

Использование процессного управления на Белорусских предприятиях поможет руководству принимать обоснованные стратегические решения при планировании и управлении издержками в условиях необходимости внедрения на предприятии системы качества и сертификации продукции в соответствии с мировым стандартом качества ISO.

В существующей системе управления издержками в качестве факторов управления используются в основном финансово – экономические показатели, которые сами являются следствием (при моделировании бизнес-процессов это выходные параметры), и не позволяют управлять уровнем издержек того или иного предприятия в перспективе. Внедрение системы стратегического и оперативного управления издержками SCM2 позволяет использовать комплексные модели бизнеса, обеспечивающие оценку и управление издержками предприятия.

Результаты обработки комплексных моделей в зависимости от эффективности отдельных технологических операций в российских нефтедобывающих показывают, что номинальный эффект от внедрения системы SCM составляет от 0,5 до 1,7 долл. США на тонну общей добычи нефти по нефтяной компании, что в сотни раз превосходит затраты на внедрение и содержание такой системы. Так при общем объеме добычи компании около 40 млн. тонн в год эффект может составить от 20 до 68 млн. долл. в год.

Внедрение системы управления издержками на белорусских предприятиях может способствовать повышению эффективности производства за счет комплексного анализа и объективной оценки критериев издержек по ресурсам, технологиям, бизнес-процессам и позволит претендовать на равноправное партнерство с международными корпорациями.

*Янчук А.Л.
УО БГЭУ (Минск)*

МОДЕЛИРОВАНИЕ ТОРГОВОЙ ПОЛИТИКИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Моделирование торговой политики позволяет не только сделать количественный и качественный анализ за прошедший период, но и на основе этого анализа сформулировать приоритеты на будущее. Модели используются для оценки влияния на торговлю и доходы различных вариантов либерализации торговой политики. С их помощью можно определить источники доходов или потерь от дальнейшего открытия рынков страны, а также показать, как эти источники распределены внутри страны, какие участники экономики страны выиграют, а какие проиграют, где будут возникать потери и с помощью чего их можно минимизировать. Поэтому моделирование и последующий анализ торговой политики имеют важнейшее значение в процессе государственного регулирования внешней торговли.

Наиболее распространенными являются модели частного равновесия, общего равновесия, а также гравитационная модель торговли. Каждая из них имеет свои преимущества и недостатки. Так, модели частного равновесия позволяют сделать анализ торговой политики на отдельном рынке (или рынках) без учета влияния на остальную экономику и предъявляют минимальные требования к объему данных. Из-за своей простоты и хорошей теоретической разработанности эти модели являются самыми распространенными. В свою очередь, анализ, сделанный при помощи моделей общего равновесия, даст

более точные результаты с учетом влияния на всю экономику изменений в торговой политике. Однако сложность в построении таких моделей и значительный объем данных не позволяют им получить широкое применение. Гравитационная модель торговли является достаточно простым способом проведения анализа объема двусторонней торговли. Но еще отсутствует единое мнение насчет того, какие переменные следует включить в модель, а какие нет, чтобы модель была достаточно точной.

*Ясников Г.Е.
УО БГЭУ (Минск)*

РАЗВИТИЕ ИННОВАЦИОННОГО МЕНЕДЖМЕНТА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ

Современные предприятия должны быть инновационными; это означает, что управление предприятиями также должно носить инновационный характер. Как показывает опыт экономически развитых стран, основными инновационными характеристиками систем управления фирмами и корпорациями являются: стратегическая направленность управления; его максимальная маркетинговая ориентированность; применение гибких форм управления, в том числе создание систем управления, ориентированных на бизнес-процессы; обеспечение качества во всех сферах деятельности; наиболее полная реализация «человеческого фактора» эффективности; активная инновационная деятельность; экономическая направленность управления; использование современных информационных и коммуникационных средств; интегративность управления, предполагающая вхождение в системы более высоко порядка (концерны, ФПГ, союзы, программы и т.д.).

Многие из перечисленных характеристик в той или иной мере реализуются на тех отечественных предприятиях, которые стремятся закрепить и развить свое положение на рынке, исповедуют активную инновационную стратегию. Вместе с тем ряд направлений современного инновационного развития управления, в том числе инновационного менеджмента, в Беларуси еще не получили должного воплощения. К ним относятся: управление знаниями, управление интеллектуальной собственностью, управление бизнес-процессами.

Управление знаниями предполагает получение новой, полезной для предприятия информации, материализацию знаний – в виде различного рода технических, экономических, организационных и других решений – и их практическую реализацию, обеспечивающую достижение коммерческого, производственного, социального или иного эффекта. Одной из форм управления знаниями можно считать использование CALS-технологий в управлении предприятиями республики, представляющих собой механизм информационной поддержки различных этапов жизненного цикла продукции. Этот механизм позволяет обеспечить доступ к информации об имеющихся в мире ресурсах, необходимых для осуществления эффективной рыночной и инновационной деятельности предприятий.

Актуальным направлением современного менеджмента является управление интеллектуальной собственностью, которое предполагает выявление объектов ИС, их оценку, защиту, постановку на учет и коммерческую реализацию. Это направление только начинает развиваться в республике – как в практическом, так и в теоретическом аспектах.