

время как по внутренним национальным системам наблюдается замедление и сокращение объемов операций и эмиссии платежных карт. Данная тенденция обусловлена недостаточно развитой внутренней системой, более высокой ее стоимостью в обслуживании по сравнению с международными системами, и незаинтересованностью населения в данных средствах платежа. В то же время международные системы на основе пластиковых дебитных карт имели большую популярность в связи с предоставлением широкого круга банковских услуг и более низкой ценой, а также привлекали своей престижностью и универсальностью в расчетах.

Однако, пластиковые карточки международных платежных систем предполагают наличие валютных средств, следовательно, в Республике Беларусь потенциальными их обладателями может стать ограниченное число лиц. Реальных же владельцев еще меньше, поскольку банки требуют наличие довольно значительного остатка средств на счете, а в случае с кредитными карточками — еще и крупного страхового депозита в иностранной валюте.

При всём этом можно с уверенностью утверждать, что развитие карточного рынка и в Беларуси будет опираться прежде всего на недорогие карточные продукты типа VISA-Electron и Maestro/Cirrus. Чему способствует и их использование в реализации зарплатных "пластиковых" технологий.

Таким образом, национальная система межбанковских электронных платежей в Беларуси направлена на создание условий, обеспечивающих устойчивое состояние белорусской платежной системы, поддержание постоянного во времени обеспечения ликвидности и управления рисками. Данная национальная система находится в переходной стадии, когда, с одной стороны, в ее совершенствовании заинтересованы крупные банки и специализированные организации, а с другой стороны, начинается процесс, когда платежные карточки становятся обязательной банковской услугой, которую клиенты уже требуют. Развиваются крупные карточные проекты, расширяется инфраструктура обслуживания по карточкам, разрабатывается своя нормативная база.

Е. А. Хралович, БГЭУ (Минск)

УПРАВЛЕНИЕ РОЗНИЧНЫМ ТОВАРООБОРОТОМ

Переход экономики стран с плановым управлением народным хозяйством к рыночным отношениям потребовал принципиально новых методов и механизмов управления социально-экономическими процессами. Определение целей и задач социально-экономического развития и проведение макроэкономической политики по их реализации является одной из важнейших функций государства.

В современной ситуации, когда уровень государственного регулирования в экономике РБ весьма значителен, формирование стратегии государственной экономической политики является важнейшим фактором в повышении эффективности национальной экономики. При этом в первую очередь разрабатываются цели и приоритеты данной стратегии с учетом реальных

экономических возможностей достижения наиболее перспективных глобальных целей развития.

Проблема обоснования социально-экономической политики связана с определением индикаторов устойчивого развития, которые позволяют диагностировать состояние экономики, и открывают возможности для решения поставленных задач. В качестве таких индикаторов используются показатели, характеризующие динамику, структуру, эффективность национальной экономики. Целевыми и лимитируемыми показателями устойчивого экономического развития является система показателей, характеризующих темпы роста объемов производства продукции, уровень удельного потребления на душу населения ресурсов, а также степень удовлетворения потребности населения в основных потребительских товарах. Взаимосвязанная и внутренне сбалансированная система этих показателей призвана давать количественную характеристику социально-экономической политики государства, на реализацию которой направлены меры государственного воздействия.

Одним из важнейших показателей социально-экономического развития страны является розничный товароборот, рассматриваемый на макро-уровне в числе основных целевых ориентиров, поступательная динамика которых характеризует стабилизацию экономической ситуации на рынке, способность экономики к устойчивому развитию.

