

инвестиционной программой на 2006 год, проектами привлечения инвестиций и с учетом специфики региона.

Особое внимание при разработке и реализации инвестиционной политики в области уделяется следующим направлениям инвестиционной деятельности:

- техническое перевооружение действующих организаций;
- создание новых наукоемких высокотехнологичных производств, ориентированных на выпуск экспортной и импортозамещающей продукции и специализирующихся на местном сырье;
- переработка сельскохозяйственной продукции;
- создание новых рабочих мест;
- создание и развитие транспортных коммуникаций, придорожной и приграничной инфраструктуры;
- создание и развитие объектов инфраструктуры туризма и оздоровительно отдыха;
- создание и внедрение новых энерго- и ресурсосберегающих технологий;
- создание и внедрение новых информационных систем и технологий.

<http://edoc.bseu.by>

*Куприянчик О.О.  
УО БГЭУ (Минск)*

## **ПОДДЕРЖКА ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ В УПРАВЛЕНИИ КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ**

Эффективность деятельности организации во многом зависит от того уровня, на котором находится управление всеми его процессами, с точки зрения прогрессивности используемых средств и методов управления. Управление представляет собой процесс всестороннего и целенаправленного воздействия на объект для достижения поставленных целей, положительных эффектов.

Управление кредиторской задолженностью является частью процесса управления денежными потоками организации в рамках финансового менеджмента, функции которого состоят в управлении финансовыми ресурсами в условиях их ограниченности. Управление кредиторской задолженностью предполагает избирательный подход к контрагентам предприятия. Основными целями управления кредиторской задолженности должны быть: формирование адекватной информации о кредиторах, суммах кредиторской задолженности и сроках ее погашения. Неотъемлемой частью управления кредиторской задолженностью всегда было составление платежных календарей, отражающих порядок распределения средств по датам с учетом поступающих средств на счета организации и по направлениям их использования. В условиях развития высоких технологий и разработки целых систем, позволяющих автоматизировать управление бизнес-процессами, в целях принятия эффективных управленческих решений значительное место необходимо уделять системам поддержки принятия решений. Система поддержки принятия решений (СППР) представляет собой надстройку к действующей системе автоматизации предприятия, из которой извлекаются цифры для анализа, и эффективность работы которой зависит от глубины и масштабов автоматизации организации.

В рамках управления кредиторской задолженностью использование таких систем возможно в целях создания логических моделей распределения имеющихся валютных средств на основе критериев оценки сложившейся ситуации. Такие критерии необходимо разработать по следующим направлениям: количество валютных средств на счете

организации в определенный момент времени; оценка кредитора с точки зрения его важности для деятельности организации; величина задолженности; оценка состояния задолженности.

Использование СППР позволяет руководителю организации в режиме реального времени анализировать состояние тех или иных бизнес-процессов и принимать обоснованные решения.

*Куров Б., Сенникова И.  
RISEBA (Puga)*

## УПРАВЛЕНИЕ И КАПИТАЛИЗАЦИЯ ЗНАНИЯ

Превращение знаний в основной капитал и приобретение ими всеобщей власти ставит как теоретический, так и практический вопросы о процессах капитализации знаний. Знания – это стратегический актив организации, имеющий особую ценность. Используемая цепочка данные – информация – знания представляется незавершенной и лишенной диалектической динамики. Естественно предположить, что завершающим звеном этой цепочки является их материализация в любой форме. Публикация знаний неизбежно превращает их в данные, которые являются новой основой для получения следующего поколения информации и знания. Опубликование знания предполагает их всеобщую доступность. Сроки существования идеального, нематериализованного знания могут быть неограничены и зависят от воли субъекта, носителя и владельца этого знания – человека. Нематериализованное знание может существовать как сокровище, рискующее девальвироваться. Публикация же знаний превращает их в капитал, конкурентное преимущество на определенное время. Процесс капитализации знаний, таким образом, зависит от самой возможности материализации (среды) и времени, в течение которого они обеспечивают лидерство, и только после этого утилизируются в данные.

Знания должны быть рассмотрены во взаимосвязи между диалектической (динамической) цепочкой данные – информация – знания, а также средой их материализации. Могут быть использованы четыре взаимосвязанные модели реализации знаний в предпринимательской и дотационной средах. К дотационной среде могут быть отнесены, например, государственные научно-исследовательские или другие институты, осуществляющие генерацию инновационного знания, а также неправительственные дотационные организации подобного типа. Часто такое фундаментальное инновационное знание по разным причинам не подлежит немедленной капитализации и на прямую не попадает в предпринимательскую среду.

Первая модель – «знания – предпринимательская среда» – представляет собой поле существования интеллектуального предпринимательства, поскольку существуют все необходимые для капитализации инновационных продуктов и достижения конкурентного преимущества. Именно в этой модели возможен эффект возрастающей отдачи от капитализации знаний как стратегии интеллектуального развития фирмы.

Вторая модель – «данные – предпринимательская среда» – отражает стагнационную ситуацию в фирме, которая в качестве интеллектуального ресурса использует не знания, а данные. Образно говоря, процесс выживания такой фирмы зависит от эффективности участия на рынке «запасных частей к устаревшим моделям». Переход в первую модель не возможен без создания инновационного знания и интеллектуального капитала.

Третья модель – «знание – дотационная среда» – модель существования инновационного знания в дотационной среде. Отличие данной модели от первой прежде всего