

- низкий уровень страховой культуры населения; относительная закрытость страховой отрасли;
- неразвитость инфраструктуры страхового рынка;
- низкая интегрированность в мировое экономическое пространство, а также неразвитость сегмента долгосрочного страхования, который мог бы являться важным источником внутренних инвестиций для экономики страны.

В стране ярко выражена недооценка возможности страхования как механизма передачи своих рисков и убытков третьему лицу, привычка не оценивать последствия наступления возможных событий и готовность покрывать возникающие убытки за счет «собственного кармана» и иных «традиционных» источников [2].

Перспективные направления устойчивого развития и функционирования страхового рынка Республики Беларусь постоянно разрабатываются и рассматриваются высшим руководством страны. На ближайшую перспективу определено, что для развития экономики, стимулирования притока инвестиций и ускоренного развития сегментов финансового рынка, в том числе страхового, необходимо формирование равных условий деятельности страховых организации всех форм собственности.

Таким образом, можно сделать вывод, что поскольку страховой рынок является неотъемлемым элементом рыночной экономики, для Республики Беларусь совершенствование страховых отношений, решение имеющихся проблем, повышение конкурентоспособности страхового рынка является перспективным направлением. В свою очередь, развитие рынка страхования будет способствовать достижению целей социально-экономического развития Республики Беларусь.

Список использованных источников

1. Министерство финансов Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – 2022. – Режим доступа: <https://minfin.gov.by>. – Дата доступа: 12.04.2022.
2. Основные показатели деятельности страховых организаций Республики Беларусь // Финансы, учет, аудит [Электронный документ]. – 2022. – Режим доступа: <http://minfin.gov.by>. – Дата доступа: 12.04.2022.

УДК 339.37

ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УВЕЛИЧЕНИЯ ТОВАРООБОРОТА В СЕННЕНСКОМ ФИЛИАЛЕ ВИТЕБСКОГО ОБЛАСТНОГО ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО ОБЩЕСТВА

Прокофьева Н.Л., к.э.н., доц., Лапехо М.А., студ.

*Витебский государственный технологический университет,
г. Витебск, Республика Беларусь*

Реферат. В статье рассмотрены условия работы потребительского общества в районном центре и сельской местности. Выявлены объективные причины снижения товарооборота и эффективности торговой деятельности: сокращение численности населения, рост конкурентного предложения. Субъективные причины, связанные с организацией закупок товаров, увеличением территории обслуживания, низкой культурой обслуживания, значительно снижают конкурентоспособность торговых объектов Сенненского филиала Витебского областного потребительского общества. Обоснованы возможные направления развития товарооборота и повышения качества обслуживания населения.

Ключевые слова: товарооборот, товарные группы, ассортимент, закупки, организация обслуживания.

Сенненское районное потребительское общество – единственное крупное торговое общество города Сенно в сфере розничной торговли продовольственными товарами, в 2019 году его доля на розничном рынке продуктов питания города Сенно и района ориентировочно составляла 60–70 %. В сельской местности магазины потребительского общества имеют монопольное положение. Такая ситуация характерна для всех районов

Витебской области. Но объективные обстоятельства в виде появления магазинов конкурентов в городе и сокращения численности населения Сенненского района в целом (с 2018 по 2021 год уменьшилось на 1415 человек [1, с. 48]) и в большей степени сельского населения предопределяет реорганизацию самого общества и требует определенных усилий для сохранения его жизнеспособности.

Для сокращения расходов на реализацию товаров с целью их предложения по приемлемым ценам оптимизируется число торговых точек и управление самим потребительским обществом.

Организационная проблема сохранения масштабов деятельности реализована за счет расширения территории обслуживания: кроме населенных пунктов Сенненского района местное потребительское общество обслуживает части территорий Чашникского, Оршанского, Толочинского, и Витебского районов. Расширение территории обслуживания с большим числом мелких населенных пунктов привело к росту транспортных расходов, связанных с поддержанием ассортимента товаров во всех торговых точках.

Для оптимизации затрат на управление с июня 2020 года Сенненское районное потребительское общество стало филиалом Витебского областного потребительского общества. Все предпринятые усилия по сохранению товарооборота и удержанию доли рынка пока не увенчались успехом. Товарооборот сокращается по всем торговым объектам за исключением сельской местности Сенненского района (табл. 1).

В результате розничный товарооборот в 2020 году снизился более чем на 15 %, доходы от реализации товаров сократились почти на 50 %, что привело к получению убытка от этой деятельности (розничная торговля в 2020 году имеет удельный вес в общем товарообороте 93,1%) в 309 тыс. рублей.

Отсутствие собственных средств и недостаточное финансирование филиала со стороны Витебского потребительского общества приводит к несвоевременному расчету с поставщиками товаров, а, следовательно, к недопоставкам, сокращению ассортимента и даже к прекращению сотрудничества с поставщиками.

В итоге, в структуре товарооборота в 2020 году по сравнению с 2019 годом доля продовольственных товаров возросла и составила 92,38 %.

