

ганизации деловых поездок, но и в специфике ведения бизнеса, потребностях бизнес-туристов, множестве нюансов организации деловых мероприятий, протоколе и многом другом, практическое отсутствие институтов, готовящих специалистов по деловому туризму в регионе;

4) отсутствие должного внимания к участию в международных выставках индустрии делового туризма. Выставка - это инструмент продвижения бизнеса. Зачастую используется не более 5-10% возможностей, которые дают выставки MICE;

5) действующий порядок выдачи белорусских виз гражданам иностранных государств, безопасных в миграционном отношении, не всегда способствующий росту въездного туризма;

6) несоответствие цены и качества размещения в гостиницах.

**Заключение.** Существует множество проблем, тормозящих деловой туризм в Бресте и регионе. Это отсутствие необходимой инфраструктуры, отсутствие информации, рекламы и PR, уровень обслуживания и подготовка персонала не на европейском уровне и т.д.

С целью развития делового туризма необходимо активное привлечение местных властей, развитие гостиничного бизнеса (постройка 3-4 звездочных отелей европейского стандарта), упрощение визовых формальностей, повышение квалификации персонала, формирование современной маркетинговой стратегии продвижения

Брестской области на внутреннем и международном рынках, создание информационно-рекламных программ о регионе.

#### СПИСОК ЦИТИРОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Материалы сайта <http://www.rb.ru>
2. Материалы сайта <http://www.tio.by>
3. Материалы сайта <http://www.booking.com>
4. Материалы сайта гостиницы «Беларусь» <http://www.bresttunist.by>
5. Материалы сайта «Сообщество профессионалов гостиничного бизнеса» <http://www.frontdesk.ru>
6. Материалы сайта гостиницы «Москва» <http://www.hotelero.ru>
7. Материалы сайта «Гостиничный бизнес, гостиничное хозяйство» <http://www.hotelmaster.ru>
8. Материалы сайта «Отели и гостиницы мира» <http://www.inn.tj>
9. Материалы сайта <http://www.komandirovka.ru>
10. Материалы сайта <http://www.neg.by>
11. Материалы сайта «Туризм. Путешествия. Отдых» <http://www.online-tour.com.ua>
12. Материалы сайта <http://www.prohotel.ru>
13. Материалы сайта <http://www.vb.by>
14. Материалы сайта <http://www.revolution.allbest.ru>
15. Материалы сайта Государственного комитета по стандартизации Республики Беларусь <http://www.tnpa.by>

Материал поступил в редакцию 08.05.09

#### EROSHENKO H., TRIFONIUK P. Hotel infrastructure as the factor of development of business activity of the Brest region

In article the tourist branch as one of priority in Byelorussia is considered. The basic tendencies of development of tourism in the world economy are certain and the most attractive directions of specialization of services are allocated. One of such directions is business tourism. The place of regional appeal in formation of business activity, and also its influence on development of sector of business trips to region is certain. On the basis of the analysis of a condition of a hotel infrastructure of Brest and appeal of region are certain the basic directions of formation of sector of services MICE. The basic problems not enough active development are formulated and estimations of prospects of development of the industry of hospitality in this direction are given.

УДК 330.356.3

Олешкевич Н.Н.

## ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НАУКОЕМКИХ КОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ

**Введение.** Процессы глобализации, построение нового постиндустриального информационного общества привели к выделению и развитию такой особенности информации, как способность выступать в качестве средства труда, предмета труда и товара одновременно. Проявление указанной особенности можно наблюдать в современных видах коммерческой деятельности – парках высоких технологий и консалтинговых организациях.

Важным предметом труда парков высоких технологий и консалтинговых организаций является информация, то есть знание о новых технологиях, продуктах, конъюнктуре рынка. Исходя из этого, особый интерес представляет эффективность их работы с точки зрения полноты и качества использования информации на уровне отдельного субъекта хозяйствования.

#### Технопарк: понятие, история развития

Технопарк — это специальная территория, на которой объединены научно-исследовательские организации, объекты индустрии, деловые центры, выставочные площадки, учебные заведения, а также обслуживающие объекты: средства транспорта, подъездные пути, жилой поселок, охрана. Смысл создания технопарка в том, чтобы сконцентрировать на единой территории специалистов общего профиля деятельности. Ученые могут здесь проводить исследования в НИИ, преподавать в учебных заведениях и участвовать в процессе внедрения результатов своих исследований в жизнь [1].