В прогнозах социально-экономического развития РБ на пятилетний период предусматривается увеличение объема товарооборота при одновременном удержании достигнутого уровня насыщенности товарных рынков, обеспечивающее дифференциацию товарного предложения для удовлетворения потребностей различных контингентов потребителей. Анализ хода реализации Программы социально-экономического развития РБ на 2001-2005 г.г. показывает, что прогнозируемые показатели розничного товарооборота выполняются. Однако достижение определенной стабилизации не означает, что созданы необходимые условия для перехода отрасли торговли к устойчивому развитию. Прогноз требует не только грамотного экономического обоснования, но и наличия соответствующих макроэкономических условий и предпосылок своего достижения. Необходимо создание соответствующей требованиям рынка социально-экономической среды, которая будет способствовать рациональному распределению ресурсов, денежных и товарных потоков, формированию благоприятных условий для торговли. В результате будут созданы реальные предпосылки наполнения каналов обращения товарами, развития покупательной способности населения, роста эффективности и привлекательности торговой деятельности.

Эффективная торговая политика может быть создана в результате синтеза целенаправленной государственной экономической политики, принятия и реализации своевременных, взаимосвязанных и обоснованных решений государственных органов управления и систематической работы по достижению определенных целей, осуществляемой органами управления организаций торговли.

Эффективность хозяйственной деятельности торговых организаций в условиях изменчивой, зачастую неблагоприятной внешней среды, характерной для переходной экономики, во многом обусловлена обоснованным использованием механизма управления системой основных экономических показателей и, прежде всего, розничным товарооборотом. Установление на государственном уровне прогнозируемого роста физического объема, оптимизации качественной структуры розничного товарооборота стало, безусловно, прогрессивным шагом на пути построения адекватной рыночным условиям системы управления. Однако следует признать, что в организациях торговли реализуется в основном на должном уровне оперативное управление. Организации торговли планируют свою работу исходя из того, что среда их деятельности практически меняться не будет, и в качестве основного стратегического показателя рассматривают и используют темп роста товарооборота. Между тем известно, что в ситуациях, когда объем продаж не увязывается с показателем прибыльности, стратегия увеличения товарооборота себя не оправдывает.

Отмеченные недостатки управления в организациях торговли позволяют утверждать об особой актуальности изучения теории и практики системного подхода к управлению розничным предприятием.

Специфика системного подхода определяется тем, что он ориентирует исследование на раскрытие целостности объекта и обеспечивающих её механизмов, на выявление многообразных типов связей сложного объекта и сведение их в единую целостную систему.

Системный подход не существует в виде строгой методологической концепции: он выполняет свои эвристические функции, оставаясь не очень жестко связанной совокупностью познавательных принципов, основной смысл которых состоит в соответствующей ориентации конкретных исследований. Эта ориентация осуществляется двояко. Во-первых, содержательные принципы системного подхода позволяют фиксировать недостаточность традиционных методов изучения, постановки и решения новых задач. Во-вторых, понятия и принципы системного подхода существенно помогают строить новые методы исследования, способствуя формированию конструктивных исследовательских программ.

Сущность системного подхода можно определить как совокупность и единство взаимосвязанных аспектов:

- системно-элементного, отвечающего на вопрос, из чего (каких компонентов) образована система;
- системно-структурного, раскрывающего внутреннюю организацию системы, способ взаимодействия образующих ее компонентов;
- системно-функционального, показывающего, какие функции выполняет система и образующие ее компоненты.

Системный подход заключается в том, что изучение любой составляющей системы проводится с позиций ее влияния на состояние хозяйствующего субъекта и результаты его деятельности в целом. При этом оценка деятельности этой составляющей зависит не столько от степени ее приближения к локальной

цели, сколько от ее влияния на достижение конечных целей экономической системы, частью которой она является. Системный подход объединяет естественнонаучный метод, основанный на формальном выводе и количественной оценке, опирающейся на ограниченный объем исходной информации, с умозрительным методом, позволяющим видеть проблему, описать на формализованном языке, установить критерии сравнения альтернатив, ввести рациональную идеализацию проблемы, найти способ разделения целого на части, не теряющие свойства целого, и найти способ объединения частей в целое без потери их свойств, и, в итоге, найти решение проблемы.

Применение системного подхода к анализу конкретных прикладных проблем получило название системного анализа, т.е. системный подход к организации любого вида экономической деятельности представляет собой комплексную ее организацию как единого целого с позиций системного анализа.

