

возможности выхода на конкурентный рынок и обеспечение единого обустроенного места для осуществления сделок по купле-продаже;

- организация встречной продажи товаров производственно-технического назначения;

- повышение эффективности снабжения и распределения продовольствия в регионе;

- упрощение и ускорение процесса движения товаров к конечному потребителю, взаиморасчетов и платежей;

- формирование рыночной цены на конкретные потребительские товары;

- обеспечение товаропроизводителей и торговых структур объективной информацией о спросе и предложении потребительских товаров.

Основными направлениями развития оптовой торговли являются:

- подготовка законодательной базы формирования и функционирования предприятий оптовой торговли;

- создание инфраструктуры и ее материально-технической базы; ресурсное обеспечение реализации программных мероприятий;

- создание и применение автоматизированных информационных схем, охватывающих сельскохозяйственных товаропроизводителей, предприятия оптовой и розничной торговли;

- подготовка кадров, владеющих практикой маркетинга;

- формирование системы управления государственным регулированием оптовой торговли.

Савько Г.Г., БГЭУ (Минск)

КОНКУРЕНТНАЯ СРЕДА КАК ЭЛЕМЕНТ ФУНКЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ

Любая национальная экономика развивается как определенная функциональная экономическая система, структурно включающая различные подсистемы. Ее макроэкономические параметры регулируются государством для обеспечения устойчивости и динамичного экономического роста. Активно влияя на макро- и микроэкономические процессы, государство призвано приспособить существующую экономическую систему к изменяющимся условиям хозяйствования путем разработки и реализации системы мер законодательного, исполнительного и контролирующего характера. Показателями, характеризующими уровень развития и эффективность функциональной экономической системы, являются: конкурентоспособность страны на мировом рынке, инвестиционный климат, степень финансового риска для иностранных инвесторов и другие.

Одним из основных элементов рыночной функциональной экономической системы является конкурентная среда. Она представляет собой совокупность социально-экономических условий, обеспечивающих конкурентное поведение хозяйствующих субъектов на внутреннем рынке, развитие частного и государственного предпринимательства. Конкуренция выступает основой для создания на рынке конкурентной среды. Она способствует достижению равенства возможностей для всех его участников и является важной движущей силой в стимулировании институциональных изменений и экономического роста.

Основные детерминанты конкурентной среды, характеризующие изменения в менеджменте компаний, включают глобализацию производительных сил, изменчивость

конъюнктуры рынка, внедрение информационных технологий и другое.

Для формирования и развития добросовестной рыночной конкуренции в трансформационный период необходимо отказаться от проводимой антимонопольной политики, разработать стратегию и тактику конкурентной политики, принять систему законодательных, экономических и административных мер, основанных на принципах обоснованности, экономической целесообразности и эффективности. Следует принять закон о конкуренции, обеспечивающий становление такой экономической среды, в которой бы складывались естественные товарно-денежные отношения, развивался предпринимательский сектор экономики, пресекалась недобросовестная конкурентная практика.

Сверлов А.С., БГЭУ (Минск)

ВЫХОД ПРЕДПРИЯТИЙ ЭЛЕКТРОННОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ НА НОВЫЕ МИРОВЫЕ РЫНКИ СБЫТА ПРОДУКЦИИ

Хозяйственная деятельность предприятий электронной промышленности предполагает построение и дальнейшее развитие различных связей с зарубежными партнерами. Прежде всего это связано с созданием экспортно ориентированного производства и с получением выгод от интеграции в мировое хозяйство. В Республике Беларусь ведущим производственным объединением в электронной промышленности является НПО «Интеграл». Увеличение достигнутого им уровня объемов реализации в торговле с другими странами мира является одной из первоочередных задач, предполагающих не только увеличение доли рынка, на котором уже функционирует предприятие, но и завоевание новых рынков сбыта. В данном случае возникает необходимость оценки периода построения устойчивых хозяйственных связей. Поскольку предприятия подвергаются риску понести значительные убытки и экономическая составляющая играет ключевую роль, то от величины вышеуказанного промежутка времени зависит объем финансирования, который необходим для бесперебойного функционирования предприятия в период его становления. Очевидно, что основной характеристикой в этом анализе будет состояние рынка сбыта до вхождения нового предприятия и после. Так как одними из основных характеристик рынка являются цена и объемы продаж, то в качестве количественной оценки состояния целесообразно воспользоваться методологией определения «точки безубыточности», которая предполагает сопоставление объемов реализации с затратами за определенный период времени и определение минимально необходимого объема продаж для достижения окупаемости предприятия электронной промышленности на конкретном рынке. Предполагается, что период становления предприятия на мировом рынке в определенном регионе будет равен промежутку времени, в котором начальная точка характеризует период окупаемости до момента появления на рынке нового предприятия, а конечная точка характеризует точку окупаемости с учетом нового предприятия, но с количественными характеристиками начальной точки. Обоснованием этого тезиса является то, что условием стабильности работы предприятия является достижение последним средних показателей эффективности ведения хозяйственной деятельности на данном рынке.