

БЕЛОРУССКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ

УДК 336:339.3

ПРЫГУН ИРИНА ВЛАДИМИРОВНА

**ФИНАНСОВЫЙ МЕХАНИЗМ СТИМУЛИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ**
(на примере розничной торговли)

Специальность 08.00.05 - Экономика и управление
народным хозяйством

АВТОРЕФЕРАТ

диссертации на соискание ученой степени
кандидата экономических наук

Минск 1996

Работа выполнена в Белорусском государственном
экономическом университете

- Научный руководитель - кандидат экономических наук
доцент Валевич Р.П.
- Официальные оппоненты - доктор экономических наук,
профессор Фисенко М.К.
- кандидат экономических наук,
Шелег Н.С.
- Оппонирующая организация - Гомельский кооперативный
институт

Защита состоится " 6 " сентября 1996 г. в 14 час. 15 мин.
на заседании совета по защите диссертаций Д 02. 07. 02
в Белорусском государственном экономическом университете
Республики Беларусь по адресу: 220 672 , г. Минск, Партизанский
проспект , 26 , зал заседаний совета

С диссертацией можно ознакомиться в библиотеке Белорусского
государственного экономического университета

Автореферат разослан " 4 " ноября 1996 г.

Ученый секретарь
Совета по защите диссертаций,
доктор экономических наук

 Г.А. Короленок

ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОТЫ

Актуальность темы диссертации. Расширение рыночных преобразований предопределяет необходимость исследований по финансовой проблематике. Особенно остро такую потребность испытывает торговля. Дефицит собственных оборотных средств и их обесценение, низкая рентабельность и убыточность торговых предприятий, гипертрофированная система платежей, отсутствие серьезных инвестиционных проектов во многом обусловлены тем, что нынешняя финансовая система и финансовый механизм не стимулируют развития. Дальнейшее накопление финансовых проблем делает вполне реальной угрозу банкротства для отрасли, которая в рыночной экономике обычно процветает.

Вместе с тем, качественное совершенствование торговли, адекватное потребностям общества и условиям функционирования рыночной среды в целях повышения рентабельности данного вида деятельности, связано с изменением финансовой политики, формированием гибкой системы налогообложения, использованием разнообразных инструментов повышения эффективности хозяйствования и стимулов к развитию предпринимательства. Эта новая постановка вопроса требует совершенно новых методологических подходов.

С этих позиций особую актуальность приобретает финансовый механизм торговых предприятий, проблемы совершенствования которого в последнее время выпали из поля зрения теоретиков, поэтому в научной литературе отсутствует комплексное исследование финансового механизма при переходе к рыночным отношениям, т.е. в промежуточный между командной и рыночной экономикой период.

Отдельные элементы финансового механизма были достаточно глубоко рассмотрены в работах И. Т. Балабанова, А. Бабо, А. М. Бирмана, Н. В. Гаретовского, Н. В. Зайца, А. Кульмана, П. С. Никольского, М. А. Песселя, В. М. Родионовой, В. К. Сенчагова, Н. Д. Сычева, М.И. Ткачук, М. К. Фисенко и др. Однако в них не в полной мере отражаются новые требования к управлению и не учитывается отраслевая специфика, что в значительной степени определяет сложности на пути решения данного вопроса.

Положение усугубляется еще и тем, что существование ошибочной теории торговой прибыли в практическом плане привело к тому, что торговое предприятие в административно-командной экономике почти потеряло заинтересованность в наращивании собственных источников финансирования своих потребностей: прибыль, около 95 %, перечислялась в госбюджет, а из того же бюджета выделялись средства на финансирование затрат, связанных с развитием каждого отдельно взятого предприятия. Поэтому

вопросы финансового менеджмента были исключены из управленческой практики.

Разработка новых управленческих технологий рыночного типа с использованием накопленного мировым опытом багажа методов и приемов, выработанных при его познании различными научными дисциплинами диктует не только уточнение теоретико-методологической базы по данному вопросу - концептуальной модели финансового механизма торгового предприятия, организационных элементов его структурного построения с учетом отраслевых особенностей, формирования результата (эффекта) торговой деятельности, форм планирования развития торговли, воздействия финансового механизма на деятельность предприятий, но и разработку новых методических подходов к финансовому анализу, планированию и управлению.

Недостаточная разработанность вопросов совершенствования финансового механизма в торговле, их большое теоретическое и практическое значение для стимулирования деятельности розничных торговых предприятий определили целевую направленность и структуру диссертации.

Связь работы с крупными научными программами, темами и личным вкладом соискателя. Диссертация выполнялась во взаимосвязи с разрабатываемыми Минторгом Программой структурной перестройки торговли в РБ и Концепцией развития внутренней торговли РБ на период до 2000 г.

Автор принимал непосредственное участие в научно-исследовательской работе кафедры экономики торговли БГЭУ по темам "Эффективность работы торговых предприятий в современных условиях" (1994 г.) и "Резервы роста рентабельности предприятий торговли в современных условиях" (1995 г.).

Цель и задачи исследования. Цель диссертационного исследования заключается в том, чтобы на базе изучения имеющихся теоретических разработок и обобщения практики хозяйствования торговых предприятий разработать рекомендации по совершенствованию финансового механизма для стимулирования деятельности розничных торговых предприятий в условиях становления рыночных отношений.

