

«СТОИМОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ» КАК ИНДИКАТОР ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

И.И. Колесникова

*Гомельский государственный технический
университет имени П.О.Сухого*

В период перехода к рыночным отношениям в современной ситуации неопределенности, нестабильности в экономике особую значимость приобретает задача повышения экономической безопасности. Исходным пунктом в этом процессе может стать повышение роли показателя «стоимость предприятия».

Теоретически управленческие решения имеют смысл лишь в том случае, если они повышают ценность предприятия. Решения, повышающие ценность предприятия, приносят выгоду его собственникам – в форме растущих дивидендов, которые им будут выплачены, в форме роста стоимости их акций и т.д.

В связи с этим в качестве частных **результативных показателей** при оценке стоимости предприятия можно представить следующие:

1) **P/E** – *price-earning ratio* - соотношение рыночной цены акции и прибыли на одну акцию.

Это один из важных показателей в условиях развитого рынка, характеризующий степень заинтересованности инвесторов в данном предприятии. P/E отражает отношения между предприятием и его акционерами. Этот коэффициент показывает, сколько денежных единиц согласны заплатить акционеры за одну денежную единицу чистой прибыли компании. Он рассчитывается по следующей формуле:

$$P/E = \frac{\text{Рыночная стоимость одной акции}}{\text{Прибыль на одну акцию}} \quad (1)$$

Чем выше значение этого показателя, тем в данный момент инвесторы более высоко оценивают инвестиционные качества компании. Важной характеристикой данного показателя является не только его уровень, но и динамика в сравнении с динамикой P/E других предприятий и с общей динамикой рынка. Это особенно важно для инвесторов, рассматривающих долгосрочный аспект инвестирования.

Рассчитаем соотношение рыночной цены акции и прибыли на акцию для белорусских акционерных обществ (табл.1).

Таблица 1 - Price-earning ratio белорусских предприятий*

Количество предприятий со значением показателя P/E:	2001 год		2002 год		2003 год	
	единиц	%	единиц	%	единиц	%
больше 0,3	44	3,1	71	5,0	121	7,8
больше 0,8	7	0,5	16	1,1	22	1,4
больше 1	4	0,3	16	1,1	15	1,0

*Для расчета показателей использованы данные статистической отчетности предприятий: форма 4 «Информация о результатах финансово-хозяйственной деятельности открытого акционерного общества»

При исследовании белорусских предприятий по величине коэффициента P/E за три года обнаруживается, что уровень данного показателя для большинства субъектов довольно низкий. Оказалось, что в 2003 году только 15 субъектов имеет значение P/E

выше 1, в 2001 году таких субъектов было только 4. Это означает, что за одну денежную единицу чистой прибыли предприятия акционеры согласны заплатить не менее одной денежной единицы. Доля таких предприятий составляет 1% от общей численности предприятий. Значение Р/Е выше 0,3 (т.е. 0,3 рубля за рубль прибыли компании) имели в 2001 году 44 предприятия, а в 2003 их численность возрастает до 120 предприятий (7,8 % от общей численности).

2) **Р/Ц1бал** - соотношение между величиной рыночной цены (Р) и балансовой стоимостью одной акции (обеспеченностью ее имуществом – чистыми активами). Был проведен расчет и выявлено, что превышение рыночной цены над балансовой стоимостью наблюдалось в течение трех лет только у 6 предприятий из 1530.

Разность капитализированной стоимости предприятия и стоимости активов дает величину стоимости бизнеса. Очевидно, что для большинства анализируемых предприятий разность между рыночной и балансовой стоимостью одной акции является отрицательной величиной. Следовательно, и стоимость бизнеса, рассчитанная по данной методике, также является отрицательной величиной.

Превышение капитализированной стоимости, рассчитанной по чистой прибыли, над чистыми активами лишь отчасти можно считать стоимостью бизнеса, т.к. при определении стоимости бизнеса не было учтено влияние на ее величину элементов интеллектуального капитала. В условиях неразвитости фондового рынка расчет рыночной стоимости предприятий может носить лишь условный характер.

Для того чтобы инвесторы имели возможность на каких-то показателях оценить окупаемость инвестиций, посмотреть состояние производственной базы предприятия, можно воспользоваться показателем прибыли. Рассчитаем некоторые показатели рыночной активности предприятий, характеризующие уровень дивидендов и прибыли предприятий. Расчет проведен по четырем группам предприятий:

- 1) все предприятия;
- 2) предприятия, по которым соотношение Р/Е выше 0,3. Иначе говоря, за одну денежную единицу чистой прибыли предприятия акционеры согласны заплатить 0,3 денежных единиц;
- 3) предприятия, по которым значение Р/Е превышает 80%, т.е. акционеры согласны заплатить 0,8 денежных единиц за каждую единицу прибыли;
- 4) предприятия, по которым соотношение Р/Е выше 1. Это означает, что за одну денежную единицу чистой прибыли предприятия акционеры согласны заплатить не менее одной денежной единицы (табл.2).

Таблица 2 - Показатели рыночной активности предприятий (группировка по Р/Е) в 2003 году

Показатели	Предприятия			
	Все	С величиной Р/Е > 0,3	С величиной Р/Е > 0,8	С величиной Р/Е > 1
А	1	2	3	4
Дивиденды / Прибыль чистая (Д/Пч), %	3,6	18,5	33,6	54,1
Дивиденды / Прибыль балансовая (Д/Пб), %	2,4	11,8	20,8	27,1
Дивиденды / Среднесписочная численность (Д/Т), ден.ед.	52,8	248	658	750
Рентабельность (R=Пр/З), %	18,7	14,9	22,8	14,9
Всего исследовано предприятий, единиц	1530	121	22	15

Из таблицы 2 видно, что с ростом величины Р/Е возрастают все показатели, связанные с уровнем дивидендов. Это логично вытекает из формулы расчета Р/Е: величина Р (а именно рыночная цена предприятия) равна величине дивидендов на одну акцию, скорректированной на величину банковского процента. По отношению же к уровню рентабельности соответствующую тенденцию отметить нельзя.

Рассчитаем те же показатели рыночной активности предприятий, характеризующие уровень дивидендов и прибыли предприятий, результаты сгруппируем по следующим группам предприятий:

- 1) по всем предприятиям;
- 2) по предприятиям, по которым соотношение рыночной и балансовой цены выше 0,1. Иначе говоря, когда рыночная цена составляет выше 10% от величины ее чистых активов;
- 3) по предприятиям, по которым соотношение рыночной и балансовой цены выше 0,5. То есть рыночная цена составляет не меньше половины стоимости имущества;
- 4) по предприятиям, по которым соотношение рыночной и балансовой цены выше 1. Это предприятия, рыночная цена которых превышает балансовую стоимость. В данном случае можно говорить о наличии на данных предприятиях стоимости бизнеса (табл.3).

Таблица 3 - Показатели рыночной активности предприятий (группировка по Р/Ц1бал) в 2003 году

Показатели	Предприятия			
	Все	С величиной Р/Ц1бал > 0,1	С величиной Р/Ц1бал > 0,5	С величиной Р/Ц1бал > 1
А	1	2	3	4
Дивиденды / Прибыль чистая (Д/Пч), %	3,6	12,5	4,7	3,7
Дивиденды / Прибыль балансовая (Д/Пб), %	2,4	8,6	3,3	2,6
Дивиденды / Среднесписочная численность (Д/Т), ден.ед.	52,8	247,6	89,6	80,3
Рентабельность (R=0Пр/3), %	18,7	9,6	8,1	8,3
Всего исследовано предприятий, единиц	1530	38	9	8

Из таблицы 3 видно, что уровень данных показателей в 2003 году, рассчитанных по всем предприятиям, отличается от соответствующих значений по другим группам:

- доля дивидендов на рубль чистой прибыли по первой группе ниже аналогичного показателя по второй группе на 8,9 процентных пункта, по третьей – на 1,1 процентных пункта, а по четвертой – на 0,1;
- доля дивидендов на рубль балансовой прибыли в первой группе ниже на 6,2 процентных пункта, чем во второй группе, на 0,9 процентных пункта, чем в третьей и на 0,2, чем в четвертой;
- кроме того, можно отметить аналогичную тенденцию к более низкому уровню дивидендов, приходящихся на одного работника, в первой группе по сравнению с двумя другими;

- уровень рентабельности продукции, наоборот, выше в первой группе по сравнению со второй и третьей.

Из результатов анализа видно, что в целом предприятия недостаточно средств выделяют на выплату дивидендов.

