

неджмента технологий БГУ. – Минск: Печатный Дом «Вишневка», 2017. – 189 с. С.59-66

3. **Кузнецова, Е.** Проектный и управленческий учет / Е.Кузнецова // Финансовая газета, [Электронный ресурс].- 2011, № 32 (1024), - Режим доступа: http://lanit-consulting.ru/press/articles/2011/09/_detailed/531/

4. **Лукьянов, Д.В.** Проектный менеджмент – дисциплина и планирование / Д.В. Лукьянов // Наука и инновации, -Минск, 2016, №2. С.51

5. **Лукьянов Д.В.,** Гарелик С.В., Евменчик О.С. Использование календарно-сетового планирования в управлении расписанием учреждения образования / Д.В. Лукьянов, С.В. Гарелик, О.С.; Евменчик Project, Program, Portfolio Management. РЗМ: Тези доповідей II Міжнародної науково-практичної конференції : [у 2т.]. // Відповідальний за випуск П.О. Тесленко — Том 2. — Одеса.: Балан В. О., 2017. – 83-96 с. ISSN 2522-9435

ОПЕРЕЖАЮЩЕЕ ОБУЧЕНИЕ В БИЗНЕС ОБРАЗОВАНИИ

Ельсуков Владимир Петрович

Белорусский государственный университет,

Институт бизнеса, Минск

econows51@mail.ru

В научно-методической литературе сформировались различные определения понятия и, соответственно, направления опережающего обучения, которые можно свести к четырем основным группам:

- представление преподавателем кратких основ темы занятий до того, как начнется ее изучение;

- методика, обеспечивающая ускоренное развитие личностных характеристик человека в определенный период его жизни на основе углубленного и ускоренного изучения дисциплин (предметов), овладения навыками;

- система подготовки и переподготовки кадров, учитывающая прогнозные параметры развития экономики, региона, отрасли, страны;

- подготовка специалистов на основе генерации учреждениями образования (научными организациями) новых знаний и технологий для возможного применения в будущем.

В настоящее время значительная часть преподавателей учреждений высшего образования (УВО) в бизнес образовании, до начала занятий излагает краткое содержание планируемой к рассмотрению согласно учебному плану темы, ставит учебные и прикладные задачи. Такой подход используется в различном формате обучения – на лекциях, семинарах, лабораторных работах, при проведении деловых игр. Это дает определенный эффект в виде последующего углубленного системного восприятия трудной для усваивания тематики; быстрого установления межличностного контакта (обратной связи) преподавателя и обучаемого, что

ведет к интенсификации процесса обучения, развитию в нем творческой составляющей, учит студентов принимать самостоятельные решения и отвечать за них. А это является крайне важным для будущих предпринимателей. Например, при изучении дисциплины «Бизнес-планирование» перед изложением наиболее трудных лекционных тем студентам доводится информация об их содержании, планируемых к рассмотрению вопросах, излагаются основные экономические понятия, при необходимости, подкрепляемые алгоритмическими зависимостями. Важная специфика данной дисциплины заключается в том, что она как никакой другой предмет требует наличия знаний и навыков, приобретенных ранее по другим предметам, как бухгалтерский учет, анализ хозяйственной деятельности, налогообложение, маркетинг и другие. Поэтому центральное место в учебном процессе занимает изучение финансово-экономической модели, «впитывающей» в себя прикладные аспекты других дисциплин, дающей системное представление об экономике инвестиционного проекта (предприятия), раскрывающей в динамике и в цифрах его анатомию. Без понятийного и алгоритмического представления о происходящих процессах в первую очередь на микроэкономическом уровне затруднительно разработать обоснованный прогноз развития, оценить различные группы рисков, которые могут появиться в процессе реализации проекта.

Были рассмотрены различные варианты доведения студентам и слушателям достаточно сложной системы взаимосвязанных показателей бизнес планирования. Аналогичная система используется и при разработке современных автоматизированных систем управления (АСУ) на основе ERP и CRM технологий. Наиболее действенным оказался поэтапный способ доведения материала: в начале лекции посредством «доски и мела» излагается сущность и взаимосвязь экономических показателей; далее на примере модели конкретного успешно реализуемого (реализованного) инвестиционного проекта с использованием современных средств отображения информации рассматривается формирование показателей и их взаимосвязь. На лабораторных работах решается задача разработки студентами в составе малых учебных групп (рабочих команд) конкретных бизнесов в формате бизнес-плана.

