

## **СИСТЕМЫ ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ**

В основу электронной коммерции положена электронная обработка и передача информации с помощью текста, звука, видео. Она охватывает много направлений деятельности: электронная торговля товарами и услугами; онлайн-передача цифровой информации; электронный перевод счетов; совместные проекты и инжиниринг; исследование рынка потребителей; послепродажное обслуживание.

Выделяют три составляющие электронной коммерции: участники; процессы; сети. К основным участникам электронной коммерции относятся: предприятия, индивидуумы, государственные структуры и ведомства. Они образуют основные системы электронной коммерции: «бизнес – бизнес» (business - business, B-B), «бизнес – потребитель» (business - consumer, B-C), «бизнес – правительство» (business - government, B-G), «потребитель – правительство» (consumer - government, C-G), «потребитель – потребитель» (consumer- consumer, C-C).

Наибольшее развитие получили системы «бизнес – бизнес» и «бизнес – потребитель». Часто предприятия ведут совместную деятельность продолжительный период. Успешное развитие системы «бизнес – потребитель» обусловлено значительным ростом числа пользователей сети, широким развитием сети во многих странах.

Интернет-аудитория Беларуси ежемесячно растет примерно на 3,5 %. Более 3 000 000 жителей имеют доступ в сеть Интернет. В Республике Беларусь электронная коммерция в основном представлена электронными витринами, где можно осуществить лишь заказ. Электронная оптовая торговля в республике пока не развита. Действующая законодательная база, регулирующая данную сферу, оставляет много вопросов.

## **ПРОГНОЗИРОВАНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОТРАСЛЕЙ ЛЕГКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ НА ОСНОВЕ НЕЙРОМОДЕЛИРОВАНИЯ**

Цель исследования – построение математической нейромодели для оценки конкурентоспособности предприятий каждой отрасли легкой промышленности Республики Беларусь. Метод исследования – нейромоделирование. Инструмент исследования – нейронадстройка STATISTICA Neural Networks.

Были выполнены следующие процедуры: понижение размерности проектируемой сети для выделения наиболее значимых факторов, обучение сети, анализ сетей разной топологии и выбор наилучшей из них, прогноз изменения факторов экономического эффекта предприятий каждой отрасли легкой промышленности, прогноз уровня конкурентоспособности отраслей.

Качественная оценка конкурентоспособности предприятий произведена в соот-

ветствии со шкалой [1, с. 112]. Результаты сводного анализа и прогноза конкурентоспособности позволяют сделать следующие выводы: с вероятностью не ниже 90% можно утверждать, что в результате организации кластеров и развития сетевого сотрудничества и ГЧП в легкой промышленности Республики Беларусь уровень конкурентоспособности предприятий швейной отрасли через 7 лет повысится на 9,5%, обувной – на 11,34%, текстильной – на 12,43%, трикотажной – на 15,52%, конкурентоспособность легкой промышленности в целом повысится в 1,25, что по шкале качественной оценки соответствует среднему уровню, в то время как сейчас уровень конкурентоспособности предприятий отрасли является низким.

#### **Список использованных источников**

1. Яшева, Г. А. Кластерный подход в повышении конкурентоспособности предприятий / Г. А. Яшева. – Витебск : УО «ВГТУ», 2007. – 301 с.: ил.

**УДК 338.5 : 004**

*Студ. Савицкая С. Л.,  
ст. преп. Окишева Т.Н.*

### **АНАЛИЗ ЗАТРАТ И ЦЕН НА ОСНОВЕ БАЛАНСОВЫХ МОДЕЛЕЙ**

С развитием компьютерных информационных технологий появилась возможность быстро и точно получать необходимые результаты в области установления и прогнозирования цен. Целью работы явилась разработка приложения для изучения размера изменения действующих цен и тарифов при известных значениях рентабельности с учетом коэффициентов распределения продукции отраслей на производственное потребление.

В результате была рассчитана прибыль при реализации товаров в новых ценах с учетом средств на оплату труда и амортизационных отчислений, а также стоимости основных средств, уровня рентабельности, сложившегося к моменту пересмотра цен, и требуемой нормы рентабельности. Далее был составлен шахматный баланс, позволяющий распределить прирост выручки по отраслям. Первый вариант баланса не обеспечивал достижения необходимых уровней рентабельности отраслей. Поэтому вычисления повторялись с учетом значений материальных затрат и себестоимости предыдущего варианта до тех пор, пока не достигли требуемого значения прибыли при заданных значениях рентабельности. Это позволило на основе объема реализуемой продукции, исчисленной в старых и новых ценах, рассчитать индексы их изменения.

Использование табличного процессора MS Excel в анализе затрат и цен на основе балансовых моделей позволяет не только сократить время на проведение громоздких, многократно повторяющихся расчетов, но и получить достоверные значения изменения действующих цен путем сопоставления шахматного баланса изменений выручки и затрат.