Однако, прямая связь между соотношением $P/C_{1бал}$ и показателями рыночной активности предприятий не однозначна. Так как показатели второй группы имеют более высокие значения, чем аналогичные коэффициенты третьей и четвертой группы (с более высоким уровнем $P/C_{1бал}$). Это может быть объяснено несоответствием между рыночной и балансовой ценой акций, а, следовательно, между рыночной ценой предприятия и ценой его имущества. Что свидетельствует о недоучете величины «стоимости бизнеса» (СБ) - это разница между стоимостью предприятия и стоимостью его активов. Образование стоимости бизнеса связано с превышением величины прибыли и рентабельности данного предприятия над средней рентабельностью (по отрасли, регионам, аналогам и т.д.). Таким образом, расчетной основой оценки стоимости предприятия может быть не только имущество предприятия, но и возможность генерирования с его помощью доходов, а также рентабельность капитала. Однако данные методы в белорусской экономике практически не используются. В связи с чем необходимо разрабатывать инновационные методы оценки.

Рынок бизнеса, как правило, подвергается более быстрым и сильным изменениям, чем рынок недвижимости. В этой связи и стоимости на двух названных рынках меняются с разной скоростью. Это положение особенно актуально для так называемых «тощих» рынков недвижимости, имеющих место в условиях переходной экономики, к которым относится и белорусский рынок недвижимости. Кроме того, имущество обычно оценивается независимо от наличия на предприятии заемного капитала. В то время как при оценке бизнеса учитывается величина разности между суммой активов и обязательств (чистые активы). При разумной эксплуатации имущества предприятия его стоимость может не только не снижаться, но и повышаться, в то время как ряд активов имеет тенденцию к изнашиванию, что снижает их стоимость. К тому же понятие «предприятие» более мобильно, чем имущество, особенно в плане недвижимости.

Потенциальные акционеры, желающие приобрести акции предприятия, ожидают, что оно будет генерировать прибыль, чтобы иметь возможность выплачивать дивиденды. Таким образом, ожидание будущих значений СБ оказывает существенное влияние на изменение цены акций предприятия. Чем более надежным будет прогноз, тем меньше будет колебаться величина акций.

Из вышесказанного следует, что для повышения стоимости предприятия менеджеры должны планировать будущие значения стоимости бизнеса, а также оптимальную структуру и цену капитала для стимулирования направлений действий собственников на инвестирование капитала в предприятие, что ведет к повышению экономической безопасности предприятия.

Список использованных источников

1. Постановление Министерства экономики Республики Беларусь «Инструкция по оценке рыночной стоимости предприятий» от 5.03.2004 № 65
2. Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 12.03.1997 №190 «Об утверждении порядка оценки стоимости декларируемого имущества». «Положение об оценке стоимости акций и облигаций». 16.12.1997 г.
3. E. F. Brigham. Fundamentals of Financial Management. Chicago. The Dryden Press. 1989
4. Колесникова И. И.. Стоимость бизнеса в системе показателей стоимости предприятия // Вестник Полоцкого государственного университета. Серия Д. Экономические науки - № 9, 2004. - С 66-71
5. Kolesnikova I. Enterprise cost management strategical problems in the national eco-

nomics of the Belarus / Konferencja "Strategie produkcji przedsiębiorstw w warunkach Gospodarki opartej o wiedzę". Białystok: Wyd WSiFiZ w Białymstoku. - 2005- S.291-297

УДК 657.2.016.8

ПРОБЛЕМЫ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ БАНКРОТСТВА НА РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

В.С. Кузнецов

Ивановская государственная текстильная академия

Очевидно, что в кризисной экономике особенно остро ощущается потребность в такой методике, которая давала бы наиболее реалистичную оценку финансового состояния предприятия и возможности его банкротства. Важно отметить, что, несмотря на наличие большого количества методик, позволяющих прогнозировать наступление банкротства предприятия с той или иной степенью вероятности, в этой области чрезвычайно много проблем. В данной работе попытаемся обозначить проблемы прогнозирования банкротства в РФ и выявить недостатки некоторых существующих методик, основанных на мультипликативном дискриминантном анализе.

В Российской Федерации пока еще отсутствует статистика банкротства предприятий по причине молодости института банкротства, что затрудняет собственные разработки, основанные на реалиях нашей экономики и направленные на достоверное прогнозирование возможного банкротства предприятий. Существует также проблема достоверности информации о состоянии дел на конкретных предприятиях и трудности ее получения. Перейдем к анализу недостатков коэффициентных методик прогнозирования банкротства.

Модели Э. Альтмана

Среди методик диагностики банкротства наибольшее внимание уделяется рассмотрению моделей Э. Альтмана. Первая модель – двухфакторная – отличается простотой и возможностью ее применения в условиях ограниченного объема информации о предприятии, что как раз и имеет место в России. Но данная модель не обеспечивает высокую точность прогнозирования банкротства, т.к. учитывает влияние на финансовое состояние предприятия только двух показателей – коэффициента покрытия и коэффициента финансовой зависимости, и не учитывает влияния других значимых показателей (рентабельности, отдачи активов, деловой активности предприятия). В связи с этим вероятность прогноза с помощью двухфакторной модели оценивается в размере 65 %. Кроме того, про весовые значения коэффициентов и постоянную величину, фигурирующую в данной модели, известно лишь то, что они найдены эмпирическим путем. По этой причине они справедливы, по всей вероятности, только для США, причем для США 60-х и 70-х гг. В связи с этим они не соответствуют современной специфике экономической ситуации в России, в том числе отличающейся системе бухгалтерского учета и налогового законодательства.

Вторая модель Альтмана – пятифакторная – также не лишена недостатков в плане применимости в России, тем не менее, на ее основе в нашей стране разработана и используется на практике компьютерная модель прогнозирования вероятности банкротства. Здесь по-прежнему ничего не известно о базе расчета весовых значений коэффициентов. Отсутствие в России статистических материалов по организациям-банкротам не позволяет скорректировать методику исчисления весовых коэффициентов и пороговых значений с учетом российских экономических условий. Кроме того, пока что вызывает некоторое смущение коэффициент x_4 , в котором фигурирует рыноч-

ная стоимость собственного капитала предприятия. В настоящий момент в Российской Федерации отсутствует информация о рыночной стоимости акций большинства предприятий, да и в условиях неразвитости вторичного рынка российских ценных бумаг у большинства организаций данный показатель теряет свой смысл.

Таким образом, можно отметить, что различия в специфике экономической ситуации между Россией и странами с развитой рыночной экономикой оказывают влияние и на сам набор финансовых показателей, используемых в моделях зарубежных авторов. Специалисты Экспертного института Российского союза промышленников и предпринимателей предлагают руководствоваться Z-счетом без его четвертой составляющей. Российские банковские аналитики заменяют числитель этого показателя на стоимость основных фондов и нематериальных активов.

Многие экономисты также считают, что применение прочих коэффициентов в данной модели представляет большую проблему для российских предприятий. К примеру, некоторые специалисты предлагают коэффициент x_2 в модели Z-счета принять равным нулю, поскольку деятельность российских предприятий как акционерных только начинается.

Итак, вслед за многими российскими авторами можно отметить, что многочисленные попытки применения иностранных моделей прогнозирования банкротства в отечественных условиях не принесли и не могли принести по вышеизложенным причинам достаточно точных результатов. Были предложены различные способы адаптации зарубежных моделей к российским условиям, но корректность этой адаптации также вызывает сомнения у специалистов.

Новая отечественная методика – модель R-счета Иркутской государственной экономической академии

Новая методика диагностики банкротства, предназначенная для российских предприятий и, следовательно, лишенная по замыслу авторов многих недостатков иностранных моделей, рассмотренных выше, была разработана учеными Иркутской государственной экономической академии.

Однако и в этом случае не удалось искоренить все проблемы прогнозирования банкротства предприятий. Если говорить об R-счете Иркутской государственной экономической академии, то к очевидным достоинствам данной модели можно отнести то, что механизм ее разработки и все основные этапы расчетов достаточно подробно описаны в источнике. Но по результатам практического применения данной методики появилась информация о том, что значение R во многих случаях не коррелирует с результатами, полученными при помощи других моделей. К примеру, при расчете по модели R-счета получаются значения, говорящие о наилучшем состоянии анализируемого предприятия, а все прочие методики дают далеко не столь утешительный результат. Возникает ощущение, что эта методика годится для прогнозирования кризисной ситуации, когда уже заметны очевидные ее признаки, а не заранее, еще до появления таковых.

Методика ФСФО РФ

Еще большей критики достойна методика ФСФО РФ, принятая еще в 1994 г. Первое, о чем необходимо сказать, – нормативные значения трех коэффициентов, по которым делается вывод о платежеспособности предприятия, завышены, что говорит о неадекватности критических значений показателей реальной ситуации. К примеру, нормативное значение коэффициента текущей ликвидности, равное 2, взято из мировой учетно-аналитической практики без учета реальной ситуации на российских предприятиях, когда большинство из них продолжает работать со значительным дефицитом собственных оборотных средств. Нормативное значение коэффициента текущей ликвидности едино для всех предприятий, а значит, не учтены отраслевые особенности экономических субъектов.

