

4. *Ritchie, J.R.B.* The competitive destination: a sustainable tourism perspective / J.R.B. Ritchie, G.I. Crouch. — Oxford: CABI, 2003.
5. *Hruschka, H.* Market Denition and Segmentation Using Fuzzy Clustering Methods / H. Hruschka // International Journal of Research in Marketing. — 1986. — № 2. — 117–134.
6. *Huang, J.-H.* Fuzzy Rasch model in TOPSIS: A new approach for generating fuzzy numbers to assess the competitiveness of the tourism industries in Asian countries / J.-H. Huang, K.-H. Peng // Tourism management. — April 2012. — № 33 (2). — P. 456–465.
7. *Cohen, M.* Understanding the Global Spa Industry: Spa Mannagement / M. Cohen, G. Bodeker. — Oxford [etc.]: Elsevier, 2009.
8. Туризм и туристические ресурсы в Республике Беларусь: стат. сб. / Нац. стат. ком. Респ. Беларусь. — Минск, 2013.
9. *Ясовеев, М.Г.* Курорты и рекреация в Беларуси / М.Г. Ясовеев [и др.], Могилев: Белорус.-Рос. ун-т, 2005.
10. *Maryam, M. Khan.* Tourism development and dependency theory: mass tourism vs. ecotourism / M. Khan Maryam // Annals of Tourism Research. — 1997. — Vol. 24. — Issue 4. — P. 988–991.
11. *Ветитнев, А.М.* Интернет-маркетинг санаторно-курортных услуг / А.М. Ветитнев, Я.А. Ашкинандзе. — М.: Финансы и статистика, 2007.
12. *Кабушкин, Н.И.* Перспективы внедрения инновационных форм и методов маркетинга на предприятиях туристической индустрии Республики Беларусь / Н.И. Кабушкин, Т.Е. Баранова // Инновационные инструменты продвижения туристических услуг Республики Беларусь / А.И. Тарасенок [и др.]; под ред. Н.И. Кабушкина. — Минск: БГЭУ, 2011. — С. 166–182.
13. Об утверждении государственной программы развития туризма в Республике Беларусь на 2011–2015 годы: постановление Совета Министров Респ. Беларусь, 24 марта 2011 г. // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. — 2011. — № 373. — 5/33538.
14. Об утверждении концепции санаторно-курортного лечения и оздоровления населения Республики Беларусь и признании утратившими силу некоторых постановлений Совета Министров Республики Беларусь: постановление Совета Министров Респ. Беларусь, 4 апр. 2006 г., № 1478 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. — 2006. — № 70. — 5/27377.
15. Top 10 Global Spa and Wellness Trends. 2013 Trend Report / ed. S. Ellis [Electronic resource]. — Spa Finder Wellness, 2013. — Mode of access: <http://www.spafinder.com/newsletter/trends/2014/2013-trends-report.pdf>. — Date of access 04.10.2013.

*Статья поступила
в редакцию 24.09. 2014 г.*

Е.Е. НИЛОВА

АНАЛИЗ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ

Вопросы исследования экономического потенциала рассматриваются в работах таких экономистов, как А.А. Акаев, М.И. Баканов, А.А. Ветров, Г.Н. Гогина, А.А. Пшеничников, Л.С. Сосненко, П.П. Табурчак, А.Д. Шеремет, В.Н. Шимов. Проблемы ресурсного, производственного и торгового потенциала исследовали А.И. Анчишкин, Р.П. Валевиц, И.П. Дежкина, Р.Ш. Зиятдинов,

Елена Евгеньевна НИЛОВА, аспирантка кафедры отраслевых экономик Белорусского торгово-экономического университета потребительской кооперации.

Е.М. Карпенко, Л.И. Кравченко, С.Н. Лебедева, В.С. Лосев, П.В. Петров, М.Ю. Резепов, Б.И. Смагин, Д.А. Черников и др.

В научной литературе встречаются различные подходы к пониманию сущности экономического потенциала. В процессе исследования выявлена недостаточная проработка ряда аспектов проблемы, особенно касающихся управления и оценки экономического потенциала. Особенно мало исследований в потребительской кооперации.

Под экономическим потенциалом потребительской кооперации будем понимать совокупность имеющихся ресурсов системы (собственных и привлеченных) и способность системы их эффективного использования (заготавливать, перерабатывать сельскохозяйственную продукцию и сырье, осуществлять производство и реализацию потребительских товаров (услуг) для удовлетворения потребностей населения.

