

чивающих обогащение содержания труда; повышение самостоятельности и ответственности работника; привлечение его к управлению организацией; создание благоприятного социально-психологического климата в коллективе, программы повышения профессионально-квалификационного уровня и переподготовки работников; обеспечение роста, продвижение по службе и др.

Основными недостатками, которые ухудшают морально-психологический климат в коллективе, являются невысокий уровень квалификации менеджеров по персоналу, неблагоприятная моральная обстановка, отсутствие четкого разделения полномочий работников, постоянного рабочего места у большинства торгово-оперативных работников, недостаточное техническое оснащение рабочих мест, демотивация работников посредством жестких санкций, слабое материальное стимулирование, отсутствие перспектив роста по лестнице службы.

Основными тенденциями развития систем мотивации персонала торговой организации в современных условиях являются: ориентация на стратегические подходы, усиление внимания к внутренним мотивам трудовой деятельности, активное применение экономических и социально-психологических методов мотивации, предполагающих воздействие главным образом на сознание работников, на социальные, эстетические и другие их интересы.

А.В. Зарецкий

БГЭУ (Минск)

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ERP-СИСТЕМ В ОРГАНИЗАЦИИ ОПТОВОЙ ТОРГОВЛИ

Для оптовой компании характерна маленькая маржа, высокие обороты и значительное число клиентов с индивидуальными условиями работы. Только на основе современных информационных технологий учета и управления можно удержаться на плаву и не проиграть в условиях жестокой конкуренции. Это позволит обеспечивать качественный сервис, регулярные, оперативные поставки, выгодные условия работы в целом — низкую стоимость продукции и большой товарный кредит.

Информационная система берет на себя максимум функций, начиная с контроля за задолженностью клиента и соблюдением договорных обязательств, и заканчивая информацией о товарных остатках по складам и автоматическому резервированию товара. При осуществлении закупок цена ошибки также высока: закупка невостребованного товара или его количества, намного превышающего спрос, приводит к затовариванию складских помещений и дополнительным расходам.

Информационная система, помимо автоматизации самого процесса закупки, позволяет связать закупки с продажами и строить план на ос-

нове спроса. Кроме того, возникает возможность оперативно осуществлять прямые поставки.

Многие торговые компании занимаются доставкой товара, это порождает серьезные материальные, финансовые и информационные потоки, а вместе с ними — и проблемы, связанные с неточным исполнением заказов, потерей и хищением товаров. Информационная система позволяет максимально точно планировать подготовку, погрузку и доставку продукции и сопроводительной документации, в системе четко фиксируется материальная ответственность. Это позволяет повысить эффективность транспортного подразделения и получить от существующих ресурсов максимальную пропускную способность.

В последнее время для оптимизации и автоматизации внутренней деятельности фирмы применяются так называемые ERP (Enterprise Resources Planning)-системы, направленные на усовершенствование таких процессов, как планирование, изготовление, учет и контроль. ERP-системы ориентированы на достижение конкурентных преимуществ за счет оптимизации внутренних бизнес-процессов.

Основная задача ERP-системы состоит в интеграции всех отделов в единую информационную систему, которая может удовлетворить всевозможные потребности каждого подразделения компании. Построение такой единой платформы, одновременно используемой финансовой службой, отделом кадров и кладовщиками — задача не самая тривиальная. Обычно в каждом отделе на предприятии есть своя компьютерная программа, выполняющая именно те задачи, которые ставят перед ней пользователи. ERP-система объединяет эти программы в единое информационное поле с тем, чтобы различные отделы могли с большим удобством делиться информацией и передавать ее друг другу. Такой подход к интеграции приводит к достаточно быстрой окупаемости в случае, если ERP-система использует все свои возможности.

При использовании ERP-системы обособленные компьютерные программы заменяются единой информационной системой, разбитой на функциональные модули, функционально несколько схожие с предыдущими компьютерными программами. ERP-система может включать в себя и “старые” программы, но связаны они между собой на более глубоком уровне для возможности получения сквозной информации.

И.М. Козлов., А.В. Зайцев

БГЭУ (Минск)

□□□□□□□□ □□□□□□□□ □□□□□□□□ □□□□□□□□
ЛИЦО РЕКЛАМЫ В XXI в.

□□□□□□□□ □□□□□□□□ □□□□□□□□ □□□□□□□□
Опрос 50 человек различного возраста, пола, рода занятий показали, что лишь 6 человек из 50 опрошенных положительно относятся к рекламе, 20 высказали негативное отношение к “вездесущей” рекламе. Однако было замечено, что полезность ее достаточно высока, и вопрос