

возможности текущих и перспективных целей развития компании с учетом ее инновационной деятельности.

В зависимости от перспективных целей и формирования финансовой стратегии, следует выделять следующие критерии конкурентоспособности компании:

- основным показателем конкурентоспособности компании на оперативном уровне является интегральный показатель конкурентоспособности продукции;

- на тактическом уровне конкурентоспособность компании обеспечивается его общим финансово-хозяйственным состоянием и характеризуется комплексными финансово-экономическими показателями его состояния;

- на стратегическом уровне конкурентоспособность компании характеризуется инвестиционной привлекательностью, критерием которой является рост стоимости бизнеса.

Согласно стоимостному подходу, оценка стоимости компании базируется на предполагаемых будущих доходах компании или генерируемых им денежных потоках. В свою очередь эти потоки зависят как от финансового состояния компании, рентабельности ее деятельности и других финансовых показателей, так и от рыночной доли компании, конкурентоспособности ее продукции и многих других факторов.

Концептуальный подход к формированию финансовой стратегии, ориентированной на рост стоимости бизнеса, включает в себя следующие методы оценки и показатели эффективности:

- оценка текущих доходов (поток собственного капитала, бездолговой денежный поток, средневзвешенная стоимость капитала, ставка доходности инвестированного капитала);

- оценка чистой текущей стоимости (дисконтированные расходы, дисконтированные доходы, чистая текущая стоимость);

- оценка, основанная на финансовых коэффициентах (рыночная стоимость акции, дивиденды на акцию, покрытые дивиденды, денежный поток на акцию, доходность акций).

Интегральным же показателем эффективности финансовой стратегии выступает рост рыночной стоимости собственного капитала.

*И. И. Рицицкая, канд. психол. наук, доцент
Е. В. Пилипенко
БГЭУ (Минск)*

МОТИВАЦИЯ УЧЕБНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СТУДЕНТОВ

Одной из главных целей современного образования является создание условий для развития и самореализации каждой личности, формирование поколения, способного учиться на протяжении всей жизни. Сегодня довольно остро стоит вопрос о том, как повысить эффективность обучения и оптимизировать научно-познавательную деятельность студентов. Решающую роль здесь играет высокая учебная мотивация. Становление мотивации учебной деятельности — это не просто рост позитивного или усиление негативного отношения к учебе, а усложнение структуры мотивационной сферы, появление более зрелых, иногда противоречивых между собой мотивов.

С целью выявления мотивов учебной деятельности студентов 1–4 курсов специальности «Психология» УО «БГЭУ» нами использовалась методика «Диагностика мотивации учебной деятельности студентов» (модифицированный вариант методики А.А. Реана и В.А. Якунина).

Для обучающихся 1-го курса характерен высокий уровень мотивации учения («Успешно продолжить обучение на последующих курсах» — 90 %, «Успешно учиться, сдавать экзамены на хорошо и отлично» — 70 %), мотив престижа («Быть на хорошем счету у преподавателей» — 75 %, «Быть в числе лучших студентов — 68 %») и мотив избегания («Не запускать предметы учебного цикла» — 60 %). Получение диплома, а также профессиональные мотивы и мотивы творческой самореализации имеют второстепенную значимость для первокурсников.

У обучающихся 2-го курса ведущими мотивами учебной деятельности являются коммуникативные мотивы («Не отставать от сокурсников» — 61,9%) и мотивы престижа («Быть примером сокурсникам» — 76,1 % и «Достичь уважения преподавателей» — 52,3 %). Таким образом, учебная деятельность отходит на второй план, но при этом сохраняет свою значимость для большого количества обучающихся (блок учебно-познавательных мотивов входит в пятерку наиболее значимых мотивов у 95,2 % группы).

На 3-м курсе наиболее значимым мотивом становится обеспечение успешности будущей профессии (75 %), мотивы престижа (успешно учиться, сдавать экзамены на хорошо и отлично — 60 %, быть примером сокурсникам — 70 %). Получение диплома и стремление стать высококвалифицированным специалистом еще не являются значимыми на данном этапе обучения. Отметим, что данная ступень профессионального обучения отличается общим снижением интенсивности всех мотивационных компонентов.

Обучение на 4-м курсе характеризуется тем, что растет степень осознания и интеграции различных форм мотивов обучения. На ведущие позиции выходят профессиональные («Стать высококвалифицированным специалистом» — 65 %; «Обеспечить успешность будущей профессиональной деятельности» — 90 %) и учебно-познавательные мотивы («Получить интеллектуальное удовлетворение» — 60 %; «Приобрести глубокие и прочные знания» — 60 % обучающихся 4-го курса). Значимыми также остаются мотивы престижа, среди которых выделяется мотив «Получить диплом» (его назвали как наиболее значимым 65 % опрошенных на 4-м курсе студентов).

Выявленная динамика изменения мотивов служит подтверждением того, что необходимо педагогическое управление мотивационной сферой с целью повышения ее уровня. Общее снижение интенсивности мотивационных компонентов на 3-м курсе говорит о том, что преподавателям необходимо в большей степени акцентировать внимание студентов на необходимости получения глубоких и прочных знаний, с целью их практического использования в будущей профессиональной деятельности.

*Н. Д. Родионова, д-р. экон. наук, доцент
РГЭУ (РИНХ) (Ростов-на-Дону, Россия)*

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

В современных условиях глобализации экономики очевидно, что наличие ресурсных преимуществ не является залогом успешного существования в конкурентной среде. Как показывает мировой опыт, эффективнее традиционного бизнеса оказываются разного рода формы взаимодействия предприятий, институциональных структур и общества. Среди них можно выделить малое и среднее предпринимательство, которое способствует активизации регионального экономического роста, определяет конкурентоспособность и устойчивость региональной и национальной экономик, поэтому поддержка развития