

посредники выступают в роли представителей спроса. Всестороннее изучение спроса, отражая объективные потребности обмена, активизирует информационные связи торговли с производящими звеньями национальной экономики. При этом требования к информации со стороны производства — к ее достоверности, актуальности, степени охвата и аналитической обработке — постоянно растут, а сведения о рынке не ограничиваются данными о динамике и структуре продаж. Торговые организации по заказам промышленности проводят многоаспектный анализ рынков и прогнозирование конъюнктуры, массовые опросы покупателей, организуют пробную реализацию товаров до начала их массового выпуска с целью определения возможностей сбыта. А при существующей разобщенности между частными производителями и продавцами быстрая и оперативная информация о состоянии рынков имеет особую ценность. Для многих крупных торговых организаций продажа такой информации и ее экспертная оценка превращается в источник дополнительных доходов.

Усложнение задач увязки спроса и предложения переносит акцент в деятельности торговых организаций на долю операций по контактно-информационному обслуживанию обмена. Способность отрасли диктовать поставщикам условия производства связана не только с ее привилегированным положением в каналах обращения, но и с повышением роли в рыночных исследованиях. Предприятия торговли, анализируя и обобщая рыночную информацию, ориентируют производство на выпуск товаров, отвечающих требованиям спроса. Активно влияя на параметры производства, задавая многие его черты, торговля становится прямым участником производственного процесса. Воздействие торговли на производство служит также средством упорядочения хозяйственных связей.

Повышение авторитета торговых организаций определяется и их активным вмешательством в сферу потребления, возможности для которого у нее обширны. Вступая в непосредственный контакт с конечным потребителем, они в значительной мере определяют его ориентацию в мире товаров, формируют взгляды и стереотипы поведения.

Таким образом, из пассивного посредника между производством и потреблением торговля все более превращается в активный фактор, определяющий его динамику и структуру.

А.А. Роскладка, канд. физ.-мат. наук, доцент

Е.В. Роскладка, канд. физ.-мат. наук, доцент

Полтавский университет экономики и торговли (Полтава, Украина)

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПРОЦЕССОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ИННОВАЦИОННОГО ВЫСШЕГО УЧЕБНОГО ЗАВЕДЕНИЯ

В последние годы экономическое состояние Украины и других постсоветских стран характеризуется кризисными явлениями. Естественно, что и высшие учебные заведения тоже переживают сложные времена.

Высшее образование играет очень важную роль в формировании экономического потенциала любой страны. Высшее учебное заведение является социально-экономической системой, которая производит особый продукт — интеллектуальный потенциал страны, имеющий наивысшую ценность [1]. Таким образом, исследование и оптимизация деятельности высшего учебного заведения использует те же правила, что и для других экономических систем.

По результатам многолетнего анализа применения различных способов управления можно сделать вывод о том, что процессный подход к управлению инновационным вузом отвечает требованиям современности и наилучшим образом позволяет моделировать, исследовать и анализировать бизнес-процессы деятельности вуза, способен обеспечить конкурентоспособность учебного заведения и принятие оптимальных управленческих решений.

В системе управления вузом можно выделить три вида процессов:

- 1) стратегические (или основные) процессы — ориентированы непосредственно на подготовку специалистов высшей квалификации или оказание других образовательных услуг;
- 2) обеспечивающие (или вспомогательные) — обеспечивают ресурсами все основные процессы в вузе;
- 3) процессы управления — осуществляют контроль над выполнением всех процессов в вузе.

Полтавский университет экономики и торговли (ПУЭТ) разработал систему карт названных процессов и успешно реализует Комплексную программу внедрения системы управления качеством образовательной деятельности. Результатом реализации программы стал Международный сертификат 440030QM08 Международной сети сертификации (IQNet) и Немецкого органа сертификации системы управления качеством (DQS GmbH) о соответствии образовательной деятельности международным стандартам качества серии ISO 9001:2008 [2].

На любом уровне управления инновационным высшим учебным заведением принятие решений должно быть научно обоснованным, рациональным и адекватным реальной ситуации. Достичь этого без применения экономико-математического моделирования, компьютерных и информационных технологий невозможно. Моделирование процессов деятельности вуза, а также исследование и анализ разработанных моделей является самым эффективным способом оптимизации этих процессов.

Основные этапы моделирования бизнес-процессов:

- 1) создание модели существующих бизнес-процессов (модель как есть);
- 2) определение основных направлений, методов и средств улучшения бизнес-процессов;
- 3) создание целевой модели бизнес-процесса (модель как должно быть).

Моделирование и совершенствование процессов деятельности инновационного высшего учебного заведения является очень сложной зада-

чей. По мнению авторов, главной целью является создание адаптивных моделей деятельности инновационного высшего учебного заведения с минимизацией негативных влияний внешней среды.

Литература

1. Система финансового менеджмента высшего учебного заведения / Лысенко Ю.Г., Андриенко В.Н., Бабурина В.И. [и др.]. — Донецк: Юго-Восток, ЛТД, 2004. — 602 с.
2. International Standard ISO 9001:2008. Quality management systems — Requirements. — Reference number ISO 9001:2008 (E), 2008. — 27 p.

ЕМ. Сидорова, канд. экон. наук, доцент
Н.Н. Леоновец, студентка
БГТУ (Минск)

ЛИБЕРАЛИЗАЦИЯ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

За 2010 г. потребительские цены в Беларуси повысились на 9,9 %. И это только начало. Цены, особенно на продукты питания, скорее всего, будут увеличиваться и значительно быстрее, чем сейчас. Что же может помешать сбыться этому прогнозу?

Во время презентации проекта Национальной платформы бизнеса Беларусь — 2011 деловое сообщество предложило пять шагов, которые могли бы поспособствовать удержанию роста цен:

- 1) свободное ценообразование;
- 2) остановка искусственного роста зарплат;
- 3) создание антимонопольного органа;
- 4) сокращение чиновничьего аппарата;
- 5) развитие конкуренции.

С 01.03.2011 г. вступил в силу Указ Президента Республики Беларусь № 72 «О некоторых вопросах регулирования цен (тарифов) в Республике Беларусь», который раскрывает потенциал Директивы Президента № 4 и является ее логическим продолжением. В соответствии с этим указом субъектам хозяйствования разрешено свободно формировать цены.

Одной из причин, по которой власти были вынуждены пойти на этот шаг, — договоренности в рамках Таможенного союза, которые ограничивают государственное регулирование. Новый указ о ценообразовании имеет ряд положительных последствий. Такой механизм ценообразования создаст больше предпосылок для конкуренции и в итоге по каким-то сегментам может даже вылиться в снижение цен или по крайней мере в ограничение их роста.

Если говорить о краткосрочной ситуации на потребительском рынке, то серьезных изменений пока ожидать не стоит. Причиной роста цен