

Характерной особенностью белорусского стандарта ЭЦП стало применение специально разработанной арифметики, обеспечивающей более быстрое получение результата в случае выполнения множества однотипных арифметических операций над числами очень большой разрядности. С одной стороны, применение такого математического аппарата позволило сократить время на выработку и проверку ЭЦП, а с другой стало дополнительной мерой защиты самого алгоритма. Примененная арифметическая операция позволила также спроектировать ряд спецпроцессоров для быстрой реализации ряда алгоритмов ЭЦП и алгоритмов криптографической защиты информации.

Разработанный алгоритм ЭЦП находит все более широкое применение в сфере хозяйственной практики. Так, в частности, директива №4 «О развитии предпринимательской инициативы и стимулировании деловой активности в Республике Беларусь» предусматривает введение электронной регистрации субъектов хозяйствования. Электронная регистрация субъектов хозяйствования — это регистрация юридических лиц и индивидуальных предпринимателей на основе поданных через веб-портал заявлений и других документов в электронном виде, подписанных ЭЦП заявителя.

С 1 марта 2011 год в Республике Беларусь начался новый этап осуществления закупок на конкурсной основе путем проведения электронных аукционов. Электронный аукцион является таким видом аукциона, в котором ценовые предложения (ставки) поступают на электронную торговую площадку, реализованную в глобальной сети Интернет. Участвовать и выигрывать в торгах может любой участник, аккредитованный на электронной торговой площадке, имеющий компьютер с доступом в Интернет и ЭЦП. Сертификат открытого ключа ЭЦП участники торгов должны получить в удостоверяющем центре.

Действующие стандарты ЭЦП должны удовлетворять всем требованиям международной практики применения таких средств. Если ранее между пользователями заключались предварительные соглашения о регламенте документооборота и процедурах разрешения конфликтов, то сегодня экономика требует осуществления юридически значимого электронного документооборота более оперативно — без каких-либо предварительных переговоров между сторонами. Это возможно только при наличии развитой национальной и международной инфраструктуры верификации ЭЦП.

## ПРИНЯТИЕ ИНВЕСТИЦИОННЫХ РЕШЕНИЙ В КРИЗИСНЫХ УСЛОВИЯХ

*Л.В. Трейер, к.э.н., доцент, В.В. Ширшова, к.т.н., доцент*

Инвестиционное решение — это первый шаг к созданию и поддержанию конкурентного преимущества компании. Любое инвестиционное решение переводит компанию на новый уровень её развития — создается новый бизнес, расширяется существующий, повышается качество товаров (работ, услуг), внедряются новые технологии, модернизируются активы и так далее. Однако мировой экономический кризис привел к изменению задач, которые стоят перед отечественными компаниями: вместо вопроса, как расширить, руководители компаний озабочены вопросом, как сохранить, что уже создано нелегким трудом.

К изменениям рыночной инвестиционной среды можно отнести: удорожание стоимости финансирования и его дефицит; снижение оборотов компаний; снижение и платежеспособности и доходов населения; повышение рисков при реализации инвестиционных проектов; смена облика конкурентных преимуществ, перемещение их в область инноваций, нематериальных активов (брендов, торговых марок, сетевых отношений и т.п.); нарастающая динамичность и неопределенность внешнего окружения (глобализация рынков капитала, технологий, труда, товаров и т.д.); конкурирование на рынке капитала за деньги инвесторов, возникновение конкуренции за капитал внутри компании; расширение поля выбора в использовании как ресурсов на входе в компанию, так и продуктов (услуг) на выходе. В условиях изменений тенденций рыночной и инвестиционной среды изменились и современные требования к ее анализу. Особое значение придается оценке рисков и риск-менеджменту. Необходимо определить группы рисков, обязательных для исследования и методы их анализа.

Можно выделить следующие методы анализа, которые должны присутствовать в каждом проекте: анализ чувствительности; точка безубыточности; рыночные риски; проектные риски (специфические для каждого вида бизнеса); кризисные риски.

К самым рискованным позициям в кризисных условиях относятся: риск неполучения прогнозируемых доходов; риск удорожания стоимости финансовых ресурсов и условий их предоставления инвесторами; риск неправильной оценки рыночной ситуации; необходимо реально оценивать спрос, исходя из фактической потребности в товаре и/или услуге; риск недостаточной ликвидности; отрицательные остатки денег на конец периода в прогнозном бюджете; риски невыполнения запланированных работ по организационным или иным причинам; задержка или неполный старт эксплуатационной фазы проекта.

