

easy to find a good, stable economically responsible, timely provider, guaranteeing consistent quality of its products. Therefore, after the selection of suppliers, the organization should implement measures on the one hand, the involvement of suppliers in the organization, on the other organization's commitment to solving the problems of these suppliers, in which the organization depends.

Suppliers closely related with the organization benefiting from the knowledge, experience and assistance, in particular encouraged to implement the quality management system, in spite of great effort to insert definitely will feel the benefits of such cooperation. At the same time the benefits for the organization itself. It is important that any company providing services or delivering products to the market define the concept of quality. This will help in getting higher rank companies on the market, since it is now a very important element became a factor in quality.

## LITERATURE

1. Kachniewska, M. ISO 9001 w przedsiębiorstwie turystycznym, Oficyna Wydawnicza Wyższej Szkoły Handlu i Prawa im. Ryszarda Łazarskiego, Warszawa, 2004. – P. 90–121.
2. Wawak, S. Zarządzanie jakością-Teoria i praktyk, Wyd. Helion, Gliwice, 2002. – P. 35–38.

**Аверина И.Н., Кулешова А.М.**

УО «Брестский государственный технический университет»  
г. Брест, Республика Беларусь  
inaverina@mail.ru, amkuleshova@mail.ru

## СОВРЕМЕННЫЕ СПОСОБЫ СБЫТА ДЛЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ РБ

На сегодняшний день для всех предприятий достаточно остро стоит проблема реализации производимой ими продукции. Президентом Республики Беларусь неоднократно ставился вопрос о разгрузке складов, регулярности сбыта, поиска новых рынков для продвижения товаров белорусского производства в другие страны. При сложившихся современных рыночных отношениях возникает необходимость разработки новых стратегий, которые бы позволили участникам рынка выходить на качественно новый уровень отношений. При решении вопросов, возникающих в различных отраслях производства, большая роль отводится инновационным технологиям. Одним из важнейших в области реализации продукции вопросов является информационное обеспечение процесса, открытость и гласность для участников рынка. Поэтому научный и практический интерес к инновациям и инновационному управлению довольно велик.

Белорусские субъекты хозяйствования заинтересованы в том, чтобы предложить свою продукцию как можно большему числу потенциальных покупателей. Конечно, вызывают интерес белорусские рынки, рынки стран единого экономического пространства и других стран [1]. Это существенно расширяет возможности реализации производимой продукции.

Во всем мире широко практикуется электронная торговля. Одним из инструментов осуществления реализации товаров (работ, услуг) являются электронные торговые площадки (далее ЭТП). Функционируют различные виды площадок: закупочные, сбытовые, многоотраслевые, отраслевые и т. д.

У белорусских производителей высокая степень заинтересованности в участии в процедурах государственных закупок [2]. Это дополнительные возможности реализации собственной продукции, поиска новых потребителей товаров (работ, услуг).

Существующая мировая практика выработала систему организации закупок, обеспечивающую сокращение расходования средств, в том числе и бюджетных, за счет построения этой системы на основе принципов гласности, открытости и экономичности, называемой прокьюрементом. Важный инструмент прокьюремента – конкурентные закупки, в наибольшей мере соответствующие экономической системе свободного рынка и обеспечивающие рационализацию финансовых потоков.

Для производителей выгодной является возможность включения в Регистр производителей на официальном сайте ([www.icetrade.by](http://www.icetrade.by)). При этом указывается информация о производителе и производимой им продукции. Для всех участников из Регистра выполняется рассылка сообщений о вновь объявленных процедурах закупок по тематике производимой ими продукции. Это дает возможность оперативного размещения предложений по продаже собственной продукции, экономит время и деньги на поиск необходимой информации. Подобная ситуация существенно повышает вероятность участия в большем количестве процедур закупок и, как следствие, расширяет возможности сбыта собственной продукции.

Кроме того, для участников в государственных закупках предусмотрена возможность применения преференциальной поправки [3]:

- 15% – в случае предложения участником товаров (работ, услуг) происхождения РБ или стран, которым в РБ предоставляется национальный режим;
- 25% – в случае предложения участником товаров (работ, услуг) собственного производства организаций, в которых численность инвалидов составляет не менее 50% от списочной численности работников.

Оптимальный результат закупки возможно получить только в условиях свободной конкуренции. Одним из инновационных видов процедур государственных закупок является электронный аукцион [2], который представляет собой конкурентный способ закупок. Электронные аукционы проводятся на ЭТП, которые созданы для обеспечения взаимодействия покупателя (заказчика) с продавцом (поставщиком) через электронные каналы связи с целью осуществления государ-

ственных закупок товаров (работ, услуг). Электронная площадка – это специализированный информационный Интернет-ресурс, обеспечивающий законодательно определенный функционал для проведения электронных аукционов.

