

- повышение качества управленческих решений на общесистемном уровне;
- на уровне финансов — ускорение оборачиваемости капитала;
- на уровне логистики — широкий и стабильно пополняемый ассортимент;
- на уровне отношений с поставщиками — повышение эффективности закупок;
- на уровне отношений с клиентами — персональные скидки и акции;
- использование в информационных системах элементов технологии CRM, которая позволяет управлять скидками постоянных покупателей, классификация групп покупателей, построение отчетов о предпочтениях этих групп и т.д.

Целесообразным видится и еще один вариант в развитии инновационной деятельности — это непосредственное сотрудничество с промышленностью в сфере создания инновационного оборудования для организаций торговли и общественного питания. В данном случае могут применяться инновационные разработки в области применения POS-терминалов, фискальных регистраторов, сканеров штрих-кода, электронных ценников на полках, электронных весов с дополнительными возможностями, противокражных систем и др.

На развитие инноваций в торговле косвенно влияют и инновации в сельском хозяйстве. Последние ведут к повышению качества продукции, созданию ее новых видов и сортов, что в свою очередь отражается на увеличении спроса со стороны потребителей, росте прибыли организаций торговли и возможностях ее использования на инновационные цели.

Необходимо и сотрудничество торговли со структурами образования, которые должны готовить специалистов, способных, с одной стороны, использовать в работе основные платформы IT-решений, а с другой — создавать программное обеспечение для торговых организаций. При этом важно, чтобы полученные знания охватывали не только область новых технологий, но и специфику торговой деятельности. В этом случае эффективность от внедрения инновации будет значительно выше.

*А.М. Мытник, ассистент
БГЭУ (Минск)*

ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПОК В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Практически во всех странах мира государство является важнейшим покупателем продукции на рынке. Значительные объемы государственных закупок делают задачу обеспечения их эффективности пер-

востепенной. Мировой опыт показывает, что наиболее эффективным способом организации закупок для государственных нужд является проведение конкурсных торгов, которые способствуют развитию конкуренции и, являясь экономическим инструментом поддержки наиболее перспективных предприятий, формируют рынок не только государственных закупок, но и в целом экономики страны. Достойной альтернативой этому прозрачному и конкурентному процессу размещения заказов на сегодняшний день просто нет.

Являясь крупнейшим рыночным агентом и осуществляя значительные закупки продукции, белорусское государство должно использовать систему конкурсных торгов для сокращения бюджетных расходов, что может быть обеспечено, в первую очередь, за счет повышения конкурентности данных процедур, способствуя предотвращению коррупции.

Главным преобразованием современной системы государственных закупок является то, что конкурсные торги постепенно становятся повседневной практикой. Однако их применение выявило много проблем: отсутствие методических и учебных материалов по данному вопросу, разрозненность существующей информации, необходимость доработки и совершенствования правовой базы и привлекания ее в соответствие с требованиями прокьюрмента, призванного повысить эффективность и прозрачность расходования государственных средств.

Поэтому одним из направлений улучшения эффективности государственных закупок может стать совершенствование законодательства, принятого в Республике Беларусь закона «О государственном заказе товаров (работ, услуг)».

Этот закон позволит ужесточить кадровые требования к государственному заказчику, так как его функции смогут выполнять лишь специалисты, обладающие профессиональными навыками в области государственных закупок. Особое внимание будет уделено усилению роли репутации участников. Привилегированное положение будут иметь те из них, кто войдет в список квалифицированных поставщиков. Наличие в нем избавит их от необходимости проходить квалификационный отбор. Кроме того будет составлен список поставщиков, не допускаемых к государственным закупкам, что закроет им путь к получению заказов за бюджетный счет. Нововведением может стать создание государственных уполномоченных органов по вопросам государственных закупок на республиканском и региональном уровнях. Эти органы необходимы для координации деятельности государственных заказчиков и их вышестоящих органов, оказания им методической помощи, проведения специалистов, выработки типовых форм документов, проведение оценки предложений, контроля за соблюдением порядка осуществления государственных закупок и независимого разрешения споров. Все это позволит приблизить государственные закупки в Республике Беларусь к международным стандартам и принципам и сделать их более открытыми и прозрачными.

Другая часть вопросов, касающаяся государственных закупок, связана с оценкой эффективности этих процедур путем сопоставления ре-

зультатов конкурсов, мониторинга цен, выявления нарушений и т.д. Кроме того, необходимо создать и действенную инфраструктуру по совершению сделок и заключению контрактов в электронной форме. Это приведет к созданию единого информационного пространства по государственным закупкам; не только внутри страны, но и в международном масштабе. Для этого государство должно позаботиться о создании необходимой правовой базы, не противоречащей зарубежной практике.

*А.А. Праневич, канд. экон. наук, доцент
БГЭУ (Минск)*

МАЛОЕ, СРЕДНЕЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО И МЕЖДУНАРОДНЫЙ БИЗНЕС: НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ И СТАРЫЕ ПРОБЛЕМЫ

Малое и среднее предпринимательство признано важной частью мировой экономики и ее хозяйственной структуры, повышающей гибкость, адаптивность, укрепляющей стабильность за счет создания новых рабочих мест. Современный малый бизнес выступает своего рода антиподом ориентации на стандартизированное крупномасштабное производство, которое безусловно сыграло свою роль в 50—70-х гг. XX в., создав в развитых государствах основу их благосостояния.

Решающую роль в переоценке малого предпринимательства сыграли сдвиги в социально-экономической структуре развитых стран, смена хозяйственной ориентации в потребительских настроениях, мотивация труда. Начал формироваться дифференцированный «точечный» спрос. Индивидуализация потребления изменила принципы сервисного обслуживания, обусловила появление гибких небольших подразделений, способных быстро откликаться на запросы потребителей. Таким образом, сформировались новые потребности. Характерен термин, связанный со штучным производством «массовая индивидуализация», т.е. комбинация высокого технического уровня и маркетинга, учитывающего (и опережающего) спрос небольших групп населения.

Частичная модернизация, позволившая встроить малые предприятия в мировые хозяйственные структуры, а главное, в быстро меняющийся потребительский спрос, породила новый принцип производства и продаж, названный кастомизацией. Его смысл — ориентация производителя на всемерное удовлетворение покупательских запросов. Малые хозяйственные формы становятся если не вполне равноправными, то признаваемыми полезными партнерами в связке «крупное-мелкое». Не остались в стороне от этого процесса и предприятия Республики Беларусь. В целом по стране обеспечивается рост реализации продукции отечественного производства субъектам малого предпринимательства. За 11 месяцев 2009 г. оптовыми организациями республики заключено с предпринимателями более 14 тыс. договоров, что больше на 15,4 % по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.