В этом смысле парк высоких технологий можно рассматривать как региональное экономическое пространство, которое представляет собой относительно замкнутую территориальную систему, имеющую однородную совокупность экономических отношений, складывающихся на основе единых правил их регулирования и развивающихся на территории, не имеющей внутренних экономических границ для перемещения рабочей силы, капитала, товаров и услуг. Целью формирования экономического пространства является создание эффективной региональной экономической интеграции, основанной на взаимном интересе и равноправном партнерстве. В условиях рыночных отношений основой регионального экономического пространства является полная самостоятельность товаропроизводителей как главных субъектов экономической деятельности [2].

На постсоветском пространстве Россия стала первым государством, которое определило развитие информационных технологий как стратегический сектор экономики. В конце 80-х – начале 90-х годов XX века началось формирование первой волны российских научных и технологических парков.

В Республике Беларусь вопрос развития парков высоких технологий также стал актуальным. В 2005 году отрасль информационных технологий получила государственную поддержку: в соответствии с Декретом Президента от 22 сентября 2005 года № 12 был создан Парк высоких технологий. Руководство страны возлагает на технопарки задачу обеспечения роста спроса на отечественные товары за счет

Олешкевич Наталья Николаевна, ассистент кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита Брестского государственного технического университета.

Беларусь, БрГТУ, 224017, г. Брест, ул. Московская, 267.

новых технологий и развитой информационной инфраструктуры. Эта задача решается через коммерциализацию знаний и стимулирование инноваций, т.е. соединение знаний с технологиями, производством и эксплуатацией. Мостом между наукой и рынком призваны служить технологии, инфраструктура, кадры, венчурный капитал, менеджмент, которые соединены в рамках парка высоких технологий. Белорусский парк высоких технологий - это комплекс высоких (не только информационных) технологий, разработка и внедрение которых позволит развить имеющийся научно-технический потенциал. Каждый из проектов, который будет реализовываться в нем, со временем должен стать реальным источником прибыли для предприятий.

Осуществление задач технопарков позволит сделать качественный прорыв в развитии отечественной экономики, а именно:

- возможность вступления Беларуси в ВТО;
- сокращение цикла "научная разработка - промышленное производство", то есть увязка на современных производственных площадках потенциала ученых с запросами реальной экономики и "упаковка" результата в коммерческие проекты;
- привлечение инвестиций. Технопарк, объединяя малые компании, является тем институтом, который берет на себя риски финансирования;
- предотвращение "утечки мозгов". Талантливые люди, как правило, не умеют работать в команде. В технопарке атмосфера такова, что успех достигается не в ущерб другим.

Для иностранцев от создания технопарка тоже есть выгода. По мере удорожания в Европе рабочей силы и сырья и вступления в ВТО стран Восточной Европы белорусский рынок становится все более привлекательным для размещения капитала и использования трудовых ресурсов.

В настоящее время в республике расположены центры разработок таких крупнейших компаний, как EPAM Systems и IBA. В ноябре 2007 года в качестве резидента Парка высоких технологий был зарегистрирован белорусский центр исследований и разработки одной из ведущих европейских компаний TietoEnator, которая занимает 5-е место среди крупнейших европейских корпораций - производителей программного обеспечения с годовым оборотом более 2 млрд. долларов США. Подавляющее большинство белорусских IT-компаний создает продукты для Западной Европы и Северной Америки, их заказчиками являясь разработчики программного обеспечения с мировыми именами, к примеру Microsoft и SAP.

Базовым направлением деятельности отечественных парков высоких технологий в ближайшие несколько лет становится сфера информационных технологий как одна из самых быстроразвивающихся. Она обеспечивает производство продукции и услуг с высокой долей добавленной стоимости и не требует значительных инвестиций [3].

**Консалтинг: понятие, история развития.** Еще одним видом коммерческой деятельности, который основан на всестороннем использовании информации, является консалтинг.

Появление консалтинговых услуг как отдельного рынка сопровождало промышленную революцию и расцвет капиталистического производства XIX в. Местом рождения консалтинга стали США. Первоначально консультанты работали, в основном, в сфере организации производства, а затем появились консалтинговые фирмы по управлению человеческими ресурсами, сбытом и маркетингом, финансами.

