

На начальных этапах реализации новой идеи самая высокая степень риска характерна для инвесторов, вкладывающих в нее свои финансовые средства. Идея развития торговых сетей сама по себе не нова. Однако для фирм, которые впервые занимаются ее реализацией, все сопряженные с этим риски будут иметь достаточно высокую вероятность наступления негативных последствий. На рынке республики сегодня складывается именно такая ситуация, поскольку тендер на строительство гипермаркетов в г. Минске выиграли фирмы, не имеющие мирового опыта создания и организации торговых сетей.

В этой связи следует заметить, что, несмотря на национальные особенности, объективные экономические тенденции в нашей республике будут всегда аналогичны мировым, а национальная специфика может лишь усилить возможные риски. Между тем ни представленные на конкурс бизнес-планы, ни программные документы органов государственного управления республики не рассматривают возможности наступления этих рисков и не содержат их экономического анализа. Следовательно, национальная экономика сегодня еще не готова к их негативным последствиям, и органы государственного управления не имеют разработанного комплекса мероприятий по нейтрализации последствий. Все это указывает на необходимость в самый короткий период разработки и принятия национальной Концепции развития торговых сетей с приоритетным участием в этом процессе капитала отечественных предприятий.

С.И. Скриба, ассистент

БГЭУ (Минск)

ПРОБЛЕМЫ ВНЕДРЕНИЯ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ТОРГОВЫЕ ПРОЦЕССЫ

Необходимость скорейшего оснащения предприятий торговли новейшими информационными технологиями сегодня является одной из самых актуальных проблем отрасли. Сравнительная оценка уровня автоматизации и комплексного информационного обеспечения предприятий промышленности и торговли показывает, что по многим параметрам отечественные технологии торговых процессов существенно отстают и не ориентированы на последние достижения научно-технического прогресса. Устаревшая техническая база и компьютерный парк предприятий торговли не позво-

ляют применять уже опробованные и доказавшие свою эффективность технологии, действующие в соседних странах.

В настоящее время лишь отдельные предприятия отрасли делают первые шаги в направлении внедрения информационных технологий управления торговыми процессами. Они связаны прежде всего с использованием системы сканирования и установкой POS-терминалов, что открывает широкие возможности количественного учета реализации и остатков товаров и на этой основе — эффективного управления объемом и временем поставок в магазин требуемых товарных ресурсов. Но даже эти мероприятия способны обеспечить торговому предприятию весьма ощутимые преимущества, поскольку снижение издержек обращения за счет минимизации товарных запасов в современных условиях является одним из основных резервов повышения прибыльности торговой деятельности.

Большинство торговых предприятий республики сегодня ориентировано на локальное использование отдельных программных продуктов, получивших распространение на российском и внутреннем рынках и ориентированных на универсальные бизнес-процессы. Однако их внедрение не решает всех задач, которые способна решить комплексная система информационных технологий управления торговыми процессами: прогнозирование и управление спросом, поддержка категорийного менеджмента, планирование выручки, рационализация товаропотоков и размещения их в торговом зале, поддержка и обработка аналитических данных, обеспечение динамичной их агрегации и деагрегации, информационная поддержка всех процессов, задействованных в жизненном цикле товара (от момента его производства до продажи конечному потребителю).

Принимая во внимание чрезвычайную креативность торгового бизнеса, все его новейшие технологии требуют быстрой автоматизации. И если в рамках предприятия это требование не получает своевременной реализации, то впоследствии его выполнение ожидаемого эффекта уже не принесет, поскольку наука постоянно предлагает новые, более эффективные способы организации торговых процессов. Решение данной проблемы, учитывая уровень подготовки большей части специалистов отрасли, может быть найдено в реализации новейших программных продуктов одновременно с методиками, поясняющими как технические, так и экономические аспекты работы с ними.

Новейшие программные разработки позволяют пользователям принимать достаточно быстрые и эффективные решения, что обеспечивает предприятию дополнительные конкурентные преимущества в сравнении с теми, кто использует традиционные техноло-

гии. А поскольку все современные информационные разработки ориентированы на первоочередное удовлетворение запросов покупателей и интенсивную работу с ними, то, определяя выбор торгового объекта, покупатели как осознанно, так и на подсознательном уровне будут ориентироваться на предприятия, использующие новейшие информационные технологии. Следовательно, необходимость внедрения новых информационных технологий вызвана не только объективными, но и субъективными факторами экономической жизни и потому требует создания комплексной отраслевой базы данных и технологии их извлечения.

Ю.Б. Смолякова, науч. сотр.

НИЭИ Минэкономики Республики Беларусь (Минск)

ТАМОЖЕННЫЙ ТАРИФ КАК ИНСТРУМЕНТ ТОРГОВОЙ ПОЛИТИКИ

При подготовке к вступлению в ВТО белорусское правительство должно будет принять решение о долгосрочной стратегии использования инструментов торговой политики, основываясь на собственных целях и существующих правилах ВТО. Это комплексная задача, так как торговая политика часто используется для достижения целей, которые конкурируют друг с другом, если не являются совершенно противоречивыми. В качестве предварительного условия установления импортного тарифа необходимо определить относительно приоритетной цели политики — максимизация доходов или тарифная защита отдельных отраслей экономики.

Часто возникают противоречия между национальными интересами и интересами отдельных отраслей. Представители отраслей склонны требовать высокие тарифы на свои продукты и низкие — на материалы для себя, что вполне понятно с их ведомственной точки зрения. Однако так как продукты одной отрасли часто являются сырьем для других отраслей, то такие требования не могут стать основой торговой политики, направленной на защиту национальных интересов. Защита отдельной отрасли должна всегда оплачиваться покупателями (конечными потребителями или фирмами) через более высокие цены. Если защищается какая-то определенная отрасль, то в основе такого решения всегда должна лежать причина, основанная на национальном, а не отраслевом, интересе.

Вызывает сомнение то, что выборочная тарифная защита отдельных отраслей будет эффективной в Беларуси или в других странах СНГ. Для хорошо организованного бывшего советского