Количественными параметрами оценки экономического потенциала в торговле могут быть объемные показатели товарооборота и товарные запасы, численный состав работников, финансовые ресурсы, состояние материально-технической базы и ее воспроизводство и т. д. Кроме того, для торговой организации и оценки использования экономического потенциала важным является конкурентоспособность торговой организации, ее позиция на товарном рынке [1].

Особый интерес представляет возможность оценки экономического потенциала потребительской кооперации. Потребительская кооперация представляет значительную часть экономического потенциала Республики Беларусь, является основной системой, обеспечивающей торговое обслуживание сельского населения. В настоящее время система потребительской кооперации объединяет около 700 тыс. членов-пайщиков, обеспечивает занятость свыше 86 тыс. человек, обслуживает 3,5 млн человек, или 36,6 % населения страны, в том числе все сельское население республики. На долю потребительской кооперации Республики Беларусь в 2013 г. приходилось 9,8 % розничного товарооборота торговли торговых организаций республики, 15,7 % розничного товарооборота общественного питания, 22,6 % магазинов, 23,6 % торговых площадей магазинов, 20,9 % объектов общественного питания, 15,8 % посадочных мест объектов общественного питания, 0,5 % объемов производимых в республике пищевых продуктов, 21 % хлеба, 9,2 % мясных полуфабрикатов, 3,5 % мяса, 0,9 % минеральной воды, 2 % безалкогольных напитков, 1,1 % колбасных изделий, свыше 90 % республиканского производства клеточной пушнины [2].

Для оценки эффективного использования экономического потенциала организаций кооперативной торговли предлагаем проводить его мониторинг (экспресс-оценку). На уровне областных организаций системы (на примере Гомельского ОПС) следует рассчитывать следующие показатели [3–5]:

оборачиваемость товарных запасов в днях — чем быстрее оборачиваемость товарных запасов, тем быстрее происходит высвобождение средств из оборота и их можно использовать в дальнейшей хозяйственной (текущей) деятельности организации, реже или совсем не обращаясь в банк за краткосрочными кредитами для пополнения собственных оборотных средств, что снижает расходы;

темп роста выручки от реализации товаров в сопоставимых ценах — чем выше рост выручки от реализации товаров в сопоставимых ценах, тем выше деловая активность субъекта хозяйствования и соответственно рентабельность продаж;

рентабельность продаж — ниже среднеотраслевого значения — низкая эффективность хозяйственной деятельности, т. е. отдача реализованных то-

варов — доля прибыли от реализации товаров в выручке от реализации товаров, выраженная в процентах;

выручка от реализации товаров на 1 м² торговой площади — основной оценочный показатель эффективности торговой деятельности, чем выше, тем больше выручки от реализации товаров получено с 1 м² торговой площади организации;

производительность труда в сопоставимых ценах — чем эффективнее используются трудовые ресурсы, тем больше выручка от реализации товаров;

показатели финансового состояния. В частности, коэффициент абсолютной ликвидности, коэффициент текущей ликвидности, коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами, коэффициент финансовой независимости (автономии), коэффициент обеспеченности финансовыми обязательствами активами — несоответствие их своим нормативным значениям свидетельствует о низкой ликвидности активов организации, высокой доле заемных и привлеченных средств (обязательств) в общей сумме источников формирования имущества организации и в связи с этим возникает риск неплатежеспособности организации по расчетам с контрагентами и наличия дефицита собственных оборотных средств и, как следствие, необходимости привлечения кредитов банка и роста расходов по уплате процентов за кредит банка;

рентабельность собственного капитала — его рост свидетельствует об увеличении суммы чистой прибыли, эффективности использования собственных средств организации и инвестиционной привлекательности организации.

Для экспресс-оценки экономического потенциала предлагаем использовать следующие критерии основных показателей, его оценки, представленные в табл. 1.

Таблица 1. Критерии показателей (их нормативные, плановые или средние отраслевые значения) для экспресс-оценки экономического потенциала организации

Показатель	Экономический потенциал оценивается в исследуемом периоде как		
	высокий	средний	низкий
Оборачиваемость товарных запасов, дней	Менее 20	От 20 до 25	Более 25
Темп роста выручки от реализации товаров в сопоставимых ценах, %	Выше 115	От 110 до 115	Менее 115
Рентабельность продаж, %	Выше 5	От 3 до 5	Менее 3
Выручка от реализации товаров на 1 м ² торговой площади, млн р.	Более 15	От 10 до 15	Менее 10
Производительность труда в сопоставимых ценах, млн р.	Более 180	От 150 до 180	Менее 150
Коэффициент абсолютной ликвидности	Более 0,2	0,2	Менее 0,2
Коэффициент текущей ликвидности (отраслевой норматив для торговли)	Более 1	1	Менее 1
Коэффициент финансовой независимости (автономии)	Более 0,6	От 0,4 до 0,6	Менее 0,4
Коэффициент обеспеченности финансовыми обязательствами активами	Менее 0,85	0,85	Более 0,85
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами (отраслевой норматив для торговли)	Более 0,1	0,1	Менее 0,1
Рентабельность собственного капитала, %	Более 15	От 10 до 15	Менее 10

Исходные данные для экспресс-оценки экономического потенциала Гомельского ОПС в 2013 г. представлены ниже.