ЭТП объединяет в одном информационном и торговом пространстве поставщиков и потребителей различных товаров и услуг. Покупатели и продавцы находят друг друга на площадке, уточняют информацию о товаре (услуге), заключают сделку купли-продажи.

Спецификой проведения электронных аукционов для государственных закупок товаров (работ, услуг) является то, что это вид процедуры закупки, который представляет собой гласный и конкурентный способ выбора поставщика (подрядчика, исполнителя) при осуществлении государственных закупок на ЭТП.

С марта 2011 года в Беларуси официально функционируют две аккредитованные ЭТП: <http://www.goszakupki.by> (оператор – ИРУП «Национальный центр маркетинга и конъюнктуры цен») и <http://zakupki.butb.by> (оператор – ОАО «Белорусская универсальная товарная биржа») [3].

Функционирование ЭТП обеспечивает Оператор электронной торговой площадки. Личное общение Заказчика (покупателя) и Участника (поставщика, продавца) полностью исключено, поскольку осуществляется только средствами площадки, через Оператора от момента размещения приглашения к участию в аукционе до окончания процедуры. Весь обмен информацией и документооборот в форме электронных документов, подписываемых электронной цифровой подписью соответствующих уполномоченных лиц и имеющих полную юридическую значимость, обеспечивается функционалом ЭТП через Оператора.

Преимуществом является конфиденциальность сведений об Участнике (наименование Участника открывается только после завершения стадии торгов). Согласно законодательству, Участник подает предложение для участия в электронном аукционе в виде электронного документа, который состоит из двух частей. В первой части содержится информация о предмете закупки, а также согласие Участника в случае определения его Победителем подписать договор, проект которого представлен Заказчиком в аукционных документах. Первые части Предложений рассматриваются комиссией Заказчика после окончания срока подачи предложений, до начала стадии торгов. Проверяется соответствие предложения требованиям, содержащимся в аукционных документах Заказчика. В первых частях не должно быть никакой информации, хоть косвенно указывающей данные Участника. Вторые части предложений, в которых находится вся информация об Участнике, до завершения торгов не вскрываются. До окончания срока подачи предложений у Участников имеется возможность задавать вопросы Заказчику через Оператора. После получения ответа Оператор, используя интерфейс информационных сообщений, информирует всех Участников конкретного аукциона о получении ответа на запрос.

Торги – это стадия электронного аукциона, в ходе которой осуществляется снижение начальной цены электронного аукциона. Снижение начальной цены происходит на шаг аукциона (фиксированная величина, равная 0,1% от начальной цены электронного аукциона). Для совершения ставки отводится временной интервал до 10 минут. Если в течение первых 10 минут Участниками, допущенными к торгам, не было сделано ни одной ставки, то аукцион признается не состоявшимся. Если в течение последующих 10 минут не было ставок, то торги считаются законченными и комиссия Заказчика приступает к рассмотрению вторых частей предложений Участников, сделавших последнюю и предпоследнюю ставки, с целью определения победителя. Во время проведения стадии торгов у Участников на их рабочих местах отображается информация о проводимом аукционе, в т. ч. начальная цена электронного аукциона, шаг аукциона, время до окончания возможности сделать ставку, ставки Участников и номера предложений Участников, которые делают ставки. Во время стадии торгов можно использовать возможность системы автоматических ставок, где задается нижний предел, до которого Участник может себе позволить торговаться; и в любой момент эту систему можно отключить и продолжить торговаться «вручную». Особенно система автоматических ставок удобна в тех случаях, когда Участник принимает участие одновременно в нескольких аукционах или по нескольким лотам.

После определения комиссией Заказчика победителя в электронном аукционе, размещается протокол на ЭТП с этой информацией. По истечении срока на обжалование законодательством определен срок на подписание договора между Заказчиком и Участником.

Заказчик обязан составить справку о результатах проведенной процедуры государственной закупки.

При работе с ЭТП предприятия-Участники получают важные преимущества:

- Быстрый поиск интересующих электронных аукционов;
- Экономия средств на рекламной кампании;
- Прозрачность и открытость процесса продаж;
- Честная конкуренция, исключая неценовые методы ведения борьбы;
- Равные права всех поставщиков товаров (работ, услуг);
- Участие в торгах возможно из любой точки мира, не выходя из своего офиса.

Существующее законодательство обеспечивает широкий доступ к государственному заказу для мелких и средних предприятий, тем самым расширяя рынки сбыта для производимых ими товаров и оказываемых услуг. Целесообразно и далее развивать ЭТП и полномасштабно использовать их возможности для размещения не только государственных заказов. Электронные торги – это составная и очень важная часть отечественной инновационной инфраструктуры, расширяющей географию участников закупок товаров (работ, услуг). Электронные аукционы существенно экономят бюджетные средства, сокращают время и, самое главное, снижают коррупционность процедур и расширяют возможности для производителя, в т. ч. и представителей малого бизнеса с целью получения государственных заказов.

