

О ПЛАНИРОВАНИИ РОЗНИЧНОГО ТОВАРООБОРОТА ОРГАНИЗАЦИИ

В статье рассмотрены этапы и методики планирования розничного товарооборота и их применение в Лельчицком филиале Гомельского областного потребительского общества.

The article considers the stages and methods of planning retail turnover and their application in the Lelchitsky branch of the Gomel Regional Consumer Society.

Ключевые слова: розничный товарооборот; методика планирования; обоснование плана розничного товарооборота.

Key words: retail turnover; planning methodology; justification of the retail turnover plan.

Обоснование объема и структуры розничного товарооборота организации основывается на определении ее приоритетных целей, учете факторов внутренней и внешней среды деятельности организации, конъюнктуры рынка, уровня развития конкуренции. При этом важно обеспечить взаимосвязь показателей розничного товарооборота.

Предплановый анализ розничного товарооборота осуществляется с целью выявления несоответствия целей, задач организации и складывающейся реальной ситуации. Определяется правильность оценки организацией своих возможностей, а также возможностей конкурентов, обобщаются данные о состоянии материально-технической базы, прогнозируемых параметрах социально-экономического развития Республики Беларусь (индекс роста цен, тарифов, денежных доходов населения). Это позволяет сделать прогноз спроса потребителей, оценить возможное изменение рынка товарного предложения.

Модель стратегического регулирования товарооборота, обеспечивающая сбалансированность спроса и товарного предложения, может быть представлена в виде цепочки индексов, выражающих соотношения фактических и базисных показателей:

$$I_{m.пост} > I_{m.роз} > I_{з.норм} > I_q,$$

где $I_{m.пост}$ – индекс товарных ресурсов, или объема поступления товаров, соответствующего потребностям населения, по количеству и ассортименту;

$I_{m.роз}$ – индекс объема розничного товарооборота;

$I_{з.норм}$ – индекс объема нормативных товарных запасов;

I_q – индекс объема спроса населения (прогноз).

Объем и структура розничного товарооборота должны обеспечить, с одной стороны, удовлетворение потребностей населения в товарах в соответствии с платежеспособным спросом, а с другой – необходимый для дальнейшего развития торговой организации размер чистой прибыли.

Для планирования объема розничного товарооборота используется широкий спектр различных методов:

- целевой подход с учетом потребности в остаточной прибыли;
- на основе нормативов товарооборота на 1 м² торговой площади;
- от достигнутой в предплановом периоде базы розничного товарооборота;
- на основе платежеспособного спроса;
- с использованием экономико-статистических и экономико-математических методов.

Приоритетным является целевой подход к планированию розничного товарооборота на основе оценки потребности в остаточной прибыли. Однако реальность плана розничного товарооборота невозможна без оценки внешних факторов, связанных со спросом, конкуренцией, денежными доходами населения.

Достаточно сложным является процесс планирования структуры розничного товарооборота. При этом могут учитываться сложившаяся структура розничного товарооборота за предшествующие периоды; особенности спроса обслуживаемого системой потребительской кооперации населения; возможность закупки товаров у поставщиков с учетом сложившейся нехватки собственных оборотных средств; изменение численности покупателей; динамика покупательских фондов обслуживаемого населения; особенности конкретного сегмента рынка и конкуренции в каждом административном районе и населенном пункте.

Прежде всего, осуществляется определение доли пищевых продуктов, напитков, табачных изделий и непродовольственных товаров в розничном товарообороте. Может использоваться метод скользящей средней.

В экономической литературе предлагается использовать разные методы планирования для различных групп товаров: товаров, спрос на которые полностью удовлетворяется; товаров, ресурсы которых ограничены; товаров, продажа которых развивается по тем же тенденциям, что и общий объем розничного товарооборота или денежных доходов; товаров культурно-бытового назначения; товаров, которые в наименьшей мере подвержены колебаниям спроса населения (хлебобулочные изделия, алкогольные напитки, табачные изделия, спички, соль).

По товарам, спрос на которые полностью удовлетворяется, рекомендуется определять плановый объем продаж умножением достигнутого уровня реализации в расчете на душу населения на прогнозную численность обслуживаемых потребителей.

По товарам, ресурсы которых ограничены, например, по причине ограниченности собственных оборотных средств, для обеспечения их закупки, плановый объем продаж оценивается исходя из состояния товарных запасов, возможности закупок товаров, объема неудовлетворенного спроса. При этом следует учитывать возможность переключения неудовлетворенного спроса на товары-заменители.

Если продажа товаров по какой-то группе отражает те же тенденции, что и изменение общего объема розничного товарооборота или денежных доходов, планирование может осуществляться с использованием коэффициента эластичности товарооборота. Он отражает, как на 1% изменения денежных доходов населения или общего объема товарооборота торговой организации изменяется объем товарооборота по какой-либо группе товаров.

Плановый объем продажи по товарам культурно-бытового назначения длительного пользования рекомендуется осуществлять на основе доли покупательных фондов, направляемых на приобретение этих товаров. Для расчетов можно использовать данные обследований домашних хозяйств. Национальным статистическим комитетом Республики Беларусь регулярно публикуются такие сведения.