Исходные данные для экспресс-оценки экономического потенциала Гомельского ОПС

<i>Показатель</i>	<i>2013 г.</i>
Выручка от реализации товаров в действующих ценах, млн р.	4 582 351
Выручка от реализации товаров в сопоставимых ценах, млн р.	3 873 500,4
Выручка от реализации товаров в 2012 г., млн р.	3 831 588
Средняя стоимость запасов, млн р.	398 174
Оборачиваемость запасов, дней	31
Темп роста выручки от реализации товаров в сопоставимых ценах, %	101,1
Прибыль от реализации товаров, млн р.	71 774
Рентабельность продаж, %	1,57
Средняя торговая площадь, м ²	164 368
Выручка от реализации товаров на 1 м ² торговой площади, млн р.	27,9
Среднесписочная численность работников, чел.	14 174
Производительность труда в сопоставимых ценах, млн р.	273,3
Денежные средства, млн р.	50 014
Краткосрочные финансовые вложения, млн р.	1 508
Краткосрочные обязательства, млн р.	526 537
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,098
Краткосрочные активы, млн р.	663 049
Коэффициент текущей ликвидности	1,259
Собственный капитал, млн р.	889 945
Итог бухгалтерского баланса, млн р.	1 547 064
Коэффициент финансовой независимости	0,575
Долгосрочные обязательства, млн р.	62 697
Коэффициент обеспеченности финансовых обязательств активами	0,380
Собственные оборотные средства, млн р.	68 627
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	0,103
Чистая прибыль (убыток), млн р.	35 013
Средняя сумма собственного капитала, млн р.	971 971,5
Рентабельность собственного капитала, %	3,6

Результаты экспресс-оценки экономического потенциала Гомельского ОПС в 2011 г. приведены в табл. 2, проведено их сравнение с критериями показателей (их нормативными, плановыми или средними отраслевыми значениями) для экспресс-оценки экономического потенциала организации, указанными в табл. 1, т. е. дана оценка экономического потенциала Гомельского облпотребсоюза в 2013 г.

**Таблица 2. Результаты экспресс-оценки экономического потенциала
Гомельского ОПС в 2013 г.**

Показатель	Значение в 2013 г.	Уровень
1	2	3
Оборачиваемость товарных запасов, дней	31	Низкий
Темп роста выручки от реализации товаров в сопоставимых ценах, %	101,1	Низкий
Рентабельность продаж, %	1,57	Низкий
Выручка от реализации товаров на 1 м ² торговой площади, млн р.	27,9	Высокий
Производительность труда в сопоставимых ценах, млн р.	273,3	Высокий
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,98	Низкий
Коэффициент текущей ликвидности (отраслевой норматив для торговли)	1,259	Высокий
Коэффициент финансовой независимости (автономии)	0,575	Средний

Окончание табл. 2

1	2	3
Коэффициент обеспеченности финансовых обязательств активами	0,380	Высокий
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами (отраслевой норматив для торговли)	0,103	Высокий
Рентабельность собственного капитала, %	3,6	Низкий

Результаты экспресс-оценки экономического потенциала Гомельского ОПС в 2013 г. представим также в виде иллюстрации в табл. 3.

Таблица 3. Иллюстрация результатов экспресс-оценки экономического потенциала Гомельского ОПС в 2013 г.

Показатель	Экономический потенциал оценивается в исследуемом периоде как		
	высокий	средний	низкий
Оборачиваемость товарных запасов, дней			
Темп роста выручки от реализации товаров в сопоставимых ценах, %			
Рентабельность продаж, %			
Выручка от реализации товаров на 1 м ² торговой площади, млн р.			
Производительность труда в сопоставимых ценах, млн р.			
Коэффициент абсолютной ликвидности			
Коэффициент текущей ликвидности (отраслевой норматив для торговли)			
Коэффициент финансовой независимости (автономии)			
Коэффициент обеспеченности финансовых обязательств активами			
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами (отраслевой норматив для торговли)			
Рентабельность собственного капитала, %			

Из данных табл. 2 и 3 следует, что экономический потенциал Гомельского ОПС в 2013 г. на основе его экспресс-оценки получился средним; так, 5 показателей из 11, используемых для оценки, ниже своих нормативных, плановых или средних отраслевых значений (см. табл. 1), а 5 из 11 показателей выше своих нормативных, плановых или средних отраслевых значений. Следует разработать мероприятия для улучшения показателей экономического потенциала исследуемой организации. В частности, это оборачиваемость товарных запасов, рентабельность продаж и коэффициент абсолютной ликвидности, рентабельность собственного капитала.

