

ОПРЕДЕЛЕНИЕ РАСХОДОЕМКОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ ТОВАРОВ И ТОВАРНЫХ ГРУПП В ТОРГОВЛЕ

Современные экономические условия определили для торговых организаций Республики Беларусь необходимость повышения конкурентоспособности за счет изыскания новых резервов. Особую актуальность приобретает вопрос определения расходоемкости реализации товаров и товарных групп в торговле.

При определении потоварно-групповой расходоемкости торговая организация будет иметь возможность выбирать наиболее рентабельные товарные группы для реализации и снижать цены на товары в соответствии с платежеспособным спросом покупателей. В результате для обеспечения прибыльной работы торговой организации руководству необходимо:

- знать сумму расходов, приходящихся на каждую группу товара, с тем чтобы определить предельно возможное снижение цены с учетом расходов по конкретным товарам или группам товаров;
- отказаться от использования в обороте товаров, не пользующихся достаточным спросом при данной цене, если дальнейшее снижение цен на эти товары невозможно из-за высоких расходов по этому товару;
- устанавливать торговую надбавку дифференцированно по каждому виду товаров не ниже расходов на реализацию (если это позволяет спрос);
- для привлекающих товаров возможна надбавка ниже расходов на реализацию, а иногда ниже покупной цены.

Для этого необходима информация, которую можно получить на основе калькуляции расходов на реализацию. Под калькуляцией расходов на реализацию понимается расчет расходоемкости по товарам и товарным группам. Чтобы получить данные о рентабельности товаров и товарных групп, кроме расходоемкости необходимо знать потоварно-групповую доходоемкость. Расчет расходоемкости, доходоемкости и рентабельности товарных групп в целом составляет торговую калькуляцию.

Торговая калькуляция занимает центральное место в управленческом учете в сфере товарного обращения. Она позволяет решать главные задачи, от выполнения которых зависят финансовый результат и конкурентоспособность организации. Организация управленческого учета является внутренним делом торговой организации. Руководство самостоятельно решает: в каких направлениях классифицировать расходы; насколько детализировать места возникновения расходов и как их увязать с центрами ответственности; как вести учет всех видов расходов. Важной особенностью управленческого учета является возмож-

ность использования любой пригодной для целей управления информации, включая неофициальные данные и устные переговоры. Пригодность и степень точности информации управленческого учета устанавливается руководством с точки зрения ее полезности для выполнения внутренних финансово-хозяйственных задач торговой организации. Для упрощения сбора данных в управленческом учете организации бухгалтерии возможно изменение существующих, введение дополнительных соответствующих регистров. Их выбор и содержание будут зависеть лишь от содержания и информативности регистров, действующих до введения торговой калькуляции. Такие изменения в управленческом учете обусловлены тем, что его содержание должно отвечать задачам управления, т.е. обеспечить информацией возможность принятия оптимальных управленческих решений.

Калькулирование расходов на реализацию товаров требуется в сфере обращения по той причине, что во всех торговых организациях непосредственно учесть расходы по каждому виду невозможно.

В торговле изменение состава товарооборота зачастую оказывает существенное влияние на размер расходов на реализацию и на конечные финансовые результаты. Промышленные предприятия в большей степени являются специализированными, поэтому сдвиги в структуре выпускаемой продукции в меньшей степени влияют на изменение себестоимости, чем в торговле.

Сдвиги в структуре товарооборота являются одним из важнейших факторов, определяющих влияние на уровень расходов на реализацию. Отсутствие потоварно-группового учета расходов на реализацию в торговых организациях не дает возможности количественно оценить данное влияние.

Для определения затрат на производство и реализацию по товарным группам в промышленности имеется большее количество исследований, чем в торговой отрасли. Нарботанные методики исчисления производственной и полной себестоимости промышленности не применимы в полном объеме для торговли, хотя отдельные методы могут совпадать. Из разработанных ранее учеными методов определения расходоёмкости товаров и товарных групп известны такие, как метод коэффициентов, расчетно-распределительный, нормативный, учетно-расчетный и другие, но наиболее эффективным является учетно-расчетный метод, основанный на распределении расходов пропорционально удельным весам тех или иных показателей. Данный метод первоначально был предложен М.И. Бакановым и в последствии усовершенствован В.А. Черновым для условий автоматизации.

Определение расходоёмкости реализации товаров и товарных групп торговой организации позволит установить торговые надбавки на товары не только согласно спросу, но и с учетом окупаемости, выбирать товары, приносящие прибыль, выявлять и исключать из оборота нерентабельные товарные группы, а также определять размер необходимых расходов на продвижение товаров, развитие и расширение торговой се-

ти, привлечение покупателей. Решение проблемы определения потоварно-групповой расходимости будет способствовать повышению экономической эффективности торговли.

И.А. Сольшко

Белорусский национальный технический университет (Минск)

РЕСПУБЛИКА ПОЛЬША КАК ПЕРСПЕКТИВНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ПАРТНЕР БЕЛАРУСИ НА ПУТИ ПЕРЕОРИЕНТАЦИИ НАПРАВЛЕНИЙ ВНЕШНЕГО СОТРУДНИЧЕСТВА

Система мирового хозяйства на современном этапе характеризуется все более возрастающей интеграцией национальных экономик и глобализацией всех сфер деятельности субъектов мировой экономики. Поэтому необходимо объективно оценивать позицию своей страны и государств-партнеров на рынке, устанавливать возможности и перспективы развития отношений между странами, выработать стратегию дальнейшего взаимодействия.

На современном этапе развития белорусской экономики наблюдается дисбаланс в направлениях внешнего сотрудничества. Внешнеторговые отношения Беларуси строятся в большей степени на взаимодействии с Россией. Объем товарооборота Республики Беларусь с ней несколько лет устанавливается на уровне 80—85 % общей величины. Экспорт Республики Беларусь в Россию достигает 70—75 %, импорт — около 90 %. Очевидно, что такая ситуация является крайне рискованной. Экономика Беларуси является уязвимой и зависимой от изменений как политического, так и экономического характера со стороны России.

В то же время Республику Польша можно объективно отнести к перспективным экономическим партнерам Беларуси. Эксперты Всемирного банка утверждают, что Польша развивается быстро и в то же время безопасно.

Достаточно широко распространено мнение относительно тесного и масштабного белорусско-польского сотрудничества. Каков же его реальный уровень? В 2009 г. товарооборот с Польшей составил около 4 % общего объема внешней торговли Республики Беларусь, выведя ее на пятое место. По данным польской статистики, Республика Беларусь находится только на 21-м месте по экспорту польских товаров и на 25-м месте по импорту. Стоит отметить, что в платежном балансе Республики Польша Беларусь не упоминается как отдельная статья экспорта и импорта, так как ее доля в общем объеме слишком незначительна.

В таком случае есть ли повод говорить о неких масштабных проектах между нашими странами? За последние годы Беларусь стремительно нарастила товарооборот с Польшей и увеличила экспорт поль-