В 20-30-е годы XX в., после «великой депрессии», управленческий консалтинг завоевал признание во всех промышленно развитых странах. А уж послевоенный период - это поистине «золотые годы» консалтинга.

В 80-е годы минувшего века появился термин «консультантовороуженность», который определяет отношение числа жителей страны к числу консультантов. В Японии этот показатель равен 2,5 тыс. (т.е. на 2,5 тыс. японцев приходится один консультант); в США - 4,5 тыс.; в странах Западной Европы - 12,5 тыс.; в развивающихся странах - 250 - 300 тыс.

По соотношению числа жителей к числу консультантов Беларусь с трудом можно отнести даже к развивающимся странам, тем не менее суммарный рост рынка консалтинговых услуг в последние годы специалисты оценивают в 50 - 70 % в год. А начался этот про-

цесс, т.е. становление рынка консалтинговых услуг, в 1992 году, когда первые отечественные бизнес-консультанты обрели своих опять-таки первых клиентов.

*Консалтинг* - очень широкая сфера деятельности, включающая в себя массу различных направлений. Кто-то именуется консалтингом информационную помощь в работе над бизнес-планом, кто-то считает, что это аудит, есть мнение, что консалтинг - консультативная помощь, оказываемая при построении эффективной системы управления, наконец, у политиков свое понимание консалтинга - для них это работа предвыборных консультантов.

Все эти определения не противоречат друг другу, ведь консалтинг в переводе с английского означает «консультирование», а консультации нужны в любой сфере человеческой деятельности.

*Консалтинг* - это комплексное консультирование сотрудников компании, направленное на оптимизацию внутрикорпоративных процессов с целью повышения экономической эффективности работы всего предприятия и его сотрудников в отдельности по одному или нескольким направлениям.

Консалтинговые услуги могут оказываться по нескольким направлениям: финансовому, юридическому, кадровому, управленческому и другим. Как правило, небольшие консалтинговые компании (а других в Беларуси пока нет) выбирают в качестве основных одно-два направления. Особенностью белорусского рынка консалтинговых услуг является дополнение чистого консалтинга образовательной деятельностью: проведением краткосрочных семинаров, тренингов, курсов по профессиональной переподготовке менеджеров и т.д.

Из перечисленных направлений наиболее востребованы юридический консалтинг, консультации по кадровым вопросам, оценка бизнеса, однако несомненный лидер - направление стратегического управления консалтинга. Именно повышение профессиональной компетенции менеджеров и руководителей бизнес-структур, оптимизация бизнес-процессов и выстраивание эффективной структуры организации сейчас оказываются главными для представителей белорусского частного бизнеса, который входит в основную сферу интересов отечественных консалтинговых компаний.

Основные формы консалтинга на белорусском рынке - *процессный и экспертный*. В первом случае консультанты работают вместе с руководителем и персоналом. Директора они ориентируют на принятие правильных управленческих решений, а персонал - на эффективную работу, причем верные решения генерирует сам клиент. Во втором варианте консультанты оценивают текущее состояние дел в компании и дают конкретные рекомендации по коррекции действий персонала. Проще говоря, если первый тип консалтинга является развивающим, то второй можно сравнить с подсказкой, которая необходима в критической ситуации.

Одна из разновидностей процессного консалтинга - *коачинг* (от англ. coaching - тренировка) - представляет собой индивидуальную работу с каждым топ-менеджером компании. Очень популярна в Беларуси и такая форма консалтинга, как открытые тренинги по различным направлениям бизнес-деятельности.

В Беларуси едва ли наберется десяток компаний, оказывающих полный комплекс консалтинговых услуг в области стратегического маркетинга. Специализированных компаний больше - например, кадровых агентств - 17 (для сравнения: в Москве - 400, и это лишь 5% потребности российской столицы). С учетом частных консультантов у нас в республике не более 50 профессионалов, в той или иной степени владеющих навыками бизнес-консалтинга.

Сегодня в Беларуси шесть консалтинговых компаний-лидеров и ряд специализированных фирм. К этой шестерке относятся Deloitte & Touche, Ernst & Young, Mercuri International (белорусское представительство широко известной международной компании), Бизнес-школа Института приватизации и менеджмента (ИПМ), Центр «Конкордия», консалтинговая группа «Здесь и сейчас»...

