

## **ИССЛЕДОВАНИЕ ГИБКИХ ФОРМ ЗАНЯТОСТИ ПЕРСОНАЛА ОРГАНИЗАЦИИ (НА ПРИМЕРЕ ОАО «ВИТЕБСКИЕ КОВРЫ»)**

Глобализация экономики вызывает к жизни новые формы организации производства и труда. Одной из тенденций в современном трудовом праве стран с рыночной экономикой является широкое распространение нетипичных («гибких») форм занятости, под которыми понимают трудовые отношения между нанимателем и работником, отличные от отношений, основанных на трудовом договоре на неопределённый срок, предусматривающем работу в условиях нормальной продолжительности рабочего времени.

Распространению «гибких» форм занятости способствовали, в первую очередь, развитие компьютерных и информационных технологий, повышение наукоёмкости производства, стремление к либерализации, а также изменение структуры спроса, что определило новую потребность в работниках определённого качества и количества.

Их использование на микроуровне позволяет достичь определённого положительного социально-экономического эффекта: с точки зрения нанимателя – это повышение конкурентоспособности продукции, в том числе за счёт сокращения трудовых издержек; оперативное реагирование на изменение рыночной конъюнктуры; повышение мобильности персонала и др. Для работника нестандартная форма занятости – это появление большего количества свободного времени, которое можно посвятить другим занятиям (например, воспитанию детей, повышению образовательного уровня, общественной работе и т. д.).

«Гибкие» формы занятости позволяют эффективно решать проблемы труда молодёжи, женщин, инвалидов, пожилых трудящихся и других социально-демографических категорий населения (иностранцев, иммигрантов и др.).

Однако, несмотря на свою значимость, актуальность и доказанную многими компаниями мирового уровня (IBM, BMW, British Telecom, Hewlette Packard) эффективность, «гибкие» формы занятости так и не получили законодательного оформления, в том числе и в Республике Беларусь. Проблема слабого использования «гибких» форм занятости в нашей стране заключается в отсутствии должного нормативно-правового обеспечения этой сферы деятельности.

Так, по результатам комплексного анализа деятельности одного из крупнейших предприятий лёгкой промышленности ОАО «Витебские ковры» выявлено, что наибольшее распространение имеет такая форма нестандартной занятости, закреплённая Трудовым кодексом Республики Беларусь, как суммированный учёт рабочего времени. Как утверждают в самой организации, наличие суммированного учёта рабочего времени и работа по скользящим графикам является наиболее приемлемой и удобной, поэтому более широкий переход на гибкие режимы работы не представляется целесообразным.

В то же время, была проанализирована потенциальная возможность использования «гибких» форм занятости на ОАО «Витебские ковры» и предложены соответствующие рекомендации по их практическому применению (внедрения дифференцированного «гибкого» режима рабочего времени, передача функции бухгалтерского учёта на аутсорсинг, выявление структуры недостатка в кадрах и возможность его покрытия за счёт внутренних резервов).

Исследования показали, что внедрение «гибких» форм занятости позволит повысить

производительность труда, улучшить структуру использования рабочего времени (свести к минимуму потери рабочего времени, в том числе и за счёт уменьшения количества невыходов на работу по личным причинам), снизить себестоимость продукции (ориентировочно на 0,5 – 1 %), а также получить социальный эффект (улучшение морально-психологического климата, снижение текучести кадров, заболеваемости и др.).

УДК 339.9

*Студ. Колокольчикова А.С.,  
доц. Савицкая Т.Б.  
УО «ВГТУ»*

### **ПРОБЛЕМЫ РАЗРАБОТКИ СТРАТЕГИИ ОРГАНИЗАЦИЙ ПРИ ВЫХОДЕ НА ЗАРУБЕЖНЫЙ РЫНОК**

В условиях нарастающей глобализации и ужесточения конкурентной борьбы между производителями долгосрочная жизнеспособность организаций все больше и больше зависит от ориентации на внешний рынок. Проблема выхода на международную конкурентную арену актуальна и для белорусских производителей. Ведь белорусская экономика по праву признана одной из самых открытых в мире: более половины произведенного валового продукта страны уходит на экспорт. Правительством Республики Беларусь предпринят ряд мер по стимулированию предприятий-экспортеров: создана национальная система финансовой поддержки экспорта; введен ряд налоговых льгот и преференций; предприняты попытки либерализации внешнеэкономической деятельности. Однако на протяжении последних пяти лет прирост экспорта если и осуществляется, то преимущественно за счёт увеличения цен на экспортируемую продукцию. Физический объем экспорта за этот период увеличился лишь на 5 %. Основными причинами, существенно усложняющими выход белорусских производителей на международный рынок, являются: низкая конкурентоспособность ряда отечественных товаров и услуг на мировом рынке; низкая доля высокотехнологичной продукции в общем объеме экспорта (4 – 7 %) [1]; недостаточная интенсивность конкуренции на внутреннем рынке и протекционизм в пользу государственных предприятий, что лишает их стимула к развитию производства и улучшению качества продукции; отсутствие системы информационной и коммуникационной поддержки экспорта; жесткая конкуренция со стороны мировых компаний, прошедших стадию укрупнения капитала.

В качестве первоочередных мер, направленных на достижение международной конкурентоспособности белорусских производителей, следует выделить: выпуск качественной продукции, соответствующей требованиям международных стандартов; совершенствование менеджмента организаций, в том числе путем поиска эффективного собственника; привлечение инвестиций для модернизации технологий; активное внедрение Интернет-маркетинга, участие в международных выставках-ярмарках; оптимизация работы товаропроводящей сети, развитие транспортно-логистических схем экспортных поставок; упрощение процедур во внешней торговле в соответствии с принципами международных организаций.

Мировой опыт свидетельствует о том, что традиционный путь экспорта готовой продукции недостаточно эффективен. На практике апробированы такие нетрадиционные технологии проникновения хозяйствующих субъектов на внешние рынки, как активизация процесса формирования национальных сетевых структур через экспорт капитала, углубление специализации посредством фрагментации производства и включение предприятий Беларуси в цепочку ведущих ТНК на её основе. Несмотря на существующие проблемы и препятствия на пути белорусских предприятий, нельзя не отметить, что