

ного долга к собственному капиталу выше чем обычно, а коэффициент прибыли на общую сумму активов ниже среднего, то существует довольно высокий риск финансовой нестабильности в торговой организации;

– результаты анализа могут углублять и расширять представления аудитора о деятельности торговой организации, о его финансово-хозяйственных факторах и операциях, имевших место со времени последнего аудита. Анализ позволит выявить те места, где ошибки наиболее вероятны.

Методы аналитических процедур зависят от поставленных целей, различных факторов информационного, временного, методического, кадрового и технического обеспечения, влияют на объект аудита и время его проведения.

В практике проведения процедур анализа финансово-хозяйственной деятельности экономического субъекта используются различные методы.

Детализация методик анализа финансово-хозяйственной деятельности предполагает проведение проверки аудитором самостоятельно, исходя из целей и задач, поставленных клиентом.

<http://edoc.bseu.by>

Е.А. Хартман
Бобруйский филиал БГЭУ (Бобруйск)

ТОВАРОДВИЖЕНИЕ И МИНИМИЗАЦИЯ ИЗДЕРЖЕК

Многие товаропроизводители основной целью товародвижения ставят обеспечение доставки товаров на целевой сегмент рынка в нужное время с минимальными издержками. Однако минимизация издержек по товародвижению одновременно снижает возможность обеспечить высокий уровень сервиса для клиентов, который в системе товародвижения предусматривает поддержание оптимальных товарных запасов, эффективную систему транспортировки и наличие большого количества складов, обеспечивающих быстрое маневрирование товарными запасами в розничной торговой сети с целью комплексного удовлетворения покупательского спроса. Ориентация на минимизацию издержек предполагает дешевую систему транспортировки, поддержание небольших товарно-материальных запасов и наличие ограниченного количества складов. Учитывая значимость сокращения издержек и то, что деятельность по организации товародвижения связана с принятием компромиссных решений, необходим системный и комплексный подход к принятию решений по расходам на товародвижение и обеспечению требуемого уровня сервиса. Если учесть, что потребители интересуются своевременная доставка товара, готовность поставщика удовлетворить их экстренные нужды, аккуратное обращение с товаром при проведении погрузочно-разгрузочных работ, а также готовность принимать назад товары с дефектами и быстро заменять их, предприятию необходимо изучить сравнительную значимость этих видов услуг для клиентов. При этом, разрабатывая собственные стандарты обслуживания, предприятие должно учитывать стандарты обслуживания конкурентов с учетом уровня их затрат на товародвижение и сервис.

Цели предприятия по товародвижению должны способствовать формированию такой системы товародвижения, которая обеспечила бы достижение этих целей с минимальными затратами. При этом обязательно необходимо принять решения по таким вопросам, как работа с покупателями, обработка заказов, хранение товарных запасов, оптимальный запас, от-

грузка и транспортировка, промежуточное складирование и ряд других. Для успешной реализации комплекса товародвижения необходимо учитывать факторы, влияющие на стратегии товародвижения. К ним относятся: особенности конечных потребителей, их количество и концентрация, величина среднестатистической покупки, уровень доходов, поведение при осуществлении покупки и требования к сервисному обслуживанию; характеристики товара, его цена, сроки хранения, потребность в обслуживании, сезонность спроса; уровень конкуренции на рынке и сбытовая политика конкурентов, их количество, концентрация, взаимоотношения, комплекс оказываемых услуг; особенности целевого рынка, его потенциальная и фактическая емкость, торговая политика и ограничения, а также сравнительная стоимость различных сбытовых систем.

Целью стратегии товародвижения является сокращение суммарной величины издержек при сохранении высокого уровня сервисного обслуживания, которое во многом зависит от уровня коммерческой работы и службы маркетинга предприятия. Для обеспечения эффективной реализации произведенной продукции предприятие должно проводить комплекс мероприятий, обеспечивающих физическое распределение товарной массы в рыночном пространстве. Разрабатывая и реализуя стратегии товародвижения, необходимо правильно выбрать каналы товародвижения, посредников, определить приемлемые формы работы с ними и обосновать оптимальные методы сбыта. Таким образом, решая проблему выбора низких издержек или создания эффективной системы товародвижения, предприятие должно четко определиться с тем, какие стратегические цели для обеспечения своей экономической устойчивости ему потребуется решать в будущем в условиях постоянно меняющейся рыночной конъюнктуры, и как на изменения в системе товародвижения будут реагировать клиенты.

*Н.С. Целюк
БГЭУ (Минск)*

ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ И МАСШТАБЫ НЕДОБРОСОВЕСТНОЙ ДЕЛОВОЙ ПРАКТИКИ В БАНКОВСКОЙ СФЕРЕ

Объем внешней торговли государства свидетельствует о степени открытости национальной экономики. В ракурсе данного подхода экономика Беларуси является открытой, поскольку ее бесперебойное функционирование зависит от внешнеторговых отношений с другими государствами.

Банковские учреждения, опосредующие торговые отношения и аккумулирующие значительные финансовые средства, представляют собой привлекательный объект для недобросовестных деловых партнеров.

Можно предположить, что чем более открыта экономика, тем больше возможностей открывается для недобросовестных действий в банковской среде. Однако статистические данные, характеризующие объемы внешней торговли и ущерб от деятельности недобросовестных деловых партнеров в банковской сфере Республики Беларусь в 1999 г., иллюстрируют обратное явление: наименьшее за 1999—2001 гг. значение объема внешней торговли соответствует наибольшему ущербу от сомнительных операций в банковской сфере республики. Правда, уже в 2001г. уменьшению объемов внешней торговли РБ соответствовало сокращение ущерба от махинаций в