

этого по опыту стран Восточной Европы следует предусмотреть снижение налогов, упрощение административных предписаний.

При проведении приватизации приоритеты должны быть отданы не трудовым коллективам, а активным инвесторам, предпринимателям, которые смогут более рационально распорядиться собственностью предприятия.

Е. Ф. РЕВА, аспирантка

**(Белорусский государственный
экономический университет)**

КОНКУРЕНТОСПОСОБНАЯ КОММЕРЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

В последнее время все больше внимания уделяется экономистами исследованию понятия "конкурентоспособность". Актуален этот вопрос и для торговли, которая из монополиста (государственная торговля в прошлом) превращается лишь в одного из равноправных субъектов рыночной деятельности. Наибольшее беспокойство вызывает неудовлетворительное финансовое состояние торговых предприятий. Например, уровень рентабельности продовольственных магазинов г. Минска за 1992 г. в среднем составил 0,9 — 1,0 %, что явно недостаточно для развития. Причем около 70 % из них уже являются убыточными (для сравнения, в целом по Республике Беларусь убыточны 9,5 % предприятий). Такое неудовлетворительное финансовое состояние создает трудности с наличием собственных оборотных средств. Торговля всегда существовала за счет банковских кредитов, причем условия кредитования были льготными. Сейчас же банки отказались не только от льготного кредитования, но и вообще от кредитования торговли. Это объясняется тем, что торговля не в состоянии вернуть предоставляемые ей кредиты, так как не имеет возможности взять от населения имеющиеся у него деньги.

Поэтому, одной из важнейших причин такого плачевного положения стало то, что наша торговля никогда не была ориентирована на потребителя. В течение десятилетий господства командной экономики коммерческая деятельность трактовалась лишь как деятельность, чаще всего оптовых предприятий, по закупке товаров (предварительно централизованно распределенных) у производителей и снабжению ими розничного звена. Такой подход подавлял инициативу и предприимчивость у производителей и коммерсантов, в результате чего отсутствовал интерес к изучению спроса потребителей и возможностей своего предприятия. Новый подход к функционированию экономики позволяет сказать, что коммерческая работа — это торговая деятельность на рынке в условиях свободного товарно-денежного обмена, нацеленная на глубокое

изучение и удовлетворение спроса населения и достигающая на этой основе высоких показателей экологической эффективности. Поэтому нашим торговым предприятиям предстоит повернуться лицом к потребителю.

Большие надежды в этом плане, а также в вопросе оздоровления финансового состояния, возлагались на приватизацию. И если в прошлом году этот процесс начался довольно активно, то в последнее время он приостановлен. В самом деле, о какой широкой приватизации можно говорить, если до сих пор нет и государственной программы приватизации, не решено, кому и на каких условиях отдавать предприятия, особенно убыточные. Ведь при приватизации торговых предприятий гораздо важнее соблюсти принцип социальной справедливости и полезности, чем в какой-то другой сфере. А с принятием такой программы приватизации, Закона о банкротстве финансовое положение большинства предприятий еще больше осложнится, расслоение станет еще более явным.

Таким образом, мы видим, что предприятия торговли пока не готовы к вступлению в мир конкуренции. И прежде всего, они не могут правильно оценить свои сильные и слабые места, а также дать оценку конкурентам. Недооценка жесткости пресса конкуренции — самая распространенная ошибка в работе фирм и предприятий. Нами предлагается методика проведения анализа силы и слабости предприятия в конкурентной борьбе, разработанная с использованием исследований зарубежных экономистов:

финансы	структура активов (задолженность по отношению к уставному капиталу) размер собственных оборотных средств долевое участие собственных средств в оплате товаров период оплаты текущих счетов собственные основные фонды объем реализации на 1 руб. примененных ресурсов доходы на 1 руб. издержек и др.
торгово-технологический процесс	численность трудовых ресурсов реализация на 1 работника товарооборот на 1 руб. основных фондов товарооборотачиваемость запасы товаров торговая площадь коэффициент износа основных фондов товарооборот на 1 м ² торговой площади и др.
организация и управление	коэффициент административной нагрузки (отношение численности административно-управленческого персонала к численности продавцов) текучесть управленческих кадров система связи и подчинения скорость реагирования управления на происходящие изменения и др.

маркетинг

доля рынка сбыта данного региона, контролируемая фирмой
издержки обращения
цены на товары и услуги
качество поступающей информации о рынке
быстрота ответной реакции на действия конкурентов
степень государственного регулирования торговли и др.

состав рабочей силы и стимулы к труду

число продавцов на почасовой оплате
число продавцов на сдельной оплате
средний доход на 1 работника, выплаченный фонду потребления:
по административно-управленческому персоналу,
по продавцам,
в среднем по предприятию
расходы по обучению и подготовке кадров
текучесть кадров и др.

Произведя оценку деятельности своей и конкурирующих фирм либо предприятий, входящих в состав одной фирмы, по такой системе мож. достаточно точно определить, какое место занимает исследуемая торговая фирма на данном рынке. А это может стать основой для разработки в дальнейшем стратегии коммерческой деятельности как на длительную перспективу, так и на ближайший период.

Н.Н.СКРИБА, аспирантка

**(Белорусский государственный
экономический университет)**

К ВОПРОСУ О МОДЕЛИ ОЦЕНКИ СИТУАЦИИ КОММЕРЧЕСКОГО РИСКА

Сегодня коммерческую деятельность неизбежно приходится осуществлять при высоком уровне экономической и политической неопределенности, что нередко ставит торговое предприятие перед неизбежностью риска. Как известно, ситуации риска сопутствуют три взаимосвязанных компонента: наличие неопределенности, необходимость выбора альтернатив и возможность их оценки. От того, насколько правильным будет сделанный выбор, может зависеть вся дальнейшая деятельность торгового предприятия.

Рисковая ситуация требует серьезного экономического обоснования и оценки возможных вариантов с последующим отбором наиболее оптимального решения. В современной экономической литературе предлагается ряд методических разработок анализа рискованных ситуаций — от чисто экспертных методов до тщательных расчетов рисков с использованием специального математического аппарата теории вероятностей. Однако в большинстве своем они громоздки, сложны в вычислениях и рассчитаны на крупные проекты (например, научно-

БДЭУ. Беларускі дзяржаўны ўніверсітэт. Бібліятэка.

БГЭУ. Белорусский государственный экономический университет. Библиотека.°

BSEU. Belarus State Economic University. Library.

<http://www.bseu.by>

elib@bseu.by