Каждая из этих компаний имеет свою специализацию. Так, «Здесь и сейчас» - это кадровый консалтинг, а также юридические консультации по авторскому праву, коачинг и бизнес-тренинги. Бизнес-школа ИПМ - тренинги и консультации по стратегическому ме-

недждменту, сбыту и маркетингу, управлению, а также программам профессиональной подготовки менеджеров и международным бизнес-образовательным программам. «Конкордия» специализируется главным образом на внутрикорпоративных тренингах и консалтинге по самому широкому спектру проблем, связанных с организацией и управлением на предприятии. Mercuri International – это бизнес-тренинги с ярко выраженным доминированием темы рыночных коммуникаций, ведения продаж, а также процессное консультирование, включающее вопросы руководства продажами и влияния на рынок.

Бухгалтерский учет, аудит, налогообложение и сделки по приватизации – основная сфера деятельности крупнейших аудиторских фирм Deloitte & Touche и Ernst & Young в Беларуси, хотя они предлагают и управленческое консультирование.

В качестве примеров более узкой специализации можно привести белорусско-швейцарское СП «Альпина-консалт», консультирующее в области транспортного бизнеса, а также компанию «Евроконсалт», которая обслуживает энергетические предприятия.

Крайне редко встречаются организации (предприниматели с образованием юридического лица), специализирующиеся на консалтинге творческого характера – дизайн (помещений, одежды), составление программ и сценариев праздничных мероприятий, создание имиджа и т.п.

**Оценка эффективности деятельности наукоёмких коммерческих организаций.** В обоих указанных способах ведения коммерческой деятельности информация занимает одно из ведущих мест. Так, в консалтинге информация является предметом труда, средством труда (наряду с предпринимательскими способностями) и готовым продуктом, предназначенным для потребления клиентом. То же самое можно сказать и о парках высоких технологий. Это значит, что определять эффективность работы данных субъектов и планировать резервы роста прибыли необходимо, акцентируя влияние двух факторов производства «предприимчивость» и «информация». Эту задачу позволяет решить расчет синергичного эффекта предприимчивости и информации по методике, изложенной в публикации «Понятие синергичного эффекта предприимчивости и информации» [4].

Что касается парка высоких технологий, то его деятельность можно считать эффективной, если 51% его резидентов характеризуются положительным синергичным эффектом, а также в динамике наблюдается положительная тенденция данного показателя. В случае консалтинговой организации расчет синергичного эффекта и оценка резерва роста прибыли не имеют принципиальных особенностей.

На территории Брестской области были проведены исследования на базе одной консалтинговой организации – ООО «Эвентконсалт». Данная организация ведет упрощенную систему налогообложения и не ведет бухгалтерский учет в полном объеме, поэтому было решено проводить экспресс-оценку синергичного эффекта, то есть без учета факторов, оказывающих влияние на оценку стоимости активов предприятия.

Напомним, что в зависимости от длительности производственного цикла и периода, предусмотренного для условной реализации, на стоимость активов предприятия могут оказывать влияние несколько факторов:

1) инфляция. Согласно Указу Президента Республики Беларусь «О вопросах переоценки основных средств, не завершенных строительством объектов и неустановленного оборудования» № 622 от 20 октября 2006 г. при условии достижения индекса цен производителей промышленной продукции производственно-технического назначения 103 процента и более установлено проведение переоценки внеоборотных активов. [5] При этом производится пересчет не только стоимости основных фондов, но и начисленной амортизации, что, в свою очередь, ведет к увеличению годовой суммы амортизационных отчислений. Поэтому для оценки реальной стоимости произведенной и реализованной продукции необходимо проводить корректировку ее расчетной стоимости в части затрат на амортизационные отчисления, учитывающую индекс цен;

2) ликвидность. При оценке ликвидности активов предприятия величину каждой группы активов корректируют при помощи весовых

