

$$V = \frac{C_0 \times A}{R} \quad (9)$$

В приведенных выше формулах под капиталом K_0 понимаются чистые активы предприятия, обеспечивающие конкретный вид ценных бумаг. Продуктивность капитала предприятия r_n есть не что иное, как показатель рентабельности, рассчитываемый как отношение балансовой прибыли к сумме среднегодовых стоимостей основных фондов и материальных оборотных средств. В качестве g рекомендуется применять среднее значение за ряд отчетных периодов. Показатель эффективности альтернативных инвестиций r – коэффициент дисконтирования. Коэффициент капитализации R определяется как среднее рыночное значение для аналогичных предприятий.

Таким образом, точность значений, получаемых в результате использования данной методики, будет достаточно высока. Это объясняется тем, что конечная формула для нахождения цены акции (8) и (9) оперируют только с относительными величинами (g , r_n , r , R), которые гораздо легче спрогнозировать или определить, чем абсолютные (прибыль, дивиденды). При этом экономическая обоснованность методики не вызывает сомнения, так как опирается на разумные (практически и теоретически) предпосылки (1 – 7).

ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ СТРУКТУРЫ УПРАВЛЕНИЯ В МЯСНОМ ПОДКОМПЛЕКСЕ – ЛОГИСТИЧЕСКИЙ ПОДХОД

М.Ф. Рудаков, к.э.н.

БГСХА (г. Горки)

На современном этапе развития мясоперерабатывающая промышленность Беларуси находится в кризисе. Назрела необходимость проведения реформ в этом секторе АПК. Одним из возможных путей является интеграция предприятий мясного подкомплекса путем создания региональных холдингов, куда вошли бы все мясокомбинаты региона. Создание холдинговой компании позволит сформировать крупную хозяйственную структуру, позволяющую обеспечить конкурентные преимущества ее участникам на основе новой организации производства и консолидации собственности. Головной компанией холдинга могут быть реформированные областные объединения "Облмясомолпром" или специально созданные компании.

Система управления холдинга, на данном этапе, должна в основном сосредотачиваться на решении задач управления материальными, финансовыми и информационными потоками. Наиболее глубоко эти проблемы разработаны в логистике. Эффективность применения логистики определяется ее акцентированностью на совершенствовании товарно-материального обмена на основе сквозного управления информационными, материальными и финансовыми потоками. По оценкам экспертов, наи-

более эффективно применение логистики в крупных агрегированных структурах, а наибольшее количество управленческих задач, при которых реально использовалась логистика отмечено в корпоративных и ассоциативных объединениях холдингового типа. Состояние экономики страны вынуждает на первых этапах концентрировать усилия холдинга на вопросах производственной деятельности, что нашло свое отражение в предлагаемой структуре управления головной компании холдинга (рис. 1) и разделении полномочий между головной компанией холдинга и мясокомбинатами, исходя из степени сложности и важности решаемых задач (табл. 1).



Рис. 1. Структура управления головной компании холдинга.

Таблица 1.

Разделение полномочий в холдинге

| Уровень управления | Решаемые задачи | Орган, принимающий решения |
|--------------------|---|--|
| Высший | Стратегическое планирование развития холдинга. Регулирование сырьевых, материальных и финансовых потоков. Инвестиционная деятельность | Головная компания холдинга |
| Средний | Тактическое планирование. Контроль за выполнением запланированных показателей | Головная компания холдинга совместно с мясокомбинатами |
| Оперативный | Технология производства. Качество продукции | Мясокомбинаты |

Совершенствование системы управления мясным подкомплексом должно проходить и на уровне мясоперерабатывающих предприятий как низового управленческого звена. Данный процесс следует осуществлять путем перехода от сбытовой ориентации производства к маркетинговой. На сего-

дняшний момент для мясокомбинатов маркетинг является лишь функцией в рамках сбытовой деятельности и не играет роли "идеолога поведения", как в классическом маркетинге. Поэтому на данном этапе наиболее целесообразным является синтез логистики и маркетинга, реализовать который в рамках данной системы управления можно в виде организационной структуры отдела снабжения и сбыта на мясокомбинатах (рис. 2).



Рис. 2. Организационная схема отдела снабжения и сбыта.

При такой форме организации отдела снабжения и сбыта на расчетную группу возлагаются следующие функции: сбор, обработка и хранение информации; передача информации в головную компанию холдинга; прием, обработка и распределение документации, поступившей от головной компании. Расчетная группа является на уровне предприятия центром по сбору, обработке и хранению различного рода экономической информации, а на уровне холдинга – связующим звеном в рамках информационной логистики между головной компанией холдинга и мясокомбинатами. Включение расчетной группы в состав отдела обусловлено следующими причинами: решения, принимаемые в данном отделе, определяют в конечном итоге эффективность функционирования всего предприятия; основная часть регулируемых головной компанией холдинга параметров касается вопросов закупки сырья и реализации продукции.

На товарную группу возлагаются следующие функции: календарное планирование и организация поставок сырья и сбыта готовой продукции; регулирование объемов запасов мясного сырья и готовой продукции.

В условиях рыночных преобразований представленная организационная структура управления позволит эффективно организовать и управлять движением материальных и финансовых потоков в мясном подкомплексе.

ОПЫТ ЛЕСХОЗОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ В ПОВЫШЕНИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ПОДГОТОВКИ КАДРОВ

Н.Н. Савчук

Учреждение образования "Белорусский государственный технологический университет"

Обеспеченность предприятия высокопрофессиональными кадрами существенно влияет на эффективность производства, на снижение себестоимости выпускаемой продукции, на финансовое положение предприятия в конечном итоге. Другими словами, лозунг "Кадры решают всё" не потерял