

**ФИНАНСОВЫЙ МЕХАНИЗМ ТОРГОВЛИ
В СЕЛЬСКОЙ МЕСТНОСТИ И ЕГО ИСПОЛЬЗОВАНИЕ
ПРИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИИ СИСТЕМЫ ФИНАНСОВОГО
ОБЕСПЕЧЕНИЯ ТОРГОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ
КООПЕРАЦИИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ**

Исходя из экономического содержания термина «финансовое обеспечение», под которым понимается «процесс формирования, распределения и последующего использования финансовых ресурсов, необходимых для организации эффективной финансово-хозяйственной деятельности хозяйствующего субъекта, а также управление ими посредством финансового механизма», можно констатировать, что финансовый механизм является неотъемлемым элементом системы финансового обеспечения. Следовательно, от того, какие методы и рычаги финансового механизма используются в процессе управления финансовыми ресурсами, зависит как эффективность системы финансового обеспечения организации, так и эффективность ее деятельности в целом.

Необходимо отметить, что структура финансового механизма торговых организаций, расположенных в сельской местности, изменчива и имеет свою специфику, базирующуюся на особенностях финансового обеспечения торговли на селе. Помимо этого, специфика структуры финансового механизма торговых организаций сельской местности в значительной степени обусловлена организационной формой торговли. Поэтому, при изучении действующего финансового

механизма торговли на селе, разобьем его на несколько составных частей (рисунок 1). И хотя все торговые организации, расположенные в сельской местности, как субъекты одной отрасли имеют много общего в торгово-экономических процессах, а также в условиях хозяйствования, различия между их конкретными организационными формами весьма существенны. Это сказывается на структуре финансового механизма и в конечном итоге на результатах финансово-хозяйственной деятельности. В связи с этим в схеме нами выделены финансовый механизм государственной торговли и финансовый механизм частной торговли. В свою очередь в рамках частной торговли мы выделили финансовый механизм по торговым организациям потребительской кооперации и по индивидуальным предпринимателям. Выделение в рамках частной торговли лишь двух представленных организационных форм объясняется тем фактом, что на сегодняшний день именно потребительская кооперация и индивидуальные предприниматели являются основными представителями частной торговли, обеспечивающими население сельской местности товарами народного потребления в целом по республике и по Гомельской области в частности.

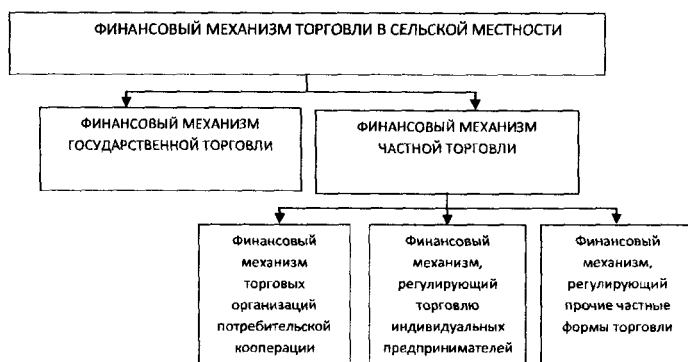


Рисунок 1 – Сокращенная схема составных частей финансового механизма торговли в сельской местности

В связи с тем, что торговые организации потребительской кооперации занимают наибольший удельный вес в сельской торговле, основная роль в решении проблемы улучшения качества торгового обслуживания на селе принадлежит им, а, следовательно, необходимо выявить те финансовые рычаги и методы, которые позволят наиболее эффективно управлять финансовыми ресурсами данных субъектов хозяйствования.

Все основные рычаги финансового механизма, которые в настоящее время играют решающую роль в управлении финансовыми ресурсами торговых организаций потребительской кооперации (рисунок 2), можно условно подразделить

на полностью зависимые от организации (паевые взносы), частично зависимые (нормы амортизации, вклады в уставный фонд, прибыль, цена) и независимые (налоги и сборы, виды кредитов, процентные ставки, льготы, преференции, финансовые санкции) (рисунок 3).

Поскольку независимые рычаги финансового механизма не поддаются управлению с позиции организации, то использовать их в целях совершенствования системы финансового обеспечения можно лишь путем уменьшения негативных воздействий (например, сокращение нарушений законодательства с целью уменьшения размера финансовых санкций) или усиления положительных воздействий данных рычагов с помощью постоянного сбора и анализа информации о тенденциях и прогнозах их влияния.