В мировой учетно-аналитической практике нормативные значения коэффициентов платежеспособности дифференцированы по отраслям. Существует такая практика не

только в странах с традиционно рыночной экономикой, как, к примеру, США, но и в республике Беларусь. Там, к примеру, коэффициент текущей ликвидности дифференцируется в пределах от 1,0 (сфера торговли и общественного питания) до 1,7 (промышленность). Представляется, что использование подобной практики в России могло бы дать положительный результат. Отечественная практика расчетов указанных показателей по причине отсутствия их отраслевой дифференциации и дальнейшего их использования не позволяют выделить из множества предприятий те, которым реально грозит процедура банкротства. Попытки создания некой универсальной методики, которая подошла бы предприятиям всех сфер экономики без учета их отраслевой принадлежности, представляются сомнительными.

Также необходимо отметить тот факт, что в официальной системе критериев несостоятельности (банкротства) ФСФО РФ применяются исключительно показатели ликвидности коммерческих организаций. Другие показатели финансовой деятельности предприятий (рентабельность, оборачиваемость, структура капитала и др.) не учитываются, что говорит о том, что данная система критериев предназначена исключительно для оценки платежеспособности коммерческих организаций.

К вопросу об отсутствии отраслевой дифференциации как методики ФСФО РФ, так и прочих методик, можно привести следующую иллюстрацию: учеными Казанского государственного технологического университета была разработана методика, в которой принята попытка корректировки существующих методик предсказания банкротства с учетом специфики отраслей. Авторы методики предлагают деление всех предприятий по классам кредитоспособности. Расчет класса кредитоспособности связан с классификацией оборотных активов по степени их ликвидности.

Особенности формирования оборотных средств в нашей стране не позволяют прямо использовать критериальные уровни коэффициентов платежеспособности (ликвидности и финансовой устойчивости), применяемых в мировой практике. Поэтому, создание шкалы критериальных уровней может опираться лишь на средние величины соответствующих коэффициентов, рассчитанные на основе фактических данных однородных предприятий (одной отрасли). Распределение предприятий по классам кредитоспособности происходит на следующих основаниях:

- к первому классу кредитоспособности относят фирмы, имеющие хорошее финансовое состояние (финансовые показатели выше среднеотраслевых, с минимальным риском невозврата кредита);
- ко второму – предприятия с удовлетворительным финансовым состоянием (с показателями на уровне среднеотраслевых, с нормальным риском невозврата кредита);
- к третьему – компании с неудовлетворительным финансовым состоянием, имеющие показатели на уровне ниже среднеотраслевых, с повышенным риском непогашения кредита.

Поскольку, с одной стороны, для предприятий разных отраслей применяются различные показатели ликвидности, а с другой, специфика отраслей предполагает использование для каждой из них своих критериальных уровней даже по одинаковым показателям, учеными Казанского государственного технологического университета были рассчитаны критериальные значения показателей отдельно для каждой из таких отраслей, как:

- промышленность (машиностроение);
- торговля (оптовая и розничная);
- строительство и проектные организации;
- наука (научное обслуживание).

В случае диверсификации деятельности предприятие относят к той группе, деятельность в которой занимает наибольший удельный вес.

Всем проанализированным выше методикам присущ еще один недостаток – все они учитывают состояние показателей лишь на момент анализа, а изменения динамики показателей во времени не рассматриваются. Только в некоторых методиках присутствуют отдельные показатели динамики:

- динамика прибыли в пятифакторной модели Альтмана;
- коэффициент утраты (восстановления) платежеспособности в методике ФУДН (ФСФО) РФ, которые рассчитываются на основе динамики коэффициентов текущей ликвидности.

Таким образом, проблемы прогнозирования банкротства российских предприятий являются весьма значимыми и ждут своего решения.

УДК 339.92 (596)

ОРГАНИЗАЦИОННАЯ МОДЕЛЬ УПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ В СВОБОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗОНАХ

В.С. Кузнецов

Ивановская государственная текстильная академия

Мировой опыт управления свободными экономическими зонами (СЭЗ) позволяет констатировать, что в наиболее общем виде инвестиционный процесс в СЭЗ может быть разделен на четыре основных стадии: подготовительный этап, создание модели управления СЭЗ, инвестиционный период, операционный период.

Подготовительный этап включает ряд процессов, главными из которых, на наш взгляд, являются:

1. Определение регуляторов воздействия, стимулирующих осуществление выбранной структурно-инвестиционной стратегии;
2. Создание правового и инфраструктурного обеспечения проекта.

Только при предоставлении потенциальным инвесторам реальных льгот и гарантий модель управления инвестиционной деятельностью в СЭЗ эффективна. Стартовые условия в СЭЗ в прединвестиционный период отражены в табл. 1.

Таблица 1 - Обязательные стартовые условия СЭЗ

№	Стартовые условия СЭЗ
1.	Гарантии стабильности рынка, защита долгосрочных иностранных инвестиций
2.	Благоприятная и понятная среда экономической деятельности, наличие необходимой инфраструктуры
3.	Налоговые и прочие льготы, которые эффективны лишь в случае, если соблюдены первые два условия (преференции группируются по уровням полномочий: государственный, региональный, муниципальный)

Следующим этапом в создании и управлении СЭЗ является придание ей соответствующей управленческой, организационной, экономической формы. На данном этапе осуществляется выбор и создание организационных форм и структур, распределение полномочий по уровням управления и связей между ними.

Нами предложены основные требования к создаваемой модели управления СЭЗ (табл. 2).

Схема управления инвестиционной деятельностью в СЭЗ в любой период ее развития не должна быть сложной и запутанной. В вертикальной структуре управления СЭЗ должно быть не больше трех звеньев.

Таблица 2 - Требования к модели управления СЭЗ

Наименование требования	Суть предлагаемого требования
1. Адекватность	Модель СЭЗ должна быть адекватна современным мирохозяйственным атрибутам по набору субъектов общения и их организационно-экономической структуре (наличие отдельных фирм и их объединений – ассоциаций, консорциумов, концернов, союзов и т.д.). Надежным критерием для этого является соответствие организационной формы и формы товара. Только это позволяет отсечь мертвые организационные и управленческие звенья и получить на мировом рынке соответствующий эффект.
2. Масштабность	Необходимо обеспечить масштабность включения страны в Мировой рынок товаров (МРТ) через СЭЗ, но постепенно, поэтапно задействуя все больше и больше звеньев хозяйственного механизма. В каждом звене должен присутствовать широкий круг производственных и инфраструктурных субъектов СЭЗ, включая биржи, банки. Создание инфраструктур, общих для эффективного функционирования объектов, требующих крупных затрат, должно учитываться во взаимных расчетах. Любые соглашения должны иметь в основе четкую нормативную базу, правовые гарантии для деятельности иностранных и отечественных партнеров. При этом государство должно сохранять свое руководящее воздействие с использованием отработанных мировой практикой приемов и средств.
3. Современность методологии	Одним из важнейших требований к организации СЭЗ, вытекающим из законодательства, является создание методологической базы, последовательная разработка (с участием местных органов власти) концепции их создания в увязке со схемами развития производительных сил и использования природных ресурсов конкретного региона, а также обязательная подготовка технико-экономических обоснований по объектам, которые целесообразно согласовывать с компетентными государственными органами и банковской системой.

Мировой опыт показывает, что оптимальной является следующая схема (рис. 1).

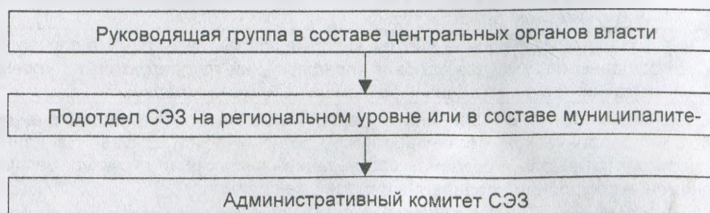


Рисунок 1 - Схема вертикальной структуры управления СЭЗ

В идеале администрация зоны должна иметь:

- разносторонние, но четко сформулированные обязанности, что очень важно для быстрого осуществления инвестиционных проектов;
- большую степень автономии от центральных властей страны и наличие прав, делегированных различными ведомствами (выдача лицензий, въездных виз и разрешений работать в зоне, регистрация фирм, назначение цен и др.);
- широкие административные и политические полномочия, позволяющие успешно справляться с обязанностями и претворять в жизнь собственные решения;
- тесные рабочие контакты с национальными органами зональной политики.

Схема управления СЭЗ (рис. 3) направлена на создание максимально благоприятных условий для иностранных инвестиций: правовых, административных, экономических.

После создания модели управления СЭЗ наступает инвестиционный период. Основные процессы, осуществляемые на данной стадии – организация маркетинга и рекламы свободной экономической зоны за ее пределами, непосредственное привлечение инвесторов.

