

снижения стоимости товара, улучшению условий поставок и качества материально-технических ресурсов.

Организуя тендерные торги в энергосистеме Республики Беларусь, ОАО «Белэнергоснабкомплект» стремится уйти от необоснованного посредничества коммерческих организаций, постепенно переходя к заключению договоров напрямую с заводами-производителями.

Основным недостатком закупок на тендерной основе является долгий период их проведения. Необходимо время на составление технико-экономического задания, тендерных документов, протоколов заседания тендерных комиссий, а также время необходимое претендентам для подготовки тендерных предложений.

Следующий этап закупочной деятельности будет связан с развитием информационных технологий. Рост объемов и количества конкурсных закупок, а также увеличение числа участников рынка предопределили необходимость развития существующей системы закупок. Уже сегодня приглашение о проведении тендера и результаты тендера в соответствии с действующим законодательством размещаются на сайте РУП «Национальный центр маркетинга и конъюнктуры цен» www.icctrade.by. Однако этого явно недостаточно, требуется единая информационная площадка, где в режиме online можно будет более эффективно и быстро осуществлять закупку товаров в энергетической отрасли Республики Беларусь.

Используя опыт закупочной деятельности прошлых лет и внедряя информационные технологии сегодня, в ближайшем будущем энергетическая отрасль перейдет на более высокий уровень организации и осуществления закупки материально-технических ресурсов.

*Дегтярева И. И.
УО ПФ БГЭУ (Пинск)*

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИНФОРМАЦИОННО-УПРАВЛЯЮЩЕЙ СИСТЕМЫ

Сложные компьютеризированные информационно-управляющие системы (ИУС) проектируются группой специалистов с помощью сторонних консультантов. Для того чтобы проектируемая ИУС была эффективной на практике, к процессу проектирования привлекаются управляющие, которые будут пользоваться системой и принимать управленческие решения на основе имеющейся информации.

Руководитель, принимающий участие в процессе разработки, определяет необходимую информацию для функционирования системы и исключает бесполезную информацию.

Привлечение к проектированию людей, ответственных за внедрение, обычно уменьшает сопротивление изменениям. Уменьшить сопротивление переменам также можно, проведя обучение пользователей работе с системой. Предварительное обучение позволяет пользователям лучше узнать возможности системы и поможет им избежать ошибок, которые являются следствием имеющихся ограничений.

ИУС эффективна, если выгоды от ее использования значительно превышают затраты на ее создание. Эффективная система обеспечивает информацией такого количества и качества, которое необходимо для целей управления при возможных наимень-

ших затратах. Стоимость эксплуатации ИУС значительно превосходит затраты на оплату труда специалистов и стоимость оборудования обработки данных.

Как и большинство других вспомогательных средств управления, на работу ИУС оказывают влияния изменения внутренних и внешних факторов. Любое изменение в структуре организации обычно означает, что какую-то конкретную информацию нужно будет направлять по другому адресу, поэтому производится модернизация ИУС с целью сбора, хранения, обработки и распределения новой необходимой информации.

*Дежурко Л.Ф.
УО БГЭУ (Минск)*

УПРАВЛЕНИЕ РИСКОМ ЛИКВИДНОСТИ

Риск ликвидности является основным банковским риском, аккумулирующим в себе проявление частных банковских рисков. Поэтому управление риском банковской ликвидности является одной из основных задач банка.

В процессе управления ликвидностью имеют место две основные проблемы: несоответствие по срокам, абсолютной величине, степени ликвидности и риска активов и пассивов банка; необходимость разрешения дилеммы «ликвидность – доходность». Кроме двух основных проблем, влияющих на управление ликвидностью, существует необходимость соблюдать экономические нормативы, установленные надзорными органами. Построенная модель позволяет определить такие объемы активов и пассивов, которые обеспечат банку максимальную процентную маржу с учетом нормативов ликвидности и соответствия по срокам активов и пассивов.

*Демченко Е.В.
УО БГЭУ (Минск)*

СПЕЦИФИКА РИСКОВ ВЫХОДА НА МЕЖДУНАРОДНЫЙ РЫНОК УСЛУГ

Возможности выхода Республики Беларусь на международный рынок услуг ограничены. Это связано не только с системой государственного регулирования сферы услуг в различных странах, но и со специфическими особенностями самих услуг.

Международный рынок услуг характеризуется высоким уровнем конкуренции, наличием практически сложившихся международных товарных рынков, постоянно увеличивающимся спросом на услуги, высокой их доходностью. Кроме того, различные секторы международного рынка услуг в силу их специфичности отличаются условиями функционирования, уровнем и степенью конкуренции, составом конкурирующих стран. Поэтому выход на международные рынки услуг предполагает реализацию маркетинговых стратегий, обеспечивающих конкурентные преимущества предлагаемых услуг.

Международный маркетинг в сфере услуг имеет специфические особенности. Выход на международный рынок услуг характеризуется более высокой степенью риска по сравнению с риском на национальных рынках. Это обусловлено:

- необходимостью преодоления дополнительных экономических, правовых ограничений;
- необходимостью адаптации к условиям региональных, национальных рынков;
- деятельностью на каждом целевом рынке иностранных участников.