

Вторая модель жизненного цикла рабочей силы – жизненный цикл специалиста. Рабочая сила по определенной профессии, специальности или квалификации как товар проходит различные стадии – от зарождения специальности (профессии, квалификации) до ее угасания и отмирания. На стадии зарождения и расширения сферы применения такого товара, как рабочая сила, спрос на него растет, в дальнейшем он становится устойчивым; на стадии угасания и отмирания – сокращается. Длительность каждой стадии определяется прежде всего жизненным циклом техники и технологии, породивших данную специальность (профессию, квалификацию), то есть уровнем развития НТП.

Третья модель – жизненный цикл карьеры специалиста. Каждая стадия жизни человека характеризуется потребностью работать над определенными задачами развития, прежде чем он может более или менее передвинуться на следующую стадию. Для специалиста является важным продвижение по службе, или карьера.

Концепция жизненного цикла товара «рабочая сила» в условиях новой экономики интересна в силу ряда причин. Во-первых, жизнь товара «рабочая сила» стала короче. Во-вторых, новые профессии и специальности требуют значительных затрат, т.е. увеличиваются инвестиции в человеческий капитал. В-третьих, возможно предвидеть изменения в потребностях потребителей рабочей силы, конкуренции. В-четвертых, дает хорошую базу для планирования товара «рабочая сила» и его эффективного использования.

Бутеня В.Е.
УО «БГЭУ» (Минск)

КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА КОМПАНИИ

Успех современного бизнеса определяется умением учитывать изменения глобального рынка. При обоснованном выборе скорости приспособления к постоянно меняющимся условиям рынка учитываемые факторы могут превратиться в конкурентные преимущества для фирмы. Лидерство на рынке и формирование стандартов – непростая задача для любой компании. Для этого необходимо умение предвидеть будущее, прогнозировать потребности большинства потребителей и многое другое. Успех компании в большей степени зависит от интеллектуальных и сервисных возможностей, чем от ее материальных активов. Их получение, применение возможны при изменении традиционного экономического мышления, создании и реализации новых идей, привлечении стратегических партнеров и тем самым получении конкурентных преимуществ. Основой успеха компании является обеспечение конкурентных преимуществ. Для этого необходимо создавать и осваивать инновации быстрее, чем конкуренты.

Конкурентные преимущества компании определяются разработкой стратегии обновления. Постоянно обновляться – это необходимое условие выживания на современном рынке. Для осуществления данной стратегии необходимо проводить соответствующие исследования и разработки.

Стратегия обновления – это готовность рисковать. При этом важно постоянно увеличивать скорости обновления.

Успех стратегии обновления достигается развитием способностей сотрудников. Инвестиции в человеческий капитал – это источник больших и маленьких идей, способствующих увеличению продуктивности и сохранению конкурентоспособности компании.

Использование данной стратегии предполагает разработку новой предпринимательской культуры, центральным элементом которой является движение вперед, через риск и умение быстро исправлять допущенные ошибки.

Надежда на выживание при неустойчивости рынка есть только у тех, кто умеет двигаться вперед с той же скоростью, с какой изменяется конкурентная среда.

*Быковская Е.В.
УО БГЭУ (МИНСК)*

РЫНОЧНАЯ СТОИМОСТЬ БАНКА В ЦЕЛЯХ УПРАВЛЕНИЯ

В Республике Беларусь цели деятельности банка обусловлены не только интересами его акционеров, но и социальными и экономическими интересами страны, что выражается в согласовании целей функционирования банка и параметров развития банковской системы республики, обусловленными Концепцией социального и экономического развития.

Процесс определения рыночной стоимости банка должен согласовываться с целями и условиями функционирования кредитной организации. В результате актуальной проблемой оценки стоимости банка является выбор методов оценки, наиболее адекватных данному этапу развития банковской системы.

Оценка стоимости банка доходным подходом позволяет учесть в наибольшей степени целевые установки деятельности банков, в частности, требование постоянного наращивания собственного капитала, активов и привлеченных средств, обусловленное параметрами, определенными Концепцией развития банковской системы Республики Беларусь. Доходный подход, в отличие от затратного и сравнительного, позволяет учесть доходы, приносимые банковским бизнесом его собственникам в будущем.

Целесообразно использовать метод дисконтированных денежных потоков, базирующийся на расчете текущей стоимости денежных потоков, которые банк будет генерировать в будущем, как наиболее приемлемый с учетом инвестиционных мотивов. Проблемами применения метода дисконтированных денежных потоков при оценке рыночной стоимости банка являются: выбор модели денежного потока, определение его состава, подготовка банковской отчетности для проведения оценки.

При выборе модели денежного потока следует учитывать, что банк будет постоянно наращивать величину собственного капитала. Следовательно, справедливо оценивать стоимость банка через оценку акционерного капитала. Денежный поток для собственного капитала (полный денежный поток) учитывает стартовые и последующие инвестиции, что полностью согласуется с целями деятельности банков республики.

Проблема определения величины денежного потока практически полностью решена нормативными документами Национального банка Республики Беларусь, определяющими форму и содержание отчета о движении денежных средств, составляемого банками республики.

*Валевич Р.П.
БГЭУ (Минск)*

ОБЕСПЕЧЕНИЕ РОСТА ПРОДАЖ ТОВАРОВ ОТЕЧЕСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА

Главной целью развития Республики Беларусь является дальнейшее повышение качества и уровня жизни населения на основе повышения конкурентоспособности экономики. Достижение поставленной цели базируется на развитии отечественного про-