

такие перспективные проекты, как CyberPlat и PayCash. Несомненно, у русскоязычного Internet большое будущее.

*Е.С. Горносько,*  
студентка БГЭУ (Минск)

### **Рост рентабельности — основа конкурентоспособности торгового предприятия**

В условиях изменений в экономике предприятию отводится особая роль. Оно становится важным субъектом рыночных отношений, где показателями конечных результатов и общей эффективности производства являются прибыль и рентабельность.

Главной целью предприятия торговли является получение прибыли через удовлетворение покупательского спроса при высокой культуре обслуживания. Эта цель в равной степени важна как для организаций и предприятий, так и для отдельных лиц, осуществляющих операции на рынке товаров и услуг. Покупать, продавать и перепродавать необходимые потребителю товары надо так, чтобы выручка всякий раз была выше затрат по меньшей мере на величину, обеспечивающую нужный уровень рентабельности, а торговый риск был сведен к минимуму, чтобы постоянно укреплять положение предприятия на рынке и обеспечивать доверие к нему со стороны деловых партнеров.

Прибыль и рентабельность при полной самокупаемости, экономической самостоятельности и самоуправлении становятся главными ориентирами торгового предприятия.

Если предприятие рентабельное, можно оценивать его конкурентоспособность. Конкурентоспособность следует понимать прежде всего как способность работать в условиях рынка, ориентироваться на нужды потребителя, как искусство делать это лучше, чем другие; это особая рыночная философия, предполагающая арсенал приемов, способов, методов завоевания признания потребителя, с одной стороны, и его денег — с другой.

Важными условиями конкурентоспособности предприятия признаны: постоянный рост товарооборота за счет увеличения объемов реализации тех товаров, которые занимают в нем наибольший удельный вес; ускорение товарооборачиваемости путем применения гибкого механизма ценообразования, рекламных мероприятий; экономия издержек обращения в результате относительного сокращения товарооборота; повышение производительности труда через стимулирование работников; повышение эффективности затрат

живого труда; эффективное использование торговых площадей за счет организации дополнительных рабочих мест при расширении объема продажи товаров сезонного спроса; устранение непроизводительных расходов и потерь, относимых на результаты хозяйственной деятельности.

Рентабельность торговых предприятий, как и их доходы, зависят от целого ряда факторов. Главные из них — это динамика товарооборота и рациональность использования вложенных средств, система ценообразования и экономические нормативы.

*О.Г. Грак, Д.А. Гладкий,*  
студенты БГЭУ (Минск)

### **Электронная торговля и перспективы ее развития**

Электронная торговля является сферой частного предпринимательства и происходит в форме коммерческих сделок, основанных на производстве и передаче электронных данных, включая текст, звук, изображение, при помощи сетей Internet. Общий объем электронной торговли через Internet по прогнозным оценкам экспертов ЮНКТАД/ВТО ООН к 2001 г. достигнет 400 млрд дол. США. Через электронную торговлю можно продавать практически все, поэтому число виртуальных магазинов ежегодно возрастает на 37 %.

Бурное развитие электронной торговли в мире определяется резким снижением цен на персональные компьютеры, упрощением и удешевлением доступа в сети Internet, ужесточением конкуренции на рынке товаров и услуг.

Электронная торговля привлекает покупателей относительной простотой доступа в “магазин”, возможностью получить большой объем информации о товарах и услугах, не выходя из офиса или дома и др. Internet-магазины используют множество стратегий для привлечения покупателей. Виртуальные магазины, для того чтобы сделать покупки более “реальными”, т.е. заменить возможность поддержать товар в руках, примерить одежду или обувь, предлагают очень подробное описание своего товара, многие предоставляют возможность бесплатного телефонного звонка для переговоров с торговым агентом. Со временем станет возможным трехмерное изображение товара, моделирование интерьера комнаты перед покупкой мебели и т.п.

Вместе с тем электронная торговля имеет ряд нерешенных проблем: небезопасность передачи личных данных в сети Internet, несовершенство системы кредитных карточек для расчетов через Internet, легкий доступ детей к электронной торговле и др.

258

□□□□□□□□ □□□□□□□□ □□□□□□□□ □□□□□□□□. □□□□□□□□.  
□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□ □□□□□□□□. □□□□□□□□.