Специфика процедуры электронного аукциона требует определенной профессиональной подготовки, юридической грамотности, навыков в сфере электронного документооборота и использования информационных технологий. Существенным моментом остается возможность для производителя расширение путей и географического пространства для реализации производимой продукции, разгрузки складов, увеличения объемов оборотных средств.

## ЛИТЕРАТУРА

1. О ратификации Соглашения о государственных (муниципальных) закупках [Текст]: закон Республики Беларусь от 28.12.2010 г. № 211-3.
2. О государственных закупках товаров (работ, услуг) [Текст]: закон Республики Беларусь от 13.07.2012 г. № 419-3.
3. О некоторых мерах по реализации Закона Республики Беларусь «О государственных закупках товаров (работ, услуг)» [Текст]: постановление СМ Республики Беларусь от 22.08.2012 г. № 778 (в ред. от 26.06.2013 г.)

**Александрёнок М.С.**, кандидат экономических наук, доцент  
 ГУ ВПО «Белорусско-Российский университет»,  
 г. Могилев, Республика Беларусь  
 mvilchur@mail.ru

## МОТИВАЦИЯ ПЕРСОНАЛА В ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКЕ

Модернизация национальной экономики устанавливает высокие требования к квалификационному уровню работников технологически обновленных предприятий. Соответственно, появляется необходимость формирования адекватной мотивационной системы труда компетентных работников.

Проведенное исследование позволило сделать вывод о том, что основой систем трудового стимулирования по-прежнему является коллективный договор, который строится в соответствии с действующим законодательством (Трудовым кодексом Республики Беларусь) и предусматривает стандартные формы мотивации от заработной платы до выделения беспроцентных кредитов. При этом количественное содержание каждой формы мотивации и их разнообразие определяется отраслевой принадлежностью предприятия и, соответственно, его финансовыми возможностями.

Главной формой мотивации труда на всех предприятиях выступает заработная плата, в центре которой находятся формы и системы оплаты труда, тарифные оклады, премиальные системы и дополнительные виды доплат и надбавок. Данные положения оговариваются в тарифных соглашениях, которые являются составной частью коллективных договоров. На крупных предприятиях тарифное соглашение имеет стандартную форму и, своего рода, тарифную автономию, предоставляющую право социальных партнеров тарифного соглашения самостоятельно и без государственного вмешательства договариваться о трудовых условиях (например, размер окладов и доплат, время отпусков, режим и сменность работы, продолжительность рабочего времени). Тарифная автономия, безусловно, носит частичный характер, потому что тарифное соглашение не может содержать условия для работы меньшие, чем установлено законодательством (например, оплата за работу в ночное время).

Согласно теориям мотивации значение денежного вознаграждения для работников определяется различными факторами. А. Маслоу ценность денег определяет возможностью приобрести в обмен на них товары и услуги, т. е. удовлетворить человеческие потребности низшего порядка (физиологические и потребности в безопасности). Ф. Герцберг, хотя и рассматривает заработную плату как гигиенический фактор, но допускает мотивационную ценность денег в краткосрочном периоде. В. Врум в теории ожиданий утверждает, что деньги могут быть мотиватором. Но для того чтобы денежное вознаграждение могло рассматриваться как сильный мотивирующий фактор, работник должен желать все большего количества денег; должен верить, что его направленные на достижение желаемого результата усилия будут успешными; а за более высокими результатами последует адекватное поощрение.

Большинством работников обследованных предприятий (практически 100%) зарплата воспринимается как поощрение, т. е. имеет сильное мотивационное воздействие. Но следует отметить некоторые отрицательные моменты.

Во-первых, базовая часть заработной платы имеет тенденцию к уменьшению своей доли в общей сумме денежного вознаграждения (до 40%). Такое обстоятельство имеет антимотивационное влияние на персонал, так как базовая заработная плата является гарантией минимального уровня вознаграждения, которое получает работник вне зависимости от финансовых возможностей предприятия.

Во-вторых, заработная плата имеет низкую индивидуальную динамичность, поэтому не в полной мере работает такой тезис: лучше и больше работаешь – больше платят, тем самым заработная плата не побуждает работников улучшать показатели при выполнении своих рабочих заданий.

На втором месте в системе стимулирования труда стоят не денежные материальные формы мотивации, список которых в коллективных договорах достаточно обширен:

- предоставление жилья в общежитиях предприятия;
- строительство жилья для всех категорий работников;
- выдача беспроцентных ссуд на индивидуальное строительство или покупку жилья;
- предоставление платных услуг и продукции работникам предприятия по льготным ценам;
- медицинское обследование работников, занятых на работах во вредных условиях труда и обслуживающих оборудование повышенной опасности за счет предприятия;
- страхование от несчастных случаев работников, занятых на работах с особо вредными и особо тяжелыми условиями труда, за счет предприятия;
- организация льготного питания в столовой;