

Искусственный интеллект ответил правильно, но только из-за того, что не располагал достаточным количеством данных. Нейронная сеть обнаружила кровать, определила, что на фотографии изображена спальня и на основе этой информации сделала вывод, что на окнах висят занавески. Дело в том, что невозможно посмотреть «вглубь» нейронной сети, чтобы понять, как она работает. Рассуждения сети основаны на поведении тысяч искусственных нейронов, которые находятся в ее слоях.

4. Возможности искусственного интеллекта вызывают опасения

Потенциальная мощь ИИ беспокоит многих современных предпринимателей и ученых. Еще в 2014 г. глава Tesla и SpaceX Илон Маск называл искусственный интеллект «крупнейшей угрозой». Так как развитие технологии может привести как к позитивным, так и негативным последствиям. Например, к появлению самоуправляемого оружия, экономическому коллапсу и конфликту машин с людьми. К тем, кого беспокоит потенциал искусственного интеллекта, также относятся сооснователь Microsoft Билл Гейтс и Тим Бернерс-Ли и сооснователь Apple Стив Возняк. «Если мы создаем эти устройства для своей пользы, в конечном итоге они будут думать быстрее и избавятся от медленных людей, чтобы управлять компаниями эффективнее».

Так как ИИ применяется в различных сферах науки и жизни человека, то можно сделать вывод, что расцвет могущественного ИИ может стать либо самым лучшим, либо самым худшим моментом в истории человечества.

Литература

1. Мичи, Д. Компьютер – творец / Д. Мичи, Р. Джонстон // Мир. – 2011. – С. 240–245.
2. Even the creators of AI do not fully know how it works // Ain [Electronic resource]. – 2017. – Mode of access: <https://ain.ua/2017/04/21/problemu-iskusstvennogo-intellekta/>. – Date of access: 13.11.2018.

Реализация человеческого потенциала в международном бизнесе

*Палагина А. Ж., магистрант БГУ,
науч. рук. Юрова Н. В., канд. эк. наук, доц.*

Человеческий потенциал как экономическая категория отражает отношения между работодателем и работниками в смысле рационального использования материальных ресурсов, рабочей силы и интеллектуального потенциала работающих. Чтобы преуспеть в мире современного бизнеса, предприятиям необходимы инновационные средства и методы управления

группами, ориентированные на постановку целей и определение персональной ответственности сотрудников.

В настоящее время наблюдается пересмотр отношения к финансовым показателям работы компаний, использовать их не как основных, а только как один из многих возможных [1].

Использование человеческого потенциала в практике работы международных компаний имеет ряд особенностей. Большинство транснациональных компаний используют такой показатель как KPI (Key Performance Indicator), который позволяет не только контролировать и оценивать эффективность труда, а также выстроить эффективную систему оплаты труда.

Ярким примером управления результативностью труда является всемирно известная авиакомпания British Airways. В целях повышения производительности были проведены комплексные мероприятия, среди которых: переаттестация верхнего звена руководителей; введение структур по управлению имиджем; объемные инвестиции в обучение; реальное участие высших руководителей в процедуре обучения персонала. Все нововведения в управлении персоналом, направленные на повышение результативности труда, позволили British Airways сохранить свои позиции в условиях жесткой конкуренции со стороны региональных бюджетных авиалиний, которые активно проникают на рынок в последнее десятилетие, а также в условиях одного из самых серьезных спадов за всю историю гражданской авиации, вызванного атаками террористов по всему миру.

На Западе вопросы мотивации сотрудника определяются через внешнее воздействие и влияние. Нефинансовые вознаграждения часто становятся решающими при выборе места работы. Американские компании используют как общепринятые способы мотивации как оплата медицинской страховки, курсы повышения квалификации, корпоративные праздники, совместные поездки, так и нестандартные системы стимулирования работников. Например, компании IBM и AT&T используют такой способ как «семейная мотивация» [2].

Отличительной особенностью мотивации персонала в западноевропейских странах является широкое распространение партнерских отношений между предпринимателями и рабочими. Это проявляется в еще более активном (по сравнению с американскими компаниями) участии персонала в собственности, прибылях и принятии решений, что обусловлено спецификой характера собственности. Так, в странах Западной Европы более широко развиты производственные кооперативы, которые можно рассматривать как самоуправляющиеся структуры, а также государственные предприятия, где работники участвуют в оперативном управлении производством.

В белорусских реалиях видится оптимальным изучение зарубежного опыта по данному вопросу, анализ возможностей применения данного опы-

та в нашей стране и поиск путей внедрения разработанных зарубежными специалистами технологий, в соответствии с современными условиями, сложившимися в экономике Беларуси.

Литература

1. Stata, R. Organizational Learning – The Key to Management Innovation / R. Stata. – Sloan Management Review, 1989. – P. 63–74.

2. Вдовиченко, Д. В. Эффективные методы мотивации персонала / Д. В. Вдовиченко // Экономика и менеджмент инновационных технологий. – 2016. – С. 34–40.

К вопросу кредитных отношений коммерческих банков с заемщиками

*Панков А. Н., магистрант БНТУ,
науч. рук. Акименко К. В., канд. юр. наук, доц.*

Кредитные отношения коммерческих банков с заемщиками осуществляются по следующим направлениям.

Классификация кредитов. Исходя из субъектов кредитных отношений, банковские кредиты можно классифицировать:

- 1) по назначению: хозяйствующим субъектам и населению;
- 2) по срокам: краткосрочные, среднесрочные, долгосрочные;
- 3) по размерам: мелкие, средние, крупные;
- 4) по способам обеспечения: обеспеченные и необеспеченные;
- 5) по методам погашения: погашаемые в рассрочку и одновременно;
- 6) по принципам кредитования: срочность, обеспеченность, платность, дифференцированность и целевая направленность.

Методы кредитования и виды обеспечения кредитов. При выдаче кредитов коммерческие банки используют 2 метода кредитования, сущность первого метода заключается в том, что вопрос о выдаче кредита решается каждый раз в индивидуальном порядке. При втором методе кредиты предоставляются в пределах заранее установленного банком для заемщика лимита кредитования, который используется им по мере потребности путем оплаты предъявляемых к нему платежных документов в течение определенного периода времени. Такая форма предоставления кредита называется открытием кредитной линии.

Гражданское законодательство Республики Беларусь различает несколько видов обеспечения кредита. Важнейшими видами обеспечения кредита выступают: залог,клад, гарантия, поручительство, страхование, переуступка (цессия).