Для реализации цели решались следующие основные задачи:

- определить концептуальные подходы к исследованию финансового механизма торговых предприятий в условиях современного этапа социально-экономического развития республики;

- обосновать направления по использованию финансового механизма для стимулирования деятельности розничных торговых предприятий с учетом отраслевых особенностей;

- разработать систему показателей для оценки финансовых результатов деятельности предприятий торговли в современных условиях ;
- дать финансовую оценку торговой деятельности на основе внешнего и внутреннего анализа;
- исследовать влияние финансового механизма торговых предприятий на реализацию их экономических интересов;
- оценить методы формирования торговых надбавок;
- выработать рекомендации по изменению технико- экономического обоснования планирования прибыли.

Исследование, представленное в работе, базируется на теоретических положениях, научных принципах и концептуальном аппарате, разработанных ведущими отечественными и зарубежными специалистами в области финансового анализа, экономики и организации торговли, маркетинга, бухгалтерского учета, менеджмента, стратегического планирования. Из опыта российских ученых автор воспринял традиции проводить исследование на междисциплинарном научном уровне.

Информационной базой диссертации послужили материалы Министерства статистики и анализа РБ, Министерства торговли РБ, данные Управления торговли, общественного питания и потребительских товаров Миноблсполкома, а также первичная информация, собранная автором в универсамах Минской области. Выбор Минской области в качестве полигона исследования обусловлен рядом причин. Прежде всего тем, что данный регион - один из крупнейших в РБ, где становление и развитие торговой деятельности имеет много общих черт. Во- вторых, гг. Борисов, Жодино, Слуцк - это города с высокими, примерно равными уровнями промышленного потенциала и урбанизации, что делает торговое обслуживание населения этих поселений достаточно сопоставимым. Кроме того, в виду своей специализации универсамы находятся примерно в одинаковых условиях ведения хозяйственной деятельности. Полученные материалы были тщательно проработаны, систематизированы, стандартизированы.

При проведении исследования потребовалось использовать различные методологические подходы: в частности, системный, комплексный анализ и синтез; методы коэффициентного и факторного анализа. Применялись также статистические и экономико-статистические методы, в частности, группировка и корреляционный анализ. Расчеты в диссертации были выполнены с использованием ПЭВМ, а также специально разработанного диссертантом программного обеспечения.

Научная новизна полученных результатов определяется тем, что предложенная диссертация представляет собой первое в республике целостное исследование финансового механизма на микроуровне как важного элемен-

та рыночного хозяйства в единстве теоретических, методологических и практических характеристик .

К наиболее значимым результатам, имеющим научную новизну, относятся следующие основные положения, выносимые на защиту:

1. Дополнено и конкретизировано содержание ряда экономических понятий: а) в авторской интерпретации содержание “финансового механизма торгового предприятия”, в отличие от имеющихся толкований, углубляющихся в структурный состав, включает и такой принципиальный момент, как цель использования; б) дано определение затрат торгового предприятия через денежное выражение использования производственных факторов, а не расходов или затрат живого и овеществленного труда, на основе чего преодолевается догма в представлении затрат торговли только как о сбытовых (торговых) расходах и обосновывается включение в состав затрат торгового предприятия игнорируемых отечественной методологией товарных расходов, т.е. расходов, связанных с закупкой (ценой) товара; в) в предложенной в диссертации трактовке “качество” показателя рассматривается не через систему влияния учета, что наиболее распространено, а как “совокупность характеристик внутреннего состояния системы, определяющих предпосылки развития явления”, тем самым значительно расширяя аналитические границы и возможности использования данной категории.

2. Разработана новая методика формирования прибыли торговых предприятий, в основу которой положена разработанная диссертантом впервые в республике новая структура затрат торгового предприятия на базе вводимого показателя “издержки на приобретение товаров”, что позволяет полностью учесть и оценить затраты на выполнение важнейшей функции торговли - по закупке товаров, чего не отражает ныне применяемая классификационная система затрат. Предложенная методика позволяет реально разграничить размеры доходов по видам и направлениям деятельности и более точно определить себестоимость реализованных товаров. Главное же - себестоимость и прибыль торгового предприятия станут сравнимы с аналогичными зарубежными показателями.

3. Рекомендованы к использованию апробированные практикой авторские методики анализа и оценки финансовых результатов и финансового состояния, базирующиеся на обновленной системе показателей финансовых результатов с учетом финансового состояния по принципу общих и частных с применением сравнительного метода анализа и ранжирования, что также дает возможность в условиях отсутствия общепринятого подхода объективно определить и эффективность использования финансовых ресурсов. Оценить рациональность формирования которых, а также эффективность воздействия финансового механизма на результаты работы торгового пред-

приятия позволяет предложенная группировка расходов по интересам с применением корреляционно-регрессионного анализа.

4. Предложен новый способ оценки "качества" прибыли на основе движения денежных средств отдельно по функциям предприятия, что позволяет рассчитать финансовый результат от текущей, инвестиционной и финансовой деятельности, не определяемый сегодняшней системой ответственного финансового учета и анализа.

5. Разработаны рекомендации по изменению технико-экономического обоснования процесса планирования прибыли и расчета торговой надбавки через калькуляционный фактор, определяемый с помощью метода покрытия затрат, которые направлены на совершенствование моделей прогнозирования прибыли, валового дохода, издержек обращения, позволяющих осуществлять постоянный мониторинг условий достижения прибыльности.