Привлечение системной методологии, как инструмента познания для решения проблем экономического характера в целом и управления розничным предприятием в частности, оказывается необходимым в силу того, что торговая организация представляет собой социально-экономическую систему, а также потому, что в процессе принятия решений приходится проводить исследования и осуществлять выбор в условиях неопределенности, которые можно преодолеть, используя совокупность методов и процедур на базе системного подхода.

Торговая организация по своим свойствам относится к сложным социально-экономическим системам. С позиций системного подхода принципиальной ее особенностью как открытой системы является присутствие человека в качестве активного элемента системы. Соглашаясь с выводами, полученными в результате исследований ученых по теории самоорганизации, следует признать, что большинство социально-экономических систем являются сложными, нелинейными, неустойчивыми, динамичными и самоорганизующимися. Торговая организация постоянно взаимодействует с внешней средой и как открытая система обладает рядом свойств. Это упорядоченная, самостабилизирующаяся, самоорганизующаяся, стремящаяся к устойчивости, развивающаяся динамичная система. Важнейшее отличие торговой организации от макросистем заключается в том, что она является целевой системой, ограниченной в процессе функционирования во времени. Понимание сущности торговой организации как системы и знание закономерностей ее развития позволяет предотвратить влияние негативных факторов, и использовать положительные тенденции в целях обеспечения роста розничного товарооборота и повышения на этой основе эффективности торгово-хозяйственной деятельности.

Реализация принципов системного подхода к управлению розничным предприятием требует тщательного и всестороннего учета всех воздействующих факторов. Систематизация факторов призвана стать важным методологическим инструментом, обеспечивающим принятие управленческих решений с точки зрения их результативности. Систематизация производится на

основе изучения взаимосвязи и взаимообусловленности элементов. Показатели розничного товарооборота имеют высокую степень связи с другими важнейшими показателями деятельности торговой организации, а также с макроэкономическими показателями. В системе этих связей наибольшую роль играют следующие их формы:

- внутренняя связь отдельных показателей товарооборота, характеризующаяся балансовой увязкой объема реализации товаров, суммой товарных запасов и объемами поступлений товаров;

- связь товарооборота с показателями объема ресурсного потенциала торговой организации и эффективности его использования;

- связь товарооборота с суммой и уровнем важнейших финансовых показателей деятельности организации торговли;

- связь товарооборота с социально-экономическими показателями развития региона.

Рассмотренные формы взаимосвязи показателей должны учитываться при построении системы управления торговой организацией.

Содержание системного подхода к управлению розничным предприятием предполагает:

- четкое определение целей управления и установление их иерархии;

- выбор альтернативных путей достижения поставленных целей с учетом влияния факторов внешнего и внутреннего воздействия;

- всесторонняя количественная оценка всех возможных результатов внедрения системы управления.

Главный и принципиально существенный эффект практического применения системной методологии заключается в реальной возможности многоаспектно и всесторонне диагностировать управленческие решения и на основе выявленных диспропорций целенаправленно совершенствовать управление торговым предприятием.

Ю. М. Храпцова. БГЭУ (Минск)

СБЛИЖЕНИЕ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ОТНОШЕНИЙ СОБСТВЕННОСТИ В ГОСУДАРСТВАХ-УЧАСТНИКАХ СОДРУЖЕСТВА НЕЗАВИСИМЫХ ГОСУДАРСТВ

Важнейшей задачей Содружества Независимых Государств (далее - СНГ) провозглашено всестороннее и сбалансированное экономическое и социальное развитие государств-участников в рамках общего экономического пространства.

Мировой опыт показывает, что расширение и углубление международного экономического сотрудничества представляется невозможным без сближения экономических (прежде всего - гражданских) законодательств государств.

Отношения собственности являются неотъемлемой частью существующего в СНГ законодательства и играют немаловажную роль при осуществлении задач в сфере экономической интеграции его государств-