

СУБКОНТРАКТНЫЕ ОТНОШЕНИЯ: ОРГАНИЗАЦИЯ И СВЯЗИ В РАМКАХ РЕГИОНАЛЬНЫХ ПОДСИСТЕМ

ГРИГОРЬЕВА И.С., ЗАМУЛКО Т.М. (СТУДЕНТЫ 3 КУРСА)

Проблематика. Данная исследовательская работа направлена на изучение организации субконтрактных отношений и связей на их основе между региональными субъектами хозяйствования. Процессы глобализации, усиления конкуренции на рынках являются объективной предпосылкой перехода к новой системе организации производства, основанной на использовании преимуществ специализации и кооперации.

Цель работы: изучение организации субконтрактных отношений, механизмов взаимосвязи участников, и на их основе выявление возможностей развития субконтрактных отношений в Беларуси.

Объект исследования: субконтрактные отношения между различными субъектами хозяйствования, направленные на повышение эффективности производственно-хозяйственной деятельности.

Использованные методики. Общенаучные методы: логические, сравнительные, индукция, дедукция, абстрагирование.

Научная новизна. Выявлены основные причины, сдерживающие популяризацию белорусских субконтрактных отношений; предложен подход к расширению субконтрактных связей в рамках трансграничного сотрудничества (на примере Еврорегиона «Буг»), учитывающий особенности Брестской области; изложены практические рекомендации по выбору участников.

Полученные научные результаты и выводы. Установлено, что развитие субконтракции является одним из резервов рационального использования имеющихся производственных площадей и экономических ресурсов, обеспечения конкурентоспособности отечественной продукции, активизации внешне-экономической деятельности, расширения экспорта. В результате исследования определены механизм и направления вовлечения в субконтрактные отношения предприятия Беларуси (в частности Брестской области).

Практическое применение полученных результатов. Полученные результаты представляют теоретический и практический интерес для специалистов в сфере ведения бизнеса. Исследование может быть использовано в учебном процессе.

УЛОВКИ ПРОДАВЦОВ В ЦЕНООБРАЗОВАНИИ

ГРИКО В.Ю., МАКАРЕВИЧ А.В. (СТУДЕНТЫ 2 КУРСА)

Проблематика. Данная работа направлена на изучение и анализ уловок продавцов в РБ в целях определения динамики во времени в целом по стране и для сопоставления с другими странами. Уловки продавцов в ценообразовании требуют особого анализа, поскольку современное расширение торговой деятельности обусловили обострение проблем торговых авантюров.

Цель работы: выявить, какие уловки используют продавцы, чтобы убедить покупателей уйти из магазина с товаром, который они совершенно не собирались покупать.