Практическая значимость полученных результатов состоит в том, что результаты проведенного исследования имеют теоретическое, методологическое и практическое значение. *Теоретическое значение* связано с развитием теоретических представлений о финансовом механизме для стимулирования деятельности торгового предприятия как системы. *Методологический смысл* заключается в уточнении и разработке аппарата финансовой оценки торговой деятельности. Ряд методологических и теоретических результатов доведен до *практического уровня*: предложенная методика оценки финансовых результатов и состояния получила одобрение и применялась при анализе предприятий Минской области за 1993-1995 гг., а разработанная методика расчета калькуляционного фактора использована универсамом г.Слущка. Некоторые предложения, выдвинутые в диссертации (в частности, методический подход к анализу движения денежных средств), нашли отражение в научно-исследовательской работе кафедры экономики торговли БГЭУ по теме "Резервы роста рентабельности предприятий торговли в современных условиях" (1995 г.).

Ряд предложений, содержащихся в диссертационной работе, может быть использован при разработке и пересмотре нормативных документов, регулирующих взаимоотношения розничных торговых предприятий с местными органами власти, финансово-кредитными учреждениями.

Изложенные методические подходы, критерии и показатели финансовой оценки торговой деятельности могут быть использованы более широким кругом пользователей (работниками банков, налоговой службы, вышестоящих органов управления и т.д.) для анализа финансового состояния, его рейтинговой оценки и разработки адекватных управленческих стратегий развития.

Экономическая значимость полученных результатов. Результаты исследования и предлагаемые методики с применением ПЭВМ могут выступать в качестве интеллектуальных коммерческих продуктов, представляющих интерес для торговых предприятий всех форм собственности. Их использование позволяет существенно повысить как результативность работы всего предприятия, так и управленческих работников (ускорение документооборота, точность расчетов и обоснованность рекомендаций и предложений).

Апробация результатов диссертации. Основные положения и выводы диссертационной работы освещены в опубликованных работах и докладывались, обсуждались и вошли в рекомендации: 1. Международных научных конференций в городах Киев (1993 г.), Екатеринбург (1992, 1993 гг.), Вильнюс (1996 г.); на Международной юбилейной научно-практической конференции БГЭУ, Минск (май, 1993); Международной научно-практической конференции "Торговое предприятие в системе рыночной экономики: новые организационные формы и оценка деятельности" (БГЭУ, декабрь, 1995); 2. Республиканской конференции "Проблемы методологии и методики преподавания экономической теории" (Минск, 1992); 3. Университетских конференциях.

Научные выводы работы нашли применение в преподавании курсов "Экономика торгового предприятия", "Ценообразование".

Опубликованность результатов. По результатам проведенных исследований опубликовано 10 работ общим объемом 1,8 п.л., в том числе одна статья. Еще одна статья принята к публикации.

Структура и объем диссертации. Работа состоит из введения, общей характеристики работы, трех глав, выводов, списка использованных источников и приложений. Она содержит 191 стр., в т.ч. 19 таблиц на 14 страницах, 37 рисунков на 26 страницах, 34 формулы, а также 12 приложений на 45 страницах. Список использованных источников на 10 страницах включает 198 наименований.

ОСНОВНОЕ СОДЕРЖАНИЕ РАБОТЫ

Первая глава "*Теоретические и методологические основы финансового механизма торговли*" посвящена фундаментальным вопросам, раскрывающим экономическую сущность финансового механизма стимулирования как социально-экономического явления.

Изучение публикаций в области экономической теории и практики дает право говорить о двух разных направлениях в развитии взглядов на данную категорию: зарубежном, которому присущ объективный характер (что

не устраняет возможности того или иного воздействия внешнего фактора), и отечественном (субъективном), где длительное время словосочетание “финансовый механизм” употреблялось как само собой разумеющееся: о финансовом механизме как предмете исследования впервые говорится в работах М. А. Песселя, В.К. Сенчагова только в 70-е гг.

Следует подчеркнуть, что признание субъективного характера реализации финансового механизма отнюдь не означает его отрыва от объективных финансовых отношений, независимости от требований экономических законов развития общества. Поэтому второе направление представляется нам предпочтительным предметом исследования, т.к. отражает реально происходящие экономические процессы и отношения.

Контент-анализ определений “финансового механизма” позволяет сделать вывод не об исключаящих точках зрения в рамках последнего, а о двух концепциях в исследовании явления: на макро- и микроуровнях.

Исходя из того, что на макроуровне финансовый механизм является составной частью системы регулирования экономики с помощью финансово-кредитных рычагов, более адекватным в этом случае является его определение через систему их действия.

Финансовый механизм предприятия, на наш взгляд, представляет совокупность финансовых форм и методов управления, выражающихся в организации, планировании и стимулировании использования финансовых ресурсов предприятий с целью обеспечения эффективности деятельности.

В зависимости от рассматриваемых проблем и решаемых задач нами выделяются 3 подсистемы финансового механизма на микроуровне: финансовое планирование и прогнозирование; финансовые инструменты и стимулы; нормативно-правовое обеспечение и организация управления.

Такой подход позволяет давать научно обоснованные рекомендации практике использования финансовых инструментов, степень воздействия которых зависит не только от их сущности, но и от того, в какой мере они в организационно-правовом аспекте увязываются с общотраслевыми особенностями функционирования субъектов хозяйствования. Поэтому важное значение имеет изучение особенностей функционирования отрасли, как обособившейся экономической системы хозяйства, и принятие их во внимание при корректировке финансового механизма функционирования самостоятельных субъектов хозяйствования.