К основным мерам по снижению рисков можно отнести: разработка и оценка бизнес-проекта (прогноз роста цен и корректировка сметной стоимости проекта, разработка финансового плана с учетом налоговых нагрузок и предполагаемых изменений в налоговом законодательстве и т.д.); заключение Договоров на выполнение проекта с фиксированными сроками и стоимостью; постановка управления проектом; мониторинг эффективности и рисков инвестиционных проектов.

В инвестиционной фазе: контроль за соблюдением графиков финансирования и освоения денежных средств, календарного плана-графика проекта.

В эксплуатационной фазе: мониторинг окупаемости и экономических показателей.

На сегодняшний день существуют значительные проблемы и ошибки при оценке инвестиционных проектов. Типовые ошибки, допускаемые при оценке инвестиционных проектов, можно разделить на три группы: ошибки, связанные с оценкой рыночных рисков реализации проекта; ошибки, допускаемые при проведении финансово-экономических расчетов и ошибки при выборе методики расчетов по проекту. Обобщение методических подходов по оценке экономической эффективности инвестиций позволяет сделать вывод о том, что нужно искать ответы не только на такие вопросы: как, с помощью каких показателей оценивать эффективность инвестиций. Необходимо правильно выбрать позицию оценки, выбрать такую модель отражения действительности, которая наиболее полно учитывает интересы всех участников инвестиционного процесса: руководства и коллектива предприятия, банка, акционеров, местных органов власти и общества в целом.

В частности, при комплектовании инвестиционных программ предприятия оценку экономической эффективности предлагаемых проектов нами рекомендуется производить в три этапа. На первом этапе необходимо произвести сравнительный анализ альтернативных (взаимоисключающих) проектов с целью отбора наиболее перспективных вариантов. При этом необходимо учитывать сроки службы и эксплуатационную надежность сравниваемых технических средств. На втором этапе определяются показатели эффективности каждого из отобранных проектов в целом: общественная эффективность проекта и коммерческая эффективность проекта. Целью проведения этого этапа расчетов является определение совокупной экономической оценки проектных решений и создание необходимых условий для поиска инвесторов. После выбора схемы финансирования проекта переходят к третьему этапу оценки экономической эффективности проекта, когда уточняется состав участников и определяется финансовая реализуемость и эффективность участия в проекте каждого из них (рис 1.).

Оценка коммерческой эффективности — важнейшее звено проведения предынвестиционных исследований. Она должна основываться на информации, полученной и проанализированной на всех предшествующих этапах работы.

Оценка общественной эффективности проекта представляет собой определение показателей, учитывающих социально-экономические последствия осуществления проекта для общества в целом, в т.ч. оценку непосредственных результатов и затрат проекта, и оценку «внешних» эффектов, которые представляют собой результаты и затраты в смежных отраслях экономики, социальные, экологические и другие внеэкономические эффекты. Если есть возможность оценить «внешние» эффекты количественно, то используют соответствующие нормативные и методические материалы, если такой возможности нет, то возможна оценка независимыми квалифицированными экспертами.

Таким образом, условием развития и устойчивой жизнедеятельности любой организации является эффективность вложения инвестиций в определенные инвестиционные проекты. Проблема принятия решения об инвестициях состоит в оценке плана предпола-

гаемого развития событий с точки зрения того, насколько содержание плана и вероятные последствия его осуществления соответствуют ожидаемому результату.

