
ՆԵՐՂՐՈՒՄՆԵՐԻ ԿԱՐԵՎՈՐՈՒԹՅՈՒՆՆ ՈՒ
ԱՆՀՐԱԺԵՇՏՈՒԹՅՈՒՆԸ ՏԵՂԵԿԱՏՎԱԿԱՆ ՏԵԽՆՈԼՈԳԻԱՆԵՐՈՒՄ

ՄԱՆՈՒԿՅԱՆ Ն. Հ.

Ներդրումները միշտ էլ կարևոր դեր ունեն տնտեսության մեջ, և պետք է անել հնարավորը դրանց ծավալները մեծացնելու նպատակով: Մա ակնհայտ է, երբ ներդրումների խնդրին անդրադառնում ենք պետության կամ մակրոտնտեսական տեսանկյունից: Սակայն նախքան ներդրումներ կատարելը հարց է առաջանում, թե իրականում որտեղ կարելի է առավել արդյունավետ օգտագործել փողերը:

Ծախսերը նվազեցնելու և շահույթը առավելագույնի հասցնելու ձգտումը կազմակերպություններում հատկապես առաջ է մղվում տնտեսական աճի անկման պայմաններում: Թեև սովորաբար տեղեկատվական տեխնոլոգիաներին (SS) բաժին է ընկնում կազմակերպությունների ծախսերի համեմատաբար ավելի քիչ մասը, այնուամենայնիվ, դեկավարությունը դժվար պահերին, որպես կանոն, առաջին հերթին հենց այդ բյուջեն է կրճատում՝ մոռանալով, որ SS ներդրումների շնորհիվ կարելի է ավելի մեծ եկամուտներ ստանալ և ավելի շատ տնտեսել: Դեռ ավելին, հաճախ ճգնաժամերի հիմնական պատճառներից մեկն էլ հենց այն է, որ SS ներդրումներ չեն կատարվում:

Վերջին տասնամյակում SS զարգացման չափազանց մեծ թոփք տեղի ունեցավ: Բուռն աճի ընթացքում SS բյուջեները արագ փոփոխվեցին. սկզբում կտրուկ աճեցին, իսկ հետո նույնքան կտրուկ նվազեցին: Հետագա տարիներին SS տնօրենները բիզնեսի միավորների դեկավարների օգնությամբ աշխատում էին իրենց բաժինների արդյունավետության բարձրացման ուղղությամբ. կրճատվեցին ենթակառուցվածքների ստեղծման ծախսերը, կատարելագործվեցին կառավարման համակարգերը, բարելավվեցին մատակարարումները, և մի շարք աշխատանքներ աուտսորսինգային պայմանագրերով փոխանցվեցին այլ կազմակերպությունների:

Փոփոխություններ կրեց նաև SS բիզնես միջավայրը: Ներկայումս SS ոլորտը սերտորեն կապված է արտադրական յուրաքանչյուր տիպի գործունեության հետ, ինչը 10 տարի առաջ նույնիսկ դժվար էր պատկերացնել: Օրինակ, հագուստ արտադրող Li & Fung կազմակերպությունը SS օգնությամբ ներկայումս կառավարում է ավելի քան 7500 մատակարարների ցանցը¹:

Այժմ արդեն էլեկտրոնային բիզնեսը նորաձև գաղափարից վերածվել է արտադրական կառույցների իրականության կարևորագույն բաղկացուցիչ մասի: Կազմակերպությունները բացահայտում են նոր ուղիներ, սպառողների նոր հատվածներ, և նույնիսկ ձևավորվում են նոր բիզնես մոդելներ: Եվ այս ամենը ապա-

¹ <http://www.lifunggroup.com/eng/knowledge/presentations/05.pdf>

հովում է ոչ միայն եկամուտների ավելացում, այլև ծախսերի օպտիմալացում:

Ժամանակակից տեղեկատվական տեխնոլոգիաները՝ ձկուն արտադրական համակարգերը կամ պատվերների մշակման ավտոմատացված համակարգերը, պահանջում են նշանակալի կապիտալ ներդրումներ: Դա ենթադրում է, որ նախքան այդ ներդրումները կատարելը պետք է մանրամասն վերլուծվեն նման ձեռքբերումների ֆինանսական և գործնական օգուտները: Մակայն այդ գնահատումը ևս բավական բարդ գործընթաց է և պայմանավորված է ոչ միայն նրանով, որ դա պետք է նպաստի աշխատուժի վարձատրության կրճատմանը, այլև որակի բարձրացմանը, տեսականությանը, թողարկման պատրաստմանն ու դրա ժամկետների կրճատմանը:

Հաճախ ավտոմատացնող նոր տեխնիկայի ներդրումից արդյունավետության բարձրացումը նույնիսկ կասկածի տեղիք չի տալիս, սակայն ներդրումից հետո պարզվում է, որ դա այնքան էլ այդպես չէ²: Օրինակ՝ վերջին ժամանակներս խորհրդատվական գրեթե բոլոր կազմակերպություններն ու մասնագետները առաջարկում էին արտադրական տարբեր խնդիրների լուծման համար ներդնել CAD/CAM ինտեգրող համակարգը: Մակայն իրականում դրանց ներդրումը տվեց լրիվ հակառակ ազդեցություն: Համակարգի ներդրումը ենթադրում էր հաստոցային մշակման գործընթացում հնարավորինս կրճատել որակավորված աշխատուժի աշխատատեղերը և արագացնել տեխնոլոգիական գործընթացը: Մակայն իրականում շատ հաճախ ավելի հեշտ է ձեռքով փոքր քանակի բարդ դետալների մշակումը, քան նույն դետալի մշակման համար հաստոցի ծրագրավորումը: Բացի այդ, ծրագրավորող մասնագետի աշխատանքն ավելի բարձր է վարձատրվում, քան որակավորված խառատինը, իսկ խառատի երկար տարիների փորձը դժվար է ծրագրավորել: Միայն վերջերս է մշակվել CAD/CAM ինտեգրված ծրագրային ապահովումը, որի օգտագործումը հնարավորություն է տալիս տնտեսապես արդյունավետ լինելու նույնիսկ փոքր խմբաքանակներով տարբեր արտադրանք թողարկող արտադրություններում:

Բացի այդ, նոր տեխնոլոգիաների արագընթաց զարգացումը ներկայումս հանգեցրել է նրան, որ ձեռք բերված սարքավորումներն ու մյուս ներդրումները շատ կարճ ժամանակահատվածում հնանում են: Դա ավելի է դժվարացնում ծախսերի գնահատման խնդիրը: Այդ իսկ պատճառով տեղեկատվական տեխնոլոգիաներում ներդրումները կրճատելը ներկայումս ոչ խելամիտ որոշումներից մեկը կարող է լինել: Տեխնոլոգիաներին հատկացվող բյուջեի կրճատմամբ կարելի է անուղղելի վնաս հասցնել կազմակերպությանը գործունեության ամենակարևոր ուղղություններով՝ իրացումից մինչև սպառողների սպասարկում: Այդ իսկ պատճառով ֆինանսական տնօրեններին անհրաժեշտ է նման որոշումներ կայացնելիս նախ և առաջ ամեն ինչ ծանր ու թեթև անել: Իհարկե, սա չի նշանակում, որ նորագույն տեխնոլոգիաներում ներդրումները

² Организация производства и управление предприятием. Учебник, под ред. О. Г. Туrowца, М., 2004, с. 312.

միանշանակ ապահովելու են ծախսերի կրճատում կամ եկամուտների աճ, կամ այս մասով ներդրումները պետք չէ ընդհանրապես կրճատել: Կազմակերպություններում այս մասով նս շատ հաճախ ուռճացումներ լինում են: Վերջինիս պատճառը հիմնականում այն է, որ տնտեսական աճի պայմաններում կարգապահությունը նվազում է, և սկսում են նոր աշխատատեղեր ստեղծվել, կրճատվում են աշխատանքային պարտականությունները, երբեմն նաև աշխատավարձերի բարձրացում է կատարվում: Եթե կազմակերպությանը հաջողվում է կրճատել անարդյունավետ ծախսերը, ապա հնարավոր է այն հասնի ծախսերի գծով նպատակային ցուցանիշների:

Սակայն եթե դրությունը չի հասել ծայրահեղ վիճակի, տեխնոլոգիաներում կատարվող ներդրումների կրճատումը կամ դադարեցումը կարող է փտանգավոր լինել կազմակերպության համար: Դա պայմանավորված է նրանով, որ տնտեսական անկումները որոշակի ժամանակի ընթացքում հաղթահարվում են, սակայն եթե կազմակերպությունը այս ուղղությամբ ներդրումներ չի կատարել, ձգնաժամից հետո կհայտնվի մի վիճակում, երբ մրցակիցները նոր տեխնիկայի և տեխնոլոգիաների շնորհիվ կթողարկեն առավել մրցունակ արտադրանք: Բացի այդ, այս ներդրումների շնորհիվ հաճախ բարձրանում է միջին և կարճաժամկետ շահութաբերությունը³:

