

ревшие фонды и технологии, медленные темпы их обновления существенно сказываются на производительности, ассортименте и качестве выпускаемых товаров, их конкурентоспособности. Это приводит к снижению экспорта и увеличению импорта товаров. Так, в 2009 г. импорт потребительских товаров превысил их экспорт на 11,6 %, а по непродовольственным товарам он превысил на 38 %. Возрастает удельный вес реализации потребительских товаров в розничной торговле. В 2000 г. он составил 16,1 %, в 2005 г. — 21,7, в 2009 — 36,5 %.

Под влиянием импорта возросли требования населения к качеству и ассортименту товаров, которым не отвечают действующие мощности. Только техническое перевооружение предприятий может обеспечить увеличение производства новых, совершенных, конкурентоспособных изделий, отражающих прогресс научно-технического развития. При этом развитие легкой, пищевой, мебельной промышленности как менее энергоемких могло бы быть более эффективным при участии республики в международном разделении труда.

*Р.М. Карсеко, канд. экон. наук, профессор  
БГЭУ (Минск)*

## **ЭФФЕКТИВНАЯ КОММЕРЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ — ОСНОВА СОВРЕМЕННОГО БИЗНЕСА**

За последние годы серьезно изменились условия экономического развития Республики Беларусь, наблюдается ряд новых аспектов в сфере производства и обращения. Этому, прежде всего, способствовали определенная демократизация экономики, снижение степени централизма в управлении, развитие рыночных отношений и усиление конкуренции на внутреннем и внешнем рынках.

Возникшие новые экономические условия потребовали таких форм управления и хозяйствования, которые были бы адекватны рыночным отношениям. Приватизация государственной собственности, активное развитие прогрессивных форм ведения рыночного хозяйства потребовали необходимость изучения экономических явлений, которые в новых условиях играют особую роль. К их числу относится коммерческая деятельность, интерес к организации и управлению которой у хозяйствующих субъектов значительно усилился.

Следует отметить, что в экономической литературе и практической деятельности экономическая сущность коммерческой деятельности зачастую трактуется достаточно узко и сводится главным образом к процессу торговли товарами и услугами. Конечно, реализация товаров и услуг является конечной целью коммерческой работы, но продажа является лишь завершающим звеном в процессе движения товара от производителя к потребителю. Если раньше коммерческую деятельность рассматривали в основном в торговой сфере, то в нынешних условиях

она стала важнейшей составной частью функционирования любого хозяйствующего субъекта. Через эффективно организованную коммерческую деятельность предприятия не только реализуют свою продукцию, но и определяют, что нужно производить, какие особенности рынка, т.е. определяют свою экономическую политику и перспективы развития. Таким образом, в самом обобщенном виде коммерческую деятельность следует понимать как предпринимательскую деятельность, направленную на реализацию экономического потенциала хозяйствующего субъекта.

Эффективность коммерческой деятельности зависит, прежде всего, от хорошего менеджмента. Практика уже имеет хорошие примеры организации и управления коммерческой работой хозяйствующих субъектов, что положительно сказывается на их деятельности. Вводятся должности коммерческих директоров и заместителей руководителей по коммерческим вопросам, создаются отделы и управления по коммерческой деятельности. К сожалению, эта работа не приобрела системный характер. Это сдерживает зачастую и несовершенный менеджмент самих предприятий, которые вынуждены выполнять доводимые до них отраслевыми министерствами и концернами прогнозные показатели.

Важнейшим фактором эффективной работы коммерческих служб является кадровое обеспечение. На наш взгляд, наиболее полно требованиям развития бизнеса на базе эффективной коммерческой деятельности соответствует подготовка специалистов по специальности «Коммерческая деятельность». Выпускники получают достаточно фундаментальную и широкую подготовку не только по общенаучным и экономическим дисциплинам, но и по дисциплинам, формирующим подготовку в области организации и управления коммерческой деятельностью. Хотя содержание этой подготовки требует совершенствования.

Представляется также целесообразным организовать получение второго высшего образования и магистерскую подготовку по специальности «Коммерческая деятельность», организовать систему повышения квалификации специалистов, занятых в системе организации и управления коммерческой деятельностью.

*И.А. Леднёва, магистр экон. наук  
БГЭУ (Минск)*

## **НАПРАВЛЕНИЯ ИССЛЕДОВАНИЯ УРОВНЯ САМОФИНАНСИРОВАНИЯ ТОРГОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ**

Уровень самофинансирования — это сложная экономическая категория, которая характеризует отношения организации по поводу формирования и использования ее собственных финансовых ресурсов и отражает содержание и параметры их участия в общем объеме финансирования деятельности. Для любого субъекта хозяйствования, в том