

росы получения виз, размещения туристов, разработки маршрутов. Николай Бамбиза представил проект предполагаемых туристических объектов и маршрутов.

Большое количество шляхты на белорусских землях (более 1/10 населения) и особенности государственного строя с его потворством “золотым шляхетским вольностям” стали главными причинами строительства у нас значительного числа замков, дворцов и усадеб, часть из которых сохранилась и доныне. Да, в них сейчас размещаются различные административные, культурные, учебные и лечебные учреждения, что привело в ряде случаев к серьезным перестройкам и почти повсеместному изменению планировки. Но и они могут постепенно включаться как в традиционные, так и в новые туристические маршруты (возможно, вначале и в виде дополнительных объектов к основной программе). Тем более, что ряд из них расположен достаточно близко от известных памятников архитектуры.

В ближайшие годы предстоит на современном уровне обустроить туристические зоны вблизи перспективных мест отдыха, в том числе музеев-территорий. Среди них — Мир, Несвиж, Новогрудок, Полоцк, Туров.

В стране должна быть создана современная и привлекательная инфраструктура туризма. За последние несколько лет в туристическую индустрию вложено около 30 млрд р. В 2005 г. Беловежскую пуцу посетили свыше 150 тысяч туристов. Большой популярностью пользуется у иностранных туристов недавно введенный горнолыжный комплекс «Силичи».

Перспективы у белорусского въездного туризма, безусловно, есть: наличие богатейшего культурно-исторического наследия нашей страны; прекрасное географическое расположение республики; богатейший природный потенциал. Для этого предстоит сделать еще очень и очень многое, но именно оптимизм является залогом успеха любого начинания.

*Т.Н. Сыроед, канд. экон. наук, профессор,  
В.Е. Колесникова, канд. экон. наук, доцент*

БТЭУ ПК (Гомель)

## **ЗНАЧЕНИЕ ДОХОДОВ И НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ИХ В ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ В РЫНОЧНЫХ УСЛОВИЯХ**

Современный этап развития Республики Беларусь характеризуется осуществлением глубоких комплексных преобразований во

всех сферах деятельности (в том числе и в потребительской кооперации), направленных на успешное развитие организаций в условиях рыночной экономики. Одним из основных условий, способствующих успешному развитию организаций, являются безубыточность хозяйственной деятельности, возмещение расходов собственными доходами и обеспечение прибыльности, дающей возможность организациям торговли нормально функционировать в рыночных отношениях.

Деятельность потребительской кооперации осуществляется за счет собственных средств, поэтому размер доходов и расходов имеет решающее значение в формировании прибыли, укреплении финансового состояния потребительской кооперации. Учитывая это, каждый потребсоюз заинтересован в получении доходов в наибольшем размере, поскольку за счет их величины можно осуществлять расширенное воспроизводство, развитие специальных фондов, повысить платежеспособность, ликвидность и финансовую устойчивость организаций и отрасли в целом.

Доходы потребительской кооперации формируются за счет различных источников, но так как основной вид ее деятельности — торговля, то формирование доходов за счет торговой деятельности составляет наибольший удельный вес во всех доходах организации. Основными источниками образования доходов в торговле потребительской кооперации являются торговые скидки, надбавки, получаемые в процессе реализации товаров, а также доходы в результате операций с имуществом, финансовых сделок, прочие операционные и внереализационные доходы.

Во всех доходах от торговой деятельности наибольший удельный вес приходится на прибыль, получаемую за счет торговых надбавок (60—70 %). Но в различные периоды торговой деятельности потребительской кооперации соотношение между источниками образования доходов меняется, исходя из политики и экономического положения государства, материального благосостояния населения Республики Беларусь, размера надбавок и торговых скидок, устанавливаемых на товары, объема и структуры реализуемых товаров и других факторов.

В ходе рассмотрения состояния развития доходов в процентах к розничному товарообороту за большой промежуток времени (см. таблицу) установлено, что в целом по Белкоопсоюзу и отдельным облпотребсоюзам с 1990 по 1995 г. наблюдается резкое повышение уровня доходов и наибольшего его размера достиг Могилевский облпотребсоюз в 1995 г. (24,2 %). В последующие годы установилась тенденция снижения данного показателя в целом по Белкоопсоюзу и его структурным подразделениям вплоть до 2000 г.

Начиная с 2001 г. просматривается непрерывный рост уровня доходов вплоть до 2004 г. как в целом по отрасли торговли Белкоопсоюза, так и по облпотребсоюзам (исключение составляет 2003 г., когда данный показатель несколько снизился). Колебания в развитии уровня доходов во временном ряду и по отдельным звеньям свидетельствуют о том, что он подвержен влиянию многих факторов: объема продаж, состава и структуры товарооборота, уровня цен на товары, звенности товародвижения, источников поступления товаров, размера торговых скидок, надбавок и др. Одни из них способствуют росту доходов, другие — снижению.

Динамика уровня доходов торговой деятельности за 1990—2004 гг.  
(% к розничному товарообороту)

Год	Белкоопсоюз	Областные союзы потребительских обществ					
		Брестский	Витебский	Гомельский	Гродненский	Минский	Могилевский
1990	9,3	9,0	9,0	9,7	9,4	9,2	9,2
1995	22,7	22,1	22,8	23,1	21,4	21,7	24,2
2000	15,7	15,56	15,58	14,27	16,07	15,47	16,11
2001	16,6	16,59	16,84	15,72	16,63	16,45	17,41
2002	16,93	16,89	16,15	16,12	16,8	16,51	17,57
2003	16,5	16,58	15,37	15,25	16,55	15,9	16,82
2004	16,98	17,05	16,3	16,48	16,45	15,87	16,80

Учитывая это, работникам торговли особое внимание следует уделять факторному анализу и расчету количественной их величины с целью учета ее в прогнозном периоде и принятия своевременного управленческого решения.

Факторный анализ доходов следует проводить в двух направлениях: изучение и количественное определение влияния отдельных факторов на изменение суммы и уровня доходов; конечный финансовый показатель хозяйственной деятельности — прибыль.