начинает понимать, что ему необходимо ввести в производственную деятельность тот или иной процесс. Необходимость аутсорсинга диктуется экономической выгодой – аутсорсинг должен снизить стоимость при условии улучшения качества бизнес-процесса. Основаниями для принятия решения о заключении договора с аутсорсинговой фирмой могут быть:

- более высокое качество выполнения бизнес-процесса аутсорсером благодаря его специализации в данной области деятельности;
- не выделение делегируемого бизнес-процесса в стратегические для предприятия;
- высокая гибкость систем поставщика и, следовательно, более быстрая реакция на колебания рынка и т.д.

Аутсорсинг применяется в любых производственных или сервисных видах деятельности. Фирма, пользующаяся услугами аутсорсера, может стремиться к так называемому "пустотелому" предприятию, то есть когда все процессы реализуются подрядчиками. Однако отличительной чертой организации, использующей аутсорсинговые услуги, является то, что стратегически важные бизнес-процессы выполняются непосредственно ею.

Несмотря на то, что термин "аутсорсинг" в Республике Беларусь используется очень редко, большинство предприятий хорошо знакомы с технологиями покупки бизнес-процессов у сторонних производителей. Это и кооперация при осуществлении основного технологического процесса, и услуги по аудиту, консультирование, оценка стоимости имущества и т.д. Примеров достаточно. К сожалению, состояние экономики республики ограничивает число заказчиков аутсорсинга. Однако и без работы аутсорсинговые фирмы не простаивают. И не только за счет белорусских потребителей, заказы делают и российские фирмы. Но скоро рынок аутсорсинговых услуг и в нашей стране станет развиваться динамично.

СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В БЕЛАРУСИ

Грухнова Т.В., студентка БГЭУ

Руководитель: А.А. Гец

В современной экономике развитых государств насчитывается значительное количество малых и средних частных предприятий. Они создают рабочие места, по доступным ценам и качественно одевают, кормят, обслуживают население и даже крупный бизнес. В связи с этим можно выделить следующие преимущества развития малого и среднего бизнеса: увеличение числа собственников и, как следствие, формирование среднего класса; создание новых рабочих мест; рост доли экономически активного населения, что способствует увеличению доходов граждан; внедрение новых проектов; технологические инновации; мобилизация материальных, финансовых и природных ресурсов, более эффективное их использование; улучшение взаимосвязи между различными секторами экономики, повышение их мобильности и эффективности. Вот почему в странах с развитой рыночной экономикой сектор малых и средних предприятий активно поддерживается исполнительной и законодательной властью.

Особую роль играет предпринимательство в странах с переходной экономикой. С одной стороны, создание нового частного сектора способствует перераспределению ресурсов из неэффективных отраслей в отрасли, где ресурсы используются более эффективно, и его развитие является одним из основных источников долговременного экономического роста. С другой стороны, частный сектор поглощает излишки рабочей силы, появляющиеся в связи с рыночной реструктуризацией предприятий, создавая новые рабочие места, пополняя доходную часть бюджета, снижая социальную напряженность в обществе.

И хотя в Беларуси имеются все необходимые законы и другие регламентирующие развитие предпринимательства инструменты и институты, она является страной, где количество малых и средних предприятий на тысячу