

Современная молодежь обладает иммунитетом к прямой рекламе. Лучше использовать event-рекламу [5].

Компания Fitch отметила еще некоторые особенности поколения Z: ориентируются на цвета и контрасты, взгляд перемещается на уровне глаз, приветствуют наличие музыкального фона, возможность взять товар в руки, хотят сразу знать, могут ли позволить себе покупку, ждут уважительного отношения продавцов, хотят обновления и инновации, хотят самовыражаться через продукт, лояльны к брендам, выбирают, ориентируясь на качество, стоимость, внешний вид [4].

Источники

1. Презентации «TradeDialog» — II конференция производителей [Электронный ресурс] // yadi.sk. — Режим доступа: <https://yadi.sk/d/9knrk2Zw3NCVfL>. — Дата доступа: 21.11.2018.

2. Особенности потребителей поколений x, y, z [Электронный ресурс] // Z&G. Branding — Разработка и продвижение бренда. — Режим доступа: https://zg-brand.ru/statiy/celevaya-auditoriya/osobennosti_potrebitelej_pokolenij_x_y_z/. — Дата доступа: 23.11.2018.

3. Что такое программа лояльности, и как она помогает повторным продажам [Электронный ресурс] // netology.ru. — Режим доступа: <https://netology.ru/blog/loyalty-sale>. — Дата доступа: 21.11.2018.

4. Революционеры торговли: как и почему Поколение Z меняет правила игры в ритейле [Электронный ресурс] // www.roslegprom.ru. — Режим доступа: <http://www.roslegprom.ru/Go/ViewArticle/id=2683>. — Дата доступа: 23.11.2018.

5. Поколение Z: как понять и вовлечь? [Электронный ресурс] // produkt.by. — Режим доступа: <https://produkt.by/story/pokolenie-z-kak-ponyat-i-ovvlech>. — Дата доступа: 21.11.2018.

М.М. Коляго

БГЭУ (Минск)

Научный руководитель — О.Ю. Остальцева

ОСОБЕННОСТИ ХОЗЯЙСТВЕННЫХ СВЯЗЕЙ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Результативность хозяйственных связей как важнейшего направления коммерческой деятельности во многом определяется правильностью выбора форм осуществления торговых сделок и поставщиков. Рационально организованные хозяйственные связи способствуют планомерной закупке необходимых товарных запасов у поставщиков, своевременной поставки товаров покупателям и удовлетворению спроса конечных потребителей, что подтверждает актуальность данной темы. Рациональные хозяйственные связи в современных условиях

ях должны обеспечивать: планирование производства товаров народного потребления; бесперебойное снабжение товарами организаций розничной торговли и общепита; соответствие ассортимента и качества поставляемых товаров действительным потребностям населения; учет хозяйственных связей и т.д. [1].

В ходе проведенного исследования теоретико-методических аспектов организации хозяйственных связей в современных условиях были выявлены существенные недостатки в области организации учета поступления товаров. Огромный массив данных по поставкам товаров представлен только в первичных документах, а именно товарно-транспортных накладных.

Учет хозяйственных связей также призван обеспечивать не только отражение и систематизацию объемов поступления, но и одновременный учет выполнения договорных обязательств в разрезе отдельных покупателей.

Современное программное обеспечение позволяет с наименьшими затратами времени и ресурсов организации обеспечивать систематизацию и интеграцию различных экономических данных и показателей как хозяйственно-экономической деятельности в целом, так и, в частности, данных, характеризующих организацию хозяйственных связей по поставкам товаров. В качестве массивов информации, включаемой в учет по хозяйственным связям, могут выступать: а) фактические объемы поступления товаров в натуральном и денежном выражении; б) фактические объемы поставок; в) объемы поставок, в том числе и по ассортиментным группам, предусмотренные договором; г) данные о покупателях (бухгалтерский баланс, отчет о прибылях и убытках и т.д.); д) условия поставки товаров и т.д. Систематический учет данных позволит гибко реагировать на изменения, происходящие в хозяйственных отношениях между организациями, поставляющими товары и продукцию, и организацией-заказчиком путем оперативного расчета системы показателей эффективности хозяйственных связей, их анализа и выработки на этой основе экономически обоснованных управленческих решений. Безбумажный документооборот исключает все недостатки традиционного, а его надежность обеспечивается передовыми программными и техническими решениями. Законодательная база на сегодняшний день позволяет исключительно в электронном виде обмениваться такими первичными документами, как: «Акт выполненных работ», «Налоговая накладная», «Товарная накладная», «Акт разногласий» и др. В результате перехода на безбумажный документооборот поставщики и покупатели смогут: минимизировать время доставки документов; уменьшить затраты на хранение архива документов; иметь доступ к более быстрому поиску документов в электронном архиве; избежать утери документов; оптимизировать процесс проводки электронных документов в системе; исключить «человеческий фактор» и минимизировать ошибки в документах; осуществить своевремен-

ную проверку документа и получить информацию об ошибках; иметь доступ ко всем документам, касающимся их хозяйственных связей в одном месте и в электронном виде.

Источники

1. Методы выбора поставщика. Выбор поставщика. Управление запасами. Управление закупками [Электронный ресурс] // Logistics Forum. — Режим доступа: <http://www.logistic-forum.lv/>. — Дата доступа: 05.12.2018.

П.А. Коньков, Д.Ю. Рунец
БГЭУ (Минск)

Научный руководитель — А.М. Сияк

ПРОБЛЕМЫ АНТИМОНОПОЛЬНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ТОВАРНЫХ РЫНКОВ

Одним из важнейших вопросов положительного развития экономики Республики Беларусь является вопрос о глобальности влияния, участия государства в регулировании экономических процессов.

Закон Республики Беларусь «О противодействии монополистической деятельности и развитии конкуренции» составляет основу антимонопольного законодательства.

Главными целями антимонопольной политики являются:

1) уменьшение и ликвидация административных, правовых, экономических, информационных и организационных барьеров для входа на рынки новых хозяйствующих субъектов;

2) защита прав владельцев, обеспечение единых условий конкуренции для предприятий всех форм собственности.

Этой проблеме значительное внимание уделяется в деятельности государственных органов управления. Высока роль в деле государственного влияния на экономику и антимонопольных органов, поскольку именно на них возложены функции контроля соблюдения органами власти антимонопольного законодательства и законодательства о государственной поддержке предпринимательства.

Конкуренция вынуждает предпринимателей к эффективным действиям на рынке, заставляя их предлагать потребителям более широкий ассортимент товаров и услуг по более низким ценам и лучшего качества. Именно это способствует прогрессу экономики: эффективность производства повышается, создаются условия для концентрации ресурсов в наиболее результативных секторах экономики.

Ради сохранения рыночных рычагов на рынке могут осуществляться действия, ограничивающие конкуренцию, что значительно искажает действие рыночных сил. Усиленная концентрация экономической власти может стать угрозой самостоятельному принятию