

лесопродукция, сельхозпродукция, металлопродукция, промышленные и потребительские товары [2].

Одним из основных направлений деятельности БВФБ является организация проведения операций на валютном рынке и рынке ценных бумаг. Рынок ценных бумаг является электронным и функционирует как автоматизированная торгово-клиринговая система. Схема заключения сделок состоит в следующем: участники подают в систему заявки на куплю-продажу ценных бумаг. При совпадении указанных стоимостей в двух заявках на покупку и продажу осуществляется автоматическое заключение сделки и система регистрирует ее. Далее идут этапы клиринга и расчетов по заключаемым сделкам [3].

Таким образом, можно сделать вывод, что в Республике Беларусь электронная биржевая торговля развивается в направлении технической и организационной модернизации. Необходимо совершенствовать существующие системы и внедрять новые технологии (электронные накладные, электронный обмен данными (EDI-технологии)), осуществлять создание информационной биржевой системы, которая бы обеспечивала гарантированный доступ и скорость передачи информации, реализацию биржи энергозачетов, усовершенствовать программно-технические комплексы системы торгов фьючерсами и опционами.

### **Литература**

1. Развитие системы электронной биржевой торговли [Электронный ресурс]. — Режим доступа: [http://kandinskaya.narod.ru/kniga2\\_7\\_r.html](http://kandinskaya.narod.ru/kniga2_7_r.html). — Дата доступа: 28.02.2016.

2. Биржевая торговля [Электронный ресурс]. — Режим доступа: [http://www.mintorg.gov.by/index.php?option=com\\_content&task=145](http://www.mintorg.gov.by/index.php?option=com_content&task=145). — Дата доступа: 28.02.2016.

3. Портрет биржевого рынка ценных бумаг [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://bvfb.bcse.by/StockExchange/portrait.php>. — Дата доступа: 28.02.2016.

**А.А. Андreyuk**  
**О.А. Бобровская**  
БГЭУ (Минск)

## **НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ РАБОТЫ ФИРМЕННОГО МАГАЗИНА**

В условиях рыночных отношений взаимосвязанное развитие производства и торговли выступает как один из важнейших факторов интенсификации производства и повышения уровня жизни людей. Однако промышленности недостаточно той информации, которую

предоставляет ей торговля. Таким образом, именно фирменные магазины оказываются специфическими источниками информации, необходимой производственным предприятиям.

Фирменный магазин — это торговая организация любой организационно-правовой формы (или ее структурного подразделения), предметом деятельности которой является розничная или мелкооптовая торговля различными товарами определенной номенклатуры, соответствующими производственному профилю ее учредителей, поставщиков. Фирменный магазин организует образцовую торговлю и сервисное обслуживание товаров своей номенклатуры [1].

Фирменная торговля выступает как звено, соединяющее производство и потребление. Она обеспечивает сбалансированность спроса и предложения на потребительском рынке, оказывает влияние на производство и потребление, а также на объемы, ассортимент и качество товаров с учетом спроса населения. Для потребителей фирменные магазины являются своеобразной гарантией неизменности значимых для них потребительских характеристик и качеств товаров и услуг.

Вследствие того, что фирменные магазины являются важным инструментом в процессе приспособления промышленности к требованиям рынка, значительное внимание следует уделять именно возможностям совершенствования работы фирменных магазинов, что в результате повысит эффективность деятельности товаропроизводителей в целом.

Основой эффективного развития фирменных торговых систем является ориентированное укрепление долгосрочных связей между производителями и конечными потребителями. Важную роль в этом процессе играет подготовленный, квалифицированный персонал, способный изучать как реализованный, так и нереализованный спрос путем оперативного учета продажи товаров и движения товарных запасов, анализа товарооборота и товарооборачиваемости, детального исследования обслуживаемого сегмента населения и покупательских предпочтений, проведения опросов и наблюдений.

Также эффективным может стать привлечение сторонних организаций, которые профессионально изучают рынок и располагают высококвалифицированными кадрами для проведения исследований.

Следует отметить, что значительную роль в совершенствовании деятельности фирменных магазинов также играет программное обеспечение (ПО), установленное в магазине, позволяющее автоматизировать задачи оперативного и управленческого учета, анализа и планирования торговых операций, обеспечивая тем самым эффективное управление современным торговым предприятием. Наиболее конкурентоспособными и эффективными являются такие пакеты программ, как «1С: Управление торговлей 8», Bestseller for Shop, Gestori Pro, «Сириус», DiAna: Digital Analytics Pro и многие другие. Стоимость ПО варьируется в зависимости от числа рабочих мест, клиентской лицензии, программной защиты, серверной лицензии и необходимости в расширениях для карманных компьютеров.

На современном этапе в связи с усилением конкуренции между товаропроизводителями и торговыми организациями, а также с изменениями в структуре потребительских доходов и ростом требований потребителей к качеству товаров и торговому сервису, совершенствование деятельности фирменных магазинов становится еще более актуальным.

### **Литература**

1. Типовое положение о фирменном магазине предприятия (объединения): приказ министра торговли Респ. Беларусь, 27 окт. 1998 г., № 138; с изм. и доп. от 2 окт. 2003 г., № 47 // Нац. реестр правовых актов Республики Беларусь. — 2003. — № 8/1006.

**О.А. Афанасович**  
БГЭУ(Минск)

## **ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ СОТРУДНИЧЕСТВА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ СО СТРАНАМИ-ПАРТНЕРАМИ В РАМКАХ ЕАЭС**

Республика Беларусь активно развивает сотрудничество со странами-партнерами и особое внимание уделяет сотрудничеству с Российской Федерацией, Казахстаном, Арменией, Киргизией.

29 мая 2014 г. на заседании ЕАЭС в Астане был подписан Договор о Евразийском экономическом союзе. Договор вступил в силу 1 января 2015 г.

В рамках Союза созданы условия для обеспечения четырех свобод (свобода движения товаров, услуг, капитала и рабочей силы), проведения скоординированной, согласованной или единой политики в ключевых отраслях экономики. Потенциал партнеров по Евразийскому экономическому союзу колоссален. Четыре страны — Россия, Казахстан, Беларусь и Армения вместе занимают первое место в мире по добыче нефти и газа, второе место — по производству минеральных удобрений, третье место — по производству электроэнергии, выплавке чугуна, сбору пшеницы и картофеля.

Основной эффект, ожидаемый от интеграции, включает:

1) снижение цены на товары благодаря уменьшению издержек перевозки необходимого сырья/экспорта своего готового товара;

2) стимулирование здоровой конкуренции на общем рынке ЕАЭС за счет равного уровня экономического развития;

3) увеличение средней зарплаты благодаря уменьшению издержек и повышению производительности;

4) повышение окупаемости новых технологий и товаров благодаря увеличенному объему рынка;