Если говорить о финансовом механизме торговли, то основные тенденции его развития, начиная с 1992 г., определялись общеэкономическими направлениями переходного периода к рыночным отношениям и специфической отраслевой проблем. Здесь необходимо подчеркнуть, что наряду с внутренними факторами, сдерживающими дальнейшие преобразования в

торговле, большую роль сыграли внешние, среди которых, пожалуй, самая главная группа связана с неотработанной системой финансово-кредитных отношений. Это касается дефицита собственных оборотных средств и их обесценения, низкой доли банковских кредитов в формировании, ограниченности кредитных ресурсов и их высокой стоимости, налогового прессинга, низкорентабельной и убыточной деятельности торговых предприятий.

Решению многих из этих проблем может способствовать рациональное функционирование финансового механизма торговых предприятий, что требует проведения глубокого анализа финансового воздействия на эффективность их деятельности, тем более, что динамичность рыночных преобразований усиливает значимость оценочного процесса в рамках управления и предъявляет к нему ряд новых требований как в части методологического обеспечения, так и прикладной эффективности.

Во второй главе "*Оценка эффективности воздействия финансового механизма на результаты деятельности торговых предприятий*" решены три основные задачи. Во-первых, обоснована система показателей для оценки финансовых результатов деятельности предприятий торговли. Во-вторых, на основе предложенных диссертантом методик дана финансовая оценка торговой деятельности. В-третьих, исследовано влияние финансового механизма торговых предприятий на реализацию их экономических интересов.

Проведенный нами содержательный и функциональный анализ показал, что самым уязвимым звеном в формировании результатов оказался свойственный для отечественных экономистов предметно-вещественный подход к определению издержек, что позволяет внести изменения в их структуру.

По нашему мнению, затраты торгового предприятия - это не только издержки обращения, но, прежде всего, и издержки на приобретение товаров (цена закупки товара), а также финансовые издержки (проценты за кредит), внереализационные расходы и налоги. См. рис. 1.

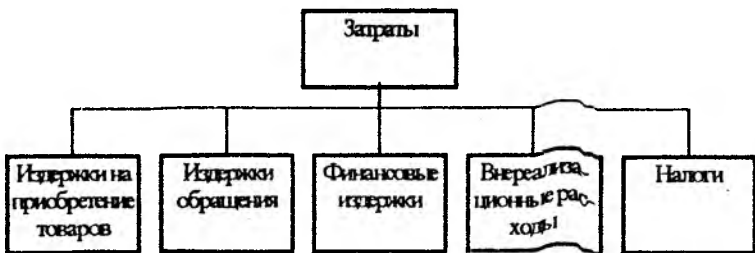


Рис. 1. Структура затрат.

Такой подход дает возможность давать обоснованные рекомендации по оптимизации затрат, их снижению, организации налогового планирования, широко применяющегося в странах с рыночной экономикой.

С учетом новой структуры затрат нами предложена принципиально новая система формирования прибыли, так как действующая, основными слагаемыми которой являются валовой доход и издержки обращения, требует совершенствования. См. рис.2.

В диссертации рекомендуется введение на предприятиях торговли показателя "издержки на приобретение товаров", что изменит и формирование конечных финансовых результатов.

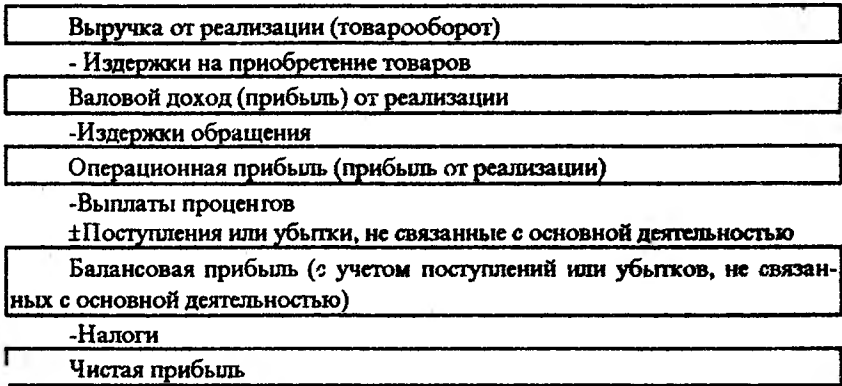


Рис.2. Схема формирования прибыли торгового предприятия на основе показателя "издержки на приобретение товаров".

Это позволит более точно определить себестоимость реализации, а также реально разграничить размеры доходов по видам и направлениям деятельности, что делает эти показатели сопоставимыми с зарубежными аналогами.

На основе глубокого изучения отечественных и зарубежных литературных источников и передовой практики экономической науки в диссертации разработана система показателей оценки финансовых результатов хозяйственной деятельности предприятий торговли, включающая и показатели финансового состояния. На основании денежных потоков, образующих прибыль, выделяется три группы показателей:1) финансово-оперативные;2) финансово-операционные;3) финансово-инвестиционные.

Показатели первой категории устанавливают зависимость между объемом продаж, полученными доходами и использованным капиталом. Они характеризуют качество управления. Их можно подразделить на две груп-

пы: 1) рентабельности; 2) оборачиваемости. Показатели второй категории характеризуют зависимость между финансовой структурой капитала предприятия, с одной стороны, и активами, с другой. Они показывают финансовую устойчивость предприятия и его платежеспособность и представляют наибольший интерес для кредиторов. Делятся на: 1) ликвидности и платежеспособности; 2) структуры баланса. Показатели третьей категории наиболее интересны для акционеров и потенциальных инвесторов. Они оценивают экономическую эффективность различных способов инвестирования.