Заключительным этапом является операционный период, в течение которого власти зоны управляют ростом и развитием созданной СЭЗ. Функции региональных властей в реализации структурно-инвестиционной политики дифференцируются: от ограниченного контроля до полного управления и создания системы преференций.

Наряду с обычными функциями территориального управления, власти зоны призваны решать специфические задачи, связанные с ее функционированием и поэтому должны соблюдать определенные правила в отношении СЭЗ:

- проводить экономическое освоение и обустройство территории зоны. Административный комитет отвечает за создание инфраструктуры территории. При оптимальной модели управления иностранный инвестор, арендуя участок земли в районе, получает ее со всеми коммуникациями. Для него проблемы водо-, энерго-, газо- и теплоснабжения должны быть полностью решены;
- обеспечивать субъектов зоны общественными услугами (водоснабжение, энергообеспечение и т.п.);
- предоставлять субъектам зоны фискальные, финансовые и административные льготы в рамках своих полномочий;
- разрабатывать правила регулирования хозяйственной деятельности субъектов СЭЗ.

Таким образом, нами предложена организационная модель инвестиционной деятельности в СЭЗ (рис. 2).

Организация эффективной модели управления деятельностью на территории СЭЗ невозможна без соответствующих изменений на высших уровнях власти. Для создания СЭЗ в отдельном регионе на общегосударственном уровне необходимо:

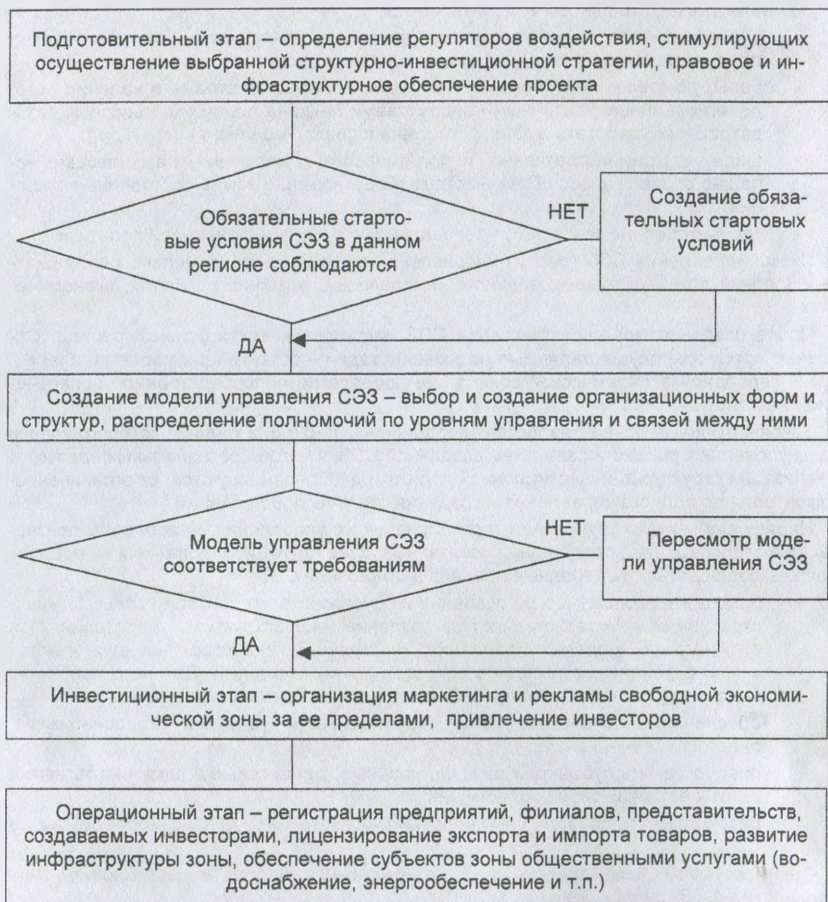


Рисунок 2 - Организационная модель инвестиционной деятельности в СЭЗ

- создать понятную среду экономической деятельности в СЭЗ (путем принятия закона о СЭЗ);
- принимать взаимосвязанные нормативные акты об инвестициях единым пакетом (законы об иностранных инвестициях, о СЭЗ, о лицензировании и сертификации);
- создать в центральном аппарате полномочный орган, которому бы делегировались все полномочия по управлению инвестиционными процессами в зонах. Это позволило бы ограничить длительную процедуру бюрократических согласований в центральных органах государства;
- координировать политику Центрального банка и Министерства финансов относительно кредитования СЭЗ.

СОЦИОЛОГИЧЕСКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ ПРОБЛЕМ УПРАВЛЕНИЯ НЕМАТЕРИАЛЬНЫМИ АКТИВАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Н.А. Курочка

*Гомельский государственный технический
университет им. П.О. Сухого*

На сегодняшнем этапе развития экономических отношений обеспечить существенные конкурентные преимущества только за счет использования материальных и финансовых факторов достаточно сложно, так как, в принципе, они являются общедоступными. Индивидуальные преимущества и лидерство во все большей степени становятся следствием эффективного использования факторов нематериального характера, включающих в себя объекты интеллектуальной собственности.

В составе имущества предприятия объекты интеллектуальной собственности учитываются в виде нематериальных активов (далее - НМА). Согласно действующему законодательству, «...к нематериальным активам относятся долгосрочные имущественные права, обеспечивающие их владельцу определенный доход или иную пользу...».

Зарубежный опыт подтверждает высокую доходность объектов интеллектуальной собственности. Однако в Беларуси при проведении анализа эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятий такому важному фактору производства как нематериальные активы, зачастую, внимания уделяется не достаточно. Такая ситуация может быть объяснена тем, что НМА – это сложные, оригинальные, весьма неоднородные по своему составу, характеру использования, степени влияния на результаты финансово – хозяйственной деятельности предприятий объекты анализа, требующие к себе дифференцированного подхода.

В рамках исследования действующего процесса управления нематериальными активами и изучения практического применения нематериальных активов на промышленных предприятиях, был проведен социологический опрос руководителей и специалистов предприятий по вопросам, непосредственно связанным с управлением данными объектами. В опросе принимали участие 20 представителей промышленных предприятий г. Гомеля.

Цель опроса: выявить основные факторы, как способствующие, так и препятствующие эффективному созданию, внедрению и использованию объектов нематериальных активов на предприятии; определить основные направления, пути, методы совершенствования системы управления НМА с учетом конкретных рекомендаций практикующих экономистов.

Объект исследования: процесс управления нематериальными активами на предприятиях Гомельской области. Субъект исследования: управленческий персонал высшего и среднего звена управления промышленных предприятий.

Анализ результатов, полученных в ходе проведения анкетного опроса, позволяет сделать следующие выводы о состоянии и проблемах управления нематериальными активами на предприятиях:

1. Только 18,5% респондентов, принявших участие в опросе, осознают и признают роль нематериальных активов в повышении эффективности функционирования предприятия и связывают рост конкурентоспособности его продукции с использованием в хозяйственном обороте данного вида активов.

Тот факт, что более 30% опрошенных выделили основные фонды, как фактор, влияющий на рост конкурентоспособности продукции, может быть подтверждением того, что существует явная проблема недопонимания и недооценки роли нематериаль-

ных активов в повышении эффективности функционирования предприятия и свидетельствует об отсутствии информации о возможностях использования НМА в хозяйственной деятельности.

2. Как наиболее важные для деятельности предприятия виды нематериальных активов, большинство опрошенных выделили лицензии на право выпуска определенной продукции (16,4%) и лицензии на право занятия определенными видами деятельности (18,4%).

Такие нематериальные активы, как патенты на изобретения, полезные модели, промышленные образцы признали значимыми для деятельности предприятия только 12,6%, а товарные знаки – только 11,6% респондентов. Это свидетельствует о малой насыщенности активов предприятий объектами интеллектуальной собственности, слабой научно – технической деятельности, не осознании роли средств индивидуализации участников гражданского оборота в повышении эффективности функционирования предприятия, повышении конкурентоспособности продукции и расширении рынков сбыта. Ноу-хау, являющиеся по своей сути источником обеспечения субъекту хозяйствования лидирующего положения на рынке товаров и услуг, признали значимыми всего 15,7% опрошиваемых.

Таким образом, очевиден вывод о том, что процессы разработки стратегии и тактики по управлению и использованию на предприятиях объектов НМА находятся в «зачаточном» состоянии. Руководителями предприятий не до конца осознаются роль объектов нематериальных активов в обеспечении эффективного функционирования предприятия.

3. Среди основных факторов, стимулирующих приобретение либо разработку объектов интеллектуальной собственности, были выделены следующие: возможность привлечения дополнительных инвестиций – 19,5%; возможность использования НМА для осуществления операций на рынке интеллектуальной собственности – 18,4%; возможность получения максимальной прибыли за счет монополизации рынка – 17,0%; государственная поддержка при применении и разработке объектов НМА – 16,0%.