Եթե կազմակերպության ղեկավարությունն ու տեխնոլոգիաների համար պատասխանատու ծառայությունները համատեղ վերլուծեն բիզնես գործընթացները և ընդունեն գրազետ ներդրումա- յին որոշումներ, ապա կարող են տասնյակ անգամ գերազանցել տեխնոլոգիաներում ներդրումների կրճատումով տնտեսության արդյունքները: Այստեղ կարևոր է գտնել զարգացման նոր հնարավորություններ կամ այն ուղղությունները, որով կապահովվի առավելագույն արդյունքը (օրինակ՝ բարձրացնել սպառողների բավարարվածությունը, մեծացնել հաստատուն ծախսերի բաժինը և այլն):

Ներդրումներ կատարելու համար նախ անհրաժեշտ է գտնել այն արտադրական կամ ծառայությունների ոլորտը, որի եկամտաբերությունը կամ արդյունավետությունը կարելի է շատ արագ բարձրացնել: Հաշվի առնելով միջազգային փորձը՝ կարելի է ներկայաց- նել տնտեսական գործունեության որոշ ուղղություններ, որտեղ SS ներդրումները կարող են էական արդյունք ապահովել (տե՛ս գծապատկեր 1).

³ Управление инвестициями, в 2-х т., т. 1, М., 1998, с. 223.

Գործունեության ուղղությունը	Տվյալների վերլուծությամբ ձևավորված եզրակացություններ	Գործընթացների և համակարգերի օպտիմալացում
Զարգացում	ՎԱՃԱՌՔԻ ԵՎ ԳՆԱԳՈՑ ԱՑՄԱՆ ԿԱՌԱՎԱՐՈՒՄ Շուկայի հետազոտում Արտադրանքի մշակում Տիպային օրինակների ստեղծում և փորձարկում Ինժեներական աշխատանքներ Տվյալների բազաների կառավարում	
Մարքեթինգ և իրացում	Արշավների իրականացում Շուկայում ապրանքի առաջխաղացում Սպառողների պահանջների բավարարում ԳՆԱՌՄՆԵՐԻ ԵՎ ԱՐՏԱՂՐՈՒԹՅԱՆ ՕՊՏԻՄԱԼ ԱՑՈՒՄ	Իրացման կառավարում
Արտադրություն	Արտադրության նախապատրաստում Արտադրության պլանավորում Արտադրանքի թողարկում Պաշարների կառավարում Նյութերի գնում	
Պատվերների կատարում և հաշիվների կարգավորում	Պատվերների մշակում Հաշիվների պատրաստում Պահանջների բեռնավորում Վերադարձների մշակում	Լոգիստիկայի կառավարում Վճարում
Աջակցություն	ՕԺԱՆՂԱԿ ԳՈՐԾԸՆԹԱՑՆԵՐԻ ԿԱՏԱՐԵԼԱԳՈՐԾՈՒՄ Խնդիրների լուծում Կադրային կենտրոն Արտագնա ներկայացուցիչների աշխատանք Ինքնաապաստարկում	
Կառավարչական գործունեություն	ՀԱՍՏԻՔ ԱՅԻՆ ԾԱԽՍԵՐԻ ՕՊՏԻՄԱԼ ԱՑՈՒՄ ԵՎ ԱՐՂՅՈՒՆԱՎԵՏՈՒԹՅԱՆ ԿԱՌԱՎԱՐՈՒՄ Ֆինանսներ Կադրեր Ռիսկերի կառավարում Իրավաբանական աջակցություն Կառավարչատնտեսական աշխատանք ՏՏ	Արդյունավետության կառավարում

Վերլուծելով ներկայացված գծապատկերը՝ կարելի է առանձին ուղղությունների համար որոշակի հրամայականներ մշակել.

իրացում և զնագոյացում. առանց գների բարձրացման եկամտաբերությունն ավելացնելու համար ներդրումները պետք է ուղղված լինեն սպառողական սեզմենտների առավել խոր վերլուծությանն ու զնագոյացման համակարգի կատարելագործմանը.