Исходя из задач и проблем переходного периода в диссертации предлагается новый подход к оценке финансового состояния, который базируется на следующих ключевых моментах:

1) Наряду с обобщающими показателями оценки финансового состояния должны применяться также и частные коэффициенты. Их целевое назначение состоит в том, чтобы, во-первых, объективно, всесторонне и полно отражать финансовое состояние предприятий, его динамику, тенденции движения; во-вторых, обеспечивать возможность анализа финансового состояния и факторов, оказывающих на него позитивное и негативное влияние, в-третьих, служить в качестве инструментария, необходимого для прогнозирования, планирования, стимулирования и управления, тесной увязки его с другими сторонами торгово-коммерческой деятельности;

2) Изучение финансового состояния и финансовых результатов должно проводиться во взаимосвязи. В этих целях целесообразно использовать предложенную нами систему показателей финансовых результатов для общей оценки финансового состояния торговых предприятий;

3) В центре внимания финансового анализа на микроуровне в сложившейся экономической обстановке должны находиться вопросы оборачиваемости, структуры капитала, финансирования и самофинансирования. Для этого аналитические коэффициенты, характеризующие финансовое положение предприятий, предлагаем сгруппировать следующим образом: а) частные коэффициенты для анализа структуры баланса; б) показатели оборачиваемости оборотных средств; в) частные коэффициенты показателей финансирования; г) показатели рентабельности;

4) Расширение использования данных внутреннего учета;

5) Анализ финансового состояния должен сопровождаться анализом движения денежных средств.

Оценить последствия принимаемых управленческих решений, правильно ориентироваться при разработке направлений инвестиций, выборе финансовой стратегии и тактики самофинансирования возможно с помощью такого нового для торговли показателя, как "качество" доходов.

Принципиальная новизна такого подхода состоит в том, что "каче-

ство" показателя рассматривается нами как совокупность характеристик внутреннего состояния системы, определяющих предпосылки развития явления. Такое определение не отрицает, а расширяет определение "качества" доходов как влияние способов и методов учета на формирование прибыли и др. финансовых результатов, и на наш взгляд, в большей степени соответствует вкладываемому экономическому смыслу.

Так как качество прибыли выше, если оно подкреплено притоком денежных средств, обеспечивающим покрытие текущих обязательств предприятия, то основой предлагаемой методики явилось изучение направлений движения денежных средств в разрезе основных видов деятельности: текущей, инвестиционной, финансовой.

Точками приложения финансовых методов управления в торговле является воздействие на условия достижения экономических интересов торговых предприятий, на основе чего появляется возможность регулировать их деятельность. Применительно к нашему исследованию целесообразно рассмотрение удовлетворения экономических интересов в процессе распределения финансовых ресурсов. Методологической основой здесь, на наш взгляд, может выступать группировка расходов по интересам, которая дает возможность отследить действие торговых предприятий в отношении их конечной ориентации.

В соответствии с вышеприведенными методиками по материалам торговых предприятий Минской области была проведена комплексная финансовая оценка торговой деятельности, на основании которой можно сделать заключение о том, что сегодня первостепенное значение приобретает создание условий для реализации идеи самофинансирования в торговле. Во-первых, речь идет о научной разработке системы финансовых нормативов, во-вторых, о новой философии планирования, суть которого сводится к изменению технологии обоснования планируемых и прогнозируемых показателей прибыли, рассмотрению которых посвящена третья глава *"Влияние планирования прибыли на эффективность финансового механизма"*.

Независимо от конкретных формулировок целей деятельности предприятия на предстоящий период обязательным является обеспечение прибыльности. Прибыльность можно рассматривать не только как цель, но и как основное условие деловой активности предприятия, как ее результат, меру эффективности осуществления функций предприятий по обслуживанию рынка и потребителя и по решению собственных предпринимательских задач. Поэтому ключевым моментом при решении не только финансовых вопросов, но и вопросов управления, является планирование прибыли.

Исследование показало, что наименее решенный блок проблем существующего финансового механизма в розничной торговле связан с под-

системой финансового планирования и прогнозирования и вызван отказом от жесткого планирования и переходом к гибкой системе регулирования при отсутствии целостной методологии.

Для изменения такого положения необходима постановка индивидуальных систем для каждого предприятия в области стратегического и текущего планирования, другими словами, можно сказать, что процесс стратегического планирования является инструментом, помогающим в принятии управленческих решений.

В процессе разработки стратегического планирования прибыли нами выделено несколько этапов, которые формализованы в модели: определение целевой суммы прибыли, исходя из стратегических целей и задач; формулирование направлений достижения сбалансированности между необходимым и возможным размером товарооборота, что сводится к выбору сегмента рынка, разработке ассортиментной, ценовой политики и формированию ресурсов предприятия; составление детальных планов и бюджетов, управление валовым доходом, издержками обращения и контроль за их осуществлением; анализ влияния факторов.

Использование предложенных моделей планирования прибыли, валового дохода, издержек обращения, а также модели влияния факторов на прибыль может стать одним из направлений экономической работы предприятия, позволяющим осуществлять постоянный мониторинг условий достижения прибыльности с целью эффективности деятельности.

Поскольку исходным звеном при получении прибыли являются доходы, а в торговле - валовой доход, то процесс формирования торговых надбавок представляет особую значимость. Рассмотрение теоретических и практических аспектов которого позволило выявить ее низкий уровень разработки в розничных торговых предприятиях. В этих условиях возникает необходимость более широкого применения альтернативных методов определения цен. С этих позиций, определенный интерес представляют калькуляционные расчеты, целью которых является нахождение фактора (коэффициента), на который умножается покупная цена каждого товара, в результате чего получается продажная цена. Этот коэффициент должен обеспечивать, чтобы в розничной цене каждого товара содержалась часть торговых издержек, часть прибыли и НДС.

