

имущество фирмы (КП) равняется созданной фирмой потребительской ценности (ПЦ) минус цена покупки товара (ЦПТ).

$$КП = ПЦ - ЦПТ$$

Для достижения успеха в бизнесе потребительская ценность, как видно из формулы, должна быть выше цены покупки товара. Тогда $КП > ПЦ - ЦПТ$. Это и будет, по сути, формулой успеха в бизнесе.

Если же ПЦ и ЦПТ равновесны, то конечный результат формулы равен нулю. Это значит, что у фирмы нет никаких конкурентных преимуществ по сравнению с другими фирмами.

*Волинчук А. В.
БНТУ (Минск)*

МЕЖДУНАРОДНЫЙ МАРКЕТИНГ НА ФОНДОВОМ РЫНКЕ РБ

Одним из основных факторов успешного развития экономики Республики Беларусь является расширенное воспроизводство за счет привлечения инвестиций как из внутренних, так и внешних источников.

Одним из препятствий для успешного привлечения инвестиций из-за рубежа является отсутствие либо неполнота информации о потенциальных объектах инвестирования, то есть о предприятиях. Как и любой товар или услуга, объекты инвестирования нуждаются в продвижении с помощью всех инструментов комплекса коммуникаций.

Размещение рекламы, направленной на привлечение иностранных инвестиций, на специальном сайте в сети Интернет имеет следующие преимущества:

1. Независимость посетителей данного сайта, то есть потенциальных инвесторов, от пространственных и временных факторов, возможность оперативной обратной связи с пользователями сайта;
2. Возможность работы с большими объемами информации;
3. Возможности анализа в нужном разрезе и пр.

В сложившейся экономической ситуации, большинство эмитентов не в состоянии не то чтобы иметь свои сайты, но и отражать даже в местной прессе финансово-экономическую информацию о себе. Однако статистическая, бухгалтерская отчетность предоставляется ими своевременно.

Государственные структуры обладают достаточной информацией для проведения обоснованного анализа эмитентов республики. Важно отражать динамику всех коэффициентов, характеризующих финансовое состояние предприятий. Негосударственной компании постоянно собирать такие сведения невозможно, следовательно, вышеупомянутый сайт следует создавать с информационной (как минимум) поддержкой государственных органов. Это выгодно обеим сторонам: своевременное отражение точной информации способствует повышению эффективности и надежности фондового рынка, рост привлекаемых иностранных (и не только) инвестиций – выгода государству; реклама, возможность оказания определенных дополнительных услуг на возмездной основе – интерес частной компании-совладельца сайта.

Важно сделать сайт и исчерпывающим удобным потенциальному инвестору. Данные должны быть объединенными со всей страны. Возможно деление акционерных обществ в базе по отраслям, сферам деятельности, рискованности. Должны быть указаны приблизительные направления дальнейшего развития каждого предприятия, объемы требуемых инвестиций.

*Воронцова Т. В.
БГСХА (Горки)*

ОБОСНОВАНИЕ ВЫБОРА ТОВАРНОГО АССОРТИМЕНТА

Для осуществления успешной деятельности на рынке необходима хорошо обоснованная товарная стратегия. Она предполагает разработку направлений оптимизации товарного ассортимента, наиболее предпочтительного для успешной работы на рынке и обеспечивающего эффективную деятельность предприятия в целом.

Обосновать перспективный ассортимент выпускаемой продукции возможно с помощью АВС-анализа. Анализ продаж весьма важен, так как сбыт – простой и надежный индикатор разви-