

тем подстановки прогнозируемых значений факторов в модель регрессии получают прогнозируемый показатель прибыли.

Данные методы были применены при прогнозировании прибыли РДУП "Торговый Дом Горизонт" на 2002 г., что позволило предприятию принять необходимые меры по корректировке своей деятельности.

При прогнозировании прибыли "ТД Горизонт" было применено несколько методов. Наиболее эффективным, как показали исследования, явился метод факторного моделирования прибыли (197000 тыс. руб). На наш взгляд, при прогнозировании прибыли торгового предприятия целесообразно применять данный метод в совокупности с методом СVP, методом прямого счета, методом прогнозирования денежного потока.

<http://edoc.bseu.by>

И.В. Ярошук

Институт экономики НАН Беларуси (Минск)

ФИНАНСОВОЕ СОСТОЯНИЕ РОЗНИЧНЫХ ТОРГОВЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ Г. МИНСКА

На сегодняшний день предприятия торговой отрасли Республики Беларусь, и в частности г. Минска, испытывают определенные финансовые трудности. Так, по розничным торговым предприятиям всех форм собственности г. Минска, учитываемым Главным управлением потребительского рынка, за 2000 г. рентабельность составила 15,5 % против 24,4 % в 1999 г. и 25,1 % в 1998 г. Однако удельный вес убыточных предприятий в целом по городу незначительный и в основном это предприятия продовольственной и овощной сети.

Причинами ухудшающегося финансового положения торговой отрасли являются несовершенство механизма формирования розничных цен, установление высоких ставок за пользование кредитами, обесценение собственных оборотных средств вследствие инфляции. По торговым предприятиям г. Минска за период с 1997—2000 гг. коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами имел тенденцию к снижению с 0,18 в 1997 г. до 0,12 в 2000 г. Это говорит о том, что эти субъекты хозяйствования с каждым годом испытывают все большие проблемы с обеспеченностью оборотными средствами, и что эффективность их использования снижается. Увеличение суммы собственных оборотных средств в фактически действовавших ценах отнюдь не свидетельствует о том, что за этот период улучшилась обеспеченность предприятий оборотными средствами.

С другой стороны, в рассматриваемом периоде произошло ускорение средней оборачиваемости в днях товаров и оборотных средств. Так, в 2000 г. оборачиваемость оборотных средств сократилась по отношению к 1997 г. на 4,3 дня; к 1998 г. — на 2,1 дня; к 1999 г. — на 0,7 дня. Данный факт можно рассматривать как положительный в деятельности розничных торговых предприятий г. Минска. Кроме того, произошло увеличение доли собственных оборотных средств в товарных запасах. В связи с этим у предприятий в некоторой степени отпадает необходимость в привлечении кредитных ресурсов.

Основным источником пополнения собственных оборотных средств в 2000 г. были отчисления в размере 6 % от валовых доходов. Однако прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия, практически вся исполь-

зуется на потребление. Поэтому источником пополнения финансовых ресурсов торговых предприятий являются заемные и привлеченные средства. Так, по розничным торговым предприятиям г. Минска фактическая задолженность по кредитам банка за 2000 г. по отношению к соответствующему периоду прошлого года выросла в 2,7 раза. Во многом это объясняется ростом процентной ставки за пользование кредитом. Если в 1999 г. среднесложившаяся банковская ставка составляла 80 %, то в 2000 г. она составила 90,5 %. Удельный вес процентов за пользование кредитом в издержках обращения розничных торговых предприятий имеет явно выраженную тенденцию к росту. Так, если в 1997 г. доля процентов за кредит в затратах составляла 2,3 %, то в 1998 г. 4,1 %; в 1999 г. — 9,4 %, а в 2000 г. — 12,6 %. Несмотря на это при постоянном обесценении собственных оборотных средств, недостаточности источников их пополнения необходимость привлечения банковских кредитов торговыми предприятиями очевидна.

Таким образом, для стабилизации финансового положения розничных торговых предприятий г. Минска необходимо предоставлять им кредиты по более низким процентным ставкам; совершенствовать механизм налогообложения в сторону уменьшения доли косвенных налогов; пересмотреть формирование торговых надбавок, так как жесткие ограничения их предельных уровней (и, прежде всего, на социально значимые товары), не способствует сдерживанию процессов роста потребительских цен, а лишь усугубляет финансовое положение предприятий торговой отрасли.