

товаров (полное самообслуживание покупателей) может способствовать сокращению численности работников, рациональному использованию торговых площадей и появлению предпосылок роста объема товарооборота.

Литература

1. Хамидуллина, Г. Р. Издержки обращения: учет, разбор, контроль. — Москва: Экзамен. — 2004. — 336 с.
2. Долбилина, В. Ф. Издержки обращения торгового предприятия. — Москва: «Экономика», 1997. — С. 132.

Аутсорсинг в складировании: проблемы и перспективы

*Ладутько Е. А., Миклашевич Ю. Л., студ. III к. БГЭУ,
науч. рук. Полешук Е. Н.,
ассистент*

В современном мире выживают и достигают успеха те, кто ведет свой бизнес наиболее эффективным способом, добиваясь снижения операционных расходов при сохранении высокого качества товаров и услуг. Одной из наиболее успешных бизнес-моделей, позволяющих добиться реальных конкурентных преимуществ, является аутсорсинг. «Продать» неэффективные, неосновные направления бизнеса профессионалам, для которых эти виды деятельности являются профильными — суть аутсорсинга.

Аутсорсинг — относительно новый вид услуг на белорусском рынке. Однако Беларусь является хорошим местом для аутсорсинга. Это достигается благодаря следующим факторам:

- низкая стоимость услуг по сравнению с западными странами и Россией;
- высокий уровень специалистов;
- удобное географическое расположение в центре Европы.

Беларусь отстает от мировых тенденций в сфере организации хранения. Проблемой является необходимость обновления складского хозяйства и отсутствие серьезных инвестиций для этого, дефицит квалифицированного складского персонала, отсутствие опыта в организации эффективной складской деятельности и законодательства в этой сфере.

В 2009 году в Беларуси использовалось в качестве складов 1 990 объектов общей площадью более 1,65 млн кв. м. При этом примерно три четверти складов в Беларуси относятся к категориям не выше «С». Лишь 1/10 часть

складских помещений, расположенных в Минске и Минском районе, относительно соответствует требованиям современной складской инфраструктуры. Кроме того, средние ставки аренды в первом квартале 2010 года на складские помещения в городе составили 6–7 за кв. м., что почти в два раза выше, чем в Риге, Вильнюсе, Таллинне.

Большинство предприятий Беларуси хранят свой товар на собственных или арендуемых складах. Производителей можно понять. Они не могут делать большие инвестиции в складские площади, т. к. строительство собственного склада имеет ряд не только финансовых, но и организационных сложностей.

Собственный склад предприятия имеет еще один серьезный недостаток — он не может быть мобилен по объему людских и технических ресурсов, а также хранимых и обрабатываемых в нем грузовых потоков.

Альтернативой собственному, как можно было убедиться, «негибкому» складу могут служить услуги 3PL-операторов. Они способны взять на себя миссию обеспечения «складской безопасности» предприятия.

Технология 3PL означает предоставление комплекса логистических услуг от доставки и адресного хранения до управления заказами и отслеживания движения товаров. В функции 3PL-провайдера входит организация и управление перевозками, учет и управление запасами, подготовка импортно-экспортной и фрахтовой документации, складское хранение, обработка груза, доставка конечному потребителю.

Складской аутсорсинг не предполагает простую аренду склада. Это еще и комплекс услуг по обслуживанию товара клиентов (переборка, подборка и формирование партий любого размера и количества; подготовка и комплектовка товаров к рекламным и маркетинговым акциям; упаковка; маркировка и стикеровка). При этом стоимость услуг складского аутсорсинга сопоставима, а иногда и ниже затрат предприятия на обслуживание собственного склада. 3PL-оператор готов взять на себя практически всю ответственность за сохранность груза клиента, сняв ее с него самого.

Сами 3PL-операторы возлагают надежды на развитие розничных сетей. Практически все компании, занимающиеся складским аутсорсингом, отмечают, что именно ритейл будет в ближайшее время создавать спрос на эти услуги.

Кроме того, эксперты опасаются, что складской аутсорсинг превратится из рынка продавцов в рынок покупателей, на котором будет профицит предлагаемых площадей. Они связывают это с неясными перспективами Таможенного союза, а также с не вполне понятными направлениями развития логистической системы Беларуси.

Уже сейчас начато строительство амбициозных логистических центров (центр аутсорсинга в Обчаке, транспортно-логистический центр «Прилесье»). Однако в ближайшее время все еще будет ощущаться недостаток

качественных складских площадей, и это прямая предпосылка для развития рынка как складской недвижимости в части аренды, так и рынка услуг ответственного хранения.

Литература

1. Сержанович, А. Ответственны за хранение / А.Сержанович // Белорусы и рынок. — 2010. — 7–13 июня.
2. Михалевич, И. Ставка на склад / И. Михалевич // Экономическая газета. — 2010. — 8 окт.

Рынок программного обеспечения для розничного банковского бизнеса в Республике Беларусь

*Лапуева Ю. А., Шамкуть С. В., студ. II к. БГЭУ,
науч. рук. Седун А. М.,
канд. техн. наук, доц.*

Современный розничный банковский бизнес — это набор банковских продуктов массового спроса, способный быстро меняться в соответствии с потребностями рынка. Сегодня развитие розничного бизнеса — одно из приоритетных направлений деятельности многих банков Республики Беларусь, т. к. оно выступает стабильным источником получения доходов, служит устойчивому росту ресурсной базы, способствует формированию диверсифицированного кредитного портфеля с относительно невысоким уровнем риска. Несмотря на достаточно высокие результаты, достигнутые в данном сегменте экономики за прошедшую пятилетку, нельзя не отметить тот факт, что мировой финансовый кризис внес свои коррективы и в эту область народного хозяйства.

Поэтому сегодня в столь непростой обстановке посткризисного периода тема данной работы стала как никогда актуальна, т. к. именно рынку программного обеспечения для розничного бизнеса отводится немаловажная роль в решении проблемы автоматизации банковского сектора на основе высококачественных отечественных ИТ-продуктов.

Сегодня вопрос применения ИТ в банковской системе Республики Беларусь должен рассматриваться через призму концепции развития и применения информационных технологий в банковской системе Республики Беларусь на 2008–2012 г., а также Программы развития данного сектора экономики на 2011–2015.