

изготовлена внутри нашей страны. Поскольку организации-смежники не прекращали работу, производственные предприятия РАЙПО получали бесперебойную поставку сырья

Вместе с тем в рассматриваемое предприятие торговли РАЙПО и ранее осуществляло свою деятельность убыточно, а бизнес-план содержал перечень мер преодоления кризиса организации. В новых условиях необходимо внесение определенных дополнений в список предлагаемых мероприятий с учетом складывающейся ситуации.

В первую очередь, бизнес-план должен быть дополнен оценкой рисков и разработкой плана действий в чрезвычайных ситуациях, включающего решение проблем, связанных с персоналом, аутсорсингом, цепочкой поставок, взаимоотношениями с государственными органами и общественностью. Важной составляющей бизнес-плана должна стать система мер, направленных на обеспечение здоровья сотрудников, а также анализ характера функций и рабочих мест для обеспечения работы в чрезвычайных условиях. В частности, необходимо разработать гибкий график работы, в том числе с использованием технических средств для обеспечения дистанционной работы на определенный период, а также предусмотреть установку системы контроля за состоянием здоровья персонала и обеспечить безопасность рабочей среды путем обязательной уборки и дезинфекции рабочих мест в соответствии с предъявляемыми требованиями органов здравоохранения.

Е. Тростянко

КОНКУРЕНТНЫЕ СТРАТЕГИИ БЕЛОРУССКИХ КОМПАНИЙ НА РЫНКЕ ИТ-АУТСОРСИНГА

В настоящее время использование аутсорсинга получило огромный размах во всем мире во многом из-за бурного развития информационных технологий. Аутсорсинг информационных технологий (ИТ-аутсорсинг) – это передача специализированной компании полностью или частично функций, связанных с информационными технологиями, а именно обслуживание сетевой инфраструктуры. Конкуренция на рынке ИТ-аутсорсинга растет постоянно, и компании, занимающиеся аутсорсингом, пытаются привлечь как можно большее количество потенциальных клиентов.

Каким образом белорусская компания может выделить свое предложение на рынке среди множества конкурентов? Какие стратегии позволяют компаниям развиваться и выходить на новый уровень?

Следует отметить, что в деятельности белорусских ИТ-компаний преобладает стратегия минимизации издержек, которая реализуется за счет увеличения оборачиваемости капитала и экономии затрат. Несмотря на свою эффективность, возможности ее использования ограничены, в том числе появлением множества конкурентов, способных предложить более дешевые услуги.

Перспективы развития белорусских компаний связаны со стратегией глубокой нишевой дифференциации, ориентированной на узкий сегмент рынка. Цель этой стратегии – удовлетворять клиентов целевого сегмента и делать это лучше, чем конкуренты. Однако эта стратегия является весьма сложной, ее разработка и реализация предполагают высокие аналитические способности и постоянный анализ рынка.

Для этого компании должны определиться с выбором сегмента на рынке, занятием перспективной рыночной ниши. Это предполагает направленность на определенных клиентов, гибкость в предоставлении соответствующих услуг, трансформацию их сущности в целях удовлетворения клиентуры.

Перспективным направлением реализации стратегии является «вкладывание» в продавцов. На рынке аутсорсинга продвинуть и продать продукт либо услугу помогают продавцы. В некоторых случаях специалисты считают, что разумно вложиться в этот «ресурс», а совсем не в зарплату технического персонала или развитие продукта. Помимо того, белорусским ИТ-компаниям следует использовать развитие добавленного предложения. Проблема отсутствия уникальных свойств продуктов (услуг) решается путем предложения их «добавленных свойств».

Все стратегии имеют свои плюсы и минусы, и каждая ИТ-компания, работающая на рынке аутсорсинга, должна серьезно подходить к выбору конкурентной стратегии, определяющей перспективы ее развития с учетом возможных рисков.

Е. Турик

НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СИСТЕМЫ ТАЛАНТ-МЕНЕДЖМЕНТА В КОМПАНИЯХ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ НА ОСНОВЕ АДАПТАЦИИ ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА

В последние 20 лет глобализационные процессы охватили практически все сферы жизнедеятельности человека. Их динамизм все в большей степени способствует повышению доступности многих ресурсов, необходимых человеку в процессе производства товаров и предоставления услуг. Компании с целью повышения эффективности бизнес-процессов пытаются найти другие активы и поэтому все больше обращают внимание на собственный персонал, их квалификацию и знания. То есть персонал становится важной составляющей для достижения целей, высоких позиций в конкурентной среде.

В то же время, пытаясь развивать собственный персонал, повышать его квалификацию, большинство организаций неминуемо сталкиваются и будут сталкиваться с проблемой унифицированности учебных программ и мероприятий, которые предлагаются и проводятся внешними провайдерами