

тные возможности крупных и небольших компаний. Оборот e-commerce характеризуется высокими темпами роста. Если в 1996 г. он составил 2,7 млрд дол. США, то в 2001 г. — 4 трлн дол. США (для сравнения — объем мировой торговли в этом же году оценивался в 6,2 трлн дол.).

Модернизация корпоративного управления и реструктуризация корпоративной собственности — второе направление неэкономии. Модернизация предполагает интеграцию внутреннего управления и внешнего взаимодействия с клиентами и контрагентами. Реструктуризация управления предусматривает последовательный переход от традиционной компании к компании, концентрирующей только стратегические функции развития товара и взаимодействия с клиентами. В ходе эволюции происходит: а) усиление маркетинговой деятельности; б) взаимодействие с клиентами и активная роль последних в формировании заказа производству, что уже позволяет резко, до 20—30 %, снизить издержки; в) концентрация деятельности на названных стратегических функциях, передача иных функций другим компаниям. Таков путь интеграции традиционной компании в неэкономии. Примером передачи функций управления и формирования вертикальной интеграции является американская компания garden.com, которая продает через Интернет растения для дома и приусадебных участков. Почти все продаваемые ею растения доставляются покупателям непосредственно от поставщиков. Складские запасы составляют только 3 %. Компания сосредотачивает свои усилия исключительно на обеспечении качества, ассортимента, полноты информации, консультирования и удобства, предлагая клиентам также возможность спланировать свой сад при помощи Web-технологий.

Неразвитость форм неэкономии предопределяется, как правило, рядом типичных причин, которые имеют место и в Республике Беларусь. В частности:

низкая степень информатизации общества. Из 407 млн пользователей Интернет в мире на долю США и Канады приходится 41 %, Европы — 27,8 %, Азиатско-Тихоокеанского региона — 25,8 %. Если в США, скандинавских странах доступ к Интернет имеют 45 % населения, то в Беларуси — 1—1,5 %;

неразвитость информационных технологий во внутренней структуре управления в корпоративном секторе республики, в то время как информатизация “внешней” деятельности является логическим продолжением первой. В России средний уровень проникновения Интернет в различные компании составляет 10—15 %, в Москве — 40—50 %. При отсутствии данных можно предположить, что в Беларуси эти показатели невыше;

низкая степень развития инфраструктуры доступа к Интернет, невысокое качество и высокая его стоимость.

Развитие предпринимательства в транзитивной экономике Республики Беларусь объективно предполагает внедрение в хозяйственную практику форм неэкономии в силу следующих факторов:

высокая степень открытости экономики и ее интеграции с зарубежными рынками. Отечественные экспортеры и импортеры просто вынуждены в деловых связях с зарубежными партнерами использовать технологии мирового рынка;

необходимость повышения конкурентоспособности национальных товаров путем сокращения издержек, в том числе и транзакционных;

потребность в привлечении иностранных инвестиций для обновления и реструктуризации национальной экономики в условиях, когда фактор наличия информационной и коммуникационной инфраструктуры становится одним из доминирующих в миграции иностранных инвестиций.

Ли Чон Ку, В.А. Жарин
Гродненский государственный университет

CASE STUDIES В ОБУЧЕНИИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВУ

Интерес к глобальному бизнесу в данное время чрезвычайно велик, поэтому существует постоянная потребность в хорошо подготовленных специалистах в данной области, в чем обучение предпринимательству играет далеко не последнюю роль. Для того чтобы осуществить задачу по подготовке квалифицированных кадров, обучение должно отвечать самым высоким стандартам экономического образования и соответствовать реальным потребностям студентов.

Особенностью современного глобального бизнеса является тот факт, что именно сейчас в него вовлечено огромное количество людей, необязательно специализирующихся в экономике. Многие менеджеры имеют степень MBA (Master of Business Administration или магистр делового администрирования), но полученное ими первое высшее образование относится не к бизнесу, а к другой сфере деятельности.

