

Информационная система – основа управления современной торговлей. От ее правильного выбора зависит успех всего торгового бизнеса, и особенно сетевого.

Система GESTORI Pro – это проверенное временем решение для управления товародвижением и внутренней логистикой в розничных торговых предприятиях любого размера, а также это решение обладает необходимой гибкостью для эффективного управления мультиформатной сетью.

Созданная на базе промышленной СУБД, позволяющей использовать практически любую аппаратную платформу сервера, система GESTORI Pro обеспечивает полный контроль и анализ всех видов движения товаров в режиме реального времени для розничных предприятий любого масштаба и степени сложности логистических задач (множество форматов, распределенность объектов сети на территории нескольких регионов, различные схемы построения цепочек поставок и т. п.).

Данная система полностью адаптирована к правовым нормам белорусского законодательства.

Особенность подхода компании FIT – автоматизация сетей супер- и гипермаркетов с централизованной моделью управления. При этом архитектура информационной системы GESTORI Pro может быть любой. Во многом успешному развитию сетей супер- и гипермаркетов, дискаунтеров способствует централизованная схема управления сетью магазинов на основе системы GESTORI Pro.

Установленный в торговой организации сервер централизованного управления оборудованием «EliteService» обеспечивает настройку конфигурации POS терминалов, фискальных регистраторов, программного обеспечения Front Office. «ElitePOS» для каждого расчетного узла, осуществляет обмен информацией с системой GESTORI Pro.

Деятельность торгового предприятия представляет собой замкнутый цикл: Учет – Анализ – Управление. В этом непрерывном процессе система GESTORI Pro играет роль инструментального ядра, объединяющего все этапы цикла.

Использование системы GESTORI Pro позволяет торговой получить возможность проведения централизованной закупочной политики, снижение затрат, экономию на управленческом персонале, повышение оборачиваемости финансовых ресурсов, низкую совокупную стоимость владения информационной системой, актуальный мониторинг функционирования любого магазина сети.

Возможность построения централизованной архитектуры информационной системы превращает GESTORI Pro из системы учета в эффективный инструмент оперативного управления товародвижением в реальном масштабе времени, который может применяться как на уровне локального магазина, склада или ресторана, так и для разветвленной сети торговых предприятий любого масштаба и формата. В этом случае система обеспечивает основное преимущество – единое информационное пространство для принятия решений в реальном режиме времени на основе актуальной, полной и непротиворечивой информации о логистических бизнес-процессах, происходящих в торговой компании.

А. М. Бардашевич

Науч. рук. О. С. Башлакова,

канд. экон. наук, доцент

РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

В развитии системы финансирования малого и среднего бизнеса в Республике Беларусь большая роль принадлежит государству, так как от него зависит создание

благоприятных условий, при которых новая деятельность может перерасти в институт финансирования малого и среднего бизнеса. Для этого необходимо: законными средствами заставить банки работать не только на получение максимальной прибыли, но и на развитие экономики страны; создать законодательную базу, стимулирующую развитие институтов микрокредитования, разрешить использование нетипичных форм отчетности и методов контроля, учитывающих специфику деятельности; создать инфраструктуру в виде сети венчурных фондов, а также систему гарантий и страхования инвестиций при венчурном инвестировании, организовать подготовку менеджеров для венчурного предпринимательства, обеспечить гарантии прав венчурных компаний на интеллектуальную собственность, разработать нормативно-правовую базу.

Венчурное финансирование обладает следующими признаками: высокий уровень риска; вложения в акционерный капитал; предоставление инвестиций без залога; многостадийность венчурного процесса; достаточно продолжительные сроки вложений; длительный период ожидания ликвидности; значительный потенциал; ориентация на рост капитализации; отсутствие стремления к полному контролю над бизнесом; наличие рычагов влияния на стратегию компании; установление партнерских отношений между организациями-донорами и венчурными инвесторами.

Для банков могут быть эффективны следующие способы решения проблем: внедрение в банках стандартизированных процедур, позволяющих снизить себестоимость операций по кредитованию и сократить срок рассмотрения кредитных заявок предпринимателей; увеличение срочности пассивов банков, что позволит снизить разрывы между активами и пассивами по срокам востребования и погашения и улучшит их ликвидность, внедрение механизмов рефинансирования; создание механизмов снижения кредитных рисков через различные схемы гарантирования и обеспечения кредитов малого предпринимательства, привлечение крупных предприятий области к поручительству за малые и средние предприятия.

Ю. В. Бенчук

*Науч. рук. Т. А. Шердакова,
ассистент*

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ГРЕЙС-ПЕРИОДА В ПОТРЕБИТЕЛЬСКОМ КРЕДИТОВАНИИ

Перспективным направлением совершенствования потребительского кредитования в ОАО «АСБ Беларусбанк» могут стать кредитные карточки с грейс-периодом (льготным периодом).

Льготный период кредитования (grace period) – временной промежуток, на протяжении которого пользоваться средствами с кредитной карты можно либо бесплатно, либо по пониженной процентной ставке при условии полного погашения долга до окончания срока действия льготного периода.

В соответствии с белорусским законодательством кредит не может быть совершенно бесплатным, поэтому процентная ставка должна иметь незначительный размер, к примеру, 0,0001 % годовых.

Льготные периоды могут быть двух типов: льготный период по каждой операции, и льготный период по всем операциям, совершенным в отчетном периоде. В первом случае проценты по кредиту не начисляются в течение определенного срока после совершения каждой операции. Во втором – задолженность по всем операциям, совершенным в каком-то периоде, к примеру – календарном месяце, нужно полностью погасить до наступления конкретной даты (например, до 10 или 20 числа следующего месяца).