մատակարարում և արտադրություն. անհրաժեշտ է վերակառուցել մատակարարումների ցանցը և կարգավորել լոգիստիկայի համակարգը. դա թույլ կտա առավել հստակ պահպանել մատակարարների գրաֆիկը և կառավարել պաշարները.

օժանդակ գործընթացներ. անհրաժեշտ է բարելավել այն մասնագետների աշխատանքը, ովքեր աշխատում են անմիջականորեն հաճախորդների հետ (տեխնիկներ, հետիքրացումային սպասարկման կենտրոնների աշխատողներ և այլն).

հաստիքային ծախսեր և արդյունավետություն. անհրաժեշտ է մանրամասն

դիտարկել և գնահատել ռիսկերը, կատարելագործել որոշումների ընդունման և արդյունավետության գործընթացը:

Վերոհիշյալ միջոցառումների համար անհրաժեշտ են կառավարչական փոփոխություններ երկու կտրվածքով.

1. գիտելիքի զարգացում և
2. գործընթացների օպտիմալացում:

Վերջին տարիներին նկատվող տեղեկատվության տարերային մեծացումը ոչ բոլոր կազմակերպություններին է օգուտ բերում: Մի մասը նույնիսկ չի էլ ուսումնասիրում կուտակված տեղեկատվությունը և չի փորձում գտնել շահույթի նոր աղբյուրներ: Իհարկե, դա դժվար գործ է, և համապատասխան աշխատողներ վարձակալելը ևս բարդ է: Սակայն դա կարող էին անել տարբեր ստորաբաժանումների և ՏՏ բաժինների աշխատակիցներից կազմված ընդհանուր խմբերը:

Մանրամասն վերլուծելով բիզնես գործընթացները և կուտակված տեղեկատվությունը՝ կարելի է համադրել առաջավոր փորձը տարբեր շրջանների հետ և բացահայտել, թե որ սպառողներն են ոչ բավարար սպասարկվում կամ հակառակը: Նման վերլուծությունը թույլ կտա պարզել, թե կազմակերպությունը որտեղ է կորցնում իր փողերը:

Տեղեկատվական տեխնոլոգիաները հրնթացս առավել ձուլվում են բիզնես գործընթացներին, դրա համար էլ տեղեկատվական համակարգերում վերարտադրվում են արտադրական բոլոր խափանումները, ինչն էլ ազդում է կազմակերպության արդյունավետության վրա:

Նման խոցելի տեղերը միաժամանակ երկու տեղերում բացահայտելով (արտադրություն և ՏՏ)՝ կազմակերպությունը կարող է գտնել այն խնդիրները, որոնք առաջանում են հնացած գործընթացների, ավտոմատացված համակարգերի չկիրառման, ավելորդ աշխատանքների և տարբեր անհամապատասխանությունների պատճառով: Առավել ևս, այստեղ օժանդակության է գալիս 20:80 հայտնի կանոն-հարաբերակցությունը, ըստ որի 20% սխալների ուղղումը բավական կարճ ժամանակահատվածում կարող է ապահովել մոտ 80% տնտեսական էֆեկտ⁴:

Հաճախ անհրաժեշտ է նոր տեղեկատվական-տեխնոլոգիական համակարգեր ներդնել, սակայն առավել հաճախ բավարար է նույնիսկ արտադրական սարքավորումների գործառությանին հնարավորությունների շատ չնչին ընդլայնումը կամ առանձին հատվածների նորացումը: Օրինակ, վարկային հայցի տվյալների լրացուցիչ ստուգումը կարող է բացառել տվյալների կրկնական մուտքագրումը:

Հարց է առաջանում, թե ինչպես կարելի է վերը նշվածը գործնականում կիրառել: Վերոհիշյալ 2 ուղղություններով փոփոխություններ կատարելիս կարելի է ոչ միայն շատ արագ հասնել շահույթի աճի, այլ նաև նախադրյալներ ստեղծել երկարաժամկետ

⁴ Организация производства и управление предприятием, с. 137.

հեռանկարում բարձր ցուցանիշներ ապահովելու համար:

Դա կարելի է ցույց տալ հետևյալ տիպային օրինակներով.

