

не получают похвалы от начальства, не чувствуют себя личностью в данной организации.

В условиях цифровой экономики значительно возросло значение нематериальной мотивации, в основе которой лежат уважение человека как личности, соблюдение его прав и отсутствие дискриминации.

Источник

1. Всемирный банк оценил уровень дискриминации женщин в Беларуси [Электронный ресурс] // Sputnik Беларусь. — Режим доступа. — <https://sputnik.by/society/20190301/1040375640/Vsemirnyy-bank-otsenil-uroven-diskriminatsii-zhenschin-v-Belarusi.html>.

М.И. Хартанович
БГЭУ (Минск)

Научный руководитель — А.В. Владыко, канд. экон. наук, доцент

РЕЗЕРВЫ РОСТА ДОХОДОВ ТОРГОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ ЗА СЧЕТ РАСШИРЕНИЯ РЫНКА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Белорусский рынок пиротехники специфичен по своему содержанию, структуре, динамике развития и характеризуется определенными показателями и критериями, отражающими и его состояние, и сбалансированность, и динамику, и поведение цен, инфраструктуру и др. К ним следует отнести: высокую конкуренцию, зависимость от спроса и предложения, контроль со стороны государства, сезонность спроса. Для потребителей первостепенное значение имеют те параметры рынка пиротехники, которые отражают степень удовлетворения их потребностей, качество предоставления товаров и услуг, рыночные цены. Ясное представление об этих характеристиках позволяет потребителям принять взвешенное решение о приобретении товара, услуг и выборе их производителя.

Одними из основных требований функционирования любого хозяйствующего субъекта в условиях рыночных отношений являются безубыточность хозяйственной деятельности, возмещение расходов собственными доходами. Доход — это экономическая выгода в денежной или натуральной форме, учитываемая в случае возможности ее оценки и в той мере, в которой такую выгоду можно оценить. Показатели доходов и прибыли являются важнейшими в системе оценки результативности и деловых качеств предприятия, степени его надежности и финансового благополучия как партнера. На сегодняшний день из-за большой конкуренции на рынке пиротехники, увеличения торговых надбавок и открытия новых магазинов недостаточно для роста доходов организации. Необходимо расширять рынки сбыта

пиротехники и услуг. Этапы освоения новых сегментов рынка сбыта можно провести с помощью следующих мероприятий:

1. Привлечение новых покупателей. Выставка — это отличный способ найти новых клиентов, которые еще не знали о компании и не пользовались ее продукцией или услугами. При использовании верной стратегии и правильного подхода можно достигнуть высот в любых начинаниях и быстро добиться успеха.

2. Продажа новых товаров. В случае достижения подобной цели рынок сбыта может существенно увеличиться даже при наличии всего одного нового товара.

3. Спрос на выпускаемый товар. Можно поставить уже проверенный и известный товар, который с помощью правильного метода представления может стать еще более интересным для покупателей.

Способы роста доходов — увеличение количества потребителей, выход на новые рынки сбыта, расширение видов деятельности. Предприятию предлагается получать выручку не только от продажи пиротехнических изделий, но и самостоятельно устраивать фейерверки и салюты на праздничных мероприятиях, таких как свадьбы, дни рождения и корпоративы.

Е.А. Юркевич, А.С. Цымбалова

БГЭУ (Минск)

Научный руководитель — Р.П. Валевич, канд. экон. наук, профессор

ФАКТОРЫ ФОРМИРОВАНИЯ И УПРАВЛЕНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИМ СПРОСОМ

Спросом является появление потребностей у людей в каком-либо товаре. Рассматривая рынок как систему отношений между продавцом и покупателем по поводу обмена или купли-продажи товаров, можно отметить, что основными элементами рыночного механизма являются спрос, предложение и цена. Под потребительским спросом понимают часть совокупного спроса, который предъявляется со стороны индивидов и домохозяйств на потребительские товары. В развитых странах мира на его долю приходится свыше 60 % совокупного спроса. В Республике Беларусь на долю потребительских товаров приходится 78,3 %. В современных условиях особое значение приобретают такие экономические направления влияния на платежеспособный спрос, как развитие конкуренции на национальном рынке, обеспечение независимости потребителя, которая предусматривает свободу выбора товаров и услуг, постоянный рост минимальной заработной платы, прожиточного минимума [1].

В настоящее время для изучения покупательского спроса необходима информация о спросе, об определяющих его факторах, о поку-