***Рахимжонов Умиджон Комилжон угли***
магистрант
Ташкентский государственный экономический университет
г. Ташкент, Республика Узбекистан

# МЕТОДЫ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ТОВАРООБОРОТА И ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ

***Аннотация:*** *в статье рассматриваются методы прогнозирования товарооборота и финансовых результатов. Анализируются методы скользящей средней, экстраполяции и экономико-математического моделирования. Предлагаются подходы к повышению точности прогнозирования с учетом изменения спроса и закупочных цен.*

***Ключевые слова:*** *прогнозирование, товарооборот, оптовая торговля, рентабельность, экономический анализ.*

В современных условиях развития рыночной экономики прогнозирование становится важным инструментом управления деятельностью организаций, которое позволяет оценивать перспективы развития предприятия, определять предполагаемые объемы продаж, планировать финансовые ресурсы и своевременно реагировать на изменения рыночной конъюнктуры.

Особую значимость прогнозирование приобретает для организаций, осуществляющих оптовую торговлю. Деятельность таких организаций зависит от состояния товарного рынка, покупательной способности населения, изменения закупочных цен и условий поставок продукции. Кроме того, на результаты деятельности влияют сезонные колебания спроса, конкуренция и изменение валютных курсов при приобретении импортных товаров [1].

Согласно данным Национального комитета Республики Узбекистан по статистике, за январь-октябрь 2025 года объем оптового товарооборота в стране составил 393,9 трлн сумов, увеличившись на 12,2% по сравнению с аналогичным периодом 2024 года. При этом за аналогичный период 2024 года показатель составлял 331,6 трлн сумов [2].



Content is licensed under the Creative Commons Attribution 4.0 license (CC-BY 4.0)

Цель исследования – изучить методы прогнозирования товарооборота и финансовых результатов организаций, а также определить возможности их практического применения в условиях Республики Узбекистан.

Автором при выполнении исследования использованы такие методы как анализ и обобщение научной литературы, статистический и сравнительный анализ.

Прогнозирование товарооборота представляет собой процесс определения предполагаемых объемов реализации продукции на основе анализа предыдущих результатов деятельности, текущего состояния рынка и факторов, влияющих на потребительский спрос.

Для организаций в сфере оптовой торговли особое значение имеет анализ динамики продаж по отдельным товарным категориям.

Одним из наиболее распространенных методов является метод анализа динамики, предусматривающий изучение изменения товарооборота за несколько предыдущих периодов, который позволяет определить темпы роста или снижения продаж и выявить основные тенденции развития организации.

Следующим методом является метод скользящей средней. Его применение позволяет сгладить случайные колебания показателей и определить общую тенденцию изменения товарооборота. Данный метод может использоваться при прогнозировании ежемесячных продаж товара, особенно при наличии сезонных изменений спроса.

Также применяется метод экстраполяции тенденций, основанный на предположении о сохранении выявленной динамики в будущем. При использовании данного метода организация может определить ожидаемый товарооборот на следующий год с учетом средних темпов роста предыдущих периодов.

Для обоснования необходимости применения прогнозных методов целесообразно рассмотреть динамику оптового товарооборота Республики Узбекистан в таблице 1.

Таблица 1


Содержимое доступно по лицензии Creative Commons Attribution 4.0 license (CC-BY 4.0)

Динамика объема оптовой торговли в Республике Узбекистан

за январь–октябрь 2023–2025 годов

| Показатель | 2023 г. | 2024 г. | 2025 г. |
|---|---|---|---|
| Оптовый товарооборот, млрд сумов | 276 110,2 | 331 632,4 | 393 865,7 |
| Темп роста к предыдущему году, % | - | 120,1 | 118,8 |

Источник: составлено автором на основе данных Национального комитета Республики Узбекистан по статистике [2].

