

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-