коэффициентов, назначаемых экспертом, которые учитывают значимость каждой группы, с точки зрения сроков поступления средств; 3) время. Важно учитывать влияние фактора времени, прежде всего, с позиции морального устаревания внеоборотных активов и выпускаемого товара. С течением времени в результате развития и внедрения новой техники и технологий имеющиеся фонды в целом не отвечают запросам потребителей и не обеспечивают современный уровень эффективности. Это отрицательно сказывается на цене таких активов. С другой стороны, если речь ведется об условной реализации высокотехнологичного, а, следовательно, дорогого продукта, то в этом случае продажа в течение короткого периода времени может быть невозможна ввиду отсутствия покупателей, способных уплатить высокую цену за данный продукт. Т.е. собственник становится перед выбором: снизить цену на продукт, чтобы осуществить моментную условную реализацию (когда за срочность сделки, уменьшается ее цена), либо увеличить период условной реализации, в течение которого повышается вероятность появления покупателя, способного обеспечить собственнику продукта его номинальную стоимость;

4) рыночный спрос (предпочтения покупателей). Если потребительские свойства продукта не отвечают требованиям покупателей, то равновесная цена может значительно снизиться. Или, наоборот, при наличии неудовлетворенного спроса равновесная цена может быть увеличена.

Полученный в результате анализа результат необходимо сопоставить с тремя базовыми ситуациями, которые могут наблюдаться в качестве синергичного эффекта предприимчивости и информации:

1. Оптимистическая ситуация. Положительное значение СЭПИ и прибыли предприятия. В этом случае не только деятельность предприятия, но и работа руководящего персонала оцениваются высоко.
2. Пограничная ситуация. Предприятие имеет прибыль, значение СЭПИ отрицательное, но имеет место его рост за анализируемый период. То есть в течение анализируемого периода СЭПИ меняет знак с «-» на «+», либо отрицательная сумма СЭПИ уменьшается. Такая ситуация говорит об эффективности проводимых управленческих мероприятий.
3. Пессимистическая ситуация. Предприятие несет убытки, и величина СЭПИ уменьшается. Это значит, что ресурсы предприятия используются неэффективно. В этом случае часто наблюдается сокращение средств предприятия, отражаемое в балансе: в пассиве – это уменьшение собственных источников средств (вследствие возникновения / роста убытков), в активе – уменьшение элемента денежных средств и смещение структуры оборотных активов в сторону готовой продукции на складах и дебиторской задолженности [4].

Расчет синергичного эффекта на базе консалтинговой организации ООО «Эвентконсалт» производился за 2008 год и I квартал 2009 года (таблица 1).

Анализ динамики величины синергичного эффекта свидетельствует о тенденции формирования оптимистической ситуации. Резерв роста прибыли на II квартал может достигать 21 346 тыс. руб. (расчет: 40 101 – 18 755).

**Заключение.** Процессы глобализации, построение нового постиндустриального информационного общества и ожесточение конкурентной борьбы за рынки сбыта и сырьевые ресурсы привели к возникновению и развитию особой формы экономической деятельности – парков высоких технологий и консалтинговых организаций. Величина прибыли здесь напрямую зависит от качества привлекаемого высококвалифицированного труда, его неординарности и полноты его использования. Не последнюю роль в этом играет информация (особенно в консалтинговых организациях). Информация не только опосредует деятельность работников, но является и предметом их труда, и результатом, который призван приносить прибыль.

Поскольку основным предметом труда этих коммерческих организаций являются знания о новых технологиях, продуктах, конъюнктуре рынка, то при оценке результатов их работы следует уделить особое

Таблица 1. Расчет СЭПИ на базе ООО «Эвентконсалт», тыс. руб.

Показатели	2008 год					I квартал 2009 года
	I кв	II кв	III кв	IV кв	Итого	
1. Капитал, вложенный в набор факторов производства «труд-земля-капитал» (I + g + c):	29 161	18 986	47 384	27 412	122 943	21 593
2. Прибыль-нетто (p)	7 953	42 000	36 519	12 886	99 358	21 778
3. Ставка рефинансирования на дату составления отчетности, %	10	10	10,5	12	12	14
4. Доход от средств, эквивалентных вложенным в набор факторов производства «труд-земля-капитал» p [I ; g ; c] (п.3 * п.1)	2 916	1 899	4 975	3 289	14 753	3 023
5. Доход, сформированный взаимодействием предприимчивости и информации p [ip] (п. 2 – п. 4)	5 037	40 101	31 544	9 597	84 605	18 755

внимание изучению эффективности использования информационных и интеллектуальных ресурсов. Эта задача имеет более актуальное решение, если для оценки использовать синергичный эффект факторов производства «предприимчивость» и «информация».