Представленные данные показывают, что за рассматриваемый период объем оптового товарооборота увеличился с 276,1 трлн до 393,9 трлн сумов. В 2024 году рост составил около 20,1%, а в 2025 году – около 18,8% относительно соответствующих периодов предыдущих лет.

Следовательно, положительная динамика оптовой торговли в целом по Республике Узбекистан создает предпосылки для дальнейшего развития на уровне организаций.

Прогнозирование финансовых результатов организации является продолжением прогнозирования товарооборота. Оно предусматривает определение ожидаемой выручки, себестоимости реализованных товаров, расходов и прибыли организации.

Основным показателем выступает выручка от реализации продукции, которая определяется с учетом предполагаемого количества реализованных товаров и их средней цены.

Важным этапом является прогнозирование расходов. К ним можно отности закупочную стоимость товаров, транспортные расходы, затраты на хранение продукции, заработную плату сотрудников, аренду складских помещений и другие операционные расходы.

На основе прогнозных показателей выручки и расходов определяется ожидаемая прибыль организации.

Для оценки эффективности деятельности рекомендуется использовать показатель рентабельности продаж, который позволяет определить, какая часть выручки приходится на прибыль от реализации.



Content is licensed under the Creative Commons Attribution 4.0 license (CC-BY 4.0)

Одной из основных проблем торговых организаций является недостаточная взаимосвязь между прогнозированием продаж и планированием закупок. В результате предприятие может приобретать избыточное количество продукции, пользующейся ограниченным спросом, одновременно испытывая недостаток наиболее востребованных товаров.

На основании проведенного исследования можно выделить несколько направлений совершенствования прогнозирования деятельности организаций в Республике Узбекистан.

Во-первых, необходимо совершенствовать систему сбора и анализа информации о продажах. Организациям целесообразно вести отдельный учет реализации различных категорий товара. Это позволит выявлять наиболее востребованные товары и точнее определять будущие объемы продаж.

Во-вторых, следует расширять применение статистических методов прогнозирования. Использование скользящей средней, анализа временных рядов и экономико-математических моделей позволит повысить обоснованность прогнозных показателей.

В-третьих, необходимо совершенствовать прогнозирование закупочных и операционных расходов. Особое внимание следует уделять транспортным затратам, стоимости импортируемой продукции и изменению валютных курсов.

В-четвёртых, рекомендуется применять сценарное прогнозирование, предусматривающее разработку оптимистического, базового и пессимистического вариантов развития организации. Это позволит учитывать возможные изменения спроса, закупочных цен и условий поставок.

По мнению автора, наиболее перспективным направлением является комплексное прогнозирование, при котором товарооборот, выручка, расходы и прибыль рассматриваются как взаимосвязанные экономические показатели. Такой подход позволит повысить обоснованность управленческих решений и улучшить финансовое планирование торговых организаций.


Содержимое доступно по лицензии Creative Commons Attribution 4.0 license (CC-BY 4.0)

Проведенное исследование показало, что прогнозирование товарооборота и финансовых результатов является важным инструментом повышения эффективности деятельности организаций.

Совершенствование методов прогнозирования должно рассматриваться как одно из важных условий повышения конкурентоспособности торговых организаций, рационального использования ими финансовых ресурсов и обеспечения устойчивого развития.

***Список литературы***

1. Кальницкий, С. Ю. Конкуренция на рынке оптовой торговли в условиях развития электронной коммерции / С. Ю. Кальницкий, А. В. Курдюмов // Социально-экономические процессы современного общества : материалы Всероссийской научно-практической конференции с международным участием. – Чебоксары : Среда, 2026. – С. 170–172. – EDN BPLWLN.

2. Розничный товарооборот в Узбекистане достиг 356,6 трлн сумов. – 24.11.2025. – URL: https://yuz.uz/ru/news/roznichny-tovarooborot-v-uzbekistane-dostig-3566-trln-sumov (дата обращения: 09.11.2026). – Текст : электронный.



Content is licensed under the Creative Commons Attribution 4.0 license (CC-BY 4.0)