

жуток времени. Для достижения поставленной цели параметры, как самой системы, так и ее среды должны достичь определенных значений и взаимного соответствия.

Технологическое развитие производственной системы связано с целесообразным изменением ее состава, структуры, а также характера взаимодействия элементов системы. Для изучения динамики систем, в отличие от статичного подхода, описывающего фактическое (наблюдаемое) состояние системы, необходимо использовать диалектическую методологию, позволяющую познавать явления действительности в их развитии. Согласно диалектическому учению развитие является следствием борьбы противоречий, причем это справедливо не только для независимых от человека природных явлений, но и для формируемой людьми производственной деятельности. Согласно диалектическому подходу именно противоречие является источником развития. В большинстве случаев производственной деятельности проблема разрешения противоречия реализуется на уровне компромисса. А для этого необходимо видоизменить набор производственных действий (в первую очередь технологических) таким образом, чтобы они создавали товар при наименьшем объеме затрат. В более узком конкретном смысле цель технологического развития производства должна быть сформулирована как повышение объема выпуска при снижении производственных затрат.

<http://edoc.bseu.by>

*Сандомирский Г.Н.
УО БГЭУ (Минск)*

ОСОБЕННОСТИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО СПРОСА НА ПРОДОВОЛЬСТВЕННОМ РЫНКЕ

В условиях развития рыночной экономики, ставится все более актуальной необходимостью обеспечения более полного и качественного удовлетворения потребностей населения, и в большой мере это касается продуктов питания. Важная роль в этом принадлежит маркетингу. А это в свою очередь диктует необходимость более детального исследования спроса на продовольственные товары, изучения потребительских предпочтений, выделения факторов, обуславливающих «социальный» и «психологический» портрет потребителя.

Спрос на продовольственном рынке обусловлен такими факторами как наличие экологически чистого продовольствия; экологическое благополучие среды, в которой производится сельскохозяйственное сырье; регулярное и надежное обеспечение рынка продовольственными товарами; существование дополнительной ценности товаров; существование дополнительных «удобств». Можно выделить некоторые закономерности в спросе на продовольственные товары:

- обусловленность социально-экономическими, природно-климатическими, национальными, культурными, демографическими факторами;
- отсутствие отложенного спроса и невозможность его удовлетворения на длительное время вперед;
- влияние изменения денежных доходов потребителей на структуру спроса как внутри товарных групп, так и между ними;
- изменение роли специфических факторов спроса в зависимости от изменения доходов.

Проведенные исследования показывают, что в различных по уровню дохода потребительских группах важность различных факторов, влияющих на процесс совершения покупки, существенно меняется.

При изучении особенностей потребителей продуктов питания составляют их «психологический» и «социальный» портрет. При составлении «психологического» портрета необходимо учитывать: общее отношение к питанию; отношение к посещению продовольственных магазинов; отношение к продуктам-новинкам. «Социальный» портрет обусловлен уровнем доходов, образованием, условиями проживания, родом занятий, культурно-этническими факторами.

*Сантарович О.А.
УО БГЭУ (Минск)*

ОФШОРИНГ КАК СПОСОБ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

Интернационализация производственного процесса и сбыта, и электронная торговля позволили небольшим фирмам, находящимся в разных частях земного шара, включаться в производственный процесс крупных корпораций на условиях «outsourcing» – перевода производства или возложение определенной части работ или услуг на иностранные филиалы или на сторонние компании.

Специфика услуг состоит в том, что, они производятся в момент и в месте их потребления. Но развитие информационно-коммуникационных технологий (ИКТ) дает все больше возможностей экспортировать услуги на внешние рынки.

Выделяют два способа офшорных операций по предоставлению услуг: внутри компании за счет создания иностранных филиалов («внутрикорпоративный офшоринг») или путем передачи заказа на оказание каких-либо услуг третьей стороне («офшорный подряд»).

Компания сосредотачивает свою деятельность на основных «областях компетенции», в которых она наиболее эффективна, а исполнение сопутствующих услуг и операций передает на внешний подряд другим компаниям, которые специализируются именно в этих областях. В результате происходит перемещение производства за границу, а именно – выводится в офшоры. Стимулом для этого является повышение конкурентоспособности и снижение издержек.

Экономия составляет 20-40 %, в основном за счет более дешевой рабочей силы и повышения качества услуг. Все больше корпораций, как в развитых, так и в развивающихся странах будут создавать свои международные производственные сети или иным образом выводить в офшор производство некоторых услуг. Офшоринг порождает новую эру в международном разделении труда.

Развитие сектора услуг – процесс, необходимый для динамического развития страны и ее перехода к постиндустриальному обществу. И, прежде всего, целесообразно инвестировать капитал (как денежный, так и человеческий) в сферу интеллектуальных и деловых услуг.

*Санько Г.Г.
УО БГЭУ (Минск)*

ОСОБЕННОСТИ КОНКУРЕНЦИИ ЗА БУДУЩЕЕ

Конкуренция за будущее – это современная конкуренция между компаниями за долю возможностей опережать других в приобретении знаний в новых областях дея-