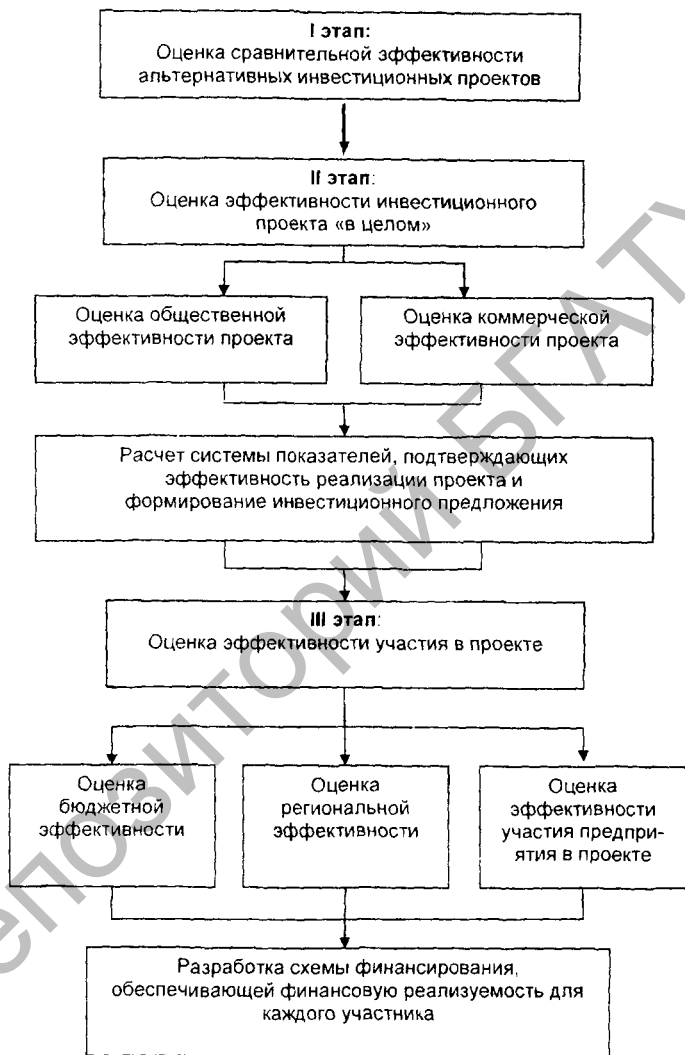


Рисунок 1 – Этапы проведения оценки эффективности инвестиционного проекта

Процесс инвестирования играет важную роль в экономике любой страны. Инвестирование в значительной степени определяет экономический рост государства, занятость населения и составляет существенный элемент базы, на которой основывается

экономическое развитие общества. Поэтому проблема, связанная с эффективным осуществлением инвестирования, заслуживает самого серьезного внимания.

## КОРПОРАТИВНЫЙ ТРЕНИНГ КАК ИНСТРУМЕНТ ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ

*А.А. Трусъ, к.психол.н., доцент, Ю.А. Трусъ, ст. преподаватель*

Современные социально-экономические реалии, конкурентные отношения на рыночном, организационном и межличностном уровнях предъявляют постоянно возрастающие требования к руководителям и специалистам различных областей практики, к набору их профессиональных компетенций, к личностным характеристикам, к управленческим и рабочим навыкам. В настоящее время значимой предпосылкой успешности профессиональной деятельности специалиста является его нацеленность на постоянный рост, повышение своего образовательного уровня, непрерывное обучение и развитие. Существовавшее ранее представление о том, что полученное в вузе образование служит специалисту своеобразной гарантией эффективности работы на долгие годы, утратило свою актуальность. На смену ему пришла новая парадигма: «Образование должно быть непрерывным и продолжаться всю жизнь».

При этом существующие формы подготовки руководителей и специалистов к профессиональной деятельности не всегда согласуются с требованиями жизни. Содержание и формы обучения в различных системах профессиональной подготовки нередко далеки от проблем реальной деятельности обучаемых, практически не используются богатый зарубежный опыт применения теоретических моделей и «ноу-хау». А если и предпринимаются попытки его использовать, то они зачастую являются неадекватными, не учитывающими экономические и социокультурные особенности местной ситуации, копированием зарубежных методик, несистематизированной компиляцией устаревших и малопродуктивных форм существовавшей ранее системы непрерывного обучения или повышения квалификации руководящих кадров.

Необходимость инвестиций — временных, финансовых, организационных — в профессиональный рост и личностное развитие специалиста с целью его совершенствования, изменений в когнитивных, эмоционально-волевых, поведенческих сферах его личности обусловлена, прежде всего, динамическими характеристиками среднего фактора, а также катастрофическим устареванием профессиональной информации. Для достижения успеха в своей деятельности он должен не только обладать широким спектром знаний в различных профессиональных областях, но также быть психологически подготовлен к работе в таких условиях.

Отмеченные характеристики вносят существенные коррективы в содержание и формы подготовки управленческого и линейного персонала организации. Если несколько лет назад количество открытых и корпоративных тренингов на отечественном рынке бизнес-образования было примерно одинаковым, то в настоящее время основную их часть составляют программы, проводимые в рамках конкретного предприятия. В таком подходе помимо очевидного образовательного и развивающего результата заложены также существенные косвенные выгоды. Заказчик в качестве дополнительных результатов корректно проведенного тренинга получает значимый диагностический и командообразовательный эффекты.

В последние два десятилетия тренинг прочно вошел в образовательную практику многих отечественных учебных заведений, стал неотъемлемой корпоративной составляющей тех организаций, которые нацелены на динамичное развитие и занятие лидирующего положения в своем рыночном сегменте.

Многими отечественными и зарубежными исследователями отмечается, что на рубеже XX–XXI вв. произошли серьезные изменения в области организационного развития и управления современным предприятием, в том числе его персоналом, а образование выступает в качестве оружия в конкурентной борьбе, как для индивидуумов, так и для компаний. По их мнению, в настоящее время производственные возможности завода заключаются не в станках и прессах, а в знаниях и творческих способностях его рабочих, подчеркива-