Такой вариант ответа, как «Возможность выпуска продукции, обладающей новыми потребительскими качествами» оказался всего лишь на 6 месте (13,3% опрошиваемых), что является, на наш взгляд, свидетельством недопонимания и недооценки возможностей, которые несет использование объектов нематериальных активов в производственно-хозяйственной деятельности.

Распределение ответов представлено на рисунке 1.

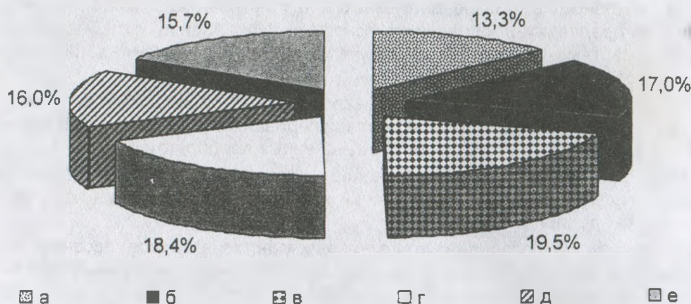


Рисунок 1 - Выбор факторов, стимулирующих приобретение либо разработку объектов интеллектуальной собственности на предприятии

4. Большинство опрошенных (23,7%) считает, что обеспечение правильного учета может быть достигнуто за счет регулярного проведения инвентаризации НМА, 23,0% респондентов указало на необходимость проверок своевременного оприходования ввода в эксплуатацию и выбытия НМА, необходимость верной классификации выделили 18,7% опрошенных. Полученные результаты целесообразно использовать при разработке направлений совершенствования учета нематериальных активов промышленных предприятий.

5. Среди факторов, выступающих основным препятствием в области применения объектов нематериальных активов, выделено отсутствие на предприятии средств на освоение новых технологий – 19,0%. Также были отмечены следующие моменты: сложность в определении конечного экономического эффекта от использования НМА – 15,6%; сложность определения стоимости НМА при постановке на баланс – 15,8%; 11,5% опрошенных указало на трудность обеспечения прибыльной работы даже с коммерчески успешными объектами, что, по нашему мнению, может быть показателем отсутствия необходимой квалификации у персонала предприятия и является свидетельством необходимости ее приобретения.

Распределение ответов представлено на рисунке 2.

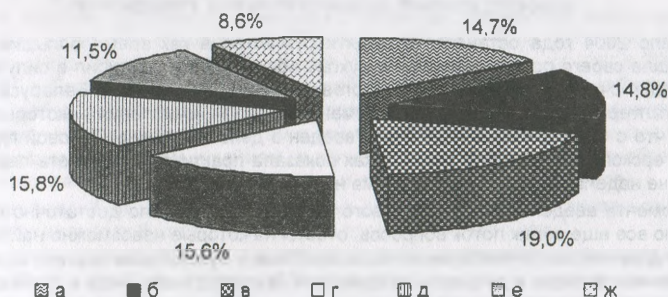


Рисунок 2 - Выбор факторов, сдерживающих приобретение либо разработку объектов интеллектуальной собственности на предприятии

6. При изучении факторов, оказывающих наибольшее влияние на принятие решения о постановке на учет объектов НМА, были выделены следующие: возможность снижения налоговой нагрузки при постановке на учет ранее не учтенных объектов – 31,0%; получение информации о возможности использования НМА в хозяйственной деятельности – 27,5% опрошенных. Таким образом, можно говорить о необходимости совершенствования механизма управления нематериальными активами и разработки мероприятий, внедрение которых повысило бы информированность руководителей предприятий о возможности использования в хозяйственном обороте НМА.

7. Среди факторов, под влиянием которых могла бы повыситься эффективность использования нематериальных активов на предприятии, на наш взгляд, заслуживают особого внимания следующие: государственная поддержка при их применении и разработке – 14,8%, повышение квалификации персонала в области применения данных объектов – 15,4%, осуществление регулярных проверок использования НМА по различным направлениям деятельности – 17,0%, разработка стратегии и тактики по приобретению и использованию данных объектов – 15,3%, что, в свою очередь, связано с уровнем квалификации персонала при работе с нематериальными активами.

8. Причиной слабой научно – технической деятельности на предприятии, по мнению опрошенных, являются: недостаточность средств и современного оборудования

для ведения разработок, отсутствие механизма обеспечения защиты интересов и системы материального стимулирования авторов и организаций, ведущих разработки.

Таким образом, очевидна необходимость совершенствования процесса управления нематериальными активами субъектов хозяйствования, разработки мероприятий, направленных на повышение информированности и обеспечения возможности оценки целесообразности и преимуществ от использования данных объектов, создания методологической и практической основы такого управления.

УДК 336.221+657.2

НАЛОГОВЫЙ И БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ: ПРОБЛЕМЫ ВЗАИМОУВЯЗКИ

М.В. Линник

*Учреждение образования "Витебский
государственный технологический университет"*

Начало 2004 года останется в памяти бухгалтеров как время больших перемен: произошла своего рода революция в бухгалтерском учете – вступил в силу новый Типовой план счетов и Общая часть Налогового кодекса Республики Беларусь, разделены бухгалтерский и налоговый учет, изменен порядок исчисления некоторых налогов. О том, что с 1 января 2004 года будет введен в действие новый Типовой план счетов бухгалтерского, учета знали все, но, как показала практика, преодолеть период адаптации, не наделав ошибок, было весьма непросто.

С момента введения нового Типового плана счетов прошло достаточно много времени, но все еще велик поток вопросов, ответы на которые невозможно найти в нормативных документах. Значительное число проблем у бухгалтеров связано с различным пониманием доходов и расходов по правилам бухгалтерского учета и требованиям налогового законодательства и с противоречиями, встречающимися в нормативных документах, регулирующих ведение бухгалтерского и налогового учета.

С другой стороны, основной характеристикой нормативной базы учета в Республике Беларусь является то, что она строго обязательна к применению и направлена на удовлетворение требований государства, в особенности, в отношении налогообложения. В итоге данные бухгалтерского учета, сформированные с учетом требований, изложенных в Инструкции по применению Типового плана счетов, нуждаются в пересмотре для целей налогообложения.

В связи с отсутствием единого координирующего органа, в компетенцию которого входило бы решение задачи приведения к общему знаменателю постановлений, положений инструкций и прочих нормативных документов, утверждаемых Министерством финансов, Министерством по налогам и сборам и Министерством экономики Республики Беларусь, возникла проблема неоправданного усложнения учета и невозможности определить, каким же документом следует руководствоваться бухгалтеру, если данные этих документов противоречат друг другу. Практикующий бухгалтер часто стоит перед выбором: какой из противоречащих друг другу пунктов действующих нормативных документов нарушить, и что будет наименьшим злом. В любом случае крайним всегда оказывается нарушитель.

Примером противоречий, о которых говорилось выше, может служить регламентация порядка учета процентов по банковским кредитам, имеющая место в различных нормативных документах. Так, при отражении начисленных процентов как по краткосрочным так и по долгосрочным кредитам Инструкцией по применению Типового плана счетов предлагается использовать следующий порядок. Начисленные проценты отра-

жаются по кредиту счетов 66 «Расчеты по краткосрочным кредитам и займам», 67 «Расчеты по долгосрочным кредитам и займам» в корреспонденции с дебетом счетов:

07 «Оборудование к установке», 08 «Вложения во внеоборотные активы» - проценты, начисленные по кредитам, полученным на осуществление капитальных вложений (до ввода объектов основных средств и нематериальных активов в эксплуатацию);

10 «Материалы», 11 «Животные на выращивании и откорме», 15 «Заготовление и приобретение материальных ценностей», 16 «Отклонение в стоимости материальных ценностей», 41 «Товары» - проценты, начисленные по кредитам, полученным на приобретение товарно-материальных ценностей, до принятия указанных ценностей к бухгалтерскому учету;

91 «Операционные доходы и расходы» - проценты, начисленные после принятия к бухгалтерскому учету приобретенных за счет кредитов товарно-материальных ценностей, а также проценты по иным кредитам (за исключением процентов по кредитам, полученным на приобретение основных средств и нематериальных активов).

Проценты по кредитам, предоставленным на цели, связанные с созданием долгосрочных активов, в конце года относятся на увеличение стоимости соответствующих активов.

С другой стороны, согласно дополнениям, внесенным совместным постановлением Министерства экономики, Министерства финансов, Министерства статистики и анализа, Министерства труда и соцзащиты Республики Беларусь от 06.05.2004г. № 122/79/48/51 в Основные положения по составу затрат, включаемых в себестоимость продукции (работ, услуг), в себестоимость продукции (работ, услуг) включаются проценты по полученным ссудам, кредитам и займам (за исключением процентов по просроченным ссудам, кредитам и займам, а также займам, связанным с приобретением основных средств и нематериальных активов и иных внеоборотных активов).

