

**Кривицкая Т. В.**, старший преподаватель  
УО «Брестский государственный технический университет»,  
г. Брест, Республика Беларусь

## **РОЗНИЧНЫЙ ТОВАРООБОРОТ КАК ОПРЕДЕЛЯЮЩИЙ ФАКТОР ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ТОРГОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ**

Главной целью современного этапа экономических преобразований, проводимых в торговле, считается создание благоприятных условий для эффективной деятельности торговых предприятий. Достижение данной цели, с одной стороны, подразумевает улучшение законодательной, экономической налоговой среды, в которой трудятся торговые предприятия, а с другой – требует кардинального совершенствования работы самих предприятий в условиях рыночных отношений.

Сложность установленных задач вызывает необходимость всестороннего исследования сущности и содержания такого понятия, как предприятие торговли, которое в качестве самостоятельного хозяйствующего субъекта становится основным звеном рыночного механизма отрасли. Для эффективной работы субъектов хозяйствования в условиях рынка важна полная информация, позволяющая верно ориентироваться в выборе разного рода решений. Одно из центральных мест во всей системе учета принадлежит учету розничного товарооборота. От его уровня зависят основные показатели финансово-хозяйственной деятельности предприятий, такие как валовой доход, прибыль, рентабельность, финансовое положение предприятия.

Розничный товарооборот – один из основных показателей, по которому оценивается работа предприятий и организаций торговли, существенно влияет на денежное обращение в стране и стабильность валюты, поскольку обращение наличных средств связано ключевым образом с обслуживанием розничного товарооборота. Анализ розничного товарооборота позволяет определить, в какой степени выполнен план товарооборота и удовлетворен спрос клиентов, какие изменения случились в товарообороте за отчетный период и чем они были вызваны, вскрыть новые явления, а также имеющиеся резервы в развитии товарооборота.

Розничная торговля – это сложная система, работающая в быстро меняющихся социально-экономических условиях, которая выполняет следующие функции: приобретение товаров, перевозка и хранение, придание закупленной продукции товарного вида, продажу товаров и послепродажное обслуживание покупателей. Она предоставляет покупателю минимальное количество времени и энергии для покупки необходимых ему товаров (услуг), выбирая из доступного ассортимента подходящие для потребления. Таким образом, экономическое значение розничной сети заключается в том, чтобы ускорить обращение и продажу товаров и сохранить их количество и качество на пути от производства к потребителю. Экономический аспект торговли проявляется в размерах совокупного общественного продукта и национального дохода общества.

Особое внимание следует уделить тому факту, что основой розничной торговли являются покупатели и конкурирующие компании, а также среда, в которой они существуют. Социальная значимость розничной сети заключается в удовлетворении материальных,

социальных и бытовых потребностей членов общества, повышении уровня жизни населения и создании благоприятных условий для общего развития личности. Соответственно, розничная торговля – одна из наиболее значительных для общества отраслей хозяйства.

Исходя из систематического подхода, розничный товарооборот необходимо рассматривать тремя способами: как систему общественно-производственных отношений, как систему взаимосвязи денежных доходов населения на товары народного потребления, как систему обратной связи с производством.

Объем и развитие розничного товарооборота во многом определяют уровень жизни людей. Именно благодаря розничному товарообороту денежные доходы реализуются и получаются в соответствии с количеством и качеством проведенной работы. Это отражается в динамичном развитии розничной торговли и ее доли в потребительском фонде. Помимо розничных продаж, личный потребительский фонд включает потребление имущества и услуг, не связанное с основными продуктами, неорганизованные продажи. Развитие розничного товарооборота оказывает определенное влияние на денежное обращение. Преобладающая часть обращающихся в стране денег участвует в розничной продаже товаров и обслуживает розничные продажи, отражает состояние национальной экономики, эффективность производства и управления процессом распределения продукции, степень развития рынка и рыночные условия.

С ростом реальных доходов в условиях насыщенного рынка в объеме розничного товарооборота повышается доля непродовольственных товаров, товаров культурно-бытового и хозяйственного назначения, длительного пользования, транспортных средств и изделий повышенного качества.

Розничные продажи анализируются в следующем порядке: выполняется оценка плановых показателей за текущий период, выявляется информация об уровне торговли и степени удовлетворения спроса населения, рассматривается динамика розничного товарооборота, устанавливается влияние факторов на развитие товарооборота, определяются причины отклонения от плана, разрабатываются конкретные меры для дальнейшего улучшения торговли, оптимизации товарных запасов, улучшения культуры и качества обслуживания населения.

