

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКИХ МЕТОДОВ ПРИ ПРОГНОЗИРОВАНИИ ПРИБЫЛИ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Будущее для каждого предприятия характеризуется высокой степенью неопределенности. Прогнозы помогают уменьшить эту степень неопределенности, так как они составляются в нескольких вариантах. На их основе предприятие может постараться избежать неблагоприятных вариантов своего развития и стремиться к наилучшим возможным показателям. Поэтому прогнозирование прибыли приобретает важное значение в условиях рыночной экономики.

В процессе прогнозирования формирования прибыли торгового предприятия используются различные методы. Основными являются следующие: метод экстраполяции, метод прямого счета, нормативный метод, метод СVP, метод целевого формирования прибыли, метод прогнозирования денежного потока, метод факторного моделирования.

Метод экстраполяции основан на результатах горизонтального анализа динамики прибыли за ряд предшествующих периодов и выявлении "линии тренда", которая распространяется на плановый период.

Метод прямого счета может быть использован, если на предварительной стадии уже сформированы планы валового дохода, издержек обращения и других обязательных платежей.

Условием применения нормативного метода является наличие на предприятии соответствующей нормативной базы. В качестве таких нормативов обычно используются: норма прибыли на собственный капитал, норма прибыли на единицу реализуемой продукции.

Метод СVP позволяет определять все виды прибыли. Определяется точка безубыточности реализации продукции в прогнозируемом периоде, а затем — прогнозируемая сумма прибыли. Построенный на основе прогнозных значений график СVP позволяет использовать этот метод в качестве имитационной модели многовариантных расчетов с разложением и варьированием отдельных показателей.

Основой метода целевого формирования прибыли является предварительное определение потребности в собственных финансовых ресурсах, формируемых за счет прибыли предприятия. Расчет ведется по каждому элементу этой потребности. Особая роль этого метода заключается в том, что полученные на его основе показатели прибыли рассматриваются как важнейшие целевые ориентиры развития всей деятельности предприятия.

Метод прогнозирования денежного потока основан на разработанном на торговом предприятии текущем плане поступления и расходования денежных средств. Использование этого метода позволяет тесно увязать прогнозируемую прибыль с чистым денежным потоком по торговой деятельности, а также конкретизировать ее формирование по отдельным периодам.

Метод факторного моделирования прибыли является наиболее сложным, так как требует осуществления обширных аналитических и прогнозных расчетов. Анализируется степень влияния отдельных факторов на формирование прибыли данного предприятия, отбираются факторы, оказывающие наибольшее влияние на сумму формируемой прибыли, и с учетом степени их влияния строится многофакторная модель регрессии. Пу-

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.

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-