Возникает вопрос: каким из вышеназванных документов руководствоваться бухгалтеру, отражая на счетах бухгалтерского учета проценты по кредитам?

Для целей налогового учета в соответствии с Законом Республики Беларусь «О налогах на доходы и прибыль» и пунктом 21 Инструкции о порядке исчисления и уплаты в бюджет налогов на доходы и прибыль, утвержденной постановлением Министерства по налогам и сборам Республики Беларусь от 31.01.2004г. № 19 (далее – Инструкция № 19), проценты по полученным ссудам, кредитам и займам (за исключением процентов по просроченным ссудам, кредитам и займам, а также по ссудам, кредитам и займам, связанным с приобретением основных средств и нематериальных активов и иных внеоборотных активов) включаются в затраты по производству и реализации продукции, товаров (работ, услуг) при определении налогооблагаемой прибыли. Если учесть, что согласно Типовому плану счетов начисленные проценты одновременно должны отражаться по дебету счетов учета соответствующих материальных активов, то бухгалтеру необходимо организовать налоговый учет по счетам 10, 11, 15, 41 таким образом, чтобы проценты по кредитам, отраженные на этих счетах, включать в состав затрат при определении налогооблагаемой прибыли.

Следует отметить также, что до 1 января 2004 года не возникало необходимости при исчислении налогов тщательно «расфасовывать» свои расходы по множеству информационных регистров, да еще к каждому регистру добавлять корректирующий регистр. Теперь же система налогового учета должна обеспечить постатейный учет доходов и расходов по производству и реализации, а также доходов и расходов от вне-реализационных операций. Раздельному учету подлежат расходы, учитываемые при налогообложении в пределах установленных норм.

В соответствии с пунктом 10 Инструкции № 19 облагаемая налогом прибыль исчисляется исходя из суммы прибыли от реализации товаров (работ, услуг), иных ценностей (включая основные средства, товарно-материальные ценности, нематериальные

активы), имущественных прав и доходов от внереализационных операций, уменьшенных на сумму расходов по этим операциям.

Необходимо отметить, что только в Инструкции № 19 нет такого понятия, как операционные доходы и расходы, несмотря на то, что в настоящее время оно присутствует даже в статистических отчетах. Этот факт вызывает много вопросов, так как произошедшее после 1 января 2004 года формальное разделение внереализационных доходов и расходов (данные субсчета «Внереализационные доходы и расходы» счета 80 стали отражаться на двух счетах – 91 «Операционные доходы и расходы» и 92 «Внереализационные доходы и расходы») не может принципиально изменить подход к определению налогооблагаемой базы при исчислении налога на прибыль.

Следует выделить также то обстоятельство, что Инструкцией № 19 полностью не определен порядок признания внереализационных доходов и расходов.

Для обеспечения единых подходов к формированию финансового результата за отчетный период организация должна определить и зафиксировать в учетной политике метод признания доходов или расходов по моменту их начисления либо по факту поступления (списания) денежных средств. Значительный рост трудоемкости работы бухгалтера имеет место в том случае, если методы признания доходов и расходов в бухгалтерском и налоговом учете не совпадают. Опять возникает необходимость корректировки данных при определении налогооблагаемой прибыли.

В связи с разделением учета на бухгалтерский и налоговый для каждого из указанных видов учета надо вести определенные учетные формы (регистры учета). Регистры налогового учета задумывались как промежуточная учетная форма, в которой корректируются данные бухгалтерского учета с целью доведения их до величин, равных объектам налогообложения. На основании этих откорректированных данных бухгалтерского учета составляется налоговая декларация.

На практике же часто возникают такие ситуации, когда правильно определить величину расчетной корректировки не представляется возможным в связи со сложностью организации учета таким образом, чтобы отдельно выявить все суммы, участвующие и не участвующие при налогообложении (особенно это относится к организациям, использующим ручные формы ведения учета). Кроме того возникает проблема контроля за полнотой и достоверностью отражаемой в регистрах налогового учета информации.

В связи с вышеуказанными трудностями на многих предприятиях и организациях регистры налогового учета оформляются уже после составления налоговой декларации исключительно с целью формального соблюдения – требований законодательства. Бухгалтерский учет таких субъектов хозяйствования построен таким образом, чтобы обеспечить информацию о суммах, подлежащих налогообложению. Достигается такое построение путем использования субсчетов, на которых отдельно отражаются суммы, участвующие и не участвующие при определении налоговой базы для исчисления того или иного налога.

Таким образом, проблемы, связанные с осуществлением субъектами хозяйствования налогового учета и определения налоговой базы путем расчетных корректировок к данным бухгалтерского учета, а также проблема противоречий в нормативно-правовом обеспечении бухгалтерского и налогового учета актуальны и требуют, чтобы органы государственного управления, в чьей компетенции находится их решение (Министерство по налогам и сборам, Министерство экономики и Министерство финансов Республики Беларусь) принимали адекватные меры.

Список использованных источников

1. Республика Беларусь. Законы. Налоговый кодекс Республики Беларусь : принят 19 декабря 2002 № 166 – 3.
2. Республика Беларусь. Законы. Закон Республики Беларусь «О налогах на доходы и прибыль» : принят 22 декабря 1991 № 1330 – XII : с изм. и доп. по состоя-

нию на 18 ноября 2004.

3. Инструкция по применению Типового плана счетов бухгалтерского учета : утверждено постановлением Министерства финансов Республики Беларусь от 30 мая 2003 № 89.
4. Инструкция о порядке исчисления и уплаты в бюджет налогов на доходы и прибыль : утверждено постановлением Министерства по налогам и сборам от 31 января 2004 № 19 : с изм. по состоянию на 29 декабря 2004.
5. Основные положения по составу затрат, включаемых в себестоимость продукции (работ, услуг) : утверждено Министерством экономики Республики Беларусь 26 января 1998 № 19 – 12/397, Министерством статистики и анализа Республики Беларусь 30 января 1998 № 01 – 21/8, Министерством финансов Республики Беларусь 30 января 1998 № 3 и Министерством труда Республики Беларусь 30 января 1998 № 03 – 02 – 07/300 : с изм. и доп. по состоянию на 5 апреля 2005.

УДК 338.439

ОЦЕНКА СТОИМОСТИ КАПИТАЛА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

В.М. Мальцевич, А.В. Ефименко, Н.Н. Коротин

*Могилевский государственный университет
продовольствия*

Фондом «Могилевоблимушество» реализуется государственная политика в вопросах управления и распоряжения имуществом, находящимся в государственной собственности, его разгосударствления и приватизации, экономической несостоятельности и банкротства организаций. Первоочередными мерами повышения эффективности управления государственным имуществом являются наведение надлежащего учета имущества, обеспечение своевременной сверки базы данных Реестров имущества, находящегося в республиканской собственности и собственности Могилевской области, представляющих собой электронную систему учета документированной информации о коммунальных юридических лицах, их организационной структуре, организационно-правовой форме, местонахождении, стоимости государственного имущества, закрепленного за ними на праве хозяйственного ведения или оперативного управления.

Приватизация государственной собственности в Республике Беларусь в настоящее время осуществляется следующими способами: выкуп арендованного имущества арендным предприятиям, продажа акций, принадлежащих государству, продажа объектов государственной собственности на аукционе, продажа объектов государственной собственности по конкурсу, безвозмездная передача части государственной собственности. Следует отметить, что на выбор конкретного способа приватизации влияют различные факторы: размер организации, отраслевая принадлежность, характеристика основных средств, технологий и выпускаемой продукции, финансовое состояние организаций и т.д. Наряду с вышеперечисленными факторами актуальной проблемой является совершенствование оценки стоимости капитала.

В современной экономической литературе рассматривается три вида оценки стоимости капитала: затратный, доходный и рыночный (схема 1). В соответствии с затратным подходом оценочная стоимость капитала определяется величиной затрат на создание его имущества. Преимуществом этого подхода является то, что методы, которые он включает, позволяют быстро, просто и эффективно установить, какими активами фактически располагает организация, при условии правильного учета. В соответствии с Международными принципами бухгалтерского учета балансовая стоимость ор-

ганизации представляет собой разницу между активами организации за минусом износа и его обязательств. Отличие метода скорректированной балансовой стоимости от предыдущего заключается в том, что при расчете учитывается величина переоценки фондов. Ликвидационная стоимость меньше скорректированной балансовой стоимости на величину ликвидационных издержек, включающих комиссионные при продаже бизнеса, расходы на реализацию товарных запасов, на сбор дебиторской задолженности.