Всесторонний анализ является исходным материалом для обоснования объема розничного товарооборота. Анализ предполагает комплексное изучение всех взаимосвязанных показателей розничного товарооборота: объема продаж, товарно-материальных запасов, поступления и прочего выбытия товаров. Эффективность и конкретность анализа достигается при изучении всех его показателей в совокупности и взаимосвязи. Анализ обязан отображать степень, в которой организации используют возможности для совершенствования торговли в следующих областях: внедрение современных способов торгового обслуживания и способов доставки товаров, рациональное использование торговых площадей, внедрение научной организации труда, привлечение дополнительных ресурсов и т. п. Анализ розничной торговли предполагает использование экономической информации, в том числе: экономические стандарты; плановые показатели; социально-экономические показатели масштабов работы торговых организаций; данные бухгалтерской, статистической, оперативной отчетности; выборочные обследования торговли; рыночные данные и др. [2].

Основным фактором успешного развития товарооборота является безопасность и рациональность использования товарных ресурсов. Проводя анализ, прежде всего в

первую очередь они проверяют, насколько товарные ресурсы обеспечивали успешную реализацию планов и динамику развития розничного товарооборота. Розничный товарооборот зависит от поступления товара и состояния запасов. На его объем оказывает влияние прочее выбытие товаров. Следовательно, на реализацию плана и динамику товарооборота положительно влияют переоцененные (избыточные) товарные запасы в начале исследуемого периода (если товары пользуются спросом) и увеличение товарных потоков и отрицательное – увеличение других продаж товаров и переоцененных запасов в конце анализируемого периода. Анализ товарных ресурсов торгового предприятия начинается с составления товарного баланса. Кроме того, все показатели отражаются в товарном балансе по розничной стоимости. В товарный баланс должны включаться все запасы товаров (текущие, сезонные и досрочного завоза).

Важным вопросом анализа является изучение эффективности использования товарных ресурсов. Основными факторами, определяющими эффективность использования товарно-материальных запасов, являются структура торговли, изменение времени пропускной способности отдельных товарных групп и товаров, а также эффективность коммерческих услуг по закупке товаров. Выполнение договора с поставщиками, периодичность доставки, обоснованность заказов, предложений, рыночных условий, знание о степени и структуре потребительского спроса. Факторы, влияющие на сроки обращения товаров и размер товарно-материальных запасов, включают в себя: ассортимент, объем и структуру товарооборота, соотношение спроса и предложения на товары, условия производства, транспортировки и формы продажи товаров, а также организацию труда в торговом предприятии [3].

В условиях рыночной экономики эффективная деятельность организаций розничной торговли находится в зависимости от целостности и качества планирования и прогнозирования. Чтобы увеличить достоверность разработанных прогнозов, нужно знать подходы, принципы, методы научного прогнозирования. Это помогает понять сущность событий, происходящих в обществе, принимать вероятностные решения в всевозможных ситуациях. Розничные организации практически не принимают участие в прогнозировании показателей эффективности. Целью разработки данных прогнозов, как правило, считается определение суммы прибыли, ожидаемой на следующий период. Прогнозирующая деятельность в этом случае должна включать разработку следующих типов прогнозов: прогноз продаж в целом и по товарным группам, прогнозируемую прибыль от торговой деятельности, прогноз затрат на реализацию товаров. Исходными данными для прогнозирования оборота должны быть данные о продажах товаров за предыдущие периоды. В целях прогнозирования эту информацию можно использовать как в организации в целом, так и в контексте ее подразделений, товарных групп и отдельных товаров (товаров).

В связи с этим организации необходимо создание и ведение базы данных о фактических показателях товарооборота с использованием систем управления базами данных на ЭВМ [1].

Прогнозирование товарооборота на предприятии должно осуществляться с использованием передовых научных достижений и практических разработок в следующей последовательности:

1. Проведение тщательного экономического анализа товарооборота по торговой деятельности за несколько предыдущих периодов (месяцев, кварталов, лет) в сочетании с конечными финансовыми результатами организаций.

2. Оценка тенденций развития товарооборота в целом и по отдельным товарным группам (товарам).

3. Расчет и изучение динамики товарооборота в целом, в разрезе подразделений, товарных групп и отдельных наименований товаров за ряд лет, выявление причин изменения и прогнозирование этих показателей.

4. Количественная оценка влияния факторов на общий уровень товарооборота, а также прогнозная оценка влияния фактора на текущий товароборот. В то же время значительное внимание должно быть уделено не только внутренним, но и внешним факторам.

Аналитическая практика показывает, что методологические подходы к прогнозированию и планированию деятельности торговых организаций практически одинаковы. При разработке прогнозов необходимо использовать комплекс простых и сложных методов прогнозирования для решения задач различной сложности и повышения точности расчетов, так как ни один из методов не может полностью учитывать все параметры и аспекты развития рынка. При прогнозировании необходимо учитывать влияние как можно большего количества факторов, влияющих на уровень товарооборота.

