Организация может снизить уровень текучести при помощи следующих мер: улучшение организации труда и производства, улучшение условий труда, совершенствование оплаты и стимулирования труда, специальные меры по адаптации молодых сотрудников. Эффективной формой организации труда, благотворно влияющей на уменьшение текучести кадров, является применение гибких графиков работы и неполного рабочего дня.

Работникам отдела кадров при разработке плана конкретных действий по снижению текучести необходимо также обращать внимание на определение постоянных источников комплектования кадрами, постоянное совершенствование процессов производственной и социальной адаптации молодежи (в первую очередь, молодых специалистов) в трудовых коллективах. Большие резервы сокращения текучести кадров заключены в грамотном подходе кадровиков к работникам, чьи должности попали под сокращение штатов. Необходимо создать условия для переподготовки этих людей, овладения ими нужной для производства профессии. Итак, создание надлежащих условий труда, отдыха и быта, внимательное отношение к работникам – это основные факторы, способствующие закреплению кадров на производстве и, как следствие, более стабильной деятельности предприятия.

*В.В. Подлов
БГЭУ (Минск)*

ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ БЕЛОРУССКОЙ ПРОДУКЦИИ НА ВНЕШНИХ РЫНКАХ

Процессы глобализации и либерализации рынков в XXI в. показывают, что определяющим элементом устойчивого экономического и социального развития государства становится его конкурентоспособность. Ее можно охарактеризовать как способность государства, с одной стороны, в условиях свободных рыночных отношений и добросовестной конкуренции производить и реализовывать товары и услуги, удовлетворяющие требованиям международных рынков, и с другой – поддерживать и повышать благосостояние своих граждан, т.е. это характеристика делового имиджа и положения страны на мировом рынке.

Современная оценка этого показателя основана на теории профессора Гарвардской школы бизнеса Майкла Портера. Он определил конкурентоспособность страны как эффективность использования ее ресурсов, воплощенную в величине национального дохода на душу населения.

Большинство белорусских директоров считает, что основным конкурентным преимуществом отечественных товаров является их низкая цена в сочетании с удовлетворительным качеством. Но это преимущество на глазах становится несущественным из-за безудержной экспансии китайских товаров.

В последние 10 лет около половины производимой отечественной продукции реализуется на внутреннем рынке. Но половина продукции реализуется за

рубежом, поэтому необходимо отслеживать и стремиться поддерживать уровень конкурентоспособности по отношению к экспортерам на внешнем рынке. Большая часть ее (от 60 до 86 % в разные годы) приходится на российский рынок. Оставшаяся часть экспорта приходится на страны СНГ (кроме России) и дальнее зарубежье, где следует отметить рынки Центральной и Западной Европы. Они являются емкими, быстрорастущими, географически приближенными, и потому присутствие на них можно определить как долгосрочную цель развития белорусской промышленности. Экспорт на рынки стран СНГ (кроме России) имеет устойчивую тенденцию к уменьшению. Вместе с тем указанные страны ставят своей целью развитие торговых отношений с дальним зарубежьем, рассматривают закупку инвестиционных товаров в странах данной группы как гарантию их качества. Укрепление конкурентной позиции на этих рынках требует улучшения потенциальной конкурентоспособности по отношению к российскому и европейскому.

Высокий уровень вовлеченности отечественного производства во внешнюю торговлю является характерной особенностью малых стран, что вызвано небольшой емкостью внутреннего рынка, существующим со времен СССР размещением производственных сил. Низкая станова диверсифицированность экспорта указывает на то, что экономика конкурентоспособна на единственном станова рынке – российском. При малой емкости внутреннего рынка экспорт только половины производимой продукции недостаточен для выживания предприятий. Один из путей развития предприятий – увеличение присутствия на других рынках, по характеристикам спроса сходных с российским, прежде всего других стран СНГ, Азии, Центральной Европы.

В экономике Беларуси можно выделить отрасль машиностроения как профильную отрасль. Увеличение экспорта продукции отечественного машиностроения на российский рынок происходило преимущественно за счет роста рыночной доли, что отражает рост его конкурентоспособности.

Однако не только продукция белорусского машиностроения пользуется спросом на внешнем рынке. Так, в 2005 г. были экспортированы около двух тысяч холодильников, производства завода «Атлант». В нынешнем году планируется поставить уже три тысячи единиц. Традиционно растет экспорт калийных удобрений, в 2005 г. республикой экспортировано калийных удобрений на \$ 1011,8 млн, что на 34,5 % больше чем в 2004 г. Средняя стоимость экспорта выросла на 33,4 % по сравнению с 2004 г. и составила \$ 235,9 за тонну. Можно особо выделить, что основной объем поставок калийных удобрений, по-прежнему, приходится на дальнее зарубежье. В страны вне СНГ в 2005 г. было экспортировано данной продукции на сумму \$ 983 370,7 тыс., что на 33,9 % больше чем в 2004 г. Также на международном рынке пользуются спросом продукция металлургических предприятий Беларуси. Основным экспортер «БМЗ».

На внешних рынках белорусским товарам приходится выдерживать достаточно жесткую конкуренцию. Национальные предприятия на практике показали, что можно конкурировать не только с предприятиями стран СНГ, но и с промышленными гигантами развитых стран.