Если продажа товаров мало зависит от колебаний спроса населения, оптимальными методами планирования могут быть экономико-математические методы и корреляционно-регрессионный анализ.

В системе потребительской кооперации на уровне отдельных торговых организаций чаще ограничиваются планированием общего объема розничного товарооборота и оценкой прогнозной макроструктуры розничного товарооборота (доли пищевых продуктов, напитков, табачных изделий и непродовольственных товаров в розничном товарообороте).

Планирование микроструктуры розничного товарооборота практически не осуществляется по причине отсутствия необходимого массива данных. Планирование микроструктуры розничного товарооборота предполагает наличие и использование современных торговых систем с использованием единых общесистемных справочников (товарных карточек, поставщиков, клиентов, единиц измерений и т. д.), наличие количественно-суммового учета товарных запасов и объемов реализации товаров. В системе потребительской кооперации по причине объективных и субъективных факторов пока не так много магазинов с наличием современных торговых систем.

При планировании структуры розничного товарооборота следует учитывать тенденции, складывающиеся в целом по Республике Беларусь, а также по системе Белкоопсоюза.

В Республике Беларусь в 2020 г. удельный вес непродовольственных товаров в обороте розничной торговли, являющийся одним из показателей качества жизни населения, составил 49,9%, а пищевых продуктов, включая напитки и табачные изделия, – соответственно 51,1% [1]. Однако в структуре розничного товарооборота организаций потребительской кооперации традиционно высокий удельный вес занимают пищевые продукты, в среднем 90–92%.

В Лельчицком филиале Гомельского областного потребительского общества (облпо) торговую деятельность осуществляет нехозрасчетное подразделение «Торговля», в состав которого входят 3 подразделения («Василевичское», «Холмечское», «Зареченское»). Есть 66 магазинов с торговой площадью 7 417 м², из них 45 расположены в сельских населенных пунктах. Преобладают продовольственные магазины. Их 57, из которых 42 магазина находятся в сельской местности.

Из 6 непродовольственных магазинов лишь 1 имеется в сельской местности. Кроме того, 2 автомагазина обслуживают 1,5 тыс. жителей 53 населенных пунктов, не имеющих стационарной сети, по 13 маршрутам.

К основным конкурентам Лельчицкого филиала в торговле относятся розничные торговые сети частной формы собственности: магазины общества с ограниченной ответственностью (ООО) «Евроторг», дискаунтеры «Копеечка», индивидуальные предприниматели. Если в 2016 г. удельный вес Лельчицкого филиала в розничном товарообороте Лельчицкого района составлял 5,5%, то в настоящее время он уменьшился до 4,4%.

В общем объеме розничного товарооборота 93,6% составляют товары отечественного производства. Данный показатель из года в год растет. В сельской местности Лельчицкий филиал Гомельского облпо получает 60,3% розничного товарооборота, в городе – 37,0%.

Ключевыми товарными группами, которые обеспечивают 76,6% розничного товарооборота, являются алкогольные напитки, мясо и мясные продукты, табачные изделия, хлебобулочные изделия, молочные продукты. Концентрация ключевых товарных групп в розничном товарообороте постепенно возрастает.

Проведенные расчеты розничного товарооборота Лельчицкого филиала Гомельского облпо в точке безубыточности показали, что запас финансовой прочности по данному показателю по сравнению с получаемым объемом розничного товарооборота составляет всего 3,76%. Это очень низкий показатель. Запас финансовой прочности должен составить хотя бы 10–15%.

На планируемый период нами был пересчитан требуемый объем розничного товарооборота в точке безубыточности, с учетом прогнозируемого индекса роста цен на товары 1,056 и роста тарифов на услуги (электроснабжение, отопление и т. п.) на 11,9%.

Были скорректированы сумма условно-постоянных расходов и уровень условно-переменных расходов с учетом соотношения индекса тарифов на услуги и индекса цен на товары.

По системе Белкоопсоюза в 2020 г. во многих организациях потребительской кооперации наблюдалось снижение уровня валовой прибыли в торговле в связи с возрастанием конкуренции. Нами в прогнозный расчет было заложено сохранение уровня валовой прибыли на сложившемся уровне 18,40% к розничному товарообороту. Тогда точка безубыточности для Лельчицкого филиала по розничному товарообороту составит 21 125 тыс. р.

Следовательно, в 2021 г. для безубыточной торговли нужно нарастить розничный товарооборот по сравнению с 2019 г. (данные за этот год мы использовали как базу при планировании), в действующих ценах на 35,2%. В сопоставимых ценах необходимый для обеспечения безубыточной деятельности розничный товарооборот должен составлять на 21,3% больше, чем в 2019 г. Это чрезвычайно сложная задача для Лельчицкого филиала Гомельского облпо в условиях роста конкуренции в торговле. Точку безубыточности можно снизить, если удастся повысить уровень валовой прибыли или сократить сумму условно-постоянных расходов и уровень условно-переменных расходов.

