

Борбодоев М.М., Раимжанов Н.К.

**КЕРЕКТӨӨ РЫНОГУНДАГЫ АКЧА АГЫМЫН БАШКАРУУНУН
ЭКОНОМИКАЛЫК НЕГИЗИ**

Борбодоев М.М., Раимжанов Н.К.

**ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ ДЕНЕЖНЫМИ ПОТОКАМИ НА
ПОТРЕБИТЕЛЬСКОМ РЫНКЕ**

M.M. Borbodoev, N.K. Raimzhanov

**ECONOMIC BASES OF MANAGEMENT OF CASH FLOWS IN THE CONSUMER
MARKET**

УДК: 339.1(575.2)(043.2)

Бул макалада соода-сатык ишканаларын заманбап талабына жараша жана кредиттик саясатты туура жүргүзүүдөгү өнүктүрүүсү каралган. Экономикада соода уюлдук бирдик катары өндүрүштүк муктаждыктардагы чийки ресурстарды сатып алуу менен байланышкан көйгөйлөрдү чечүүдө, керектөөчүлөргө сооданы илгерилетүү ресурстарынын оптималдуу жолу каралды ж.б., ошондой эле керектөө рыногунда акча агымдарын башкаруунун негиздери сунушталды.

Негизги сөздөр: *акча агымы, башкаруу, экономикалык өнүгүү, соода-сатык, ишкана, натыйжалуулук, суроо-талап, сунуштар, керектөө рыногу.*

В данной статье рассматривается развитие современной ситуации в торговле и проведении разумной кредитной политики. Именно торговля как мобильное звено в экономике больше других нуждается в оперативном решении роста, связанным с закупкой товарных ресурсов, созданием оптимального уровня запасов, продвижением товарных ресурсов к потребителям и т.д., а также основы управления денежными потоками на потребительском рынке.

Ключевые слова: *денежный поток, управление, экономическое развитие, торговля, предприятия, эффективность, спрос, предложение, потребительский рынок.*

This article examines the development of the current situation in trade and the conduct of a sound credit policy. It is trade as a mobile link in the economy that needs more than others to deal with growth, related to the purchase of commodity resources, the creation of an optimal level of stocks, the promotion of commodity resources to consumers, etc., as well as the basics of managing cash flows in the consumer market.

Key words: *cash flow, management, economic development, trade, enterprises, efficiency, demand, supply, consumer market.*

Переход к рыночным отношениям требует глубоких сдвигов в экономике - решающей сфере человеческой деятельности. Необходимо осуществить крутой поворот потребительского рынка, переориентировать каждое предприятие, организацию, фирму на полное и первоочередное использование качественных факторов экономического роста. Поэтому, состояние движения денежных потоков в торговле в известной мере можно определить долей вклада сферы обращения внутреннего валового продукта республики. Чем больше доля торговли

ВВП, тем выше вклад в него сферы обращения в виде товарооборота и выше уровень удовлетворения потребности населения в потребительских товарах. С другой стороны, на рынке сбалансированность спроса и предложения также находит отражение в показателе товарооборота, поскольку он показывает уровень предложения, подтвержденный продажей потребительских товаров и одновременно показывает уровень удовлетворения спроса на те же потребительские товары. Таким образом, анализ показал, что вклад торговли за исследуемый период вырос вследствие роста оборота розничной торговли. Поэтому, анализ показывает еще и такую тенденцию, как обеспечение населения потребительскими товарами через рынки [1]. При этом наблюдается рост товарооборота на душу населения, составив в 2014 году 25120 тыс. сом. Необходимо отметить, что потребительской рынок характеризуется сложным составом и структурой, которые в ту или иную сторону могут быть изменены величиной товарного состава. Так, в общем объеме товарооборота услуги по ремонту автомобилей, бытовой техники и предметов личного пользования в 2014 году составили 197635,3 млн. сомов, что в 1,4 раза больше, чем в 2009 году.

Вместе с тем, следует различать природу товарооборота и природу денежного обращения, хотя между ними имеется тесная связь. Дело в том, что анализ товарооборота проследует цель улучшения управления торговлей, т. е. всей совокупностью сферы обращения, а управление денежными потоками представляет собой управление финансовым состоянием объекта. На наш взгляд, это два направления совпадают по достижению конечных целей, получению прибыли, а в том, что касается методов анализа, существенно отличаются. Базой для анализа денежных потоков является наличие достоверной информации об их формировании и направлениях использования в разрезе видов хозяйственной деятельности и других аналитических признаков.

