

приятиями трастовых компаний, с которыми можно подписать соответствующее соглашение на правительственном уровне.

Таким образом, главная методологическая задача в области управления крупными промышленными предприятиями — пересмотр закрепленных за государством функций в отношении государственной собственности. Представляется целесообразным отделить от государства функции непосредственного использования собственности. Государство должно:

- отказаться от отраслевого принципа управления, когда подход к управлению каждым предприятием формируется на основе тенденций развития целой отрасли, а значит, в большинстве случаев не соответствует реальному положению дел; гораздо важнее определить цели и задачи функционирования конкретных предприятий;
- найти менеджеров, которые согласятся, а главное, потенциально могут достичь поставленных целей;
- предоставить менеджерам право использовать государственное имущество без непосредственного вмешательства в процесс принятия тактических решений, касающихся деятельности предприятия;
- с помощью независимых экспертов обеспечить мониторинг и контроль над деятельностью предприятий;
- учитывая результаты деятельности предприятия, а также анализируя информацию, поступающую от независимых экспертов, корректировать свою политику в этой области.

В.А. Устинович

Белорусская государственная политехническая академия (Минск)

СИСТЕМА ОЦЕНКИ СТОИМОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Величина стоимости предприятия в наибольшей мере отражает финансовую устойчивость и платежеспособность как с теоретической, так и с практической точек зрения. В самом общем виде эффективность деятельности субъекта хозяйствования можно охарактеризовать как стабильное превышение его доходов над расходами, обеспечивающее свободный оборот его денежных потоков. Это такой процесс формирования и использования финансовых ресурсов экономического субъекта, который обеспечивает его развития на основе увеличения рентабельности всего инвестирован-

ного капитала при сохранении соответствующего уровня платежеспособности и кредитоспособности. При этом уменьшение цены предприятия будет означать снижение его прибыльности либо увеличение стоимости обязательств и собственного капитала. Если рентабельность инвестированного капитала меньше средневзвешенных затрат на капитал (получаемый денежный поток с запасом поглощается финансовыми обязательствами), предприятию не удастся сгенерировать достаточно денежных средств, чтобы остаться «на плаву», и оно либо обанкротится, либо потребует государственной поддержки.

Руководителям предприятий необходимо рассматривать свою деятельность с позицией повышения стоимости предприятия, уделяя внимание таким факторам стоимости как рост объема продаж, норма прибыли или рентабельность капитала. Кроме того, система стимулирования руководителей всех уровней должна также побуждать последних к созданию стоимости, т.е. определяться достижением текущих целей по конкретным стоимостным факторам, а так же на основе программы отсроченного вознаграждения, построенного на показателе экономической прибыли.

Этапами предлагаемой системы стоимостной оценки любого предприятия являются:

- анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия за предыдущие периоды;
- прогнозирование будущей деятельности предприятия;
- оценка экономической прибыли предприятия в последующие периоды;
- оценка затрат на капитал и определение текущей стоимости предприятия;
- выявление и анализ факторов стоимости, разработка мероприятий по повышению стоимости предприятия.

Главствующим стоимостным нормативом для определения целей и оценки результатов деятельности предприятия, а следовательно, увеличения его стоимости, является параметр, называемый экономической прибылью. Экономическая прибыль представляет собой произведение разницы между рентабельностью всего инвестированного капитала предприятия и затратами на привлечение капитала, на величину инвестированного капитала. Затраты на привлечение капитала – финансовые издержки, понесенные предприятием за этот же период в связи с использованием капитала (собственного и заемного), рассчитанные на основе показателя средневзвешенной стоимости капитала. Экономическая прибыль показывает реальную прибыльность предприятия и связывает две основные сферы его деятельности: производст-

венную и финансовую, тем самым, способствуя совершенствованию системы управления.

И.В. Уриш, Л.С. Климчя
БГЭУ (Минск)

СОВРЕМЕННЫЕ ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ТОРГОВЛЕ БЕЛАРУСИ

Развитие всемирной компьютерной сети Интернет позволило внедрить в нашу повседневную жизнь, а также в деловую практику хозяйствующих субъектов новые принципы получения информации и торговли. Сеть Интернет можно назвать одним из феноменов рубежа веков, который изменил представление о рынках, логистике, товаре, обслуживании клиентов. Интернет дает предприятиям всех отраслей экономики новые возможности поиска и распространения информации, новые средства установления и поддержания деловых отношений.

Одним из инструментов ведения бизнеса, как и сам Интернет, стала электронная коммерция. Электронную коммерцию сегодня часто отождествляют с электронной торговлей, хотя это разные понятия. Электронная коммерция — это технология совершеннения коммерческих операций и управления производственными процессами с применением электронных средств обмена данными. Она существует уже более 30 лет. В свою очередь электронная торговля представляет собой специфическую форму торговли, принципиально новый способ покупки, продажи и распределения товаров и услуг, охватываемую в настоящее время международно-признанными многосторонними правилами торговли. Электронная торговля является лишь частью электронной коммерции.

Электронная торговля, как новая технология торговли, не заменяет обычную торговлю, так же как электронные документы никогда не заменят традиционные бумажные, просто они будут гармонично сосуществовать. Став электронной, торговля по сути вернулась к простейшему открытому рынку, к прямой и наглядной форме обмена из рук в руки без многочисленных посредников.

С точки зрения функциональности электронная коммерция представляет собой новую технологию ведения бизнеса, которая приносит и новые экономические преимущества. К таким преимуществам можно отнести:

- быстрый поиск коммерческого партнера без посредника;