

Научно-исследовательский институт Белкоопсоюза предлагает распределять затраты следующим образом:

- транспортные расходы разносятся на основании путевых листов и отметок в них каждого магазина;
- проценты за кредит распределяются с учетом наличия и движения товарных запасов по каждому магазину;
- расходы на содержание помещений группируются по договорам и фактически произведенным платежам.

Это, по существу, метод прямого счета, предлагаемый М. И. Бакановым, применительно к отдельному торговому предприятию. Такие подходы можно использовать в разрезе укрупненных товарных групп при распределении прямых затрат.

По нашему мнению, при распределении затрат важно точно определить именно те факторы, которые больше всего влияют на каждый конкретный вид затрат, и именно их брать за основу распределения. Необходимо уточнение классификации прямых и косвенных затрат и совершенствование методов распределения прямых затрат вначале по торговым единицам, а затем по товарам и товарным группам. Транспортные расходы можно распределять на основании данных о поставке товаров и пропорционально весу товаров, проценты за пользование кредитом — на основании сведений о средних товарных запасах и товарооборачиваемости, расходы на оплату труда — пропорционально объему розничного товарооборота, расходы на содержание основных средств — пропорционально занимаемой товарной группе торговой и общей площади. Прочие общие расходы предлагается распределять тремя способами: пропорционально объему товарооборота, пропорционально затратам живого труда, или пропорционально распределенным прямым затратам. В качестве информации для определения товарно-групповых издержек обращения можно использовать: общедоступные сведения (объем розничного товарооборота в целом и по структуре поставок товаров, по видам доставок, расстояния перевозок, время затрачиваемое на перевозки, сведения о товарных запасах, торговых площадях, занимаемых конкретными товарными группами и др.), нормативы, тарифы, ставки, расценки, выборочные данные о средних партиях поставок, средних ценах товаров, данные хронометражных замеров о затратах времени продавцов на реализацию отдельных товарных групп.

Несомненно, изучение издержек по товарам и товарным группам является сложной и трудоемкой работой. Поэтому крайне необходимо создание соответствующей компьютерной программы для облегчения и ускорения расчетов.

6. ФИНАНСОВЫЕ АСПЕКТЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТОРГОВЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

<http://edoc.bseu.by>

*И. М. Микулич, Н. Н. Скриба, доценты
Белорусский государственный экономический университет*

Подходы к оценке инвестиционной привлекательности предприятий

Уровень развития экономики республики, возможности раскрытия ее потенциала тесно взаимосвязаны с объемом и направлениями инвестиций

как в макроэкономическом масштабе, так и в рамках отдельных предприятий. От того, насколько правильно будет сделан выбор инвестиционной политики конкретным предприятием, зависит развитие экономики в целом, поскольку инвестиционный процесс на макроуровне в конечном итоге определяется множеством инвестиционных решений, самостоятельно принимаемых предприятиями.

Участие государства в инвестиционном процессе происходит в основном в двух направлениях. Во-первых, государство реализует политику государственных капиталовложений — как централизованных (за счет бюджета), так и нецентрализованных (за счет собственных и заемных средств предприятий). Во-вторых, функция государства заключается в регулировании инвестиционного процесса путем проведения налоговой, амортизационной политики, регулирования движения средств на кредитном рынке с помощью управления ставкой процентов, продажи государственных ценных бумаг, предоставления целевых кредитов.

В условиях экономического кризиса государственные источники финансирования резко сокращены. На безвозвратной основе из государственного бюджета могут финансироваться только фундаментальные научные исследования, а также объекты республиканского значения и объекты, связанные с поддержанием национальной безопасности. Остальные виды централизованных инвестиций могут осуществляться только на возвратной и конкурсной основе.

В промышленно развитых странах мира доля инвестиций в национальном доходе составляет 40 % и более. В нашей республике доля инвестиций не превышает 12 %, что не обеспечивает даже простого воспроизводства общественного капитала. Сроки службы основных производственных фондов у подавляющего большинства отечественных предприятий превысили в 2—3 раза установленные нормативы, а их износ приблизился к той критической отметке, за которой начинается физическое уничтожение производственного потенциала республики.

Активность предприятий в инвестиционной сфере связана с реализацией ими своего инвестиционного потенциала и обусловлена их готовностью к этой деятельности. Любому вложению инвестиций предшествует оценка инвестиционной привлекательности объекта вложения. Она производится в несколько этапов, результатом разработки которых может быть комплекс экономико-психологических показателей, определяющих для инвестора область предпочтительных значений инвестиционного поведения.

Оценка инвестиционной привлекательности действующего предприятия предполагает, прежде всего, выявление стадий его жизненного цикла. Инвестиционно привлекательными считаются предприятия, находящиеся в процессе роста, то есть на первых стадиях своего развития. На стадии старения инвестирование, как правило, нецелесообразно, за исключением тех случаев, когда намечается обширная диверсификация товаров (услуг, деятельности).

Наряду с этим оценка инвестиционной привлекательности предприятия предполагает проведение обширного финансового анализа его деятельности. Такой анализ позволяет оценить возможную доходность и сроки

возврата инвестируемых средств, а также выявить наиболее значимые по финансовым последствиям инвестиционные риски.

Для внешних инвесторов можно выделить следующие критерии и направления, по которым целесообразно осуществлять анализ инвестиционной привлекательности предприятия:

1. Привлекательность продукции для потребителя;
2. Кадровая привлекательность;
3. Инновационная привлекательность;
4. Территориальная привлекательность;
5. Финансовая привлекательность;
6. Приватизационная привлекательность;
7. Экологическая привлекательность;
8. Социальная привлекательность.

Необходимо отметить, что оценка каждого направления производится расчетом не одного показателя, а целого их комплекса. Окончательное решение об инвестировании принимается с учетом приоритетности того или иного из обозначенных направлений, которая в свою очередь определяется целями конкретного инвестиционного проекта.

В качестве наиболее значимых составляемых инвестиционной привлекательности торговых предприятий можно выделить инновационную, финансовую и социальную привлекательность.

Инновационная привлекательность предприятия определяется для инвестора, прежде всего, эффектом от среднесрочных и долгосрочных инноваций, наличием стратегии технического развития, программы инвестирования из разных источников и эффективностью использования имеющихся ресурсов. Финансовая привлекательность в общих чертах заключается в максимизации прибыли и получении стабильного экономического эффекта от финансово-хозяйственной деятельности. Если этот эффект нестабилен или минусовый, то альтернативой финансовой привлекательности выступает финансовый риск.

Социальная привлекательность является конечным критерием, по которому инвестор судит о состоянии дел на том предприятии, куда он собирается вложить или уже вкладывает деньги.

Оценка инвестиционной привлекательности отечественных предприятий в настоящее время проводится лишь иностранными инвесторами. В практике деятельности подавляющего большинства торговых предприятий данная методика не применяется в силу двух основных причин. Во-первых, из-за отсутствия инвестиций как таковых (собственные источники финансирования практически отсутствуют, и средств для погашения заемных ресурсов не хватает). Во-вторых, квалификация специалистов зачастую недостаточна для проведения подобных оценок, а изыскание дополнительных средств для проектных разработок выглядит также весьма проблематичным. Вместе с тем, сама ограниченность инвестиционных ресурсов побуждает только к высокоэффективному их использованию, а без проведения оценки инвестиционной привлекательности потенциальных потребителей инвестиционных ресурсов этого добиться невозможно.