

Литература

1. Еськова, Л. Ф. Направления реализации МСФО в процессе развития бухгалтерского учета в бюджетных организациях // КонсультантПлюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс]. — Минск, 26.07.2011. Об установлении форм бухгалтерской отчетности, утверждении Инструкции о порядке составления бухгалтерской отчетности.
2. Постановление Министерства финансов Респ. Беларусь 31 октября 2011 г. № 111.

Реализация инновационных проектов вузами

*Морозов Р. И., асп. БГУ,
науч. рук. Лукин С. В., д-р эк. наук, доц.*

Активное и направленное движение наиболее развитых стран к обществу знаний требует существенных изменений, прежде всего, в системе высшего образования, которая должна создавать потенциал для стратегического инновационного развития страны. В этих условиях развитие системы высшего образования должно опережать развитие других отраслей экономики и создавать предпосылки для их целенаправленного изменения.

Одним из наиболее распространенных инструментов реализации изменений системы является проектный подход. Причем в качестве системы можно рассматривать как отдельно взятый вуз, так и всю систему высшего образования.

В широком смысле проект можно определить как неповторяющееся во времени, уникальное действие (комплекс мероприятий), направленное на изменение начального состояния объекта с заранее определенной целью. Помимо уникальности проекту присущи такие характеристики, как временные рамки, ограниченность ресурсов, команда проекта и система управления проектом. Таким образом, инновационная деятельность, осуществляемая в вузе, может считаться проектом, если обладает приведенными выше характеристиками. Особое место среди проектов, реализуемых в вузах, занимают инновационные проекты, т. е. те проекты, результатом которых является:

- 1) внедрение новых для конкретного вуза образовательных технологий, приобретение и внедрение передовых технических средств обучения, применение в обучении новых методологических подходов и т. д.;
- 2) модернизация системы управления вузом;
- 3) разработка и вывод на рынок новых образовательных программ;
- 4) подготовка специалистов, обладающих компетенциями, востребованными инновационной экономикой.

В этой связи, целесообразным является выделение нескольких типов инновационных проектов, реализуемых в учебных заведениях.

1. Образовательные проекты — проекты, связанные с предложением принципиально новых образовательных услуг, форм и методов обучения.

2. Организационные проекты — проекты, реализация которых влечет за собой изменения в системе управления вузом, включая систему мотивации и коммуникации.

3. Научно-исследовательские проекты — проекты, результатом которых может являться новое научное знание, модель, концепция, ноу-хау со всеми присущими им характеристиками.

4. Предпринимательские проекты — проекты по созданию коммерческих предприятий с участием вузов. Такие предприятия могут заниматься коммерциализацией научно-исследовательских разработок, оказанием консалтинговых услуг с использованием потенциала профессорско-преподавательского состава, реализацией наиболее жизнеспособных бизнес-проектов студентов и слушателей вуза.

Не вызывает сомнения, что для оценки каждой категории проектов система критериев успешности должна быть уникальной и согласованной с целями стратегического развития учебного заведения.

Реализация вузом инновационных проектов различных типов позволит объединить преподавательский опыт, научный потенциал, передовые технические решения, предпринимательский потенциал молодежи для достижения основной цели вуза — подготовка высококвалифицированных и конкурентоспособных на рынке труда специалистов для инновационного развития экономики.

CRM-системы как способ повышения эффективности предприятия

*Новикова М. А., Шалайко А. И., студ. II к. БГЭУ,
науч. рук. Акинфина М. А, канд. физ.-мат. наук, доц.*

В настоящий момент конкуренция на всех уровнях рынка довольно высока. Чтобы компании выиграть конкурентную борьбу, она должна не только привлекать новых клиентов, но и удерживать уже существующих. Для удержания клиента необходимо учитывать его интересы и пожелания. Такой подход к ведению бизнеса называется клиентоориентированным. Но при клиентской базе более 100 фирм-клиентов, учет интересов каждого клиента является труднодостижимой целью. Выходом из данной ситуации является внедрение в компании CRM-системы.