

стратегически важных предприятиях. Все остальное должно постепенно переходить к частному собственнику, потому что вся мировая практика показывает: небольшими, средними предприятиями лучше управляет частник.

Повышение заинтересованности населения в биржевой торговле.

Активизация биржевой торговли станет альтернативой банковским вкладам, потому что население сможет получать дополнительный доход от участия в торгах, посредством форекс-компаний.

Создание форекс-компаний.

Как уже говорилось ранее, биржевая торговля может стать альтернативой банковским вкладам, поэтому для обслуживания интересов населения появятся специализированные форекс-компании, которые будут торговать от имени своих клиентов.

УДК 339(476)

ИСТОРИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПОДГОТОВКИ СПЕЦИАЛИСТОВ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Шуляков Л.В., доц., Жаренков П.В., зав. лаб.

*Белорусская государственная сельскохозяйственная академия,
г. Горки, Республика Беларусь*

Реферат. В Беларуси сфера услуг, включая коммерческую деятельность, получила в последние десятилетия существенное развитие. В статье приведен анализ исторических аспектов торговых отношений. Кадры являются важнейшим интеллектуальным и профессиональным ресурсом, обеспечивающим социально-экономическое развитие страны. Отмечена актуальность подготовки студентов к инновационной коммерческой деятельности и сделан вывод о тенденциях её развития. Опыт работы с использованием современных средств инновационных технологий, модульно-рейтинговой системы позволяет утверждать, что эта система более эффективна, чем традиционная. Повышению мотивации к учебе в результате данной системы способствует создание конкуренции в студенческой среде.

Ключевые слова: история, развитие, коммерческая деятельность, студенты, инновации.

В настоящее время современное, качественное образование напрямую способствует построению общества с высокоразвитой экономикой. Для успешной деятельности организаций требуются высококвалифицированные специалисты, такие как: менеджеры по управлению инновационными проектами, специалисты по освоению новой техники и технологий, руководители малого и среднего бизнеса, специалисты в сфере антикризисного управления, специалисты по управлению качеством продукции и ее сертификации. Как свидетельствует практика, в Беларуси сфера услуг, включая торговую отрасль, получила в последние десятилетия существенное развитие.

В настоящий момент торговля представляет собой важный элемент инфраструктуры рынка. Ее роль заключается в физическом перераспределении продукции от производства к конечным потребителям в необходимое время, в нужное место и в требуемом объеме, а также в стимулировании производства и формировании перспективных направлений деятельности в соответствии с потребностями различных категорий потребителей.

С развитием общества развивается и торговля, торговые отношения имеют многовековую историю [1]. Древнейшие письмена и археологические находки в Карфагене, Афинах и Риме указывают на существование оптовой и розничной торговли. В рабовладельческих и феодальных обществах, где господствовало натуральное хозяйство, преобладала внешняя торговля, которая охватывала незначительную часть продуктов производства и обслуживала преимущественно личное потребление господствующих классов.

Торговля в Беларуси получила развитие в VIII-IX столетиях, когда рынки стали центрами древних городов. Внутренняя ее форма чаще всего осуществлялась самими производителями, внешняя — купцами. Существенным толчком к развитию торговли послужило прохождение в этот период по территории современной Беларуси торгового пути «из Варягов в Греки».

Важным этапом в развитии торговли стало распространение в первой половине XIX века во внутренней торговле розничных магазинов, базаров и ярмарок, специализировавшихся

на одной группе товаров. В конце XIX начале XX столетия значительно увеличилась роль торговых монополий. В истории развития торговых отношений такие сети получили название многопрофилиальные системы.

В Республике Беларусь получили развитие три формы внутренней торговли: государственная, кооперативная и колхозная. Цены на товары и услуги регулировались непосредственно государством. К середине 80-х годов в стране преобладала государственная торговля, которая составляла около 65% общего объема розничного товарооборота. Кооперативная торговля занимала около 30%. Колхозная представляла собой продажу излишков продукции колхозами и колхозниками на рынке по свободным ценам.

В 90-е годы произошел отказ от централизованной системы распределения и административного управления. Начался новый этап развития розничной торговли, где воздействие государства сводится к нормативному и правовому регулированию, защите прав потребителей, обеспечению равных условий конкуренции, защите товарного рынка на основе поддержки отечественного производителя, регулированию иностранных инвестиций в сферу торговли и другим мерам более опосредованного характера.

Кадры являются важнейшим интеллектуальным и профессиональным ресурсом, обеспечивающим социально-экономическое развитие страны. Высшее звено торговых работников в БССР с 1921 г. готовилось на экономическом отделении факультета общественных наук БГУ [2]. С 1925 г. стал действовать отдельный факультет права и хозяйства, где был кооперативно-торговый цикл. За 1924-1929 г. БГУ подготовил свыше 100 специалистов в области торговли.

Более широкая подготовка специалистов велась в техникумах. С 1920 г. действовал промышленно-экономический техникум в г. Витебске, с 1921г. – в г. Минске. В связи с укрупнением БССР в 1925 г. Минский техникум был слит с Витебским и стал кооперативно-торговым. За 1924-29 гг. По разным профилям техникумом было выпущено более 200 специалистов.

Основная нагрузка в деле подготовки торговых кадров лежала на системе ученичества и курсах. С 1924 г. в БССР создавались школы конторского и торгового ученичества, которые готовили кадры торговли из работавших по брони подростков. С 1928 г. в БССР создавались кооперативно-торговые группы в средних школах, действовали двухмесячные и двухнедельные курсы при потребсоюзах.

