

даны институты и факультеты повышения квалификации и переподготовки кадров по профилю работы вуза. Это позволяет наряду с обучением работающих кадров совершенствовать уровень подготовки профессорско-преподавательского состава, способствует интеграции науки и производства.

В учреждении образования «Витебский государственный технологический университет» концепция непрерывного профессионального образования реализуется в рамках деятельности факультета повышения квалификации и переподготовки кадров (далее ФПК и ПК).

За последние 5 лет на факультете были открыты такие специальности, как «Экономика и организация производства в ЖКХ», «Дизайн графический», «Экспертиза товаров народного потребления», «Бухгалтерский учет и контроль в промышленности» и «Банковское дело». Расширение направлений образовательной деятельности позволило факультету резко увеличить среднегодовую численность слушателей: с 74 чел. в 2005 г. – до 340 чел. – в 2010 г.

В целях реализации потребностей предприятий и организаций Витебской области в высококвалифицированных кадрах ФПК и ПК УО «ВГТУ» активно сотрудничает с потенциальными заказчиками в лице Департамента по санации и банкротства Министерства экономики РБ, управления жилищно-коммунального хозяйства Витебского облисполкома, комитета экономики, городским исполнительным комитетом и государственной инспекцией труда. Отмеченное сотрудничество позволяет оперативно реагировать и удовлетворять потребности рынка труда Витебской области.

Список использованных источников

1. Векслер, В. А. Сущность непрерывного образования в контексте профессиональной подготовки специалистов // Среднее профессиональное образование. – 2008. – №3. – С. 72-76.
2. Купцов, О. В. Непрерывное образование и его структура // Высшее образование в Европе. – Т. XVI. – №1. Европейский центр по высшему образованию – ЮНЕСКО. – 1991.

УДК 334.012.23(476)

КОМПЛЕКСНАЯ МОДЕЛЬ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ И ФИНАНСОВОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ БИЗНЕСА

А.А. Савосина

УО «Витебский государственный технологический университет»

Эффективность и конкурентоспособность бизнеса можно оценить с двух точек зрения: как объект предпринимательской деятельности и как объект собственности.

Конкурентоспособность бизнеса представлена в виде таких показателей:

1. Как объект собственности в виде:
 - 1.1 простота стоимости бизнеса;
2. Как объект предпринимательской деятельности в виде:
 - 2.1 конкурентоспособности товара;
 - 2.2 финансовой конкурентоспособности;

Аналогично представлена эффективность бизнеса:

1. Как объект собственности в виде:
 - 1.1 прироста стоимости бизнеса;
2. Как объект предпринимательской деятельности в виде:
 - 2.1 производственной эффективности;
 - 2.2 финансовой эффективности;

Показатели и эффективности бизнеса и конкурентоспособности бизнеса как объекта предпринимательской деятельности используют по две группы показателей. Показатели производственной эффективности бизнеса и показатели конкурентоспособности товара в предлагаемой нами комплексной оценке использоваться не будут, так как они не пересекаются, а значит связи между ними нет.

Показатели же финансовой эффективности бизнеса и финансовой конкурентоспособности бизнеса тесно взаимосвязаны. И в оценке конкурентоспособности бизнеса и в оценке эффективности бизнеса используются практически одни и те же показатели. Это такие показатели, как различного вида рентабельности, коэффициенты финансовой устойчивости, коэффициенты оборачиваемости и так далее.

Также видно, что показатель и эффективность бизнеса и конкурентоспособность бизнеса как объект собственности используют одинаковый показатель – прирост стоимости бизнеса.

Рыночная стоимость организации является показателем, определяющим величину потенциальных доходов собственников, и основывается на реальной стоимости организации или его способности генерировать денежные потоки. Здесь критерием финансовой эффективности является приращение стоимости капитала. При определении стоимости компании, как правило, используется два основных подхода: рыночная цена акций и способность генерировать денежные потоки в течение длительного времени. Основной и наиболее существенный недостаток показателя рыночной стоимости организации – большое количество допущений и прогнозов, которые приходится использовать при его расчете. Вместе с тем этот показатель позволяет наиболее полно учесть все факторы, влияющие на финансовую эффективность работы организации. Этот же показатель является основным показателем оценки конкурентоспособности бизнеса как объекта имущественного комплекса.

То есть и конкурентоспособность и эффективность могут выражаться через показатель стоимости бизнеса, что можно изобразить в виде следующей схемы (рисунк 1).

Данные величины подобны шестеренкам, которые вращаются вокруг одного и того же центра (показателя стоимости бизнеса), в равной степени влияя на него, тем самым взаимодействуя друг с другом.

Учитывая то, что ключевым показателем как эффективности бизнеса, так и конкурентоспособности бизнеса является прирост стоимости бизнеса, то можем взять его в качестве признака результата при построении многофакторной модели. Так как прирост стоимости бизнеса складывается и под воздействием конкурентоспособности и эффективности бизнеса.

Многофакторная модель будет выглядеть следующим образом:

$$Y = f(x_1, x_2), \quad (1)$$

где Y – прирост стоимости бизнеса;

x_1 – показатели финансовой эффективности;

x_2 – показатели финансовой конкурентоспособности.



Рисунок 1 – Прирост стоимости бизнеса*

*Источник: собственная разработка

УДК 339.146.4:004

ОБОСНОВАНИЕ ИНТЕРНЕТ-АУКЦИОНА КАК ЭФФЕКТИВНОГО КАНАЛА СБЫТА

П.Ю. Рязанов, Г.А. Яшева

УО «Витебский государственный технологический университет»

Интернет-аукционы – это новая форма организации международной торговли, которая возникла в эпоху информационных технологий и создания сети Интернет. Первые Интернет-аукционы появились в начале 90-х годов. Вначале они создавались зарубежными фирмами (в первую очередь США, как родоначальника Интернет), а затем такие аукционы появились и в странах СНГ. Из всех государств бывшего союза больше всего создано и работает Интернет-аукционов на российских сайтах. Наиболее солидными аукционами являются российские: Молоток.Ру, eBay, Big-Plaza, казахский - Orange.kz. Аукционная торговля по Интернет имеет большое значение как для субъектов хозяйствования, так и для национальной экономики.

Для продавцов: 1. Интернет-аукционы дают возможность сэкономить средства на маркетинговые исследования (по поиску партнеров), т.к. размещение заказа в некоторых аукционах бесплатно или небольшая плата. 2. Расширяется рынок