

Информатизация сельскохозяйственной отрасли Республики Беларусь, создание баз данных позволят объективно оценить экономические результаты, достигнутые хозяйствами, выявить недостатки и ошибки в работе, установить их причины, вызывающие низкую эффективность производства, а так же изыскать внутренние резервы для повышения рентабельности производства на основе дальнейшего совершенствования деятельности, освоения достижений науки и передовой практики, принятия передовых научно-обоснованных управленческих решений.

Основными пользователями баз данных должны стать предприятия всех форм собственности, включая крестьянские (фермерские) хозяйства.

Повсеместная информатизация сельскохозяйственной отрасли Республики Беларусь принесет значительный экономический эффект хозяйствам всех форм собственности и сделает их продукцию более конкурентоспособной на отечественном и зарубежном рынках.

ЭЛЕКТРОННЫЕ ТЕНДЕРЫ — ИННОВАЦИОННОЕ РЕШЕНИЕ ПРИ ЗАКУПКАХ В СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ОТРАСЛИ

Е.В. Делендик, аспирант

Белорусский государственный экономический университет (г. Минск)

Сегодня белорусское общество осознало преимущество использования современных информационных технологий. Во многом речь уже не идет о стандартном использовании персональных компьютеров на предприятиях, в бизнесе и экономике в целом. В большинстве случаев свое место на производстве занимают корпоративные и межотраслевые сети, Интернет, информационные возможности которых в сотни раз превосходят уходящих в небытие калькуляторов, бумажных архивов, простых телефонов, факсов и т. д. Во многом это обусловлено потребностями современного бизнеса, где важнейшим фактором успеха является симбиоз таких ресурсов, как время и информация. Каждый из участников рынка решает этот вопрос для себя сам, в силу своих экономических возможностей и потребностей. В тоже время государство заинтересовано в повышении эффективности работы каждого хозяйствующего субъекта, начиная от индивидуального предпринимателя и предприятий АПК и заканчивая ведомствами и промышленными концернами.

Достижению такой единой цели в рамках всего государства способствует распространение элементов электронного бизнеса, и как его следствие элементов электронной торговли. Сегодня в этой сфере работают сотни тысяч предприятий по всему миру. Электронный бизнес разбит на сегменты, в каждом из которых действуют свои участники. Особый интерес представляют такие виды электронного бизнеса как B2B (Business-to-Business) и B2G (Business-to-Government). Первое включает в себя все уровни взаимодействия между корпоративными клиентами (предприятиями), второе — взаимодействие на уровне производитель–конечный потребитель.

Следует отметить определенные преимущества ведения такого рода деятельности.

- возможность широкого выбора: в том числе товара или услуги, поставщика, условий поставки, способов оплаты (значительная экономия временных ресурсов);
- получение новых недоступных ранее услуг в сфере консультаций, обучения, подписка на сведения законодательного характера и пр. (дополнительный ресурс информации);
- расширение числа покупателей и деловых партнеров при неизменных торговых площадях;
- организация тематических коммерческих сообществ;
- дополнительная реклама через Интернет;
- облегчение взаимодействия с обслуживающими банками и партнерами и т. д.

В сельскохозяйственной отрасли, равно как и в других сферах народного хозяйства, важное место отводится закупочной и сбытовой деятельности. В условиях острой экономии денежных средств, времени и человеческих ресурсов оптимизация этих областей позволяет добиться высокого экономического эффекта. Важным остается определить приемлемые пути такой оптимизации. Не секрет, что использование тендерной практики при закупках товаров и

услуг уже принесло многим отдачу в виде значительного снижения затрат. Но зачастую ограниченность регионального конкурентного рынка (мало поставщиков (заказчиков) в регионе, либо ими уже выработаны инструменты взаимодействия при проведении конкурентных конкурсных торгов), долгосрочность и высокая стоимость подготовки тендеров заметно снижают выгоду и не позволяют эффективно использовать этот механизм в своих целях.

В таком случае выход может быть найден при использовании современных информационных технологий взаимодействия с участниками рынка, а именно с поставщиками услуг и товаров, а также заказчиками продукции сельского хозяйства. Речь идет об инновационном решении в области закупок — об электронных тендерах (или системе электронных тендеров).

В наше время электронные системы торгов предлагают отличные условия заключения деловых сделок, среди них такие как:

- упрощение процедуры и сокращение сроков проведения подготовительных этапов тендеров;
- введение обязательной экспертизы предложений поставщиков группой уполномоченных экспертов;
- создание прозрачной конкурентной среды для поставщиков работ, услуг, материалов и оборудования;
- создание одинаково комфортных условий участия в онлайн-тендерах для международных партнеров;
- обеспечение расширения круга партнеров-поставщиков работ, услуг, материалов и оборудования для госпредприятий;
- создание «растянутого во времени» режима проведения онлайн-торгов для обеспечения максимально комфортных условий для подготовки предложений поставщиками.

Вместе с тем, существуют особые правила работы электронной системы конкурсных торгов, которые создают законные основания для участия. В качестве примера можно использовать следующие пункты правил:

- 1) основанием для приглашения к участию в торгах является регистрация фирмы-поставщика в системе;
- 2) все данные о поставщиках являются конфиденциальными;
- 3) все данные о предложениях поставщиков являются конфиденциальными;
- 4) все поданные предложения до момента окончания торгов — анонимны;
- 5) при рассмотрении предложений конкурсная комиссия электронных торгов руководствуется всей информацией, включая данные о поставщике, его сертификатах и аккредитации и комментарии поставщиков и экспертов к товарным позициям;
- 6) при отказе от предложения фирмой-победителем право на заключение договора передается поставщику занявшему последующее место;
- 7) при отказе в приеме предложения от поставщика ему обязательно приводится аргументированный ответ эксперта или члена конкурсной комиссии электронных торгов и т.д.