Case studies (Решение деловых ситуаций) — это один из курсов программы пред-MBA, осуществляемой в рамках международного проекта “Развитие Бизнес-магистратуры в Гродненском госу-

дарственном университете им. Янки Купалы”, специально разработанной для тех, кто хочет учиться по программе MBA — предмет как для тех, кто связал свою карьеру с бизнесом или в будущем планирует это осуществить, так и для тех, кто просто интересуется бизнесом в целом. Данная дисциплина помогает студентам овладеть базовой экономической терминологией и дает возможность поближе познакомиться с современным глобальным деловым миром.

Целью предмета является обучение студентов общению на английском языке в качестве менеджеров компаний и развитие в них уверенности в себе как менеджере в сфере бизнеса. Для достижения этого курса предлагает определенное число деловых ситуаций (cases), которые позволяют студентам ощутить себя в роли менеджеров крупных всемирно известных компаний.

Обучение в рамках предмета Case studies строится на использовании:

аутентичных материалов по бизнесу, включая фотографии, схемы, таблицы, диаграммы и статьи из прессы;

аудиозаписей интервью с руководителями компаний;

упражнений с контекстуализированной лексикой, включающей идиомы и деловую терминологию; различных стратегий ведения переговоров, соответствующих определенным культурам, и применении соответствующей им лексики и моделей поведения;

комплексных упражнений, совершенствующих умения и навыки, включающие в себя получение и обмен информацией;

деловых писем, внутриофисной корреспонденции и бизнес-планов;

тем широкого интереса, таких как международная торговля и маркетинг, окружающая среда и деловая этика.

Особое внимание уделяется развитию умений ведения и участия в бизнес-встречах; написанию точных, понятных и лаконичных деловых писем и бизнес-предложений; подготовке бизнес-презентаций; принятию логически верных деловых решений, основанных на информационных данных, деловом и жизненном опыте, культурной осведомленности и здравом смысле.

Преимуществами данной дисциплины являются следующие ее характеристики:

универсальность (чтобы приступить к изучению предмета специальные знания в сфере бизнеса не требуются);

англоязычность (английский язык, признанный всемирно как язык бизнеса и общения, используется в качестве языка преподавания на занятиях, так как большинство деловой литературы и наиболее современной информации по бизнесу издается на английском языке. Литература, которая используется в процессе обучения, — это книги, североамериканского образца, которыми пользуются на подобных курсах в разных странах);

интенсивность (обучение проводится за короткий промежуток времени);

комплексность (обучение начинается с разбора и обсуждения деловых ситуаций в классе под руководством преподавателя, а итогом его является самостоятельно подготовленная презентация деловой ситуации группой студентов);

практичность (необходимый минимум теоретических знаний совмещается с разносторонним использованием жизненного опыта и осмысления логики развития деловых ситуаций);

групповой подход в обучении (студенты работают в группах до пяти человек, оценивается проект группы в целом, а не индивидуально каждый студент);

новизна для системы белорусского экономического образования (в то время как имеется обширный опыт использования данной дисциплины за рубежом, в частности, при подготовке к обучению по программе MBA).

В заключение можно сказать, что в процессе обучения, работая над реальными деловыми ситуациями, студенты получают возможность ощутить себя в роли талантливых руководителей, которые управляют преуспевающими международными компаниями. Студенты учатся общаться в деловой атмосфере, развивают способность проникать в суть бизнес-практик и приоритетов, совершенствуют культурную осведомленность, осознают трудности и участвуют в процессе современного глобального бизнеса.

А.В. Марков

Институт экономики НАН Беларуси (Минск)

ИННОВАЦИОННОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО В БЕЛАРУСИ

Успешное включение государств с *транзитивной экономикой* в мирохозяйственные связи в период *глобализации* сопряжено с необходимостью переустройства их национальных экономик по аналогии с передовыми странами — участниками мирового рынка, так как выработанные последними схемы экономического и научно-технического развития доказали свою эффективность и нуждаются только в адаптации к конкретным условиям хозяйствования в отдельно взятой развивающейся стране.