Применительно к белорусской действительности расчет калькуляционного фактора может быть осуществлен по следующей формуле:

$$Y = X + aX + s(Y - X)d$$

где Y - продажная цена;

X - покупная цена;

a - надбавка;

s - ставка налога (процентный размер скидки);

d - коэффициент, отражающий долю добавленной стоимости в валовом доходе фирмы.

Преобразовав эту формулу, найдем Y :

$$Y = \frac{1 + a - sd}{1 - sd} \times X$$

В данной формуле калькуляционный фактор, на который надо умножить покупную цену для определения продажной цены, равен величине:

$$\frac{1 + a - sd}{1 - sd}$$

Предложенная методика была апробирована на материалах универсама г. Слуцка, на основании чего был сделан вывод о том, что расчеты калькуляционного фактора позволяют оперативно маневрировать размерами торговых надбавок и по необходимости увеличивать получаемый предприятием доход, при этом выигрыш будет получен как торговым предприятием - с точки зрения ускорения товарооборачиваемости, а, следовательно, увеличения валового дохода от реализации, так и потребителями в результате значительного снижения цен на товары при формировании торговых надбавок с применением данной методики расчета.

Реализация данных предложений окажет положительное влияние на решение рассмотренных проблем финансового механизма для стимулирования деятельности торговых предприятий в период становления рыночных отношений.

ВЫВОДЫ

Результаты проведенного исследования позволяют сделать следующие выводы, предложить и обосновать конкретные пути решения ряда проблем финансового механизма стимулирования деятельности предприятий розничной торговли в условиях становления рыночных отношений:

1. Углубляющееся обособление денежно-финансового и материально-вещественного аспектов процесса воспроизводства активизирует проблему эффективного управления финансовыми отношениями и финансовыми ресурсами. В этой связи повышение эффективности деятельности, в том числе и торговой, определяется не только уровнем технологии, организации труда, эффективностью управления и государственного регулирования, но и активностью совершенствования финансового механизма стимулирования.

2. Важнейшим условием обеспечения высокоэффективной хозяйственной деятельности предприятий торговли является создание надлежащего информационного обеспечения, одним из основных компонентов которого

выступает научно обоснованная система формирования конечных результатов. При этом важно не только определить результат(эффект), но и соотносить его с соответствующими видами затрат. Наилучшим образом решить эту задачу позволяет применение предложенного нами системного подхода к формированию прибыли на основе разработанной впервые в республике новой структуры затрат торгового предприятия, основанной на "издержках на приобретение товаров", игнорируемых существующими классификациями затрат в торговле. В результате повысится аналитичность финансовой информации, в полном объеме определится себестоимость реализации, а в результатах финансово-хозяйственной деятельности получат отражение все расходы торгового предприятия: на закупку товаров, реализацию (издержки обращения), финансовые издержки (проценты за кредит), вне-реализационные расходы и налоги. К тому же, это позволит приблизить методику формирования конечного результата к принятым в международной практике.

3. Основой принятия рациональных финансовых решений и определения путей и возможностей развития предприятия служит финансовый анализ. Проведенная финансовая оценка торговой деятельности на примере Минской области с помощью усовершенствованных автором методик анализа финансовых результатов, финансового состояния, формирования и использования финансовых ресурсов позволила определить ряд новых тенденций, качественных изменений, проявивших себя в условиях перехода региона и республики в целом к рыночным отношениям. Осуществление расчетов одновременно на 3-х уровнях: областном (макро-), межфирменном (мезо-) и внутрифирменном (локальном, микро-) - дало возможность глубже познать происходящие процессы и сделать следующие выводы:

- общие основы финансового механизма в торговле до сих пор строились и строятся на административных методах управления. Поэтому финансовый механизм не оказывает должного стимулирующего влияния на хозяйственную деятельность торговых предприятий;

- поддержание и расширение границ своей деятельности предприятия осуществляют в основном за счет постоянного наличия и мобильного использования кредиторской задолженности. Для обеспечения же долгосрочной стабильной рентабельности следует наращивать оборотную часть собственного капитала;

- при неустойчивом финансовом состоянии торговых предприятий наблюдается нарушение пропорций их развития, вследствие чего говорить о воспроизводственном аспекте в торговле явно не приходится. На наш взгляд, это результат не только высоких издержек и роста цен на топливно-сырьевые ресурсы, но и инерции, отсутствия новых управленческих техно-

логий и интереса к ним со стороны государства и предприятий.

4. Выявленные на основе анализа новые тенденции в развитии экономической ситуации и их влияние на состояние торговли потребовали произвести оценку “качества” показателей, и в первую очередь, прибыли, поскольку, по нашему мнению, именно от этого в условиях недостаточности оборотных средств будут зависеть перспективы жизнеспособности предприятия. Наиболее точно осуществить это позволила предложенная нами методика оценки “качества” прибыли на основе движения денежных средств раздельно по функциям предприятия. Полученные результаты дали возможность автору сделать не только вывод о том, что современное состояние торговых предприятий характеризуется пограничным состоянием к скачку, но и обосновать *ближайший экономический прогноз развития* торговых предприятий: процесс будет проходить в русле углубляющегося размежевания высокорентабельных и низкорентабельных предприятий, а в группе убыточных реально массовое банкротство в силу того, что диспропорции между денежными потоками принимают необратимый характер.