#### СПИСОК ЦИТИРОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Технопарк // Википедия [Электронный ресурс]. – 2008. – Режим доступа: <http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A2%D0%B5%D1%85%D0%BD%D0%BE%D0%BF%D0%B0%D1%80%D0%BA>. – Дата доступа: 17.06.2008.
2. Фетисов, Г. Г., Орешин, В. П. Региональная экономика и управление: Учебник. – М.: ИНФРА-М, 2006. – 416 с. – (Высшее образование).
3. Цепкало, В. ПВТ: особый режим, особые возможности // Экономика Беларуси. – 2008. - № 1 (14). – С. 72–74.
4. Олешкевич, Н. Н. Понятие синергичного эффекта предприимчивости и информации // Вестник БрГТУ. – 2009. - № 3. – С. 68-71.
5. О вопросах переоценки основных средств, не завершенных строительством объектов и неустановленного оборудования: Указ Президента Республики Беларусь, 20 октября 2006 г., № 622 // Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – 2008. – Режим доступа: <http://www.pravo.by/webnpa/text.asp?RN=p30600622>. – Дата доступа: 5.05.2008.

Материал поступил в редакцию 07.05.09

#### OLESHKEVICH N. Estimation of efficiency of activity of the high technology commercial organizations

The high technology commercial organisations are considered. The short history of formation and development of parks of high technologies and the consulting organisations in the world and Belarus. The largest companies in sphere of high technologies and consulting are presented. The importance of factors of production "information" and "enterprise" for the indicated high technology commercial organisations is staticized. The technique of an estimation of efficiency of activity of parks of high technologies and the consulting organisations, based on synergistic result of the information and enterprise is offered. The given technique is approved on the basis of the consulting organisation of Restricted Liability Society "Eventconsult" (Brest).

УДК 37.016:378.4

Захарченко Л.А., Медведева Г.Б.

### РЕЙТИНГОВАЯ ОЦЕНКА В СИСТЕМЕ ПРЕПОДАВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ДИСЦИПЛИН

**Введение.** Система высшего образования относится к базисным сферам национальной экономики, создающим фундамент национальной инновационной системы. Одной из важнейших целей, стоящих сегодня перед высшей школой – это создание эффективного и инновационного образования, способного подготовить специалиста со всеми предъявляемыми к нему современными требованиями. Специалист должен обладать не только профессиональными характеристиками, но также должен быть способен к непрерывному саморазвитию, успешно конкурировать на рынке труда и самоопределяться в профессии.

Существующие современные методы обучения в системе образования условно разделяются на две группы: традиционные и инновационные. Связь между ними очевидна. Инновационное образование направлено на адекватное использование новых возможностей, раскрытие внутреннего потенциала уже известной модели образования и в значительной мере основаны на традиционных формах и методах обучения (лекции, семинарские и практические занятия, экзамен, зачет).

Внедрение современных педагогических технологий в вузах

страны осуществляется медленно, но стабильно. Это объективная потребность, и интерес к ним все более возрастает. Инновации предполагают привнесение в учебный процесс нового, улучшающего действующую систему образования. В литературе инновационные методы обучения разделяют на два основных подхода: поисковый и технологический.

В поисковом подходе инновации преобразуют традиционный учебный процесс. Они направлены на обеспечение его исследовательского характера, организацию поисковой, учебно-познавательной деятельности (инновации-трансформации). При технологическом подходе используются инновации, модернизирующий учебный процесс. Они направлены на достижение гарантированных результатов и повышение качества традиционного образования.

**Необходимость использования рейтинговой оценки.** Современные формы обучения требуют разработки и адекватных форм контроля знаний у студентов и управления учебным процессом. Рейтинговая оценка, используемая нами в преподавании «Экономической теории» и «Микроэкономика», является одной из форм инновационного управления в преподавании. Она относится к технологи-

Захарченко Людмила Анатольевна, доцент кафедры экономической теории Брестского государственного технического университета.

Медведева Гюльнара Борангалиевна, доцент кафедры экономической теории Брестского государственного технического университета. Беларусь, БрГТУ, 224017, г. Брест, ул. Московская, 267.