Использование на начальном этапе лекции возможно несколько архаичного метода изложения информации для отображения сложных во взаимосвязи вещей оказалось более эффективным для учебного процесса, нежели высокая визуализация в виде готовых слайдов, являющихся составной частью учебно-методического комплекса (УМК) по дисциплине, на наш взгляд, по следующим причинам: обеспечивается быстрый рабочий контакт с аудиторией; имеется возможность оперативной корректировки хода протекания учебного процесса с учетом уровня обратной связи; экономика проекта (предприятия) ощущается студентами

понятийно и алгоритмически как единое целое; за системой уравнений, отображающих модель, студенты начинают видеть живую экономику, понимать связь между реализацией управленческого решения, его экономической целесообразностью, воздействием на конечные показатели эффективности. Собственно говоря, это и является важнейшими задачами бизнес образования при подготовке менеджеров-экономистов. Очевидно, дальнейшее развитие опережающего обучения в рассматриваемом формате заключается в подготовке видеоматериалов по первой части лекций с размещением их на учебном портале как элемента дистанционного обучения.

Формат опережающего обучения в виде методики, обеспечивающей ускоренное развитие личностных характеристик человека в определенный период жизни, в основном используется в дошкольных и школьных учреждениях образования, как в рамках существующих программ обучения (развития), так и вне их, например, посредством факультатива. В то же время, на наш взгляд, рассмотрение и применение данного подхода является важным и в бизнес образовании, которое работает с уже, практически сформированными личностями. Наблюдения, оценки, прослеживание карьеры бывших студентов, попытки установить связь между успешностью в бизнесе, учебе в УВО, полученной специальностью позволяют сделать следующий рамочный, возможно не бесспорный, вывод об отсутствии четко прослеживаемой связи между указанными тремя составляющими. Но в то же время можно заключить, что на успех в значительной степени влияет уровень социального сознания и социальной ответственности. Под последними на основе анализа указанных понятий с философско-социологической точки зрения применительно к бизнесу и общественно значимым задачам, которые он решает нами понимается «объективная оценка конкретных социально-экономических и правовых условий ведения бизнеса для принятия и реализации взвешенных минимально рискованных решений, которые, однако, дают максимально положительный экономический результат деятельности». Иными словами – это трезвая оценка бизнес- ситуации и адекватное реагирование на нее. Полагаем, что такой реалистичный подход к ведению бизнеса можно сформировать через опережающее обучение, под которым в этом случае мы должны понимать овладение студентами и слушателями недостающих для этого знаний и навыков. Очевидно, последнее понятие и его насыщенные являются относительными для конкретной специальности и дисциплины и формируются реальными запросами экономики. К сожалению, функционирующие в стране бизнес объединения озабочены пока в основном защитой корпоративных интересов путем получения от государства льгот и преференций, не рассматривают выработку эффективных мер на микроэкономическом уровне, в том числе в излагаемой плоскости, в качестве составной части их миссии. Если рассматривать

проблему в целом, то, на наш взгляд, выпускники УВО, получающие первое бизнес образование, недостаточно владеют конкретными знаниями в области хозяйственного права, что не всегда позволяет сформировать реалистичную оценку бизнес ситуации. В реальном бизнесе деятельность менеджера, наделенного полномочиями принимать и реализовывать решения, глубоко «пропитана» хозяйственным правом и законодательством о труде. Также является очевидным, что работающим в экономике менеджерам различного уровня не хватает знаний и навыков в области: проектного управления и финансирования, в том числе в процессе коммерциализации научно-технических достижений, реализации инновационных проектов; маркетинга; ведения бизнеса с использованием электронного формата; выстраивания внешнеторговых отношений. Проблема может быть решена путем корректировки корпоративных и отраслевых программ переподготовки и повышения квалификации специалистов.

Система опережающей подготовки и переподготовки кадров в значительной степени основана на положениях Закона «О занятости населения Республики Беларусь» от 5 июня 2006 г. № 125-3 с учетом последующих дополнений и изменений. На основании этого и других нормативных правовых актов формируются корпоративные, региональные, отраслевые балансы трудовых ресурсов, заказы системе образования на подготовку специалистов. При этом одной из важнейших задач выступает обеспечение занятости населения путем сокращения уровня безработицы и неполной занятости. В последнее время упор делается на расширение подготовки по рабочим специальностям, специалистов в области цифровых технологий и инженерной направленности. Соответственно обсуждаются варианты сокращения набора в УВО на специальности экономического и юридического профиля. Очевидно, объем набора по указанным специальностям должен определяться с учетом спроса на них на рынке труда, что можно косвенно оценить через показатели среднего балла поступающего, уровня конкурсного отбора. Для каждого УВО они разные, что опосредованно отражает и качество подготовки специалистов. В бизнесе все более востребованными становятся специальности двойственной направленности. И именно бизнес образование более динамично сориентировалось на запросы рынка труда, осуществляя, к примеру, подготовку менеджеров-экономистов, менеджеров-логистов, менеджеров в области IT-технологий и других. Важно также, что абсолютное число студентов в бизнес образовании обучается за счет собственных средств без привлечения бюджетного финансирования. При этом, наблюдается пока еще слабо проявляющийся интересный тренд – хорошее бизнес образование хочет получить все большее число абитуриентов, представленных различными социальными группами населения из регионов страны, в том числе из малых населенных пунктов. Значит,

есть высокая вероятность того, что полученные знания и навыки они будут применять для развития региональных экономик.

