

Для формирования финансового результата от реализации товаров и оказания вспомогательных торговых услуг целесообразно организовать отдельный учет доходов торговой организации. Для этого в аналитическом учете к счету 90 «Реализация» следует открыть счета второго порядка 90-1-1 «Выручка от реализации товаров» и 90-1-2 «Выручка от реализации торговых услуг». Соответствующие счета второго порядка будут открыты и для других субсчетов по счету 90 «Реализация».

Организация и ведение отдельного учета доходов и расходов, связанных с реализацией товаров, производством и реализацией торговых услуг позволит сформировать финансовый результат по каждому виду деятельности, составить плановые и отчетные калькуляции стоимости вспомогательных услуг, дать оценку их эффективности, составить прогноз дальнейшего развития торговой организации.

УДК 658.62

*Студ. Бутковская Ю.Н.,
ст. преп. Рудницкий Д.Б.*

ЭКСПЕРТНЫЙ МЕТОД ОЦЕНКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОДУКЦИИ

В современных условиях проблема конкурентоспособности продукции имеет важное значение.

В данной исследовательской работе рассматривается продукция трех предприятий: ВВК «Витьба» (Беларусь), ОАО МПК «Крекер» (Россия), ОАО «Лидапещеконцентраты», и определяется наиболее конкурентоспособная на рынке РБ.

Существует множество методов анализа конкурентоспособности продукции: метод ранговой корреляции, многокритериальная оценка работы предприятий и другие, однако в данной работе был использован экспертный метод оценки конкурентоспособности, в котором были использованы мнения 10 экспертов, оценивавших продукцию предприятий по 6 критериям. Полученные результаты представлены в таблице.

Таблица – Итоговые данные оценки конкурентоспособности

Критерий	Стоимость	Качество	Гарантии качества	Дизайн упаковки	Маркетинг и реклама	Экологичность, герметичность упаковки	Обобщенные приоритеты
Продукция «Витьба»	0,542	0,534	0,633	0,342	0,367	0,515	0,543
«Крекер»	0,267	0,213	0,176	0,098	0,141	0,238	0,215
Лидапещеконцентраты	0,312	0,254	0,569	0,432	0,148	0,312	0,376

Из итоговых данных оценки следует, что предпочтение на рынке стоит отдать продукции ВВК «Витьба», результирующий показатель которой равен 0,543. Наименее же предпочтительной из представленных явилась продукция ОАО МПК «Крекер» – 0,215. Продукция ОАО Лидапещеконцентраты с результирующим показателем, равным 0,376, заняла второе место.