В результате проведения экспресс-анализа, для оценки и разработки предложений, направленных на усовершенствование показателей экономического потенциала организации кооперативной торговли, можно предложить комплекс мероприятий.

1. Для того чтобы увеличить рентабельность продаж, необходимо, чтобы прибыль от реализации товаров увеличивалась большими темпами, чем выручка от реализации товаров, т. е. темп роста прибыли от реализации товаров должен быть больше темпа роста выручки от реализации товаров. Для увеличения прибыли от реализации товаров следует снизить долю (уровень) закупочной (покупной) стоимости товаров в выручке от реализации товаров и долю (уровень) расходов на реализацию товаров в выручке от реализации товаров.

2. На снижение покупной стоимости товаров влияют цены поставщиков на товары, следовательно, во-первых, необходимо закупать товары у производителей или первых поставщиков, т. е. не должно быть посредников; во-вторых, работать с поставщиком, который практикует различные скидки (за закупку определенного количества товара, за быстрый расчет и т. п.).

3. Для снижения уровня расходов на реализацию товаров в организациях потребительской кооперации проводится большая работа. В частности, для снижения транспортных расходов практикуются кольцевой завоз товаров; замены в малых деревнях магазинов на автолавки (следует также активнее практиковать заказы товаров из малых деревень при наличии предоплаты и предоплату не возвращать, если товар качественный и соответствует параметрам заказываемого товара, а покупатель отказывается от его покупки, у продавца должна быть возможность сдать товар, если покупатель отказывается покупать заказанный товар, это позволит увеличить товарооборот, а продавцу даст некоторую гарантию, что товар не придется покупать за свои деньги).

Коэффициент абсолютной ликвидности у многих предприятий не соответствует своему нормативу, так как в период инфляции и достаточно быстрого обесценивания денег предприятия денежные средства с расчетного счета вкладывают в текущую хозяйственную деятельность, т. е. в новый оборот. Поэтому фактически нельзя констатировать, что предприятие неплатежеспособно, если у него низкий коэффициент абсолютной ликвидности в исследуемом периоде. Вместе с тем предприятию необходимо составлять платежный календарь, чтобы крупные выплаты поставщикам по договору (следить за этим при заключении договора, чтобы не было штрафов за просрочку платежей) и т. п. не приходились на дни выплаты заработной платы, налогов и других обязательных (срочных) платежей, т. е. те выплаты, на срок которых можно повлиять, не должны проводиться в день выплат, по которым нет вариантов.

Следовательно, после экспресс-оценки экономического потенциала, выявления проблемных вопросов в хозяйственной деятельности организации следует оперативно разрабатывать мероприятия по их устранению.

Литература и электронные публикации в Интернете

1. Стратегии развития потребительского рынка Беларуси с учетом глобализации и интеграции / Н.С. Шелег [и др.]. — М.: СИА, 2014.
2. Основные показатели хозяйственно-финансовой деятельности потребительской кооперации Республики Беларусь за 2013 год / Белкоопсоюз. — Минск, 2014.
3. *Васильева, Л.С.* Финансовый анализ / Л.С. Васильева, М.В. Петровская [Электронный ресурс]: электрон. учеб. курс. — Электрон. дан. и прогр. — М.: КноРус, 2008. — 1 электрон. опт. диск (CD-ROM).
4. *Карпенко, Е.М.* Потенциал производственной системы: сущность, методика оценки, процесс актуализации / Е.М. Карпенко. — Гомель: Гом. гос. техн. ун-т им. П.О. Сухого, 2003.
5. *Сергеев, И.В.* Экономика организаций (предприятий) / И.В. Сергеев, И.И. Веретенникова [Электронный ресурс]: электрон. учеб. — Электрон. дан. и прогр. — М.: КноРус, 2009. — 1 электрон. опт. диск (CD-ROM).

*Статья поступила
в редакцию 17.09. 2014 г.*

□□□□□□□□ □□□□□□□□ □□□□□□□□ □□□□□□□□.
□□□□□□□□.
□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□
□□□□□□□□□□. □□□□□□□□□□.