Исходя из этого, данные полученные результаты расчета денежных потоков обладают большой аналитической ценностью. Анализ отчетов о движении денежных средств предоставляет широкие возможности для понимания сути финансовых

операций предприятия, так как позволяет оценить итоги прошлой деятельности, с его помощью можно обнаружить несбалансированность поступления и использования денежных средств, предпринять меры, которые помогут избежать этого в будущем.

В целом работу объектов потребительских рынков (торговля) можно оценить с помощью ряда показателей, среди которых валовой доход, дебиторская и кредиторская задолженность, уровень запасов сырья и т.д. Таким образом, Рост чистого денежного потока по основной деятельности обеспечивает повышение темпов экономического развития предприятия на принципах самофинансирования, снижает зависимость от внешних источников финансирования, обеспечивает прирост рыночной стоимости предприятия. Поэтому анализ показал валовой доход предприятий и торговли за последние 9 лет объем услуг, [2] оказываемых населению, в целом растет, в особенности операции с недвижимостью - в 6,4 раза, ремонт автомобилей - в 3,2 раза. Следует отметить, что денежные потоки на рынке потребительских товаров протекают под влиянием различных ситуаций и основное назначение их, как отмечалось выше, обслуживание купли-продажи товаров. Например, наше исследование, торговли Ошской области и города Ош показало следующие общие характерные черты: все денежные потоки аккумулируются основной деятельностью – розничной торговлей потребительскими товарами; большая часть товаров, предоставляемых для реализации, остается в собственности у поставщика; основным источником заемных средств является кредиторская задолженность перед поставщиками; в денежном обороте превалирует налично-денежная форма; используются небольшие площади торгового зала.

Известно, что торговое предприятие стремится к повышению уровня рентабельности, что достигается различными путями, основными из которых являются следующие:

- рост выручки от реализации товаров;
- проведение жесткой кредитной политики;
- установление конкурентоспособных цен реализации;
- достижение оптимального уровня запасов товарно-материальных ценностей и за счет этого снижение издержек вследствие уменьшения расходов на хранение;
- усиление контроля за формированием, анализом и сбором дебиторской задолженности и др.

Кроме этого на исследуемых нами предприятиях Ошской области, таких, как «Ош-Таатан», «Келечек», «Азык-Ордо», не проводится постоянный анализ коммерческих и управленческих расходов с целью их минимизации и повышения их эффективности.

Необходимо также отметить, что на предприятиях торговли не осуществляется и так называемое сквозное и непрерывное планирование денежных потоков с целью улучшения их управляемости. Между тем, планирование денежных

потоков осуществляется в рамках общей системы стратегического и текущего планирования на предприятии. Основываясь на долгосрочных стратегических целях и миссии предприятия, создается система детальных планов (бюджетов) с организацией системы координации и контроля их выполнения. Система бюджетов на предприятии призвана решить ряд таких задач, как обеспечение текущего планирования, координация деятельности подразделений, обоснование затрат предприятия, создание базы для оценки и контроля планов хозяйственной деятельности.

Поэтому, для предприятий торговли такими параметрами могут быть объем годовой выручки от реализации, средний уровень наценки, средний уровень издержек и чистой прибыли в процентах к выручке, соотношение собственного и заемного капитала и другие показатели. Весьма информативным показателем для торговых компаний является соотношение годовой выручки от реализации, приходящейся на одного сотрудника (производительность труда одного сотрудника). Он позволяет сравнить деятельность больших и малых компаний между собой, оценить вклад каждого сотрудника (в том числе склада, транспортного отдела, бухгалтерии), поскольку от всех сотрудников зависит коммерческий успех компании.

На наш взгляд, на указанные выше показатели, в особенности, на показатели производительности труда не только в торговле, но и во всех секторах экономики следует обращать особое внимание, поскольку от этого показателя зависит общее состояние экономики. Теоретически верным является то положение, когда показатель производительности труда опережает показатель роста средней заработной платы [3]. Если это перевести на практический язык в экономике в целом, в том числе в торговле, рост результатов в виде выпуска продукции или доходов в расчете на одного человека должен опережать рост доходов на душу населения.

Вместе с тем, как показало наше наблюдение, составление бюджета даже в рамках отдельного торгового предприятия в рамках одного года представляет определенную трудность. Это связано со следующими обязательствами: во-первых, как правило, товарный ассортимент чрезвычайно широк, поэтому приходится пользоваться в основном показателями стоимости, сгруппировав разнообразный ассортимент товаров по определенным признакам; во-вторых, цены на товары подвижны в течение даже одного квартала, не говоря о календарном годе, поэтому приходится вносить безналичные коррективы для сбалансированных расчетов.

