

система показателей социально-экономического потенциала торговли должна включать такие характеристики, как наличие, состав, состояние ресурсов и показатели эффективности их использования в разрезе каждого вида ресурсов. В то же время количественная оценка ряда факторов, определяющих эффективность использования и качество ресурсов, методологически затруднена. Это предопределяет необходимость применения нетрадиционных подходов к оценке социально-экономического потенциала торговли.

*Милевская М.М.
УО БГЭУ (Минск)*

ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ПОДГОТОВКА СПЕЦИАЛИСТОВ

Государство, ориентированное на динамичное развитие, заинтересовано в такой системе образования, которая дает человеку возможность стать конкурентным на рынке труда. Качество профессиональной подготовки специалистов стало главным инструментом конкурентной борьбы.

Усиливающаяся конкуренция на рынке труда, ускоряющийся научно-технический прогресс предъявляют особенно высокие требования к работнику: работодатели вполне закономерно стараются привлечь образованную, высококвалифицированную рабочую силу. Это относится и к начинающим специалистам. На рынке труда они считаются наиболее уязвимой категорией. Наниматели отдают предпочтение уже «готовым» высококвалифицированным работникам, способным принимать необходимые решения, опираясь не только на знания, но и на свой опыт. Они нанимают лиц в так называемом среднем, активном трудоспособном возрасте.

Результаты проведенного исследования, профессиональная подготовка молодых специалистов в БГЭУ находится на достаточно высоком уровне, однако необходимо продолжить совершенствование работы в этом направлении. Данный процесс должен предусматривать широкое использование новых методических, педагогических и иных приемов. Одним из них может стать тьюторство – система сопровождения движения студента по индивидуальной образовательной траектории.

Главная задача тьюторов – обеспечить формирование профессиональной компетенции студентов на каждом этапе обучения, выполняя функции воспитателя; преподавателя нового типа, акцентирующего внимание не на выставлении оценок, а использующего так называемую накопительную оценку (идея портфолио); сопровождающего, обеспечивая обратную связь с работодателем.

Для повышения результативности тьюторской деятельности и в целом качества профессиональной подготовки специалистов необходима разработка прозрачной системы стимулов. Базовый стимул в данном случае – система оплаты труда, ориентированная на конечный результат (в нашем случае – на качество профессионального обучения).

*Милевская О.И.
УО БГЭУ (Минск)*

ОЦЕНКА ЭКСПОРТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

При формировании экспортной стратегии фирмы необходимо оценить ее экспортную деятельность. Это позволяет производителю определять свои позиции на внеш-

нем рынке, опираясь не только на показатели конкурентоспособности товара, но и на оценку самого производителя.

Существует несколько подходов к оценке экспорта фирмы: по сравнительным преимуществам; по факторам производства; по рыночным позициям фирмы: структурный и функциональный подход; по методу «профилей» и качеству продукции.

По сравнительным преимуществам. Производства между странами размещается по принципу сравнительных издержек – каждая страна специализируется на производстве тех товаров, по которым ее издержки более низкие. Определив отрасли с более низкими издержками производства, является предпосылкой завоевания им сильных рыночных позиций.

По теории равновесия фирмы и отрасли (по факторам производства). В условиях равновесия производителя каждый фактор производства используется с одинаковой и одновременной максимальной производительностью. При этом возможность для расширения выпуска продукции появляется в том случае, когда какой-нибудь фактор производства используется не полностью и существующие масштабы производства не обеспечивают минимума издержек. В качестве показателей стоимости факторов производства используются процентные ставки по банковским кредитам, индексы цен на оборудование, относительные ставки заработной платы. Преимуществом обладают те отрасли, где показатели относительной стоимости факторов производства оказываются ниже, чем у конкурентов.

По рыночным позициям фирмы: структурным подход. Оценка экспорта фирмы может быть определено исходя из уровня монополизации отрасли.

По рыночным позициям фирмы: функциональный подход. Оценка экспорта происходит по экономическим показателям деятельности фирмы:

- показатели, отражающие эффективность производственно-сбытовой деятельности;
- показатели, характеризующие интенсивность использования основного и оборотного;
- показатели, определяющие финансовую деятельность предприятия.

По методу «профилей» и качеству продукции. Определяются различные критерии запросов потребителей относительно какого-либо продукта, устанавливается важность отдельных характеристик товара, проводится сравнение технико-экономических характеристик товара с другими аналогичными товарами конкурирующих фирм.

Матричный метод. Эта методика применяется для анализа товаров, сбытовой деятельности, компаний, отраслей. При построении матрицы используются два показателя: емкость рынка и доля продуцента на рынке. Наиболее конкурентоспособными являются те фирмы, которые занимают значительную долю на быстрорастущем рынке.

*Мирочицкая И.В.
УО БГЭУ (Минск)*

ОЦЕНКА РЫНОЧНЫХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ ПРЕДПРИЯТИЯ

Рыночные возможности предприятия определяются тем, какие товары, где, в каком количестве и по каким ценам можно продавать в будущем. Верхними ограничениями возможностей предприятия, как по объемам, так и ценам реализации, служат рыночные условия, а нижними – минимально-допустимые загрузка оборудования и затраты.