Объем и формат оказания государственной поддержки малому и среднему бизнесу как драйверу развития национальной экономики увеличивается. Однако всегда ли эта помощь дает результаты в виде создания новых рабочих мест, замещения импорта, развития экспорта, обеспечивает возвратность вложенных ресурсов даже при надлежаще разработанном бизнес-плане? Поэтому было бы целесообразным наряду с другими условиями выделения ресурсов и представления льгот, чтобы учитывалась способность руководителя и его команды эффективно использовать полученные ресурсы и преференции в процессе реализации проекта. Минимизировать риски в этой области может организация опережающего бизнес обучения по краткосрочной целевой программе переподготовки. Например, одним из условий выделения региональной службой занятости займа для создания рабочих мест могло бы быть наличие у предпринимателя бизнес образования или прохождения переподготовки по целевой программе. Или расширение площади земель фермеру увязывать с необходимостью переподготовки по программе ведения эффективного товарного хозяйства, включающей в том числе вопросы организации продаж готовой продукции, взаимодействия с товаропроводящими сетями.

Опережающая подготовка специалистов в бизнес образовании на основе генерации УВО новых знаний и технологий для возможного применения в будущем является наиболее сложным из рассматриваемых направлений. Согласно уставным и разрешительным документам УВО может осуществлять обучение и научно-исследовательскую деятельность. На практике, научно-исследовательская деятельность выполняется, как правило, эпизодически и в незначительных объемах, которые мало влияют на финансовое положение организации. Одной из причин этому является отсутствие потребности со стороны потенциальных заказчиков (отраслевые министерства, региональные органы управления, бизнес ассоциации, коммерческие банки, предприятия и организации) в услугах такого рода со стороны УВО. Как правило, отраслевые министерства и ведомства имеют свои научно-исследовательские структуры, которым поручаются такие работы. Кроме того, имеется потенциал академических институтов. На рынке также присутствует определенное число операторов, позиционирующих себя в качестве консалтинговых компаний, оказывающих широкий спектр услуг. Соглашаясь с важностью той работы, которую выполняют указанные организации для развития экономики, отметим, что определенная часть бизнеса, работающего на основе рыночных стратегий, ощущает потребность в: 1) полноценных маркетинговых исследования по конкретным сегментам рынка; 2) эффективных системах бухгалтерского и управленческого учета, бюджетни-

рования; 3) системах управления проектами, операционными и инвестиционными рисками; 4) оказании помощи по переходу на международные стандарты финансовой отчетности (МСФО); 5) других консалтинговых продуктах. Совершенно очевидно, что профессорско-преподавательский состав УВО, осуществляющий подготовку специалистов по указанным и другим направлениям в рамках конкретных дисциплин, как никто другой способен выполнить качественно данные виды работ. А конструктивное взаимодействие с заказчиками по решаемым проблемам позволит сформировать новые прикладные знания применительно к стране, отрасли, региону, использовать их при осуществлении учебного процесса.

РЕОРГАНИЗАЦИЯ ПРОЦЕССА СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ

Ермакова Татьяна Александровна

Могилевский филиал ЧУО «БИП-Институт правоведения», Могилев
Tanaerm@yandex.ru

Стратегическое управление является одной из самых сложных функций менеджмента. Связано это с долгосрочностью задач и высокой ценой ошибки при принятии неправильных решений. Рыночная конкуренция на современном этапе переходит на новый уровень, поэтому стратегическое управление становится неотъемлемой частью эффективного управления предприятием. Стратегическое управление позволяет предприятию не просто выжить на рынке, а добиться существенных конкурентных преимуществ. К сожалению, не на всех современных предприятиях процесс стратегического управления существует в виде, который требует процессный подход к управлению. Он не формализован и не регламентирован. Его элементы присутствуют в ряде других процессов, а его задачи включаются в должностные инструкции ряда руководителей высшего звена. Важность постановки процесса стратегического управления на современном предприятии определяет актуальность данной работы.

Объектом исследования является процесс стратегического управления ОАО «Бобруйский мясокомбинат». ОАО «Бобруйский мясокомбинат» – это современное промышленное предприятие, производственные мощности которого позволяют вырабатывать широкий ассортимент колбасных изделий, мясных полуфабрикатов, а также пищевых и технических жиров. Целью деятельности ОАО «Бобруйский мясокомбинат» является выпуск конкурентоспособной продукции, безопасной, надежной по цене, с наилучшими потребительскими свойствами, удовлетворяю-