В управлении денежными потоками, как показало исследование, чрезвычайно важное значение имеют постоянные оперативные связи торговых предприятий с поставщиками товаров, с одной стороны, и с покупателями, с другой. Дело в том, что параллельно с торговыми предприятиями на рынке ведут исследования производители товаров, в

особенности, в той части, что касается поведения покупателей, а также жизненного цикла производимых товаров.

Отсюда логичной выглядит совместная работа производителей товаров и торговли по поводу нахождения оптимальных вариантов товародвижения на рынке, так как в этом заинтересованы как производители, так и торговля. Например, если жизненный цикл товара заканчивается то производитель вынужден остановить производство продукции и должен сообщить об этом торговым предприятиям, те в свою очередь, должны предупредить покупателей. Только так, путем установления контактов, можно завоевать доверие как покупателей, так и поставщиков товарных ресурсов.

В управлении денежными потоками в сфере обращения необходимо учесть и такую особенность торговли, как использование больших масштабов наличных денег [4]. Это, в свою очередь, создает препятствия эффективному управлению денежными потоками из-за невозможности проследить за движением денежных масс, в особенности в мелкой торговле. Именно по мелким платежам на рынке розничной торговли различные отрасли производства и импортные поставщики могут реализовывать значительные объемы неучтенных товаров, и государство при этом сталкивается с проблемами сбора налогов. Большинство людей в торговле Кыргызстана в настоящее время работает без надлежащей регистрации и, так как оплата происходит наличными деньгами, достаточно сложно взимать налоги с работника и работодателя. Государство не имеет в настоящее время механизмов, позволяющих регистрировать реальный объем потребления населения и оценивать состояние дел в сфере косвенного налогообложения.

Правильное построение взаимоотношений торговых предприятий с государством не только в области налогообложения, но и в соблюдении законов и положений, касающихся сферы обращения, относится к числу важных мер по управлению денежными потоками.

В управлении денежными потоками чрезвычайно важное значение имеет безналичный расчет в сфере торговли, а также использование современных методов взаимодействия. Например, отношения торговых предприятий с банками через пластиковые карты. Применительно к торговле потребительскими товарами это может выражаться, например, в продаже товаров в кредит. В этом случае продавец увеличивает прибыль за счет стимулирования спроса. Наши исследования показали, что торговые предприятия республики находятся на начальном этапе перехода на инновационные виды безналичных расчетов с помощью банковских карточек. В настоящее время нет ни одной торговой точки, где бы

полностью использовались так называемая карточная система оплаты труда, хотя некоторые её элементы можно встретить в сети супермаркетов «Народный», «BetaСторес» и др.

А между тем выгода карточной системы, как в торговой деятельности, так и в банковской, очевидна. Таким образом, кредитные карточки обеспечивают тройную выгоду всем сторонам треугольника банк - продавец - клиент. Именно поэтому кредитные карты лидируют по тиражам и объемам операций в основных международных платежных системах.

Безусловно, управление денежными потоками в торговле на современном этапе все больше и больше приобретает сложный и многообразный характер, в том числе во взаимных расчетах с покупателями и поставщиками товарных ресурсов. Суть современной ситуации в торговле заключается в проведении разумной кредитной политики. Дело в том, что кредит как денежный ресурс способствует оперативному решению многих наболевших проблем в торговле. Именно торговля как мобильное звено в экономике больше других нуждается в оперативном решении роста, связанным с закупкой товарных ресурсов, созданием оптимального уровня запасов, продвижением товарных ресурсов к потребителям и т.д. Поэтому одним из главных направлений оптимизации денежного оборота торгового предприятия является повышение эффективности кредитной политики.

В связи с вышесказанным можно сделать следующие выводы: Денежные потоки играют основную роль в устойчивом и эффективном функционировании потребительских рынков. Как показал анализ потребительского рынка Кыргызской Республики, в управлении денежными потоками имеются резервы. Эти резервы связаны с пополнением оборота средств предприятий торговли, объектов инфраструктура рынка и др. рыночных структур. Вместе с тем, есть и положительные моменты в управлении денежными потоками, в частности, в Кыргызстане имеются высокорентабельные торговые предприятия. Внедряются в практику потребительских рынков в отношениях с банками пластиковые карты и др. В то же время имеется еще много резервов в совершенствовании управления денежными потоками.

Литература:

1. Кыргызстан в цифрах. – Бишкек: Нацстатком КР, 2008-2015 гг.
2. Финансы предприятий. – Бишкек: Нацстатком КР, 2006-2015 гг.
3. Бирман А.М. Финансы торговли. – М., 1980. – С. 36.
4. Бочаров В.В. Управление денежным оборотом предприятий и корпораций. – М., 2001. – С. 47

Рецензент: д.э.н., профессор Эргешбаев У.Ж.