

ром”), что и обеспечивает применение системного подхода. Для этого в модель вводятся такие блоки, как “Доходы и расходы государственного бюджета”, “Доходы и расходы населения”, “Кредитно-финансовая система”, “Внешний мир” с управляющими параметрами: ставка рефинансирования, нормы процента по кредитам и депозитам, ставки по прямым и косвенным налогам и т.д.

Для более адекватного отражения реальных процессов в модели предполагается учитывать при прогнозировании и такие неотъемлемые атрибуты экономики Беларуси, как непредсказуемые скачки цен, отсутствие существенных внутренних источников инвестиций, очень резкие переходы системы между различными стадиями в рамках экономического цикла, наличие бартера и др. Данные особенности могут быть учтены посредством включения в модель экзогенных параметров, а также использования возможностей стохастического моделирования.

Модель экономики республики Беларусь в отраслевом разрезе может быть положена в основу создаваемой системы поддержки принятия управленческих решений. Системный подход позволяет учесть взаимосвязь различных агентов рынка в динамике и, с нашей точки зрения, подходить к вопросу разработки механизмов реализации тех или иных управленческих решений оптимальным образом.

*И.В. Прыгун*, канд. экон. наук  
БГЭУ (Минск)

## **ТОРГОВЛЯ В ЕДИНОЙ СИСТЕМЕ УСЛУГ**

Преобразования, связанные в последние годы в торговле с реформированием системы управления торговлей, реструктуризацией предприятий, созданием конкурентной среды, сравнительной нормализацией ситуации на потребительском рынке, требуют комплексного подхода к проблеме качества торгового обслуживания.

При формировании образа качества торгового обслуживания и услуг следует, во-первых, акцентировать внимание на различиях в отношении качества продукции и услуг, во-вторых, ориентироваться на интересы потребителей. С другой стороны, товар и услуги нужно рассматривать в единой системе.

Как доказывает мировая практика, в развитых странах (США, Германия, Швейцария и др.) доля услуг в соотношении с объемом

реализации товаров составляет от 30 до 50%. Иными словами, половину от потребления населения в торговле составляют расходы на услуги. Темпы развития услуг все больше прирастают. Это объясняется тем, что в торговле появляется все более широкий ассортимент технически сложных товаров, как и новые товары, которые невозможно использовать без дополнительных услуг.

Рассматривая перспективу развития платных услуг, возможно выделить следующие направления:

- 1) изменения структуры сферы услуг в народном хозяйстве, ее приближение к потребителю;
- 2) разновидность услуг (город, село);
- 3) внедрение новых видов услуг.

**А.В. Калинушкин**  
БГЭУ (Минск)

## **УСТОЙЧИВОСТЬ ТОРГОВЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ**

Многим торговым предприятиям оказалось не по силам сохранить хотя бы относительную устойчивость. Это видно по росту их задолженности, снижению показателей ликвидности, падению прибыльности, моральному и физическому износу оборудования, неустойчивости кадрового состава и ряду прочих признаков.

Преодоление управленческого кризиса требует ускоренного формирования конкурентной среды. А для этого необходимо, чтобы заработали рыночные законы, завершился процесс приватизации в торговле, была введена практика банкротства неплатежеспособных предприятий и созданы благоприятные условия для развития малого и среднего бизнеса.

На каждом торговом предприятии должна быть выработана своя линия конкретного поведения на рынке. В конечном счете, это позволит максимально сконцентрировать все сохранившиеся ресурсы и определить скрытые резервы повышения устойчивости. Мы считаем, что еще в недостаточной мере реализован потенциал усиления финансовой дисциплины и контроля (особенно снижения расходов) и повышения эффективности работы службы маркетинга. Важное значение должен приобрести поиск новых хозяйственных связей, в т. ч. и за счет изменения круга поставщиков; имеет смысл пересмотреть существующие формы логистики и порядок взаиморасчетов. Практически полностью задействованы возможности применения новых подходов к ценооб-