

зируется на добровольном согласии стран-участниц сотрудничать в областях, относящихся к сфере национальной компетенции. Открытый метод координации включает: выработку директивы по достижению установленных для ЕС целей; формирование системы количественных и качественных показателей и проведение бенчмаркинга; разработку национальных и региональных политик на основе общеевропейской директивы с учетом сложившихся на этих уровнях особенностей; периодический мониторинг и оценку с целью взаимного обогащения опытом.

Европейская комиссия разработала набор из более чем ста структурных индикаторов для оценки достигнутого уровня странами-участницами в областях занятости, инновационного предпринимательства и НИР. Большое количество критериев снижает эффективность оценочного инструмента.

Достижения в области инноваций членов, ассоциируемых членов и стран-кандидатов ЕС оценивает ежегодный Европейский инновационный бюллетень (EIS – European Innovation Scoreboard). 23 индикатора (6 из которых могут рассчитываться отдельно для обрабатывающей промышленности и для сферы услуг) разделены на 4 группы: трудовые ресурсы для инноваций; получение новых знаний; распространение и использование знаний; финансирование инноваций. Для каждой страны рассчитывается совокупный инновационный индекс (SII), по которому можно судить о степени ее инновационной активности.

Методика расчета совокупного инновационного индекса имеет ряд недостатков, снижающих точность сравнения: хронологическое несоответствие данных, используемых в SII; хронологическое несоответствие данных разных стран для одного индикатора; отсутствие ряда данных.

Серьезным недостатком является группирование индикаторов по функциональному признаку без учета отношения факторов к инновационному процессу.

Разработана методика определения индекса инновационного потенциала как набора инновационных входов и индекса инновационной производительности как совокупности инновационных выходов. Инновационный потенциал государства характеризуется индикаторами, сгруппированными по следующим областям: стратегическая направленность и организация национальной инновационной системы; подготовка инновативного персонала; поддержка исследований и разработок; производство новых знаний; распространение и использование знаний; финансирование инноваций. Составляющими инновационной производительности являются: сбыт новой продукции и услуг; уровень технологичности народного хозяйства; высокотехнологичный экспорт; доходы от лицензий и производительность труда.

<http://edoc.bseu.by>

*Иванова Е.В.
ВГТУ (Витебск)*

ВЫБОР ПОТЕНЦИАЛЬНОГО ПОСТАВЩИКА

Выбор наиболее выгодного поставщика имеет большое значение, так как от последнего зависит величина затрат на закупку материальных ресурсов.

Выбор поставщиков начинается с анализа материальных потребностей предприятия и возможностей удовлетворить их на рынке. Какое число поставщиков должно участвовать в выполнении заказа на каждый материал, решает отдел закупок предприятия. Это зависит от важности товара, конъюнктуры рынка и количества требуемого товара.

Когда поставщиков немного (два или три), то критериями выбора наиболее подходящего из них служат сравнительные мощности, цены на закупаемые товары, надежность поставщиков. Выбирается поставщик, в наиболее полной степени соответствующий названным критериям. Также, когда уровень конкуренции среди поставщиков товаров низок, то определяющими факторами выбора являются: стоимость и объем закупок.

При увеличении конкуренции среди поставщиков сырья следует принимать во внимание конъюнктуру товарных рынков, а также тарифы на перевозку сырья, таможенное и налоговое законодательство, определяющее стоимость закупки товаров у производителей за пределами Беларуси и внутри нее, качество товаров и т.д.

Когда поставщиков много, выбор наиболее подходящего целесообразно проводить в два этапа. На первом этапе производится предварительный отбор поставщиков по основным критериям: удаленность, форма расчетов, комплектность размер партии, график поставки и другие.

Предпочтение должно отдаваться тем поставщикам, которые предлагают наилучшие условия, по мнению группы экспертов. На втором этапе рассматривается расширенный перечень критериев, который применяется для двух или трех лучших поставщиков и включает такие факторы, как периодичность поставки, репутацию, имидж, дополнительные условия.

*Ивашевич И.Ф.
УО ПГВБК (Пинск)*

ИНТЕГРАЦИОННАЯ МОДЕЛЬ МОТИВАЦИИ

Модели мотивации концентрируются на поведении человека, на выборе определенного типа поведения, стремящегося к удовлетворению его потребностей.

Нереализованные потребности человека вызывают определенные стремления. Прежде чем конкретная личность решится на определенный способ поведения, она подвергается воздействию со стороны определенных факторов:

- прошлый опыт играет важную роль в мотивационной модели;
- поведение человека в значительной степени формируется под влиянием окружающей среды;
- на поведение конкретной личности оказывает влияние способность предвидеть те усилия, которые необходимо вложить в реализацию конкретного задания, значимость предполагаемой награды, а также вероятность ее получения в результате определенной активности.

*Ильин Н.М.
УО БГЭУ (Минск)*

ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЕ ТРЕБОВАНИЯ К ТОВАРАМ

Социальные требования выступают как исходное условие обеспечения соответствия ассортимента и качества товаров потребностям населения. Они определяют оправданность и целесообразность выпуска товаров в соответствии со сложившимися дифференцированными потребностями и возможностями их производства. Важнейшими требованиями выступают: социальная целесообразность, социальная адресность, социальная перспективность.