Частично зависимые рычаги финансового механизма подвержены влиянию со стороны организации и вместе с тем, данное влияние в некоторой степени ограничивается извне различными факторами, например, нормативными актами (прибыль, амортизационные отчисления) и др.

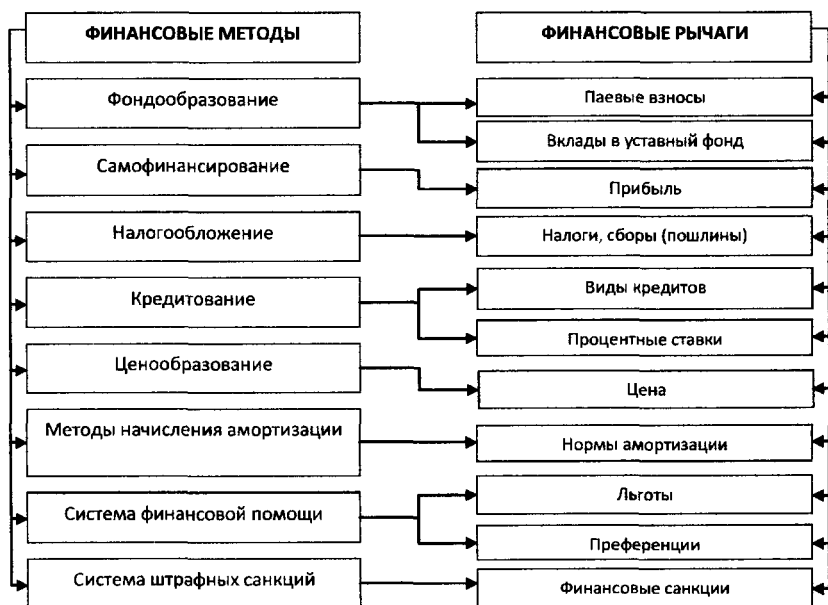


Рисунок 2 – Взаимосвязь основных финансовых методов и рычагов, влияющих на финансовые ресурсы торговых организаций потребительской кооперации

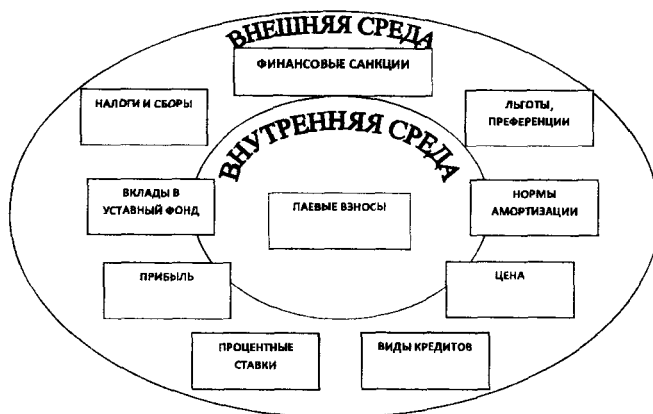


Рисунок 3 – Принадлежность основных рычагов финансового механизма, влияющих на систему финансового обеспечения, внешней и внутренней среде деятельности торговых организаций потребительской кооперации

Наиболее важными в процессе управления финансовыми ресурсами являются зависимые рычаги, поскольку они полностью подвержены регулированию со стороны организации.

Наиболее важными в процессе управления финансовыми ресурсами являются зависимые рычаги, поскольку они полностью подвержены регулированию со стороны организации.

Учитывая то, что действующий в настоящее время финансовый механизм торговых организаций потребительской кооперации имеет существенные недостатки, которые отрицательно сказываются на эффективности системы финансового обеспечения, предложим некоторые направления его реформирования, которые, на наш взгляд, позволят усовершенствовать систему финансового обеспечения данных хозяйствующих субъектов.

В качестве основного зависимого рычага для организаций потребительской кооперации выступают паевые взносы. На наш взгляд, в период перехода к рыночной экономике в условиях дороговизны и ограниченности банковских кредитов использование такого финансового метода как фондообразование и в частности финансового рычага – паевые взносы дает реальную возможность увеличения собственных финансовых ресурсов и, тем самым, снижения потребности в заемных средствах. Одним из условий привлечения средств пайщиков может стать выплата дивидендов по паевым взносам. Т. е. потребительским обществам вместо выплаты процентов по кредитам целесообразнее привлекать средства пайщиков с выплатами дивидендов по ним. Таким образом, на наш взгляд, руководству потребительских обществ необходимо пересмотреть отно-

шение к вышеуказанному характерному только для системы потребительской кооперации источнику формирования средств.