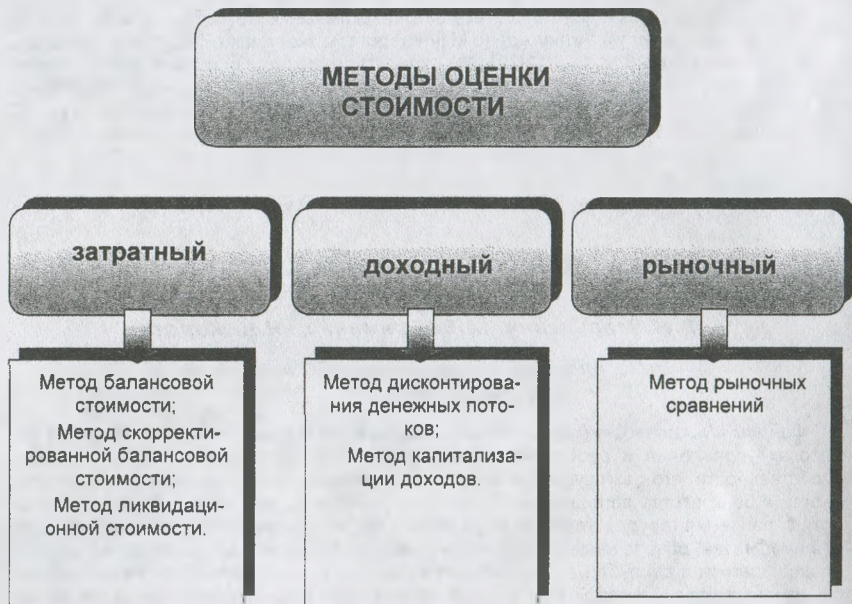


Схема 1 - Методы оценки стоимости

Так как важнейшей характеристикой методов затратного подхода выступает стоимость его активов, то очевидным является тот факт, что главный недостаток этих методов заключается в том, что они не отражают прибыль, которую получает, а также может получить предприятие в будущем от использования своих активов. Следовательно, если в качестве критерия брать только чистую или скорректированную балансовую стоимость, то не исключено, что предприятие, имеющее больший объем чистых активов, будет оценено выше, хотя при этом вполне допустимо получение с его стороны меньшей прибыли и даже быть убыточным.

В условиях функционирования предприятий в рыночной среде они одновременно выступают и как предмет купли-продажи, оценочная стоимость которых зависит от множества факторов. Наиболее существенные из них являются: стоимость имущества предприятия, структура активов баланса, степень износа активной части основных средств, уровень прогрессивности применяемых оборудования и технологий, конкурентоспособность продукции, доходность предприятия, финансовое положение предприятия. Наряду с факторами при оценке капитала важной проблемой является, какую

информацию принять за основу: данные о прошлом и настоящем или по прогнозным перспективным показателям.

Выполненные исследования показали, что наибольшее распространение получил затратный метод.

Применение **затратного** метода является наиболее целесообразным в следующих случаях: анализ наилучшего и наиболее эффективного использования участка земли,

- технико-экономический анализ нового строительства и улучшений,
- окончательное согласование величины рыночной стоимости,
- оценка рыночной стоимости общественно-государственных и специальных объектов,
- оценка рыночной стоимости общественно-государственных и специальных объектов,
- оценка рыночной стоимости на малоактивных рынках,
- оценка рыночной стоимости для целей страхования и налогообложения.

Доходный подход и методы, которые на нем базируются, получил наибольшее распространение в странах с развитой рыночной экономикой. Оценочная стоимость при данном подходе зависит от величины доходов, которые могут получить его владельцы после приватизации. Оценочная стоимость при данном подходе зависит от величины доходов, которые могут получить его владельцы после приватизации. Основными принципами оценки стоимости предприятия с учетом его доходности являются полезность, замещение и ожидание. Принцип полезности означает, что предприятие обладает стоимостью только в том случае, если оно полезно какому-либо потенциальному собственнику, то есть приносить ему доход или другие выгоды. Принцип замещения гласит, что максимальная стоимость предприятия определяется наименьшей ценой или стоимостью, по которой может быть приобретен другой объект с эквивалентной полезностью. Принцип ожидания предполагает установление текущей величины доходов или других выгод, которые могут быть получены в будущем от владения собственностью. Доходный подход нашел свое отражение в методах капитализации и дисконтирования доходов. Суть первого метода заключается в определении величины ежегодных чистых доходов предприятия, соответствующей этим доходам нормы капитализации, и, на основе этих показателей, расчете цены предприятия, приносящего данный объем чистых доходов. Под чистым доходом здесь понимается сумма чистой прибыли и амортизация. Норма капитализации, как и ставка дисконта, представляет собой ожидаемый уровень дохода на вложенный капитал. Если предприятие приносит ежегодно равновеликие доходы, то оценочная стоимость его по методу капитализации дохода будет определяться, как отношение ежегодных будущих чистых доходов к коэффициенту капитализации. Метод дисконтирования будущих доходов предполагает то, что оценочная стоимость предприятия равна дисконтированной стоимости будущих доходов. Он базируется на прогнозных значениях будущих денежных потоков предприятия и ставок дисконта. Однако, доходный подход не получил распространения в отечественной практике оценки сельскохозяйственных предприятий в связи с отсутствием нормативных рекомендаций по его применению на практике, а также нестабильностью финансового положения предприятий АПК.

Рыночный подход объединяет методы, основанные на сравнении стоимости аналогичных предприятий. Рыночный подход включает следующие методы: сравнения продаж и метод рынка интеллектуальной собственности. Степень различия между объектом и сравниваемыми продажами устанавливается путем исследования ряда факторов: условий продажи, условий (состояния) рынка, размещение объекта недвижимости, физическая и экономическая характеристика объекта, использование объекта после его продажи. Более сложным является метод рынка интеллектуальной собственности, который основывается на предположении, что интеллектуальная собственность, используемая в организации, ему не принадлежит. Та часть денежной

выручки, которую организация должна выплачивать владельцам интеллектуальной собственности, и составляет рыночную стоимость оцениваемого объекта.

Необходимо отметить, что в теории и практике стран с развитой рыночной экономикой доходный и рыночный подходы занимают доминирующее положение при оценке стоимости приватизируемых объектов, что в определенной мере наталкивает на необходимость применения этих подходов при оценке стоимости реформируемых организаций в Республике Беларусь. Более того, определение реальной рыночной стоимости любого объекта на определенный момент времени требует для повышения точности оценки использования, по крайней мере, по одному методу из трех изложенных подходов, а дальнейшее сравнение полученных результатов и даст наиболее достоверное представление о стоимости приватизируемого объекта.

УДК 69:(658.1:330.322)

МОНИТОРИНГ ИНВЕСТИЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ СТРОИТЕЛЬНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ И ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ АСПЕКТЫ

Н.А. Мацукевич

Брестский государственный технический университет

Одним из важных этапов управления инвестиционной активностью строительного предприятия является мониторинг. Он представляет собой информационно-аналитическую систему, предназначенную для выработки рациональных решений, мер воздействия на инвестиционную деятельность предприятия в целях ее оптимизации. Мониторинг инвестиционной активности – это система оперативного отслеживания и анализа ее изменений, прежде всего, изменений в инвестиционных процессах предприятия. Система обеспечивает формирование регулярной систематизированной стратегической и экономической информации о текущих значениях контролируемых показателей – индексе инвестиционной активности строительного предприятия и ряде показателей его производственно-хозяйственной деятельности, являющихся факторами составляющими инвестиционной активности.

Целями мониторинга инвестиционной активности предприятия являются: оценка состояния и динамики развития инвестиционной активности; выявление деструктивных тенденций процессов динамики инвестиционной деятельности; определение предпосылок, причин, источников, характера, интенсивности воздействия угрожающих факторов на инвестиционную активность; прогнозирование последствий действия угрожающих факторов на активность инвестиционной деятельности предприятия; системно-аналитическое изучение сложившейся инвестиционной активности и тенденций ее развития, разработка мероприятий по предотвращению угроз снижения ее уровня.

В ходе мониторинга осуществляется сбор и передача набора показателей, характеризующих инвестиционную активность предприятия строительной отрасли, необходимого для эффективного анализа последней и выработки на его основе стратегических ориентиров инвестиционной деятельности.

Процесс осуществления мониторинга инвестиционной активности включает ряд последовательных этапов (таблица 1.).

Мониторинг как процесс получения информации является целостной системой, позволяющей фиксировать, хранить и производить первичный анализ получаемых сведений. Сбор данных в форме мониторинга предполагает наличие теоретической и методологической базы и технических средств его осуществления [1].

Теоретическое обеспечение функционирования системы мониторинга представляет собой программу сбора информации, систему экономических индикаторов, методов обработки первичной информации, получаемой в ходе сбора данных, разработку форм представления и хранения этой информации. [1]

Техническое обеспечение мониторинга – сети каналов связи, охватывающей все объекты наблюдения (индекс инвестиционной активности и ее структурные показатели [2]), вычислительная техника.

