

модополяющего характера внешнеэкономических связей. Поэтому, чтобы избежать тяжелых социальных последствий, целесообразнее на первоначальном этапе строить свою внешнеторговую стратегию в направлении уже освоенных рынков сбыта.

Интеграция государств — это возможность объединения их усилий в решении социально-экономических проблем, продвижении к экономической безопасности в современном глобальном мире. Для Беларуси это способ включения ее экономики в систему мирохозяйственных связей. В настоящее время у России больше возможностей для выгодных отношений с международными экономическими институтами. Республике Беларусь необходимо без промедления внедрять в экономику рыночные методы хозяйствования, проводить структурное реформирование экономики. В переговорах с международными экономическими организациями видится для Беларуси более выгодным выступать с совместной позицией с Россией. Но надо уже сейчас выработать стратегию и приоритеты развития белорусско-российских отношений, которые дадут наибольший результат. Основной движущей силой интеграционных процессов может быть только взаимовыгодное экономическое сотрудничество, поэтапное и постепенное, исходящее из экономических предпосылок и объективных условий. Непродуманность, поспешность и политизированность интеграционных процессов повышают вероятность отчуждения от этой важной задачи не только властных структур и политических элит, но и народов двух стран.

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

Т.В. Гапоненко
БГЭУ (Минск)

УПРАВЛЕНИЕ ИЗДЕРЖКАМИ ОБРАЩЕНИЯ: ПЕРЕХОД ОТ ЭКОНОМИИ К ОПТИМИЗАЦИИ

Издержки обращения являются основным фактором, определяющим прибыльность торгового предприятия. Чем меньше сумма издержек обращения, соответственно, тем больше сумма прибыли от реализации товаров торгового предприятия. А ведь каждое предприятие в определении своей стратегии ориентируется, как правило, на получение максимальной прибыли, отсюда целесообразна их экономия.

Издержки обращения нельзя считать неизменными величинами. Важнейшим требованием рынка к их формированию является требование управления ими в целях экономии. Если с помощью эффективного управления удастся их уменьшить, а объем реализации, качество и культуру торгового обслуживания увеличить или даже оставить на постоянном уровне, то будут созданы благоприятные условия для роста прибыли и дальнейшего повышения конкурентоспособности предприятия на рынке.

В настоящее время еще существует такая точка зрения, как минимизация издержек обращения до самого низкого их уровня любыми средствами. Но такое понимание эффективности работы предприятия может привести к снижению качества торгового обслуживания (например, через снижение расходов на рекламу, на повышение квалификации работников) и тем самым увеличить издержки потребления, которые самым тесным образом связаны с издержками обращения. Как следствие, снижение конку-

рентоспособности предприятия и потеря имеющихся и потенциальных клиентов.

По экспертным оценкам, в Республике Беларусь издержки потребления в 1,5 раза больше издержек обращения. Эта величина объясняется низким уровнем культуры торгового обслуживания, недостаточным развитием прогрессивных форм продажи товаров, узостью ассортимента.

Издержкостоемкость торговых предприятий в современных условиях имеет очень большой разброс в значениях. Так, например, в универсаме “Беларусь” средний уровень издержек обращения составил в 2001 г. 14,06 %, а в ЦУМе — 11,7 %. Однако простое сравнение этих показателей еще не говорит об эффективности работы по управлению издержками обращения.

Этот показатель должен быть дополнен рядом других характеристик, определяющих эффективность работы предприятия и культуру обслуживания. Следует учитывать весьма низкую рентабельность торговли. Так по предприятиям Главного управления потребительского рынка за I квартал 2002 г. рентабельность оборота составила 0,17 %, по универсаму “Беларусь” за этот же период — 2,4 %, что в современных условиях является хорошим показателем.

В целом по Республике Беларусь в январе 2002 г. наблюдается убыток в размере 0,4 млрд р. На 1 февраля доля убыточных предприятий составила 47,2 %, сумма убытков по республике — 87,7 млрд р., в том числе доля торговли — 7,5 млрд р.

Главная цель состоит в переориентировке направленности управления издержками обращения с экономии на их оптимизацию.

Главным субъектом управления показателями торговых предприятий должны стать интересы покупателей, именно покупатели должны получить возможность влиять на экономические интересы предприятий.

На первый план должен выходить высокий уровень культуры торгового обслуживания и соответственно этому должны быть определяемые структура и уровень издержек обращения.

Торговля является промежуточным звеном между производителями и потребителями товаров, ведь потребитель определяет структуру издержек и объем затрат торгового предприятия, торговля реализует интересы потребителей и отчасти влияет на структуру производства.

Кроме того, успех работы предприятия зависит не только от объема реализации товаров, но и от создания благоприятных условий для совершения покупки, создания потребительских благ, оказания дополнительных услуг, а также рационального использования ресурсов.

А для этого нужны дополнительные расходы, которые и будут определять его место на рынке, т.е. является предприятие лидером или аутсайдером.

Для эффективного управления затратами предприятию важно вести надлежащий учет издержек с выделением чистых, дополнительных, явных, неявных и других видов затрат с учетом источников их возникновения.

Отрицательным моментом деятельности предприятий является их отказ от планирования издержек. Возобновление этой деятельности — важнейшая подсистема всей системы эффективного управления издержками обращения.