Только комплексная работа по повышению доходности, снижению расходов может обеспечить достижение точки безубыточности при относительно меньших темпах роста в действующих ценах. Если задействовать фактор роста доходности, точку безубыточности можно уменьшить, однако все равно нужен рост оборота на 22,2% больше, чем в 2019 г., а в сопоставимых ценах – на 9,6%.

Расчеты прогноза розничного товарооборота Лельчицкого филиала Гомельского облпо, проведенные с использованием опытно-статистических и экономико-математических методов, в частности, метода скользящей средней, метода экстремумов, также подтвердили сложность достижения заданных для обеспечения точки безубыточности объемов деятельности в розничной торговле.

С использованием коэффициентов эластичности спроса нами был составлен прогноз розничного товарооборота по ключевым группам пищевых продуктов. Технологический процесс разработки планов должен осуществляться в соответствии с такими требованиями, как координация, интеграция, непрерывность и научность плановых расчетов. Координация означает, что нельзя эффективно планировать деятельность ни одного подразделения в отрыве от остальных структурных единиц данного уровня. Так, в Лельчицком филиале значительная часть товарного обеспечения розничного товарооборота обеспечивается за счет деятельности других подразделений: промышленности, заготовительной деятельности и общественного питания. Это относится, прежде всего, к реализации мяса и колбасных изделий.

По материалам анализа за три предшествующих года коэффициент эластичности по группе «мясо и мясные продукты» составил 1,06. В расчетах мы предусмотрели рост среднедушевых денежных доходов в размере 13,5%. На основании представленных исходных данных рассчитан плановый товарооборот. Ожидаемый прирост среднедушевого розничного товарооборота по мясу и мясным продуктам – 14,31%.

С учетом роста численности населения района на 4,9% индекс изменения розничного товарооборота по товарной группе составит $1,1431 \cdot 1,049 = 1,199$. Планируемая продажа мяса и мясных продуктов составит $2,084 \cdot 1,199 = 2\,499$ тыс. р. Под эти объемы реализации нужно обеспечить закупку мяса у населения и производство колбасных изделий и мясных полуфабрикатов.

Общий розничный товарооборот по пищевым продуктам спрогнозирован в размере 16 664,2 тыс. р. Если удельный вес пищевых продуктов в розничном товарообороте Лельчицкого филиала сохранить на прежнем уровне (89,4%), то прогноз по общему размеру розничного товарооборота Лельчицкого филиала составит $16\,664,2 : 89,4 \cdot 100 = 18\,640,0$ тыс. р.

На основе различных многовариантных расчетов плана розничного товарооборота было установлено, что наиболее реальный показатель планового объема розничного товарооборота Лельчицкого филиала Гомельского облпо в планируемом году может находиться в пределах от 13 848,8 до 16 376,3 тыс. р. При розничном товарообороте 16 376,3 тыс. р. и сумме условно-постоянных расходов в размере 1 748 тыс. р. уровень условно-переменных расходов составит 9,21% к обороту, а сумма – 1 508,3 тыс. р.

Если обеспечить повышение уровня валовой прибыли до 19,32% к розничному товарообороту, то ее сумма прогнозируется в размере $16\,376,3 \cdot 19,32 : 100 = 3\,163,9$ тыс. р. Тогда финансовый результат от реализации будет равен $3\,163,9 - 1\,748 - 1\,508,3 = -92,4$ тыс. р. (убыток).

Следовательно, этот объем все же будет ниже расчетной точки безубыточности. Лельчицкому филиалу не хватит примерно 913,7 тыс. р. для достижения точки безубыточности при самых благоприятных прогнозах и принятии мер по сокращению расходов и росту доходности розничного товарооборота. Таким образом, необходимо предпринять дополнительные меры для обеспечения безубыточной хозяйственной деятельности по торговле.

Ситуация убыточной реализации по торговле сложилась не только по Лельчицкому филиалу. Так, в среднем по Гомельскому облпо в 2020 г. убыточность реализации по торговле составила -1,32%, в среднем по Белкоопсоюзу - (-0,74%). Это связано в том числе с невыполнением прогнозных показателей розничного товарооборота. По Гомельскому облпо в 2020 г. при плановом росте розничного товарооборота 103,5% фактический показатель по отношению к 2019 г. составил 96,8%, а в среднем по Белкоопсоюзу - 95,4%.

Можно рекомендовать в розничных магазинах развивать направление «еда на вынос». Это может дать импульс всему направлению кулинарии собственного производства, которое уже сейчас формирует 11,1% оборота Лельчицкого филиала Гомельского облпо. Для автомагазинов важно обеспечить закупку товаров в соответствии с ежедневными заявками под имеющийся спрос покупателей.

Список использованной литературы

1. **Товарная** структура розничного товарооборота организаций торговли в 2020 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/realny-sector-ekonomiki/vnytrennia-torgovlya/roznichnaya-torgovlya/godovye-dannye/>. – Дата доступа : 25.08.2021.