

коллективными продавцами на товарных биржах, заключать контракты с любыми заготовительными организациями, участвовать в работе зерновых компаний. Их создание как хозяйствующих субъектов зернового рынка требует времени и определенных вложений капитала. По инициативе местной администрации могут быть определены торгово-закупочные организации, которые должны иметь достаточно средств на закупку зерна за счет кредитов и действовать на основе коммерческого расчета.

Для обеспечения реального участия сельских товаропроизводителей в акционировании глубинных элеваторов и хлебоприемных пунктов на их базе могут быть созданы производственно-сбытовые, торгово-сбытовые, снабженческо-сбытовые и другие формы кооперирования производителей и заготовителей зерна. Интегрированные объединения должны создаваться для производства и реализации семян зерновых культур, комбикормов, хлеба и хлебопродуктов, пива, спирта, солода и др. Не следует исключать возможности каждого товаропроизводителя искать собственный рынок сбыта зерна, в т.ч. и по прямым связям.

Сильченкова С.В., БГЭУ (Минск)

РАЗВИТИЕ РЫНКА ТРИКОТАЖНЫХ И ЧУЛОЧНО-НОСОЧНЫХ ИЗДЕЛИЙ

Трикотажная одежда становится все более популярной в мире. Основным фактором этого является то, что трикотажное полотно из нижнего белья изготавливается в основном из хлопка, допускается небольшое содержание синтетики. Для верхней одежды идут практичные смесовые материалы. Такие вещи очень ноские и неприхотливы в использовании.

Наиболее крупные производители трикотажных и чулочно-носочных изделий в Республике Беларусь входят в состав концерна «Беллегпром». Кроме этих крупных производителей, имеется значительное число средних и мелких производителей верхнего трикотажа и чулочно-носочных изделий.

Основным сырьем для производства трикотажных и чулочно-носочных изделий являются лен, шерсть и хлопок.

В республике производится льняное волокно, которым республика обеспечивает себя практически полностью; шерсть натуральная производится в малом количестве, поэтому возникает необходимость в импорте. Хлопковое волокно не вырабатывается в республике, а завозится из-за рубежа. По льняному волокну заметно снижение объемов потребления, а по шерсти и хлопку - увеличение потребления.

Симан Е.А., БГЭУ (Минск)

ВЫСТАВКИ КАК ИНСТРУМЕНТ МАРКЕТИНГА КНИГОИЗДАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Участие в зарубежных выставках является неременной составной частью инструментария международного маркетинга любой компании. Универсальные ярмарки, специализированные выставки и конгрессы являются эффективным средством распространения передовых идей, научных разработок, новейших технологий и оборудования. Широкий обмен информацией на выставках позволяет прогнозировать ситуацию на внутренних и внешних рынках.

Выставки - это многомесячный марафон со своей предваряющей и завершающей стадиями. Примерно 50% успеха зависит от правильной подготовки к выставке, а 25% - от грамотной послевыставочной проработки обозначившихся во время мероприятия возможностей.

Ежегодное проведение Белорусской книжной выставки-ярмарки, выставки СОМВИТ (современные технологии в полиграфии, издательстве, рекламе), международной специализированной выставки «СМИ в Беларуси» является важнейшим событием в культурной жизни республики. Немаловажна роль выставок и в деле развития международного сотрудничества в области книгоиздания, полиграфии, печатных, аудио- и аудиовизуальных СМИ, изучения и использования опыта работы в каждой из названных сфер.

Скриба Н.Н., БГЭУ (Минск)

УПРАВЛЕНИЕ ФАКТОРАМИ СИСТЕМНЫХ РИСКОВ В ТОРГОВОМ БИЗНЕСЕ

В практике хозяйственной деятельности системные риски имеют весьма широкое поле воздействия, оказывают существенное влияние на результативность любой хозяйственной операции и, в свою очередь, подвержены влиянию большого количества факторов. Исследование спектра факторов системных рисков позволило разделить их факторы макроуровня, факторы мезоуровня, факторы микроуровня. В рамках названных направлений каждый из факторов риска может быть внешним или внутренним, общим или специфическим. В большей степени это определяется уровнем организации системы и масштабностью исследуемых ее элементов.

Детальное изучение всей совокупности факторов, влияющих на систему, возможно при анализе каждого из них в отдельности, а затем - формировании различных сценариев ожидаемого развития событий при том или ином их сочетании и степени воздействия на конечный результат деятельности каждого из факторов. Наибольший эффект в управлении факторами риска и локализации их негативных последствий дает изучение экономической системы, элементом которой выступает предприятие. Такой подход позволяет выработать самый оптимальный набор управляющих инструментов, способных максимально эффективно отслеживать и влиять на вероятность наступления рискованных событий.

По отношению к предприятию как хозяйствующей системе в качестве факторов микроуровня, наиболее подверженных прямому управляющему воздействию, могут быть рассмотрены: жизненный цикл и целевые ориентиры его деятельности, специализация и размер, оборот всех видов ресурсов, коммуникационные связи и способности, система управления, прочие. Целенаправленное воздействие на эти факторы позволяет предприятию наилучшим образом приспособиться к заданным с соответствующими параметрами риска факторам макро- и мезоуровня. Для предприятия важным становится экономически грамотно определить вероятность наступления рискованных событий в зависимости от определенных макро- и мезоуровнем условий и с учетом этого разработать комплекс мероприятий по локализации и нейтрализации негативных последствий рисков.

Принимаемые управленческие решения, нацеленные на снижение степени риска наступления тех или иных событий, опосредованно влияют на состояние отрасли и через него - на экономику в целом. Оценить степень управляющего воздействия каждого предприятия на экономику сложно, но когда они принимают системный масштабный