Старейшее в Европе высшее сельскохозяйственное учебное заведение, Белорусская государственная сельскохозяйственная академия [3] – единственный вуз в Республике Беларусь, который занимается подготовкой для АПК специалистов специальности «Коммерческая деятельность» по инновационным технологиям [4]. Спрос на эту специальность превышает предложение. За последних года удовлетворение заявок колеблется в пределах 48- 94%. Выпускники специальности «Коммерческая деятельность» – это экономисты нового поколения, владеющие знаниями производственных технологий в сельском хозяйстве, способные обосновать рациональную программу производства, стимулировать эффективность ее реализации и продвижение товара на рынок.

С началом профессиональной подготовки будущих специалистов по направлению «Коммерческая деятельность» в БГСХА с сентября 1995 года, разработан образовательный стандарт, разработан учебный план, который включает перечень изучаемых дисциплин в их числе «Оборудование предприятий торговли». По дисциплине создан учебно-методический комплекс, охватывающий все виды аудиторных и внеаудиторных занятий, включающий программу для высших учебных заведений по специальности. Подготовлены и изданы 5 учебных пособий [5] и разработок по лекционному курсу, лабораторно-практическим занятиям, самостоятельной работе, учебной практике.

Преподавание курса «Оборудование предприятий торговли» основано на максимальном использовании активных форм обучения и самостоятельной работы студентов. Для этого разработаны и разрабатываются необходимые образовательные технологии представляющие собой модель и реальный процесс осуществления целостной педагогической деятельности. Они включают в себя конкретное представление планируемых результатов обучения, форму обучения, порядок взаимодействия студента и преподавателя.

В настоящее время применение инновационных педагогических технологий в Белорусской государственной сельскохозяйственной академии, включено в число приоритетных[4-8]. Целью инновационной деятельности в рассматриваемом направлении обучения студентов является внедрение в учебный процесс современных технологий, создание и реализация модели непрерывного образования. Белорусская государственная сельскохозяйственная академия тесно взаимодействует с потребителями,

непосредственными организациями-заказчиками кадров, осуществляет мониторинг качества подготовки специалистов [9]. Учебная работа, таким образом, по своим целям, содержанию, формам и технологиям фактически приобретает вид профессиональной деятельности, где полученные ранее знания выступают ориентированной целью, т.е. на данном этапе происходит процесс совершенствования профессиональных компетенций за счёт трансформации учебной деятельности в профессиональную.

Выпускник, прошедший полный курс обучения по данной специальности, владеет навыками разработки бизнес-планов, внедрения новых технологий, применения методов анализа и организации научных исследований. Умение специалиста-коммерсанта использовать современные информационно-компьютерные технологии, детально изучать конъюнктуру рынка, выявлять существующие и потенциальные возможности предприятия на рынке и поддерживать его конкурентоспособность позволит ему в будущем успешно работать на сельскохозяйственных, перерабатывающих предприятиях, в агросервисных и торговых организациях, а также на промышленных предприятиях в должностях экономиста, главного экономиста, заместителя директора по коммерческим вопросам, начальника и сотрудника отдела снабжения и сбыта, коммерческого или торгового отдела. Нередко полученные знания используются молодыми специалистами для осуществления индивидуальной предпринимательской деятельности.

Список использованных источников

1. Пилипук А.В. Организация фирменных торгово-сбытовых систем в агропромышленном комплексе Беларуси / под ред. В.Г. Гусакова. – Минск: Институт системных исследований в АПК НАН Беларуси, 2011. – 178 с.
2. Тимофеев, Р. В. Развитие торговли в БССР в годы НЭПа: автореф. Дис. ... канд. Истор. Наук: 07.00.02 / Беларус. Госуд. Ун-т. – Минск, 1998. – 16 с.
3. Герасимович, А.А. Летопись Белорусской государственной сельскохозяйственной академии (1840–2015 гг.) / 6-е изд., перераб. И доп. – Горки : БГСХА, 2015. – 212 с.
4. Шуляков Л. В. Инновационные технологии подготовки специалистов коммерческой деятельности // Теория и практика коммерческой деятельности : материалы V Всероссийской науч.-практ. Конф. (г. Красноярск, 27–28 февраля 2015 г.) – Красноярск : Сиб. Федер. Ун-т, 2015. – С. 53–56.
5. Шуляков Л. В. Оборудование предприятий торговли и общественного питания. – Ростов на Дону: Феникс, 2013.–495с.
6. Карташевич, А. Н. Применение инновационных образовательных технологий на базах кафедр УО «БГСХА» // Педагогика высшей школы: сб. статей. – Горки: БГСХА, 2010. – С. 43 – 46.
7. Добролюбов, Н.Н. Блочно-модульная система и рейтинговый контроль: рекомендации по внедрению. Горки: БГСХА, 2001. 9 с.
8. Положение о модульно-рейтинговой технологии обучения студентов на I ступени высшего образования / Горки: БГСХА, 2016. 8 с.
9. Сарвино, Е. И. Мониторинг эффективности модульно-рейтинговой системы обучения в УО «БГСХА» // Педагогика высшей школы: сб. статей. – Горки: БГСХА, 2010. – С. 108 – 113.

УДК 671.12

СОСТОЯНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МИРОВОГО ПРОИЗВОДСТВА ЮВЕЛИРНЫХ ИЗДЕЛИЙ

Зоткина А.Н., асс., Свидерская Т.В., студ.

*Белорусский государственный экономический университет,
г. Минск, Республика Беларусь*

Реферат. В статье приведён обзор состояния и тенденций развития мирового ювелирного производства. Выявлены страны-лидеры по производству и реализации ювелирных материалов и украшений в мире. Основываясь на приведенных данных, можно прогнозировать изменения мирового ювелирного рынка в будущем.

Ключевые слова: ювелирные изделия, ювелирные украшения, мировые рынки, экспорт, среднегодовой прирост.