

рат, снижению прибыли и убыткам; убытки ведут еще к большему снижению платежеспособности и дефициту денежных средств, в результате чего предприятие становится банкротом.

На основании информации об уровне платежеспособности предприятия, структуре его затрат и размере прибыли данная модель позволяет определить ожидаемую величину ущерба от снижения платежеспособности и ожидаемый интервал времени, по истечении которого предприятие вероятнее всего станет банкротом.

Разработанная модель была успешно апробирована на данных о результате работы предприятий Республики Беларусь. Она может использоваться для: прогнозирования платежеспособности и вероятности банкротства предприятий; оценки и выбора мер по финансовому оздоровлению предприятия; образовательных целей в качестве наглядного средства, объясняющего механизм неплатежеспособности и банкротства предприятия.

*Р.П. Валевич, канд. экон. наук
БГЭУ (Минск)*

РАЗВИТИЕ СЕТЕВОГО БИЗНЕСА — ОСНОВА ДОСТИЖЕНИЯ СБАЛАНСИРОВАННОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНТЕРЕСОВ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ

Эффективность рыночных преобразований во многом зависит от своевременного внедрения в механизм хозяйствования новых технологий ведения бизнеса. Потребность обсуждения этой проблемы обусловлена недостаточной результативностью работы практических всех отраслей национальной экономики. Низкая рентабельность, недостаток собственных оборотных средств, плохая реализуемость произведенной продукции, устаревшие производственные технологии, низкая конкурентоспособность по ценовому фактору, постоянное нарушение платежной дисциплины, убыточность множества организаций и целых отраслей — вот тот неполный перечень

проблем, характеризующих актуальность поднимаемой темы для экономики Республики Беларусь.

Проводимые нами исследования свидетельствуют о том, что недостаточные результаты рыночного реформирования вызваны прежде всего несбалансированностью и разнонаправленностью экономических интересов субъектов хозяйствования различных отраслей деятельности. Мы понимаем, что инструменты экономических интересов на разных уровнях управления национальной экономикой различны. На макроуровне — это устойчивость развития экономики, высокая занятость трудоспособного населения, достаточность государственного бюджета для реализации социальных программ. На микроуровне такими интересами выступают: рентабельность, масса прибыли, перспективы развития предприятия. На уровне работника — обоснованность заработной платы, стимулирующей его к достижению еще более высоких результатов. Ориентация субъектов хозяйствования на достижение количественных показателей в ущерб качественным приносит больше вопросов, чем результатов, особенно учитывая нерешенность проблемы создания в рамках СНГ зоны свободной торговли. Обеспечение в последние годы в Республике Беларусь, как и в других странах СНГ, роста объемов производства натолкнулось на ограниченность внутренних рынков. Плохая реализуемость произведенной продукции, в том числе и из-за недостатка товаропроводящей сети за рубежом, сводит на нет весь смысл такого наращивания.

Важнейшими критериями эффективности работы предприятий (организаций) должны стать: показатель реализованности произведенной продукции; рентабельность затрат и продаж; состояние потребительского рынка. В Беларуси в последние годы многое сделано для насыщения внутреннего рынка товарами. Ежегодно выполняются программные прогнозные темпы роста розничного товарооборота. В 2002 г. при прогнозных темпах 105,8—106,8 % розничный товарооборот вырос в сравнении с 2001 г. на 12 %. Однако в структуре товарооборота полностью проявились последствия несоблюдения экономических интересов. Удельный вес непроловольственных товаров в общем объеме продаж, хотя и вырос в отчетном периоде на 1 % и составил 34,8 %, по-прежне-

му остается низким, что свидетельствует о неизменности ситуации на рынке.

На протяжении достаточно длительного периода основным приобретением населения являются покупки продовольствия. Организованная торговая сеть развивается более низкими темпами, чем вещевые рынки (в настоящее время на территории Республики Беларусь действует около 150 рынков). Местные органы власти пытаются придать им цивилизованный вид, но эта работа далека от завершения). В торговле все еще узок ассортимент товаров, мало поставляется дешевых, снижается товарооборотаемость. Промышленность неохотно работает с малыми предприятиями. Оптовая торговля не вышла из кризиса. Ясно, что такая ситуация не может продолжаться. Времени на ожидание чуда в установлении "хороших" отношений между поставщиком и покупателем не осталось. Требуется, учитывая опыт развитых стран и стран, успешно реформирующих свою экономику, идти параллельным курсом, т.е. создавать рыночное пространство, обучать работе в рыночных условиях, внедрять новые технологии ведения бизнеса. К таким технологиям мы относим прежде всего технологии сетевого бизнеса. Последний обеспечивает единство маркетинга и менеджмента, комбинирует функции его участников в соответствии с общими интересами производителей, продавцов и потребителей.

*В.Е. Ванкевич
БГЭУ (Минск)*

ФОРМИРОВАНИЕ ОСНОВНОГО КАПИТАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

Одним из важнейших условий успешного проведения широкомасштабных и многоуровневых экономических реформ, осуществляемых в Республике Беларусь и других странах СНГ, является адекватное развитие теории и практики формирования основного капитала, представляющего собой производственный потенциал субъекта хозяйствования. Создание совместных предприятий в республике и привлечение зарубежных инвестиций обусловили необходимость