Поскольку зачастую основной задачей в области финансового обеспечения для сельских торговых организаций является значительное увеличение доли собственных финансовых ресурсов в общем их объеме, что достаточно сложно осуществить используя лишь выделенные выше основные финансовые методы и рычаги, следовательно, необходимо искать новые источники финансирования.

Так, на наш взгляд, учитывая мобильность бизнеса основных конкурентов потребительской кооперации на селе – индивидуальных предпринимателей, актуальным является поиск путей взаимовыгодного экономического сотрудничества с данными субъектами хозяйствования. Например, ориентируясь на практику финансирования за рубежом, можно выделить такой популярный источник как франчайзинг, который позволяет субъекту хозяйствования развиваться за счет средств, привлекаемых в систему предпринимателей-франчайзи. В настоящее время франчайзинг стабильно и поступательно развивается в странах дальнего и ближнего зарубежья. По некоторым оценкам, «около 10 % розничного товарооборота в мире обслуживается франшизными сетями». Например, в США «доля франчайзинговых компаний превышает 40 % общего объема торговли американского рынка», «в Австралии более 90 % торговых предприятий быстрого обслуживания работают по договорам франчайзинга».

Франчайзинг обеспечивает франчайзеру – владельцу лицензии, торговой марки, получение дополнительных финансовых ресурсов в виде:

- франшизы (паушального взноса) – платы за право, передаваемое франчайзером франчайзи (субъекту хозяйствования, приобретающему право ведения бизнеса под торговой маркой франчайзера) на использование торговой марки;
- роялти – регулярной платы за пользование брендом. Обычно роялти взимаются как процент от прибыли франчайзи, однако могут быть выражены как фиксированная сумма за период или процент от выручки франчайзи;
- дохода от сдачи в аренду франчайзи помещений, находящихся в собственности франчайзера;
- наценки на поставляемые франчайзи товары и др.

Необходимо отметить, что розничная торговая сеть потребительской кооперации с самого начала создавалась по образу франчайзинга: типизация сети, ее размещение, ассортиментная политики, внешнее и внутреннее оформление и т. д. разрабатывались и внедрялись централизованно. Таким образом, имеющийся в потребительской кооперации опыт является хорошей базой для разработки франчайзинга, адаптированного к современным условиям хозяйствования. Кроме того, по мнению большинства экономистов, для развития франчайзинга «во все не обязательно входить в число самых узнаваемых брендов».

До недавнего времени франчайзинг в Республике Беларусь был лишь декларативным договором, т. е. такой договор мог заключаться только в случаях,

предусмотренных законодательством, а таковые случаи фактически отсутствовали. 26 февраля 2005 г. в силу вступил Закон РБ № 316-З «О внесении дополнений и изменений в Гражданский кодекс РБ по вопросам регистрации недвижимого имущества, состава участников ассоциаций и союзов, комплексной предпринимательской лицензии (франчайзинга), правового режима имущества крестьянского (фермерского) хозяйства» от 18.08.2004 г. Данный Закон детально регламентирует отношения франчайзинга: сферу применения, требования к форме и регистрации договора и пр.

Еще одним дополнительным источником финансовых ресурсов для торговых организаций потребительской кооперации могут стать лизинговые платежи от сдачи в аренду свободных торговых площадей индивидуальным предпринимателям.

Что касается заемных финансовых ресурсов, то одним из наиболее перспективных источников для потребительской кооперации могут стать займы у населения. На наш взгляд, привлечение денежных средств населения под ставку ниже банковского процента на срок не менее одного года с оформлением векселя или долгового обязательства позволит также повысить интерес населения к потребительской кооперации. Поскольку ставка за пользование кредитом включается в расходы на реализацию, это в свою очередь обусловит их сокращение и, следовательно, увеличение прибыли торговли.

В совокупности использование всех вышепредложенных мер с учетом действующих государственных приоритетов в сфере развития сельской местности, на наш взгляд, активизирует их финансово-хозяйственную деятельность, что в конечном итоге позволит эффективно решить задачу обеспечения сельских жителей товарами народного потребления.