Технология расчета предполагаемого розничного товарооборота для предприятия должна состоять из трех этапов.

На первом этапе определяется важный объем прибыли, который остается в распоряжении организации и направляется на реализацию программы производственного и общественного развития и на удовлетворение интересов собственника. Согласно действующей процедуре, более важными направлениями распределения чистой прибыли считаются (прогнозные расчеты производятся экспертами с учетом реальных потребностей компании с точки зрения данных затрат): финансирование прироста основных фондов, собственного оборотного капитала, создание финансовых резервов.

На втором этапе необходимо связать рассчитанную потребность в прибыли с возможностями ее получения с ожидаемым объемом деятельности. Для данных целей важный размер валового дохода и приемлемый уровень расходов на внедрение определяются с использованием данных о размере, действующих для предыдущего базового периода для расчетов, с учетом оценки экспертами за их надежность и оптимальность. Эти расчеты должны быть завершены путем проверки полученных результатов путем сравнения их с прогнозным значением объема продаж, определенным другими способами. При получении наивысшего результата для организации, требующего резкого роста товарооборота, сбалансированность между объемом продаж и валовыми доходами, между необходимой и возможной прибылью может быть обеспечена управлением структурой товарооборота, размерами торговых надбавок, расходов на реализацию, достижением оптимальных отношений с владельцами кредитных ресурсов и т. п. Если же рассчитанный объем товарооборота, основанный на потребности в прибыли, меньше, чем возможности организации, необходимо принять меры для увеличения объемов продаж и диверсификации ее деятельности.

На третьем этапе, после внесения необходимых изменений объема товарооборота, приведения его структуры в соответствие с покупательными фондами и спросом населения, рассчитываются все другие показатели хозяйственно-финансовой деятельности организации (объем и структура товарного обеспечения, валовые доходы, расходов на реализацию, финансовый план, необходимая численность работников, потребность в кредитах и т. д.).

Для успешного функционирования розничного торгового предприятия в современных условиях необходима четкая система учета и анализа розничного товарооборота, как основного показателя деятельности в торговле. Поэтому все изменения в экономике

Республики Беларусь нашли отражение в обновленной методологии бухгалтерского учета. Розничный товароборот как определяющий фактор эффективности функционирования торговой организации отражает состояние экономики в целом, эффективность производства, компетентность процесса сбыта продукции и степень развития рынка.

### Литература

1. Технологии автоматизированной обработки учетно-аналитической информации: учебное пособие / Ю. Ю. Королев [и др.]. – Минск : УП «ИВЦ Минфина», 2018. – 352 с.
2. Кожарский В. В. Финансовая отчетность торговых организаций / В. В. Кожарский, Е. В. Ильющенко. – Минск : ТетраСистем, 2018. – 212 с.
3. Экономика предприятия (в схемах, таблицах, расчетах): учеб. пособие для вузов / В. К. Скляренко [и др.] ; под общ. ред. В.К. Скляренко. – М. : ИНФРА-М, 2018. – 256 с.

УДК 338.242

**Мацукевич Н. А.**, заместитель начальника отдела прогнозирования и анализа  
Комитет экономики Брестского областного исполнительного комитета,  
г. Брест, Республика Беларусь

### ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ РЕГИОНА

Становление экономики в сложных условиях экономической интеграции, объективно указывает на необходимость ревизии подходов к регулированию и анализу влияния инвестиций на социально-экономическое развитие регионов. При этом теория и практика хозяйствования свидетельствуют, что социально-экономическое развитие административно-территориальной единицы (региона) обеспечивается не столько достигнутым объемом валовых инвестиций, сколько их структурой и динамикой.

В свою очередь динамику, интенсивность инвестиционной деятельности региона обобщенно можно рассматривать как региональную инвестиционную активность.

С учетом существующих в настоящее время факторов макросреды, ограничивающих масштабы и интенсивность инвестиционной деятельности, рост экономики региона возможен лишь на основе превращения его отраслей и предприятий в эффективно функционирующие конкурентоспособные хозяйствующие субъекты с высоким уровнем их инвестиционной активности и привлекательности для инвестиций.

Характерной особенностью периода трансформации экономических отношений является сокращение инвестиционной деятельности. Проведенный анализ инвестиционной деятельности Брестской области за 2016–2022 годы свидетельствует не только о сокращении масштабов и интенсивности, а также о смене с началом кризисных явлений вектора инвестирования как в направлениях, так и в источниках финансирования, что связано со стабилизацией бюджетных расходов (уд. вес в областном объеме инвестиций в 2018 г. – 14,5 %, в 2021 г. – 13,6 %).

Отмечается изменение структуры инвестиционной деятельности с повышением ее активности в производственной сфере (удельный вес инвестиций в основной капитал в