

вышению спроса и в розничных магазинах, следовательно, увеличению реализации товаров фирмы.

Фирменная торговля ведет к укреплению положения предприятий-производителей, обеспечивает рынок сбыта, а значит, стабильность и прибыльность. Для местных бюджетов, которые зависят в первую очередь от налоговых платежей промышленных предприятий, стабильность и прибыльность последних играет важную роль.

<http://edoc.bseu.by>

*Н.Н. Скриба
БГЭУ (Минск)*

АНАЛИЗ ТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТРЕБУЕТ ГРАМОТНЫХ СПЕЦИАЛИСТОВ

В условиях рынка эффективность коммерческой деятельности во многом предопределяется непрерывностью и грамотностью проведения экономического анализа. Ее главной целью является мониторинг состояния предприятия за прошедший период, в настоящее время и в обозримом будущем с тем, чтобы оценить прогнозы дальнейшего развития, способствовать выработке обоснованных решений и мер по реализации неиспользованных возможностей, устранению нежелательных условий и факторов, преодолению неблагоприятных процессов и последствий. Методика проведения такого анализа сегодня достаточно разработана на теоретическом и прикладном уровнях, включая его ретроспективную и стратегическую составляющие, качественный и количественный аспекты.

Однако на практике аналитическая работа в большинстве торговых предприятий республики не углубляется далее отслеживания динамики основных показателей торгово-хозяйственной деятельности, изучения их состава и структуры, оценки отдельных индексов и коэффициентов. Методика факторного анализа применяется крайне редко, как правило, опираясь на детерминированные системы связи между основными результатами торговой деятельности и отдельными факторами внутренней и внешней среды. С технической точки зрения процедура таких расчетов не выглядит трудоемкой, однако требует определенной экономической интерпретации полученных результатов, отсутствие которой практически обесценивает результаты проведенных оценок.

Несмотря на достаточно хороший уровень технического оснащения, аналитическая работа многих предприятий торговли сегодня строится на ручных расчетах простейших статистических величин и практически не содержит управленческой составляющей — выяснения и обоснования путей оптимизации деятельности в перспективе. Персональные компьютеры используются в основном для автоматизации бухгалтерского учета, накопления отчетных данных и расчета налоговых платежей, упрощения складских операций, ведения отдельных форм документооборота. В числе главных причин существующего положения дел — низкая математическая культура специалистов, занимающихся аналитической работой. Они практически не владеют навыками построения стохастических систем факторного анализа, математического моделирования в целом, расчета и проверки качества экономико-математических моделей, содержательной оценки полученных на основе модели результатов.

Другая не менее важная проблема — низкий уровень освоения специалистами возможностей персональных компьютеров в сочетании с соответствующим программным обеспечением. До недавнего времени именно сложность и трудоемкость расчетов рассматривались как основные причины, сдерживающие использование стохастических систем в практике факторного анализа и прогнозирования. Современные компьютерные технологии сбора и обработки данных при соответствующем уровне их эксплуатации способны максимально автоматизировать “техническую” сторону поиска форм зависимости экономических переменных. Однако в большинстве случаев этот потенциал роста эффективности аналитической работы остается незадействованным.

Решение названных проблем видится нами, прежде всего, в налаживании и развитии тесных контактов специалистов-практиков и вузов экономического профиля, формировании сети тематических курсов повышения квалификации для работников аналитической службы предприятия, совместном стремлении вузов и отраслевых органов управления торговлей создать условия для возможно более полного приближения учебного процесса к особенностям работы экономистов-аналитиков на предприятии. Приходит время, когда не только прикладная экономика нуждается в материалах практики, но и практические работники не смогут эффективно строить свою деятельность без активной помощи экономической науки.

А.Н. Соломатин
СПбТЭИ (Санкт-Петербург)

МАКСИМИЗАЦИЯ ПРИБЫЛИ РОЗНИЧНОГО ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Розничная цена является одним из факторов, определяющих спрос населения и одновременно представляет собой основной элемент получения прибыли торговым предприятием (за счет торговой надбавки к покупной цене товара). При разработке ценовой политики предприятию необходимо рассматривать задачи, связанные как с прибылью, так и с объемом продаж и конкуренцией. Устанавливаемая торговым предприятием розничная цена непосредственно определяет уровень спроса и, следовательно, объем продаж при эластичном спросе.

Наиболее распространенный подход в разработке ценовой политики торгового предприятия — затратный. Поскольку предприятие при закупке и продаже товара понесло соответствующие расходы, то оно прежде всего стремится определить уровень розничной цены, который обеспечивает возмещение всех затрат и получение прибыли:

$$PC_i = PC_i + IO_i + P_i$$

где PC_i — розничная цена единицы i -го товара, р.;

PC_i — покупная цена единицы i -го товара, р.;

IO_i — издержки обращения по реализации единицы i -го товара, р.;

P_i — прибыль, получаемая от реализации единицы i -го товара, р.

Главный недостаток цены, определяемой только с точки зрения затрат — это игнорирование зависимости между ценой и объемом продаж в натуральном выражении. Когда реальный объем продаж оказывается ниже