5. В целом, для того, чтобы сохранить перспективы развития, торговым предприятиям в управлении нужно использовать методы, связанные не только с приспособлением к изменениям внешней среды, а в первую очередь - со способностью преодолевать внутренние ограничения. Поэтому на современном этапе особую актуальность как метод управления приобретает самофинансирование. И с этих позиций первостепенной задачей является создание условий для реализации этой идеи. Во-первых, речь идет о научной разработке системы финансовых нормативов, во-вторых, о новой философии планирования.

6. Одним из направлений усиления стимулирующего влияния финансового механизма является повышение роли внутрифирменного планирования, и в первую очередь, планирования прибыли, формирующего направления, пропорции и темпы развития самостоятельных предприятий отрасли. Предложенная модель влияния факторов на прибыль позволяет оптимизировать результирующий показатель намечаемых стратегий на основе многовариантного расчета прибыли с применением ПЭВМ. Кроме того, путем оценки соответствия намечаемых тенденций экономически закономерным пропорциям с помощью формализованных моделей планирования прибыли, валового дохода, издержек обращения можно осуществлять постоянный мониторинг условий достижения прибыльности.

7. Совершенствование финансового механизма тесно связано с ценообразованием. Разработанные в диссертации предложения об изменении формирования себестоимости и прибыли торгового предприятия повлекут за собой упорядочение и развитие их учета, анализа, планирования. С этих

позиций расчет торговой надбавки предлагается производить с помощью калькуляционного фактора на основе метода покрытия затрат, что будет способствовать принятию эффективных экономических решений.

ПО ТЕМЕ ДИССЕРТАЦИИ ОПУБЛИКОВАНЫ РАБОТЫ:

1. Прыгун И.В. Проблемы разработки финансовой стратегии торгового предприятия в современных условиях в Республике Беларусь // Совершенствование хозяйственного механизма в условиях формирования рыночных отношений. Тез. докл. конф. - Екатеринбург, 1993. - С.48-49.

2. Прыгун И.В. О преобразовании собственности в процессе разгосударствления и приватизации в торговле // Развитие народного хозяйства в условиях рыночных отношений. Тез. докл. конф. - Екатеринбург, 1992. - С.20-22.

3. Прыгун И.В. О совершенствовании методов исчисления рентабельности торговых предприятий // Проблемы развития национальной экономики. Тез. докл. конф. - Минск, 1993. - С.99-100.

4. Прыгун И.В. Итоги работы магазинов Жодинского горпищепромторга в условиях арендного подряда и пути его совершенствования // Сб. научн. трудов. Торговля. Вопросы экономики и организации. вып.18. - Минск, 1991. - С.54-58.

5. Прыгун И.В. К вопросу о сущности торговой прибыли // Проблемы методологии и методики преподавания экономической теории. Тез. докл. конф. - Минск, 1992. - С.50-51.

6. Прыгун И.В. Эффективность воздействия финансового механизма на результаты работы предприятий // Методология и организация государственного регулирования экономики (опыт, проблемы). Тез. докл. конф. - Минск, 1994. - С.122-124.

7. Прыгун И.В. Рентабельность торговли и действующий хозяйственный механизм // Актуальные проблемы развития торговли, гостиничного хозяйства и туризма в условиях рыночных отношений. Тез. докл. конф. - Киев, 1993. - С.138-140.

8. Прыгун И.В. Финансовый аспект мотивации деятельности торговых предприятий // Формирование хозяйственного механизма в условиях рыночной экономики. Тез. докл. конф. - Минск, 1994. - С.6-8.

9. Прыгун И.В. Финансовая оценка торговой деятельности и направления ее совершенствования // Торговое предприятие в системе рыночной экономики: новые организационные формы и оценка деятельности. Тез. докл. конф. - Минск, 1995. - С.28-30.

10. Прыгун И.В. К вопросу о качестве торговой прибыли // Prekybos mokslas ir praktika. - Vilniaus, 1996. - С.74-76.

РЕЗЮМЕ

Прыгун Ирина Владимировна

**Финансовый механизм стимулирования деятельности торгового предприятия
(на примере розничной торговли)**

Финансы, финансовые ресурсы, финансовый механизм, финансовые результаты, затраты и их структура, формирование прибыли, методика разработки, финансовая оценка, “качество” прибыли, калькуляционный фактор.

Объектом исследования являются финансовые результаты торговой деятельности.

Цель работы состоит в том, чтобы на базе изучения теоретических разработок и обобщения практики хозяйствования торговых предприятий выработать рекомендации по совершенствованию финансового механизма для стимулирования деятельности розничных торговых предприятий в современных условиях развития.

При проведении исследования потребовалось использовать различные методологические подходы: в частности, системный, комплексный анализ и синтез; методы коэффициентного и факторного анализа, статистические и экономико-математические методы. Обработка статистического материала и предлагаемых методик осуществлялась на ПЭВМ с использованием среды WINDOWS и специально разработанного автором программного обеспечения.

Научная новизна полученных результатов: проведение впервые в республике комплексного исследования финансового механизма на микроуровне в единстве теоретических, методологических и практических характеристик, выразившееся: дополнено и конкретизировано содержание ряда экономических понятий: финансовый механизм, затраты, “качество” показателя; разработана новая методика формирования прибыли торговых предприятий на базе вводимого показателя “издержки на приобретение товаров”, отражающем разработанную в диссертации новую структуру затрат торгового предприятия; рекомендованы к использованию авторские методики анализа и оценки финансовых результатов и финансового состояния, базирующиеся на обновленной системе показателей финансовых результатов; предложен новый способ оценки “качества” прибыли на основе движения денежных средств раздельно по функциям предприятия; разработаны рекомендации по изменению технико-экономического обоснования процесса планирования прибыли и расчета торговой наценки через калькуляционный фактор.

