

соотношения между издержками и ценами; полученная корректным способом в конкурентной борьбе прибыль, которая выступает как мерило успешной предпринимательской деятельности; и одновременно – стремление к минимальной зависимости от получаемой прибыли.

Исходя из ориентиров, можно определить следующие мотивы предпринимательства: получение максимальной прибыли, заинтересованный творческий подход, потребность в самоутверждении и самореализации предпринимателя как личности, стремление к обладанию прочными позициями на рынке, общественное признание, сохранение начатого дела.

При этом целесообразно отметить, что разумно мыслящего предпринимателя интересует не сиюминутная, даже максимальная прибыль, а «максимализация ситуации в целом», где прибыль только один из компонентов, а сохранение эффективно начатого дела возвышается над прибылью.

Развитие предпринимательства как социального явления предполагает формирование идеологии его поддержки, возведенной в ранг государственной политики. Это необходимо, потому что сегодня предпринимательство является неотъемлемой частью экономики нашей республики и играет заметную роль в производстве экспортной продукции, росте занятости населения.

Мировой опыт показывает, что предпринимательство – это один из важнейших факторов формирования и развития рыночной экономики.

Поддержка предпринимательства имеет двойное обоснование.

Во-первых, это является эффективным средством решения социальных проблем и, прежде всего, проблем занятости. Поэтому развитие малого и среднего бизнеса должно дотироваться государством и обществом.

Во-вторых, важно развивать предпринимательство и с точки зрения эффективности использования народнохозяйственных ресурсов. При таком подходе средства, выделяемые малым и средним предприятиям, с позиций рыночной экономики должны рассматриваться как инвестиции, способные принести прибыль.

Таким образом, предпринимательство является основным элементом рыночной экономики. Поэтому развитие малого и среднего бизнеса должно стать одной из главных задач региональной политики нашего государства.

Ю.Г. Левонец, ФЭУТ, 5-й курс, гр. ДГС-3

Научный руководитель – *И.В. Прыгун*, канд. экон. наук

ДИНАМИКА ПОКАЗАТЕЛЕЙ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ ТОРГОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ, ПУТИ ЕЕ ПОВЫШЕНИЯ И УКРЕПЛЕНИЯ

Итоги работы внутренней торговли за 2003 год показывают, что на потребительском рынке республики при достаточно высокой насыщенности по-

требительскими товарами, в основном отечественного производства, обеспечена определенная сбалансированность спроса и предложения.

Розничный товарооборот Республики Беларусь через все каналы реализации составил за 2003 год 14 562 млрд р. или в сопоставимых ценах 109,9 % к уровню 2002 года при основном целевом прогнозном показателе 106-106,5 % и уточненном – 107,5 %. В том числе товарооборот торговых организаций увеличился за сопоставимый период на 7,5 %.

Несмотря на положительную динамику развития розничного товарооборота и перевыполнение прогнозного показателя по темпам его роста, финансовое положение в сфере торговли продолжает оставаться сложным. Удельный вес убыточных предприятий за январь – октябрь 2003 года по сравнению с соответствующим периодом 2002 года увеличился с 28,1 до 32,7 %, уровень рентабельности за этот период снизился почти в 2 раза – с 6,1 до 3,3 %. Основные причины – ухудшение платежеспособности предприятий и рост взаимных неплатежей. В 2003 году более 60 % предприятий и организаций имели просроченную кредиторскую задолженность, в том числе 84 % из них – задолженность свыше трех месяцев. Одновременно многие несвоевременно получали денежные средства за реализованную продукцию, вследствие чего просроченную дебиторскую задолженность имели более 65 % предприятий. Однако следует отметить, что количество убыточных предприятий в малом бизнесе значительно меньше (27,4 % от общего числа субъектов). Особенно прибыльно в 2003 году работали малые предприятия частной формы собственности и смешанной с иностранным участием.

Произведем оценку платежеспособности торговых организаций на основе данных 60 торговых организаций г. Минска. Что касается оптовой торговли, рассмотрим 4 предприятия, занимающие лидирующее положение на рынке Минска: Хладокомбинат № 1, Хладокомбинат № 2, МОБ Партизанского района, МОБ на Западной. С 01.07.2003 г. по 01.10.2003 г. общая сумма собственных оборотных средств возросла на 1 130,7 млн р. и составила 7 698 млн р., увеличилась кредиторская задолженность, а дебиторская – уменьшилась на 432,4 млн рублей. Произошел также рост коэффициента обеспеченности собственными оборотными средствами (0,29) и коэффициента текущей ликвидности (1,4).

Что касается розничной торговли, то по состоянию на 01.07.2003 собственные оборотные средства составили 12 563,3 млн р., причем обеспеченность непродовольственных предприятий собственными оборотными средствами выше, чем у продовольственных предприятий. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами, как и по оптовой торговле, был равен 0,21, коэффициент текущей ликвидности превышает нормативное значение (1,24). Кредиторская задолженность составила 46 562 млн р. (особенно велика она по 4 универсамам – 22 500,8 млн р.). На 01.10.2003 наблюдалось снижение

собственных оборотных средств (на 112 млн р.), произошло увеличение товарных запасов на 4 121,5 млн р., возросла кредиторская задолженность на 5 090,9 млн р. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами снизился до 0,19, коэффициент текущей ликвидности – на 0,01.

Таким образом, положение предприятий розничной торговли остается недостаточно стабильным. Происходит увеличение дебиторской и кредиторской задолженностей, рост товарных запасов, некоторое снижение коэффициентов текущей ликвидности и обеспеченности собственными оборотными средствами.

Общая оценка финансовых результатов вскрывает только видимые негативные явления. В каждом отдельном случае требуется анализ деятельности определенного субъекта хозяйствования в конкретных условиях хозяйствования.

По нашему мнению, в целях увеличения положительных финансовых результатов, укрепления платежеспособности необходимо улучшить организацию управления финансовой деятельностью организации с помощью следующих мер:

- оптимизация управленческих действий с учетом обоснования эффективности хозяйственных решений. Это достигается на основе выбора оптимального задания посредством сравнения результатов разных вариантов, моделирующих изменения некоторых параметров в установленных условиях;
- организация финансового планирования, предполагающая определение источников, объемов денежных поступлений и возможностей их увеличения, оптимальное соотношение собственного и заемного капитала, сбалансирование расходов с источниками их покрытия;
- маневрирование финансовыми ресурсами предполагает реализацию правильных финансовых решений по устранению нарушений, препятствий, влекущих за собой задержки поступлений, а также нерациональное использование денежных средств. Это будет способствовать увеличению собственного капитала предприятия;
- осуществление постоянного контроля за выполнением новых заданий. Необходимо разрабатывать краткосрочные прогнозы, постоянно корректировать свои действия в связи с изменяющимися условиями.

В.А. Линник, ФМ, 3-й курс, гр. ЭК-2

Научный руководитель – *В.Я. Асанович*, д-р хим. наук

МОДЕЛЬ ЭКОНОМИКИ ПЕРЕХОДНОГО ПЕРИОДА

Актуальность: 1) В начале 90-х окончательно были разрушены юридические структуры административно-хозяйственной системы управления экономикой, но сохранились многие из прежних отношений, с помощью которых государство фактически продолжало сильно влиять на экономику. 2) В переход-

БДЭУ. Беларускі дзяржаўны эканамічны ўніверсітэт. Бібліятэка.

БГУ. Белорусский государственный экономический университет. Библиотека.°.

BSEU. Belarus State Economic University. Library.

<http://www.bseu.by> elib@bseu.by