

рыми внутренними характеристиками объекта, к числу которых в данной теории относят устоявшиеся правила принятия решений в ответ на те или иные внутренние или внешние воздействия. Эти правила не являются раз и навсегда установленными. Они эволюционируют в соответствии с изменением деловой среды предприятия и несут на себе отпечаток как личностей руководителей, так и характер взаимоотношений с партнерами из других предприятий.

Предпринимательская теория предприятия опирается на представление о предприятии как о сфере приложения предпринимательской инициативы и имеющихся или доступных для привлечения ресурсов. Во главу угла в данной теории ставят взаимоотношения между предпринимателем и его бизнесом.

Сегодня среди множества точек зрения на поведение современного предприятия на рынке выделяется, в первую очередь, два подхода. Суть первого из них заключается в том, что предприятие должно приспосабливаться к внешней среде путем быстрой, гибкой и инновационной адаптации внутренней структуры предприятия и его поведения на рынке. Согласно второму направлению, вместо пассивного приспособления предприятиям предлагается активно формировать эти условия, воздействовать на них и тем самым на свое будущее, приспособляясь лишь к таким изменениям среды, на которые они не могут оказать достаточного влияния. Будущее рассматривается при этом как один из важнейших факторов управления, доступных руководству.

Кандаурова Г.А.
БГЭУ (Минск)

ФОРМИРОВАНИЕ ОБЪЕМА ПРОДАЖ

В рыночных условиях объем продаж является одним из важнейших показателей деятельности предприятия. Он отражает спрос на продукцию предприятия и оказывает существенное влияние на издержки. При увеличении объема продаж растут общие издержки, но снижаются издержки на единицу продукции за счет экономии условно-постоянных расходов, увеличиваются прибыль и рентабельность. Это, в свою очередь, создает предпосылки снижения цен и повышения конкурентоспособности продукции.

Для принятия наиболее эффективных управленческих решений целесообразно формировать объем и структуру производства и реализации продукции по этапам.

На первом этапе должны проводиться комплексные исследования внутреннего и внешних рынков и прогнозироваться спрос на продукцию. Формируется объем и структура производства продукции исходя из спроса.

На втором этапе определяются возможности производства продукции на основе прогнозных расчетов производственных мощностей. Прогнозируются потребности в сырьевых, топливно-энергетических ресурсах, рабочей силе, их источники и издержки предприятия.

Третий этап связан с проведением многовариантных расчетов структуры производства продукции.

На заключительном этапе принимается решение об ассортиментном выпуске продукции и ее реализации с учетом спроса и критериев выгоды.

Для формирования оптимальной структуры выпуска продукции и ее реализации целесообразно применять методы оптимизации. Они позволяют осуществлять выбор оптимального ассортиментного плана с заданной целевой функцией при эффективном использовании ресурсов. Поскольку цель функционирования предприятия в рыночных условиях – получение максимума прибыли, следует использовать целевую функцию по критерию оптимальности «Максимум прибыли». Система ограничений должна включать ограничения по сырьевым ресурсам, производственной мощности и пределам выпуска продукции с учетом спроса.

Караченцева Т.И.
БГЭУ (Минск)

УЧАСТИЕ КРЕДИТОРА В УПРАВЛЕНИИ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Для стабильной работы и развития банков и предприятий необходимо усиление функции участия кредитора (банка) в управлении предприятием. Это должно быть выражено в реализации соответствующей модели поведения банка и предприятия. Существует две модели взаимоотношений банка и предприятия, которые условно определяют «на вытянутой руке» и «непосредственное вмешательство». В первой модели реализуется управление по целям. Банки не вмешиваются в стратегические решения, принимаемые на предприятии, до тех пор, пока предприятия платят в соответствии с обязательствами. Банку нет необходимости проводить мониторинг предприятия, потому что выданные кредиты вернутся в случае неудачи заемщика в виде залога - имущества либо ценных бумаг. Такая модель поведения в большей степени подходит для стабильной экономики. Наиболее приемлемым для Беларуси является «управление при непосредственном вмешательстве». Суть этой модели состоит в том, что предприятия могут сотрудничать с банком в процессе управления и принятия ключевых управленческих решений, так как у предприятий нет альтернативных источников финансирования развития на данный момент. Внутренний банковский контроль может проявляться во время кризиса. Банк должен становиться финансовым соисполнителем в инвестиционных проектах предприятия.

В банках сконцентрированы лучшие специалисты в области финансового менеджмента, которые способны провести обоснованный экономический анализ производства и более квалифицированно управлять рискованным производственным капиталом.

Необходимо создать условия для эффективного участия банков-кредиторов в управлении предприятиями (оформление просроченной задолженности как доли банка в собственности в уставном фонде предприятия должника), разработать систему налоговых льгот, стимулирующих