

возможных изменений. Обоснование таких сценариев становится основой оперативного принятия экономически грамотных, адекватных ситуации, взвешенных решений в области формирования, оптимизации и использования собственных финансовых ресурсов.

При прогнозировании развития уровня самофинансирования отечественных торговых организаций необходим комплексный подход, совместное использование качественных и количественных методов. Одним из наиболее успешно их объединяющих и эффективных средств прогнозирования является метод написания сценария, предполагающий разработку вариантов развития явления/процесса для нескольких ситуаций: оптимистической, наиболее ожидаемой, пессимистической. В основу составления сценариев могут быть положены различного рода модели, например, полученные в результате использования одного из наиболее распространенных инструментов экономико-статистического моделирования — корреляционно-регрессионного анализа. В таком случае при написании сценариев динамики уровня самофинансирования необходимо учитывать характер влияния (прямой, обратный) того или иного фактора на уровень самофинансирования, а также использовать ряд экономических допущений, касающихся как макроэкономических условий, так и особенностей внутренней среды организаций.

Следует отметить, что применение прогностических моделей, построенных на основе множественной регрессии, целесообразно лишь в краткосрочной перспективе, поскольку они предполагают распространение, экстраполяцию закономерностей, связей и соотношений, действующих в изучаемом периоде на будущее, и с учетом постоянного их изменения в зависимости от полученной исходной информации. Для моделирования и прогнозирования параметров самофинансирования могут быть использованы и другие инструменты: оптимизационные модели, элементы теории вероятности, трендовые модели и др.

Правильная интерпретация результатов прогнозирования уровня самофинансирования содействует принятию обоснованных управленческих решений на разных уровнях управления торговой деятельностью (государственном, отраслевом, уровне отдельной организации), что в итоге будет способствовать повышению эффективности управления как собственными средствами, так и в целом финансовыми ресурсами организаций отрасли.

*А.М. Мытник, ассистент
БГЭУ (Минск)*

ИННОВАЦИИ В СФЕРЕ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПОК РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Одним из приоритетных направлений политики в области экономического развития является повышение эффективности государственно-

го регулирования, в том числе оптимизация управления государственными закупками. В настоящее время государственные закупки рассматриваются как один из ключевых факторов, способных придать толчок к экономическому росту национальной экономики.

Особая значимость в процессе управления и оптимизации госзакупок принадлежит расширению доступности и конкурентности в данной сфере посредством стимулирования к участию в них малого бизнеса. Мировая практика показывает, что поддержка малого бизнеса за счет привлечения его к государственным закупкам является не только элементом инновационной политики, но и одним из действенных инструментов выхода из кризиса, а также соответствует целям международных организаций в сфере прокьюрмента. Так, одной из основных целей национального законодательства ЕС в сфере госзакупок является помощь малым и средним предприятиям. Не менее значим и опыт России, где по новому законодательству о госзаказе малый бизнес активно вовлекается в процесс его размещения (например, на предприятиях малого бизнеса можно размещать 10—20 % госзаказов).

Действовавшая до недавнего времени в Республике Беларусь система государственных закупок в целом соответствовала международным принципам, однако ряд моментов нуждался в корректировке и оптимизации. Одним из них являлось отсутствие регламентации в поддержке субъектов малого и среднего предпринимательства, что рассматривалось как игнорирование проблем в данной сфере. Вступивший в силу с 1 января 2013 г. Закон Республики Беларусь «О государственных закупках товаров (работ, услуг)» от 13 июля 2012 г. № 419-З устранил эти пробелы. Данным законом закреплена гарантия участия субъектов малого и среднего предпринимательства в процедурах государственных закупок товаров (работ, услуг). Суть ее состоит в том, что малым и средним предпринимателям предоставлена возможность участия в процедурах государственных закупок по выделенной части (лоту) предмета государственной закупки в размере не более 10 % объема (количества) этого предмета. Конкурировать между собой могут только субъекты малого и среднего предпринимательства, поскольку именно они могут быть участниками по такой части (лоту).

Гарантия реализуется при следующих условиях: 1) перечень товаров (работ, услуг) определяется Советом Министров Республики Беларусь; 2) такие товары (работы, услуги) должны относиться к товарам (работам, услугам) собственного производства; 3) предмет государственной закупки и его объем (количество) могут распределяться по частям (лотам); 4) заказчик (организатор) предусмотрел в приглашениях порядок участия в процедуре государственной закупки субъектов малого и среднего предпринимательства.

В случае отмены процедуры государственной закупки или признания ее несостоявшейся по такой части (лоту) ее объем (количество) включается в иные соответствующие части (лоты) предмета государ-

ственной закупки либо проводится новая процедура государственной закупки, участниками которой могут быть и иные лица.

Таким образом, предусмотренные законом инновации, касающиеся возможностей участия в государственных закупках субъектов малого и среднего предпринимательства направлены, с одной стороны, на создание благоприятных условий для развития бизнеса в республике, а с другой — призваны содействовать устойчивому экономическому росту национальной экономики.

*А.В. Олифирова, д-р экон. наук, профессор
ДНУЭТ им. М. Туган-Барановского (Донецк, Украина)*

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ КОНДИТЕРСКОГО РЫНКА УКРАИНЫ В УСЛОВИЯХ ИНТЕГРАЦИИ

Кондитерская промышленность является одной из важнейших отраслей пищевой промышленности Украины, объем ее производства составляет около 3 % ВВП страны. В современных условиях она не только полностью обеспечивает внутренний рынок, но и делает достаточно весомый вклад в развитие экономики в виде экспорта — порядка 800 млн дол. США [1]. Отрасль формируется как основа украинского продовольственного экспорта.

Вместе с тем итоги 2012 г. подтверждают наличие наметившейся еще в конце 2011 г. проблемы сужения внешних и внутренних рынков для кондитерской продукции. Впервые за многие годы входящие в отраслевую ассоциацию «Укркондпром» предприятия снизили объемы производства — на 2,2 % в 2011 г.; на 3,2 % в 2012 г. [2].

Основными направлениями экспорта украинской кондитерской продукции являются страны СНГ и Прибалтика. Экспортные поставки в Европу составляют всего 5 % общего объема. Среди особенностей европейского рынка следует отметить его структурированность между транснациональными компаниями с солидными рекламными бюджетами и более сложные условия сотрудничества с розничной торговлей. На этих рынках намного более важно предложить качественный продукт с оригинальной рецептурой, гарантировать стабильные поставки, а также проводить разные рекламные акции в точках реализации.

Традиционные для Украины экспортные рынки, такие как рынки России и Казахстана, практически закрылись для многих групп сахаристых кондитерских изделий из-за введения высоких таможенных сборов. Правительство Казахстана с 26 сентября в 2011 г. ввело защитную пошлину на импорт карамели и шоколада сроком на три года [3].

До сих пор не подписано соглашение с ЕС, в то время как европейский рынок очень емкий и мог бы стать для украинских кондитеров компенсатором экспортной потери.

Следует отметить, что украинский рынок кондитерских изделий все более открывается для иностранных производителей — объем им-