

ходимость выработки системы принудительных мер для соблюдения обязанностей в коллективе.

“Новая экономика” нарушает классические рыночные отношения, она вынуждает заключать союзы конкурирующих субъектов. В этом случае они дополняют друг друга в сфере производства знаний, способствуя повышению эффективности функционирования каждого субъекта в отдельности и экономики в целом. А это невозможно без доверия, потому что только тогда знания будут в производстве, станут источником, фактором роста.

Взаимное доверие между партнерами превращается в экономический фактор. Очевидна корреляция: чем выше уровень доверия в обществе, тем быстрее экономическое развитие. Общество с низким уровнем доверия не сможет воспользоваться преимуществами, открываемыми экономикой знаний. Поэтому одним из приоритетов государственной политики должно стать формирование общества, основанного на доверительных и партнерских отношениях.

*А.Е. Сотников, соискатель*

*БГЭУ (Минск)*

## **ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА БАНКОВСКИХ ПЛАСТИКОВЫХ КАРТОЧЕК В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ**

По состоянию на 01.06.2005 г. банки Республики Беларусь эмитировали 2 552 265 банковских пластиковых карточек. 1995 г. — год рождения системы “БелКарт”. За годы, которые прошли с начала целенаправленного внедрения в нашей стране безналичных расчетов, проделана немалая работа со стороны как государства, так и банков. На наш взгляд, перспективы развития рынка банковских пластиковых карточек Беларуси в ближайшей перспективе будут представлены следующими направлениями.

1. Основным в развитии эмиссии и карточной инфраструктуры станет смещение акцентов от столицы к регионам в целом и сельской местности — в частности. Об этом свидетельствует тот факт, что на 01.06.2005 г. в Минске эмитировано 35,6 % общего количества карточек, выпущенных в обращение банками Республики Беларусь. Установлено 34 % банкоматов, функционирует 27,6 % предприятий торговли и сервиса (ПТС), принимающих карточки к оплате. Таким образом, дальнейшее развитие карточного направления в столице имеет значительно меньший потенциал, чем в провинции.

2. Развитие безналичных платежей с использованием карточек и повышение их доли в общем обороте по операциям с карточками,

выработка у населения устойчивой привычки использовать их как средство безналичного платежа — главная задача ближайшего времени. На 01.06.2005 г. безналичные операции с банковскими пластиковыми карточками составляют всего 3,4 %. Данная задача будет решаться как за счет увеличения количества услуг, которые можно оплатить с использованием карточки, так и за счет расширения инфраструктуры, принимающей к оплате карточку. Причем не только ПТС, но и банкоматов, информационно-транзакционных терминалов, платежных терминалов с функцией оплаты услуг. Полноценная же реализация оплаты услуг с использованием карточек возможна только при условии формирования на территории страны единого информационного и расчетного пространства и лицевого счета, рост сети устройств “двойного” применения, использование различных форм финансирования установки платежных терминалов на предприятиях торговли и сервиса, в том числе и с участием самих ПТС.

3. Стимулирование как ПТС (поставщиков услуг), так и держателей карточек к использованию их в качестве инструмента безналичного платежа путем снижения налоговой нагрузки для одних, реализации различных программ лояльности, ко-брендинговых и аффиинити-программ как для одних, так и для других.

4. Стимулирование банков в части реализации эквайринговых программ путем реализации различных методов государственного регулирования данного направления деятельности (например, введение минимального уровня оборотов в ПТС по банковским пластиковым карточкам от общего объема выручки).

5. В свете усиливающейся международной интеграции, роста объемов миграционных потоков актуальным будет организация приема на территории страны карточек платежных систем, которые в настоящее время либо вообще не принимаются, либо принимаются ограниченно (AmEx, Diners Club, JCB и др.).

6. Расширение кредитования с использованием карточек в целом и увеличение эмиссии классических кредитных карточных продуктов — в частности, как для физических, так и для юридических лиц.

7. Организация внутреннего клиринга по domestic-операциям в рамках международных платежных систем на территории Республики Беларусь, что позволит значительно снизить стоимость транзакции, с одной стороны, и обеспечит переориентацию платежных потоков из-за рубежа в платежную систему страны — с другой.

8. Переход на эмиссию и эквайринг EMV карт, что, с одной стороны, позволит значительно повысить безопасность операций с карточками, с другой — повысить функциональность карточки за

счет размещения на ней нескольких приложений, главным образом небанковских (лояльности, социальные, идентификационные, транспортные, предоплаченные и т.д.).

*С.Н. Спиридонова*, аспирант

БГЭУ (Минск)

## **ПРОБЛЕМЫ ПОДГОТОВКИ И ПЕРЕПОДГОТОВКИ КАДРОВ ДЛЯ ТОРГОВЛИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ**

Активное развитие рыночных отношений (и особенно усиление конкуренции) ставят перед персоналом организаций более сложные задачи, от решения которых зависит проблема их выживаемости и перспективы развития. Это особенно актуально для торговой отрасли, которая является наиболее мобильной по сравнению с другими отраслями и в которой отражаются все особенности рыночной экономики, в первую очередь — проблема спроса и предложения.

Торговые работники должны уметь детально анализировать особенности развития рынка и находить наиболее совершенные технологии доведения товаров до потребителей. Успешно решить сложные проблемы торговой деятельности могут только хорошо подготовленные кадры.

Как показывают проведенные исследования, в современных условиях проблема подготовки кадров для торговли стоит особенно остро: значительная часть персонала к моменту замещения соответствующих должностей не имеет необходимого образования:

образовательный уровень персонала сферы торговли за 2004 г. свидетельствует о том, что основная масса работников имеет лишь профессионально-техническое (98 439 человек, или 26,9 %) и среднее специальное образование (88 505 человек, или 25 %);

наряду с тем, что большинство руководителей (63,1 %) имеют высшее образование, крайне негативным моментом, на наш взгляд, является тот факт, что 7,6 %, или 3839 руководителей, вообще не имеют ни высшего, ни среднего специального. Такая же ситуация наблюдается и в отношении специалистов — 9,7 %, или 6817 человек, не имеют ни высшего, ни среднего специального образования;

- 75 % руководителей централизованно не повышают свой профессиональный уровень;

- не уделяется должного внимания повышению квалификации. Учитывая то, что повышение квалификации работников