Результаты исследования вызвали практический интерес и приняты к внедрению в торговых предприятиях Минской области, использованы для усовершенствования курса “Экономика торгового предприятия”, могут быть применены в деятельности торговых предприятий всех форм собственности. Ряд предложений может быть использован при разработке и пересмотре нормативных документов.

РЭЗЮМЕ

Прыгун Ірына Уладзіміраўна

**Фінансавы механізм стымулявання дзейнасці гандлевага прадпрыемства
(на прыкладзе рознічнага гандлю)**

Фінансы, фінансавыя рэсурсы, фінансавы механізм стымулявання, фінансавыя вынікі, выдаткі і іх структура, фарміраванне прыбытку, методыка распрацоўкі, фінансавая ацэнка, “якасць” прыбытку, калькуляцыйны фактар.

Аб’ектам даследавання з’яўляюцца фінансавыя вынікі гандлевай дзейнасці.

Мэта працы заключаецца ў тым, каб на базе вывучэння найновых тэарэтычных распрацовак і абагульнення практыкі гаспадарання гандлевых прадпрыемстваў выпрацаваць рэкамендацыі па удасканаленню фінансавага механізму для стымулявання дзейнасці рознічных гандлевых прадпрыемстваў у сучасных умовах.

У працэсе даследавання ўжываліся методы сістэмнага, комплекснага аналізу і сінтэзу; метады каэфіцэнтнага і фактарнага аналізу, статыстычныя і эканамікаматэматычныя метады. Апрацоўка статыстычнага матэрыялу і методык, якія прапануюваюцца, ажыццяўлялася на ПЭВМ з выкарыстаннем асяроддзя “WINDOWS” і спецыяльна распрацаванага аўтарам праграмнага забеспячэння.

Навуковая вартасць атрыманых вынікаў: ажыццяўленае ўпершыню ў рэспубліцы комплекснага даследавання фінансавага механізму на мікраузроўні ў адзінстве тэарэтычных, метадалагічных і практычных якасцей, якое выявілася: удасканалена трактоўка эканамічных паняццяў сутнасці фінансавага механізму, выдаткаў, “якасці” паказчыка; распрацавана новая методыка фарміравання прыбытку гандлевых прадпрыемстваў на базе ўвадзімага паказчыка “выдаткі на набывшце тавараў”, які адлюстроўвае распрацаваную ў дысертацыі новую структуру выдаткаў гандлевага прадпрыемства; рэкамендаваны да ўжывання аўтарскія метадыкі аналіза і ацэнкі фінансавых вынікаў і фінансавага стану, якія заснованы на абнаўленай сістэме паказчыкаў фінансавых вынікаў; прапанован новы спосаб ацэнкі “якасці” прыбытку на аснове руху грошавых сродкаў раздзелна па функцыям прадпрыемства; распрацаваны рэкамендацыі па змяненню тэхніка-эканамічнага абаснавання працы планавання прыбытку і разліку гандлевай надбаўкі праз калькуляцыйны фактар.

Вынікі даследавання вышэйшай практычнай інтарэс і прыняты да ўкаранення ў гандлевых прадпрыемствах Мінскай вобласці, выкарыстаны для удасканалення курса “Эканоміка гандлевага прадпрыемства”, могуць быць скарыстаны ў дзейнасці гандлевых прадпрыемстваў усіх форм уласнасці. Некаторыя прапановы могуць быць выкарыстаны пры распрацоўцы і перагляду нарматыўных дакументаў.

SUMMARI

Prygun Irina Vladimirovna

Financial Mechanism of Stimulation of Mercantile Business Activity (on the example of the retail trade)

Finance, financial resources, financial mechanism, financial results, expenses and their structure, profit formation, work-out methods, financial evaluation, "quality" of the profit, calculating factor.

The research is financial results of Mercantile business.

The purpose of this thesis is to work out proposals to improve financial mechanism for stimulation of the activity of the retail mercantile enterprises under conditions of market development taking available theoretical workings into account and summing up the practice of mercantile business management.

During this study different methods are used: in particular, system method, complex analysis and synthesis, coefficiential and factorial analysis. Statistical and economical-mathematical methods, in particular, grouping method and correlational analysis are used as well. Processing of statistical material and proposed methods is done by the PC with the use of "WINDOWS" and using specially developed by the author software.

The most important results of the thesis having a novelty are following: made more concrete and supplemented with economic notion financial mechanism, expenses, "quality" of index; worked out new methods of the profit formation of mercantile business on bases of "expenses for receiving goods", wich depicts new worked out in this work expenses' structure of mercantile business; given to usage author's methods of analysis and evaluation of the financial results and financial condition, which are based on a renew indices system of financial results; given new methods of evaluation of the profit "quality" on basis of currancy circulation according to the functions of enterprises; worked out recommendations to thange technical- economical grounds of the process of planning profit and calculation of mercantile increase.

The results of this thesis rouse practical interest and are passed at the mercantile business of the Minsk region and are used for perfection of subject course on "Economic of Mercantile Business", can be used in the activity of mercantile enterprises of all forms of property. Any proposals can be used while working out and looking through the normative documents.

Подписано в печать 24.10.96.
Печать офсетная . Бумага офсетная .
Формат 60 х 84 / 16 . Объем 1 п. л.
Тираж 100 экз. Заказ 288 .
Отпечатано на ротапринте БГЭУ.
220 672 , г . Минск - 70 , пр . Партизанский , 26 .