

Покупательское поведение на рынке товаров народного потребления определяют социально-экономические ожидания потребителей, которые связаны с состоянием экономики и работой товаропроизводителей: 84,6% респондентов назвали самой важной характеристикой торговой сферы доступность цен на товары, 80,8% – высокое качество товаров, 70,7% – широкий ассортимент товаров. С четвертого по седьмое места заняли такие ожидания покупателей в отношении объектов торговли как быстрота обслуживания, удобный режим работы, высокая культура торгового обслуживания покупателей, удобное месторасположение торгового объекта.

Ожидания населения в отношении потребительского рынка и его системообразующих сегментов являются относительно постоянными и устойчивыми во времени. Их анализ позволяет скорректировать направления развития торгового сегмента потребительского рынка республики, выделив приоритетные и наиболее востребованные.

Дальнейшее развитие розничной торговой сети республики будет осуществляться по двум основным направлениям: укрупнение размеров магазинов за счет строительства гипер- и супермаркетов и торговых центров (к 2010 г. магазинов в формате гипер- и супермаркет будет в Беларуси 116); формирование системы так называемых удобных магазинов, расположенных в радиусе пешеходной доступности и торгующих ассортиментом продовольственных и непродовольственных товаров первой необходимости.

<http://edoc.bseu.by:8080/>

*Кобринский Г.Е., Кобринская О.Г.
УО БГЭУ (Минск)*

УПРАВЛЕНИЕ РИСКОМ СНИЖЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Финансовые риски оказывают серьезное влияние на многие аспекты стратегического развития предприятия, однако наиболее значимое их влияние проявляется в двух направлениях: уровень риска оказывает определяющее воздействие на формирование уровня доходности финансовых операций предприятия; финансовые риски являются основной формой генерирования прямой угрозы банкротства предприятия, так как финансовые потери, связанные с этими рисками, являются наиболее ощутимыми. Эти два показателя находятся в тесной взаимосвязи и представляют собой единую систему «доходность-риск».

Одним из основных видов финансовых рисков предприятия является риск снижения финансовой устойчивости (или риск нарушения равновесия финансового развития) предприятия. Этот риск генерируется несовершенством структуры капитала, порождающим несбалансированность положительного и отрицательного денежных потоков предприятия по объемам. В составе финансовых рисков по степени опасности этот вид риска играет ведущую роль.

Обычно финансовая устойчивость предприятия рассчитывается путем сравнения собственных оборотных средств и краткосрочных обязательств с запасами.

Для определения уровня риска необходимо определить соотношение между запасами и собственным оборотным капиталом и краткосрочными обязательствами.

Большое значение имеет структура источников формирования финансовых ресурсов, в первую очередь доля заемных средств в их общем объеме, удельный вес заемных средств свыше 50 % усложняет финансовую деятельность предприятия за счет

дополнительных выплат банкам, акционерам и пайщикам и часто делает баланс неликвидным. Вследствие этого менеджерам предприятий следует каждый раз рассчитывать выгодность привлечения в оборот заемных средств. Учитывая влияние соотношения заемных и собственных средств, целесообразно учитывать это соотношение при определении риска финансовой устойчивости.

*Ковалева О.Л.
УО БГЭУ (Минск)*

МОДЕЛИРОВАНИЕ ПРОЦЕССА ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ НА ПРОДУКЦИЮ ЛЕГКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

С точки зрения адекватности реальных условий допущения свойственные традиционному подходу к ценообразованию используемому в легкой промышленности о неизменности величины переменных затрат и рыночной цены не всегда представляются правомерными, что обусловлено, прежде всего, высокой степенью ценовой эластичности спроса. Спорным является предположение, что вся произведенная продукция будет продана и величина запасов останется неизменной. Рынок не является настолько статичным, чтобы использование текущих внутренних и внешних рыночных характеристик не исказили результаты расчетов произведенных в начале планового периода, особенно если речь идет о текстильной и швейной промышленности, производственный цикл в которых может составлять более двух месяцев.

Наличие ряда ограничений, присущих затратному подходу и искажающих достоверность результатов практических расчетов осуществляемых для решения тактических задач в сфере маркетинга, вызывает необходимость создания нового подхода исключающего данные допущения. При таком подходе целесообразно использование прогнозных показателей деятельности предприятия, что позволит учесть влияние факторов на спрос, а также и то, что затраты и выручка могут характеризоваться функциями.

На практике изменение значений отдельных показателей рыночной конъюнктуры может осуществляться с разной динамикой и амплитудой в рамках расчетного периода, в связи с этим целесообразно рассчитать и сопоставить между собой в границах обозначенного диапазона цен как можно большее количество вариантов, позволяющих определить финансовые последствия от изменения этих параметров для предприятия. Подобное моделирование позволяет просчитать возможные финансовые последствия, возникающие в связи с изменением отдельных параметров рыночной конъюнктуры, и при непосредственном их наступлении выработать рациональные тактические решения по изменению цен на продукцию предприятия с учетом соответствующих им объемов производства. При построении модели следует учесть существующие ограничения как обусловленные деятельностью самого предприятия, так и диктуемые рынком и политикой государства в области ценообразования.

Указанную модель можно использовать при рассмотрении нескольких альтернативных вариантов изменения цены одновременно, построив и кривую безубыточности, которая суммирует результаты нескольких вариантов. Кривая безубыточности позволяет обобщить и дать оценку динамике последующей рентабельности после изменения цены или отдельных показателей рыночной конъюнктуры, а также определить те уровни объема производства (реализации) продукции, связанные с соответствующими уровнями цен, при достижении которых предприятие получит ту же величину прибыли, что и до их изменения.