

состояние экономики переходного периода требует денежных средств, которые легче получить за счет внешних источников, а не внутренних, потому что перестроечные процессы в экономике приводят к временным спадам производства, а это сужает базу налоговых поступлений за счет внутренних источников.

Решение вышеуказанных задач во многом связано с наличием качественного информационно-технического обеспечения, внедрение которого в сложившихся условиях, к сожалению, откладывается по ряду причин:

- во-первых, на данный момент в Государственном таможенном комитете Республики Беларусь действует трехуровневая система обработки информации (пункты таможенного оформления — таможи — центральная база данных ГТК), в то время как в большинстве развитых стран функционирует двухуровневая, представленная работой пунктов таможенного оформления напрямую с базой данных, что повышает пропускную способность пунктов таможенного оформления и обеспечивает увеличение поступлений в государственный бюджет;

- во-вторых, наблюдается недостаток средств на модернизацию программного обеспечения и внедрение новейших информационных технологий, позволяющих таможням своевременно и оперативно обмениваться данными;

- в-третьих, отсутствие методик для идентификации фирмы-заявителя, недоработка системы шифрования и защиты электронных подписей от подделок.

Принимая во внимание все сложности и существующий зарубежный опыт, все-таки видится необходимым внедрение современных информационных технологий в данной сфере. Это поможет упростить процедуру таможенного оформления товаров и обеспечит контроль за движением денежных средств, полученных от уплаты таможенных платежей, а также будет способствовать развитию таможенного дела в направлении гармонизации и унификации с общепризнанными международными нормами и практикой.

*С.П. Гурская*

БТЭУ ПК (Гомель)

## **ВНЕДРЕНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО СОЦИАЛЬНОГО СТАНДАРТА ПО ТОРГОВОМУ ОБСЛУЖИВАНИЮ СЕЛЬСКОГО НАСЕЛЕНИЯ**

Потребительской кооперации Республики Беларусь принадлежит важная роль в системе жизнеобеспечения сельского населения страны. В настоящее время она обслуживает 4,1 млн человек, или 41 %, в том числе все сельское население республики (2,8 млн человек).

В условиях становления рыночных отношений стратегической целью развития потребительской кооперации является повышение качества обслуживания населения, создание условий для устойчивого экономического роста. Для достижения указанной цели предполагается решение ряда задач, одной из которых является обеспечение качественных параметров обслуживания на основе утвержденных Правительством государственных социальных стандартов обслуживания населения в торговле и общественном питании.

В качестве нормативного показателя социального стандарта при торговом обслуживании определен норматив обеспеченности населения торговыми площадями на 1000 жителей. Он установлен в размере 260 м<sup>2</sup>. В настоящее время фактическая обеспеченность на 1000 жителей по республике составляет 251,5 м<sup>2</sup>, в том числе по кооперативной торговле — 253,7 м<sup>2</sup>. Для сравнения отметим, что в развитых странах этот показатель составляет 1500—2000 м<sup>2</sup> на одного жителя.

Конкурентоспособность розничной торговой сети потребительской кооперации будет определяться правильной ее организацией. И, как свидетельствует опыт зарубежных стран, розничная торговая сеть должна гибко реагировать на все изменения в отрасли, для чего необходимо использовать не только новое строительство, но и реконструкцию и переоборудование имеющихся предприятий, производить переориентацию с одного вида торговых услуг на другие.

Совершенствование торгового обслуживания населения и достижение социального стандарта должны осуществляться по двум следующим направлениям: развитие различных форм торгового обслуживания, типов магазинов и рациональное сочетание сети мелких, средних и крупных торговых объектов.

Исходя из этих направлений, в системе кооперативной торговли предусматриваются:

- расширение функциональной направленности магазина на основе внедрения в его работу общественно значимых услуг (агротехнических и бытовых);
- строительство гипермаркетов;
- активное развитие торговой сети в городах и расширение собственной торговли на рынках;
- максимальный охват торговым обслуживанием населенных пунктов, не имеющих стационарной торговой сети, через развозную торговлю (автомагазинами) и открытие лавок на дому и домов социальных услуг;
- расширение форм и методов продажи товаров посредством выносной и развозной торговли, ярмарок, приема предварительных заказов, увеличение объемов продаж товаров с предоставлением скидок, сезонных распродаж;
- индустриализация строительства торговли предприятий с применением легкосборных конструкций, стандартных и унифицированных элементов полной заводской готовности.

Реализация перечисленных мер обеспечит достижение основного требования, предъявляемого к торговому обслуживанию сельского на-

селения — доведение товаров и услуг до каждого населенного пункта, каждой семьи, каждого покупателя.

*Л.В. Дюбанова*

БТЭУ ПК (Гомель)

## **РЕСТРУКТУРИЗАЦИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ КАК ОСНОВА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОГО И ЭФФЕКТИВНОГО ПРОИЗВОДСТВА**

Реструктуризация на микроуровне есть, на наш взгляд, процесс адаптации, подгонки внутренних структур организации малой экономической системы вне зависимости от ее масштабности и организационно-правовой формы к постоянно меняющимся под влиянием всевозможных факторов условиям существования и развития внешней среды, являющейся внутренней для большой экономической системы. Это означает, что у реструктуризации нет и не может быть внутренних причин осуществления. Так или иначе они обуславливаются внешней средой, борьбой за выживание в ней малых систем, закономерно вынужденных постоянно реструктуризировать свою внутреннюю организацию с целью достижения большей устойчивости своего развития, достижения большего экономического эффекта при минимуме затрат.

Но это еще не означает, что и само предприятие является лишь пассивным исполнителем закономерностей и тенденций развития внешней среды своей жизнедеятельности. Как известно, современный маркетинг — это не только поиск потребителя, но и его формирование.

Исходным пунктом реструктуризации является создание открытой и прозрачной информационной системы, позволяющей всесторонне оценивать инвестиционную привлекательность предприятия, выявление его рыночной позиции, конкурентные преимущества и проблемы, которые должны быть разрешены в ходе реструктуризации.

Объективная необходимость реструктуризации белорусских предприятий диктуется следующими обстоятельствами:

- невестребованностью на рынке некоторых видов производимой товарной продукции;
- отсутствием в условиях рынка работоспособной системы организации и управления производственной, торговой и сбытовой деятельностью;
- возникшей конкуренцией с белорусскими и зарубежными товаропроизводителями;
- низким потребительским качеством значительной доли белорусских товаров;
- физическим и моральным старением части активов предприятий;
- появившейся возможностью операций с активами предприятий как в ходе приватизации, так и после нее;