Таблица 1 – Динамика товарооборота по районам

Район	2019 год, млн руб.	2020 год, млн руб.	Откл.	Темп изменения, %
Сенненский район, в том числе село	15,98 8,49	14,08 8,56	-1,90 0,07	88,11 100,82
Чашникский район, в том числе село	1,34 1,34	0,03 0,03	-1,31 -1,31	2,24 2,24
Толочинский район, в том числе село	3,88 3,38	3,51 3,19	-0,37 -0,19	90,46 94,38
Витебский район, в том числе село	1,84 1,80	1,62 1,59	-0,22 -0,21	88,04 88,33
Оршанский район	0,02	0,32	0,30	1600
Итого по торговле	23,06	19,56	-3,5	84,82

Собственная разработка.

Но объем реализации по всем товарным группам пищевых продуктов снизился, за исключением алкогольных напитков, табачных изделий и молочной продукции. Более того, наибольший удельный вес в товарообороте продовольственных товаров имеют алкогольные напитки, удельный вес которых за 2020 год возрос до 20,5 %.

На снижение объема продаж влияет множество факторов, главным из которых является открытие в г. Сенно в 2019 году двух магазинов с более низкими ценами – «Копеечка» и «Хит», а в 2020 году магазина с высокими ценами, но при этом очень широким выбором предложенных товаров и высокой культурой обслуживания покупателей – «Санта». Такое расширение конкурентного предложения снижает товарооборот потребительского общества не только в городе, но и в сельской местности.

Организационной проблемой является и сама процедура закупок товаров для

реализации их через сеть торговых точек общества. Тендерные закупки сопряжены с большими объемами и ограниченным выбором поставщиков. Поставка одной большой партией на склад филиала обеспечивает простоту оформления документов, небольшого документооборота, связанного с заказом, гарантии поставки всей партии и предоставления поставщиком в этом случае повышенных торговых скидок. Однако при таком методе закупки филиал несет большие затраты на содержание складов, проведение складских операций, которые практически полностью производятся вручную работниками. Следовательно, из-за большого количества складских работников филиал несет расходы по заработной плате.

Поскольку филиал сам не осуществляет объявление тендеров на закупку товаров, а работает с поставщиками уже предложенными Витебским областным потребительским обществом, филиал лишен возможности самостоятельно анализировать приемлемость предложенных условий работы и цен поставщиков. При этом из-за разных уровней жизни в областном городе, селе и районном городе, некорректно чтобы именно Витебское областное потребительское общество проводило закупки и устанавливало приемлемые для них цены

Также пользуясь собственным транспортом, филиал постоянно несет расходы на транспортировку товаров до мест продажи. Из-за большой протяженности района, и расположения магазинов на большом расстоянии друг от друга, а также плохим качеством сельских дорог транспортные расходы превышают нормы, и постоянно растут. Значительная часть магазинов в сельской местности убыточны – товароборот снижается, а затраты по содержанию торговых точек увеличиваются.

Опыт решения таких проблем уже имеется: в филиале налажена система работы автомагазинов, которые на данный момент обслуживают 303 сельских населенных пункта. Проведенный анализ показывает, что передвижная торговля будет актуальной для сохранения жизнеспособности потребительского общества. Это позволит сохранить торговое обслуживание жителей сельской местности, сократить расходы на реализацию и получить собственные источники финансирования для развития товарооборота.

Передвижная торговля позволит решить еще одну проблему в магазинах филиала – низкий уровень обслуживания, что очень сильно влияет на желание покупателей посещать магазин повторно. Заменить продавцов в сельских магазинах достаточно проблематично ввиду отсутствия претендентов на эти должности, но регулярное повышение квалификации тех, кто заинтересован в своей деятельности, позволит увеличить привлекательность торговых объектов филиала. В исследовании обоснованы учебные центры, договоры с которыми о повышении квалификации торгового персонала позволят увеличить товарооборот.

Одним из наиболее привлекательных способов увеличения товарооборота является расширение рынка сбыта путем реализации товаров отделу по образованию Сенненского райисполкома. Месячный оборот продуктов питания в отделе образования в среднем составляет около 90 тыс. руб. в месяцы учебного года, и снижается до 40 тыс. руб. в летние месяцы. При этом филиал на постоянной основе поставляет отделу только продукцию собственного производства в виде хлебобулочной продукции, а также обеспечивает большей частью продуктов питания оздоровительные лагеря на базе отдела по образованию Сенненского райисполкома.

Для того чтобы сотрудничать с отделом по образованию филиалу, следует участвовать в тендерах, объявляемых отделом по всем позициям продуктов питания. Для этого для начала следует наладить поставки товаров, подходящих для питания детей школьного и дошкольного возраста.

Предложенные меры по совершенствованию процесса организации торговли Сенненским филиалом Витебского потребительского общества позволят увеличить товарооборот, повысить качество обслуживания покупателей и жизнеспособность самого общества.

Список использованных источников

1. Статистический ежегодник Витебской области, 2021: статистический сборник // Главное статистическое управление Витебской области. – 440 с.