

Исходя из того, что было изложено выше, можно выделить последовательность работ по анализу и учету факторов риска и неопределенности:

- 1) выявление рисков;
- 2) определение возможных отрицательных последствий;
- 3) выявление форм и методов снижения рисков и неопределенности на каждом этапе работы организации или на каждой фазе инвестиционного цикла;
- 4) выбор и реализация эффективных организационных мероприятий по снижению уровня воздействия рисков.

Е.Г. Мазурова, аспирантка

БГЭУ (Минск)

ВЛИЯНИЕ АНАЛИЗА И ПЛАНИРОВАНИЯ РОЗНИЧНОГО ТОВАРООБОРОТА В АССОРТИМЕНТНОМ РАЗРЕЗЕ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

В современных условиях хозяйствования торговые предприятия не могут рассматривать основной целью своей деятельности получение максимальной прибыли. Прибыль как цель финансово-хозяйственной деятельности предприятия сохранила свою значимость. Однако равнозначной ей целью в настоящее время выступает полное удовлетворение потребностей потребителей, что для предприятий розничной торговли означает удовлетворение покупательского спроса на товары народного потребления, а также ряд послепродажных услуг. Следовательно, при планировании основных показателей финансово-хозяйственной деятельности торгового предприятия возникает необходимость в учете обоих вышеназванных условий, что является одной из наиболее сложных задач по ряду причин.

Удовлетворение спроса потребителей осуществляется путем реализации им соответствующих товаров либо предоставления определенных услуг. Розничный товароборот представляет собой денежное выражение удовлетворения спроса на товары и послепродажные услуги. Конечно, просто общая сумма розничного товароборота за отчетный период не может быть прямым критерием оценки степени удовлетворенности спроса, однако факт продажи уже свидетельствует о том, что товар или услуга востребованы потребителем. В то же время розничный товароборот выступает основным источником

покрытия затрат предприятия и образования прибыли от реализации продукции. Следовательно, рост розничного товарооборота может способствовать увеличению суммы прибыли от основной деятельности розничного торгового предприятия, однако нельзя говорить о прямой зависимости данных показателей, поскольку при продаже убыточных товаров рост товарооборота либо не отразится, либо вообще может привести к снижению общей суммы прибыли.

Следовательно, при оперативном и долгосрочном планировании розничного товарооборота большую роль играет планирование данного показателя в его ассортиментном разрезе.

Ассортимент товаров — набор товаров разных видов, удовлетворяющих конкретную потребность, т.е. планирование розничного товарооборота в ассортиментном разрезе позволяет увязать прибыльность каждого конкретного товара со спросом на данный товар, что позволит сбалансировать, как отмечалось выше, две основные цели функционирования предприятия.

Основные преимущества анализа и планирования розничного товарооборота в ассортиментном разрезе:

Возможность учета изменения средних цен на товары. Экономика Республики Беларусь на современном этапе характеризуется значительными темпами инфляции, что оказывает большое влияние на качественную сторону розничного товарооборота. Высокие темпы роста розничного товарооборота в денежной оценке не означают реального роста объемов продаж тех или иных товаров. Для проведения анализа в экономической литературе рекомендуется приводить показатель розничного товарооборота к сопоставимой оценке, т.е., используя в расчетах средние индексы цен, снимать влияние ценового фактора.

Однако такой способ приведения товарооборота к сопоставимому виду, на наш взгляд, очень неточный. Во-первых, темпы роста цен на продовольственные и непродовольственные товары чаще всего различаются. Во-вторых, даже среди продовольственных и непродовольственных товаров индексы цен на отдельные товарные группы могут значительно варьироваться. Следовательно, средний индекс цен — показатель очень условный. Поэтому в условиях инфляции анализ и планирование розничного товарооборота целесообразней проводить в разрезе товарных групп и даже отдельных видов товаров, что позволит реальнее оценить изменение объема продаж тех или иных товаров и учесть выявленные закономерности при дальнейшем планировании торговой деятельности организации.

Возможность полного учета спроса населения на товары. Спрос на товары у населения формируется не только в соответствии с его вкусовыми, эстетическими, иными предпочтениями, но и в зависимости от времени года (сезона). Разработка плана розничного

го товарооборота в ассортиментном разрезе в связи с этим позволит не только увеличить объем реализации товаров, пользующихся повышенным спросом у населения, но и учесть колебания при планировании оборота по товарам сезонного спроса. При этом следует учитывать характер сезонных колебаний в продаже тех или иных товаров, в том числе целесообразно принимать во внимание не только крупные сезонные колебания — в рамках определенного времени года, — но и колебания в спросе на товары в течение месяца и даже недели.

С другой стороны предвидение объемов продаж товаров в конкретный промежуток времени дает возможность планировать товарные запасы, обеспечивающие получение запланированного объема розничного товарооборота, поскольку каждый товар имеет свой срок и условия хранения, условия поставки и ряд других особенностей, влияющих на формирование товарных запасов и соответственно — затрат торгового предприятия.

Таким образом, планирование товарооборота в ассортиментном разрезе позволяет не только полнее учесть спрос населения на товары, но и оптимизировать затраты на их доставку, хранение и реализацию.

Возможность выявления наиболее рентабельных товаров и принятия мер по стимулированию их продаж. Различные товарные группы и отдельные виды товаров обладают различной издержкостемостью. Конечно, отдельные торговые предприятия специализируются на продажах конкретных товарных групп (например, бытовой техники), однако даже на таких предприятиях можно выявить наиболее “популярные” товары, которые при фактически равных затратах на доставку, подготовку к продаже и т.п. приносят предприятию более высокую прибыль. Не меньшее влияние на рентабельность отдельных товарных групп оказывает государственное регулирование цен на отдельные группы товаров народного потребления. Естественно, что для максимизации прибыли торговому предприятию целесообразно увеличивать долю высокорентабельных товаров. Следовательно, управляя ассортиментом реализуемых товаров, торговое предприятие управляет своей прибылью.

Таким образом, очевидно, что анализ и планирование розничного товарооборота в ассортиментном разрезе позволяют более обоснованно прогнозировать тенденции развития объемов продаж на конкретном торговом предприятии, наиболее эффективно учитывать и использовать в своей деятельности особенности торговой деятельности данного предприятия (специализация, контингент обслуживаемого населения, местоположение и т.п.), а также особенности спроса населения на реализуемые товары.