Ճշգրիտ գրանցում. եկամտի ավելացումը միշտ էլ կարևոր է, առավել ևս, եթե դրան կարելի է հասնել առանց գները բարձրացնելու: Շատ կազմակերպություններում՝ գնագոյացման պրակտիկան կատարելագործելը բավական կարևոր տեղ ունի՝ հատկապես եթե խոսքը B2B բարդ գործարքների մասին է: Քանի որ գնագոյացման մոդելները կախված են տեխնոլոգիական բաղկացուցիչներից, որոնք կառավարում են գործընթացները և դրանց հերթականությունը, հենց այդ համակարգերից է մեծապես կախված, թե ինչքանով կհաջողվի կանխել եկամուտների նվազեցումը:

Այսպես, հաղորդակցության ոլորտի Telegra կազմակերպությունն այդ խնդիրների լուծման համար սկսեց ներդնել չափազանց օգտակար և ոչ թանկարժեք ծրագրային հավելվածներ, որոնք միավորում էին բազմաթիվ տվյալների բազաներ: Նախկինում կազմակերպության առանձին արտադրանքների վերաբերյալ տեղեկատվությունը պահպանվում էր առանձին տվյալների բազայում (համաձայնագրերի, իրացման ուղիների, վճարման համակարգերի, CRM-ի մասին և այլն): Ուղղակի և ընդհանուր հասանելիություն ունեցող պահեստում դրանք հավաքելով՝ կազմակերպությունը մեծ քայլ կատարեց: Հենց միայն այդ տեղեկատվության վերլուծության շնորհիվ կազմակերպությունը հրաժարվեց ապարդյուն զեղչերից, կարգավորեց գնային քաղաքականությունը ըստ առանձին տարածաշրջանների ու արտադրատեսակների՝ հասնելով եկամուտների մեծացման: Այդպիսով նոր համակարգեր ստեղծելու անհրաժեշտություն չառաջացավ, և միայն հիմնական տեղեկատվական հոսքերի կարգավորմամբ ապահովվեց դրական արդյունք:

Աշխատանքային խմբերի ջանքերով բոլոր խնդիրներն առավել տեսանելի դարձան, և կազմակերպությունն արդեն հստակ պատկերացում ուներ, թե ինչ և ինչպես է կատարվում: Դա ոչ միայն բարձրացրեց աշխատանքային խմբի համբավը մյուս աշխատակիցների շրջանում, այլև ի հաշիվ նրա, որ տեղեկատվական հոսքերն առավել տեսանելի են և կազմակերպված, երևում է, թե որ դեպքերն են իրացման մեթոդները ձևավորում շուկայական ուժերի հաշվին և որ դեպքում առևտրային ներկայացուցիչների որոշումների: Դա թույլ տվեց կազմակերպությանը համադրել և գնահատել դրանց արդյունավետությունը: Դրա հետևանքով կազմակերպությունը սկսեց պայքարել գնագոյացման ընթացքում առաջացող անհամաձայնությունների վերացման դեմ. նախ մշակվեցին և վարձակալվեցին նոր գործընթացներ, ապա հաստատվեցին նոր ցուցանիշներ և արդյունավետության կառավարման ու աշխատանքի վարձատրման նոր համակարգեր:

Այս նոր գործընթացները պարտադիր էին կազմակերպությունների բոլոր աշխատակիցների համար՝ ղեկավարից մինչև վաճառքի գծով տնօրեն: Այս գործում SS-ն ունեցավ հիմնական դերակատարում: Աշխատանքային խումբը տարբեր համակարգերից

տարբեր արտադրանքների վերաբերյալ տեղեկատվությունը հավաքեց մեկ միասնական տվյալների բազայում, պատրաստեց պարզ գնագոյացման ցուցանիշներ: Այդպիսով իրացման տարբեր խմբերի տվյալներն առավել հասկանալի և տեսանելի դարձան, և առևտրային ներկայացուցիչների աշխատանքի վարձատրությունը կախվածության մեջ ընկավ նրանց հաջողություններից, իսկ այդ հաջողությունները գնահատվեցին՝ համեմատելով առևտրային ներկայացուցիչների գներն ու զեղչերը միջին ցուցանիշների հետ: Յուրաքանչյուր մակարդակում հնարավոր դարձավ տեսնել աշխատանքի արդյունավետության համադրված ցուցանիշները: ՏՏ համակարգում և քաղաքականության մեջ այս փոփոխությունները կազմակերպությանը թույլ տվեցին նվազեցնել սխալ գնագոյացումից առաջացած կորուստները և նոր համաձայնագրերի եկամտաբերությունը բարձրացնել 3-5%-ով, ինչն էլ հանգեցրեց մինչև 15-20% և ավել շահութաբերության աճի:

Աշխատանքի արտադրողականություն. տնտեսական անկումների պայմաններում հաջորդ կարևոր խնդիրը աշխատավարձը նույն մակարդակում պահելով՝ աշխատանքի արտադրողականության բարձրացումն է: Հենց այստեղ է, որ տեխնոլոգիական նորամուծությունները կարող են շատ մեծ դեր խաղալ:

Դիցուք *X* առևտրային բանկը, որն առավել կոդմնորոշված է դեպի սովորական հաճախորդների սպասարկում, կարիք ունի նոր հաճախորդների ներգրավման և հանդիպակաց վաճառքների ծավալների ընդլայնման: Նոր տեխնոլոգիաների ներդրմամբ բանկի մարքեթինգի բաժնի աշխատողներին հաջողվեց ընդլայնել պոտենցիալ հաճախորդների հոսքը: Բացի այդ, հաջողվեց ներդնել նաև հաճախորդների դիմումների տվյալների ավտոմատացված գործընթաց: Այդպիսով նոր հաճախորդների ներգրավումն ավելի արագ էր կատարվում, իսկ մեկ աշխատողի հաշվին եկամուտների մեծությունն ավելի արագ էր աճում: Եթե նախկինում նույն գործընթացը կատարվում էր՝ սկզբում թղթի վրա գրանցելով, ու թեև գործընթացի առանձին փուլեր ավտոմատացված էին, դրական արդյունք ապահովելն այնքան էլ դյուրին չէր ու ոչ բոլորին էր հաջողվում:

Բանկի ստորաբաժանումների և տեխնոլոգիաների հարցերով ծառայության աշխատակիցների համատեղ աշխատանքի շնորհիվ շուտով բացահայտվեցին, թե որ նպատակաուղղված միջոցառումները կարող են էական արդյունք ապահովել: Պոտենցիալ հաճախորդներին ավտոմատ փոխանցելով իրացման բաժնի աշխատողներին (և հատկապես լավ արդյունք ապահովողներին) և ընդհանրացնելով հաջողված փորձը՝ միաժամանակ բարձրացվեցին մի քանի ստորաբաժանումների աշխատանքի արտադրողականությունն ու արդյունավետությունը: Պոտենցիալ հաճախորդների բազան համադրելով CRM համակարգի հետ՝ առևտրային ներկայացուցիչները, մեկ ստեղծն սեղմելով, կարող էին տեսնել բանկ-հաճախորդ հարաբերությունների ողջ պատմությունը:

Նոր համակարգը հնարավոր դարձրեց ռեզերվային առաջարկներ ստեղծել յուրաքանչյուր հաճախորդի համար և յուրահաստուկ հուշաթուղթ ունենալ բանկի աշխատակիցների մոտ:

SS ծառայությունը համակարգեց տվյալների ներմուծումը յուրաքանչյուր գործարքի համար, որի շնորհիվ հաճախորդների ներգրավման համար անհրաժեշտ ողջ տեղեկատվությունը արտացոլվեց առավել ամբողջական և ճշգրիտ:

Այս փոփոխություններից հետո պոտենցիալ հաճախորդներին հղվող զանգերի թիվը գրեթե կրկնապատկվեց, որի շնորհիվ նաև նկատվեց հաճախորդների ներգրավման նշանակալի աճ ու աշխատանքի արդյունավետության բարձրացում:

Հետևությունը մեկն է. տնտեսական անկումների և ճգնաժամերի պայմաններում կազմակերպությունները կարող են, հրաժարվելով սովորական կարծրատիպերից, ընդլայնել ներդրումները նորամուծություններում և տեղեկատվական տեխնոլոգիաներում: Ինչպես ցույց է տալիս փորձը, SS նպատակամղված ներդրումները կարող են բարձրացնել արտադրողականությունը և եկամուտները՝ մի քանի ուղղությամբ: Մա, վերջին հաշվով, ապահովում է շատ ավելի մեծ արդյունք, քան պարզազույն ծախսերի կրճատումը:

НЕОБХОДИМОСТЬ ИНВЕСТИЦИЙ В ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

МАНУКЯН Н. А.

Резюме

Инновации и информационные технологии, безусловно, способствуют экономическому росту, являясь стимулом для развития компаний и предприятий. Современные информационные технологии развиваются ускоренными темпами и производственным предприятиям трудно соответствовать такому ритму. В связи со сказанным инвестиции в информационные технологии, особенно в условиях кризиса, играют важную роль, содействуя предприятиям в преодолении сложных ситуаций.