Государственные предприятия и коммерческие структуры высоко оценили преимущества электронных закупок, хотя законодательная база для этой сферы (законы об электронной коммерции и электронной подписи) и сегодня в полном объеме так и не создана.

Многие фирмы используют системы электронных тендеров самостоятельно, минуя посредников, на своих корпоративных сайтах. Обычно они ограничиваются размещением в электронном виде приглашении к участию в тендерах и тендерной документации. Наряду с этим существует и другая схема взаимодействия участников торгов. Создание отраслевых (и не только) торговых Интернет-площадок с уже действующей в режиме реального времени электронной системой тендеров. Фактическим организатором электронных конкурсных торгов здесь выступает третье лицо, на которое возлагается полный комплекс соответствующих функций по проведению подобных бизнес процедур. В этом случае система является территориально распределенной, а все пользователи системы: заказчики, поставщики, члены тендерной комиссии и прочие участники — могут находиться в любой точке мира, где есть подключение к Интернету.

Подобные электронные системы обеспечивает совместную работу государственных заказчиков, уполномоченных органов, специализированных организаций, закупочных комиссий, бюджетных организаций-получателей продукции, производителей и поставщиков — участников закупок. Все участники электронной системы имеют собственные реквизиты входа, индивидуальную настройку доступа к функциям и информационным ресурсам.

Примером могут служить различного рода Интернет-порталы, обеспечивающие возможность реализации электронных тендеров. Так, в Интернет существует проект TRADE.SU («Трейд.Су»), который представляет собой торговую систему единого экономического пространства (<http://www.trade.su>). TRADE.SU — это одна из самых больших баз заявок на покупку и тендеров от коммерческих и государственных структур России, Белоруссии, Украины и Казахстана. Информационное агентство TRADE.SU предлагает услугу по комплексному информационному обеспечению предпринимательской деятельности.

В 2006 г. в информационной системе «Трейд.Су», аккумулирующей весь государственный и коммерческий спрос постсоветского пространства, было зарегистрировано более 411 тыс. заявок на покупку и запросов котировок цен, в то время как в 2005 г. в базе данных было размещено 98 тыс. заявок, т. е. общий объем спроса в этой системе вырос более чем в 4 раза за прошедший год.

По результатам исследования, наибольшее число тендеров пришлось на такие отрасли, как медицина и фармакология (более 41 тыс.), продовольствие и промышленность (более 24 тыс.), транспорт (более 18 тыс.), информационные технологии, компьютеры и оборудование (более 13 тыс.). При этом доля государственных закупок составляет приблизительно 30 % от общего объема закупок, которые проходят через систему «Трейд.Су».

В нашей республике в области регулирования деятельности предприятий по части конкурсных торгов на государственном уровне разработана информационная система проведения тендеров и государственных закупок «ИС-Тендеры» (ICETRADE.BY). Она была создана на базе Национального центра маркетинга и конъюнктуры цен (НЦМикЦ). Участие в международных тендерах позволяет производителям Республики Беларусь расширять свои возможности по сбыту продукции на мировом рынке.

В этой системе уже зарегистрировано несколько тысяч зарубежных тендеров и более 2000 белорусских конкурсных торгов. В числе постоянных пользователей информационной системы «Тендеры» находятся такие отечественные предприятия и учреждения, как ОАО АСБ «Беларусбанк», компания IBA, МЧС Республики Беларусь, ОАО «Гродно Химволокно», ОАО «Амкодор-Ударник», ОАО «Горизонт» и другие. Популярность использования данной системы в практике белорусских организаций растет, что подтверждается стабильным увеличением числа абонентов ИС «Тендеры» из года в год. Система электронных тендеров обеспечивает взаимодействие организаторов и участников конкурсных торгов, предоставляя информацию о предмете конкурса, условиях и сроках проведения со стороны организатора и поступивших предложениях и заявках со стороны участника.

Становится очевидным, что Интернет и сопутствующая ему атрибутика, неизбежно вливаются в экономическую систему государства. Но в тоже время, важным условием использования возможностей электронного бизнеса является готовность субъекта хозяйствования к абсолютно новым формам взаимодействия с другими участниками рынка. Прежде всего, должна быть моральная (психологическая) готовность, подкрепленная соответствующей интеллектуальной и финансовой базой.

ИННОВАЦИИ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЕ ПОВЕДЕНИЕ РУКОВОДИТЕЛЕЙ В СЕЛЬХОЗПРЕДПРИЯТИЯХ

М.Ф. Долгов, *соискатель*
Волгоградский университет (Россия)

В транзитивной экономике модернизация сельского хозяйства и предприятий АПК невозможна без внедрения технологических, управленческих, предпринимательских и иных инноваций. Однако на современном этапе подлинная инновация в сельской местности вещь достаточно редкая. Внедрение новшеств — это, как правило, имитация лучших, многократно апробированных образцов. Хотя важность внедрения инноваций и усвоения инновационного поведения признается большинством руководителей и специалистов, но реально, поведение лишь незначительной части из них может быть названо инновационным.

При внедрении новшеств существует много экономических, социальных и иных ограничений: «Люди не усвоят новое, если для этого им не хватает денег, умений или каких то