Методологической базой мониторинга инвестиционной активности является методика ее количественной и качественной оценки, расчета ее структурных показателей, позволяющая комплексно обрабатывать статистическую информацию. Результаты мониторинга дают возможность получить достаточно обоснованные закономерности динамики активности инвестиционной деятельности предприятия в зависимости от изменения ее факторных составляющих.

Таблица 1 - Содержание и последовательность осуществления мониторинга инвестиционной активности предприятия

Этап	Содержание этапа мониторинга
1	2
1	Идентификация объекта мониторинга
2	Формирование системы показателей оценки инвестиционной активности
3	Сбор и подготовка информации, характеризующей состояние объекта мониторинга
4	Количественная оценка показателей, характеризующих объект мониторинга
5	Качественная оценка полученных значений количественных показателей
6	Выявление факторных взаимосвязей динамики исследуемых показателей инвестиционной активности предприятия и причины их изменения
7	Формирование отчета на основе полученных результатов

В целях эффективного анализа получаемой в рамках мониторинга информации осуществляется отработка методологического подхода и методики обработки данных первичной отчетности, составляются макеты выходных аналитических таблиц, схем и графиков, разрабатываются алгоритмы расчета каждого показателя выходных аналитических таблиц, определяются основные направления изучения изменений инвестиционной активности предприятия строительной отрасли.

Субъектами системы мониторинга инвестиционной активности строительного предприятия являются:

- предприятие;
- административно-управленческий аппарат, то есть: структурное подразделение (отдел) либо отдельный специалист (экономист), в компетенции которого находятся вопросы управления активностью инвестиционной деятельности предприятия; структурные подразделения предприятия, представляющие необходимую первичную информацию; руководитель предприятия.

Сбор информации в процессе мониторинга инвестиционной активности предприятия и ее аккумуляция осуществляется в электронном виде специалистом по инвестициям (экономистом), согласно разработанной формы, являющейся документом внутренней отчетности и утвержденной руководителем предприятия.

Результаты мониторинга инвестиционной активности будут являться продуктом внутреннего потребления, поступающим директору для координации деятельности

строительного предприятия, прежде всего инвестиционной, и повышения эффективности последней с целью роста рыночной стоимости субъекта хозяйствования.

При использовании системы мониторинга активности инвестиционной деятельности предприятия в течение определенного периода времени у последнего появляется возможность более взвешенно позиционировать себя на рынке, а также осуществлять наблюдение и анализ изменения динамики инвестиционной деятельности, а вместе с тем и его рыночной стоимости, отслеживать отраслевые тенденции на ряду со сложившимися в режиме реального времени независимыми оценками тенденций развития инвестиционной активности отдельного предприятия. В ходе мониторинга оцениваются изменения, проводится анализ инвестиционной активности и важнейших факторов, ее определяющих, обеспечивается выработка и принятие оптимальных управленческих решений по проблемам развития инвестиционной сферы предприятия.

Список использованных источников

1. Н.А. Елсукова, Е.А. Кечина. Методологический анализ социального мониторинга. Вестник белорусского государственного университета. Серия 3. № 1., 1995. – 80 с. – С. 37-39.
2. Мацукевич Н.А. Оценка инвестиционной активности предприятий строительной отрасли Республики Беларусь // Экономика и управление. 2005. № 2. С. 75-80.

УДК 339.138

ФАКТОРЫ ФОРМИРОВАНИЯ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ В УСЛОВИЯХ РЫНКА

А.В. Микулич, Ю.А. Синица

*Могилевский государственный университет
продовольствия*

В условиях рынка вопросы оплаты труда основаны на принципиально иных положениях. Если в административно-командной системе государство гарантировало право на труд, то в рыночных отношениях это существенно ослаблено, ибо рынок признаёт результаты процесса производства. Как коллектив, так и отдельный работник будут иметь возможность получить для личного потребления часть общественного продукта, которую они не только создали но и реализовали на рынке. Таким образом, в условиях рыночной экономики на величину заработной платы воздействуют ряд рыночных и внерыночных факторов, в результате чего складывается определенный уровень оплаты труда. Такая ситуация повышает экономическую ответственность производителей за результаты созданного продукта. Рассмотрим факторы, влияющие на заработную плату в соответствии с рис. 1.

Среди рыночных факторов, влияющих на ставку заработной платы и на конъюнктуру рынка труда, можно выделить следующие:

1) Изменение спроса и предложения на рынке товаров и услуг, при производстве которых используется данный труд. Снижение спроса на рынке товаров и услуг (в результате роста цен на них, снижения доходов потребителей, изменения потребительских предпочтений, вытеснения новыми товарами) ведет к сокращению объемов выпуска, а следовательно, к падению спроса на используемый ресурс труда и ухудшению условий найма. Напротив, повышение спроса на товары и услуги может привести к росту спроса на труд и повышению ставки заработной платы.

2) Полезность ресурса для предпринимателя (соотношение величины предельного дохода от использования фактора труда и предельных издержек на этот фактор). Увеличение спроса на труд во многом зависит от того, как долго предприниматель может использовать экстенсивные факторы роста доходности своего предприятия. Иначе говоря, как долго будет экономически эффективным привлечение дополнительных работников при неизменных характеристиках других факторов производства, в частности технической оснащенности.

3) Эластичность спроса на труд по цене. Повышение цены ресурса (например, рост ставки заработной платы под давлением профсоюзов), увеличивая издержки предпринимателя, ведет к снижению спроса на труд, следовательно, к ухудшению условий найма. В то же время эластичность спроса на труд по цене (его реакция на колебания цены труда) не всегда одинакова и зависит от:

- характера динамики предельного дохода. Так, если предельный доход снижается медленно (трудоемкие отрасли с высоким удельным весом ручного труда), то рост цен на ресурс труда вызывает медленное снижение спроса на рынке труда, т.е. эластичность спроса по цене слабая. Напротив, если возможности получения отдачи от дополнительного привлечения работников исчерпываются быстро (резкое снижение предельного дохода), то повышение ставки заработной платы вызовет резкое падение спроса на труд, т.е. в этом случае спрос на рынке данного ресурса труда высоко эластичен;

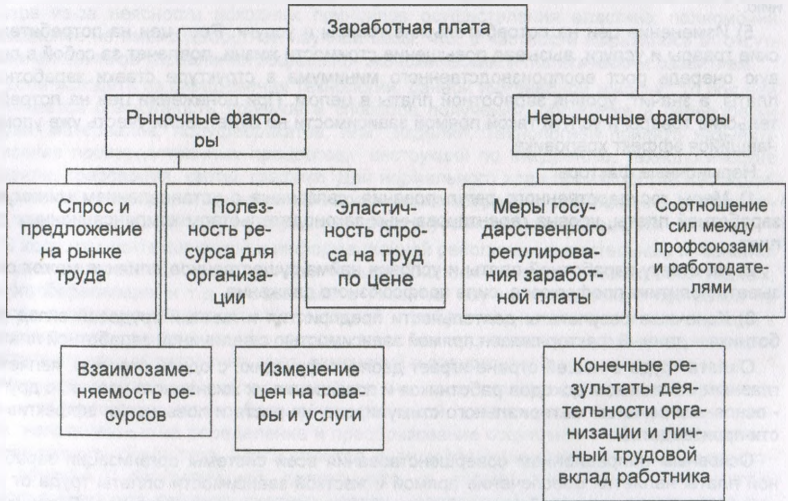


Рисунок 1 - Факторы формирования заработной платы

- доли затрат на ресурс труда в издержках фирмы. Чем выше доля затрат на труд в общих издержках производства товара, тем более спрос на труд зависит от цены труда, так как изменение издержек на оплату труда будет во многом определять динамику общих издержек;

- эластичности спроса на товары, при производстве которых используется данный труд. Например, спрос на такие продукты питания, как хлеб, соль, мало зависит

от цены на них, потому и спрос на труд, используемый при их производстве, в меньшей степени будет зависеть от его цены.

4) Взаимозаменяемость ресурсов. Рассматривая воздействие данного фактора, следует отметить, что возможности работодателя снижать, издержки на труд при неизменной технической базе существенно ограничены. Дело в том, что в цене труда присутствует так называемый эффект храповика. Иными словами, ставка заработной платы, будучи вполне подвижной, в сторону увеличения, практически не двигается в сторону уменьшения при изменении конъюнктуры на рынке труда. В этом случае встает вопрос о возможности замещения живого труда более производительной техникой.

Такая взаимозаменяемость ресурсов, наличие на рынке более производительной техники может оказать двоякое воздействие на условия найма и конъюнктуру рынка труда в зависимости от того, какой эффект будет предпочтительнее для работодателя. Возможны два варианта: первый – так называемый эффект замещения, т.е. сокращение кадров при неизменном или возрастающем выпуске продукции в результате внедрения новой техники. Спрос на рынке труда сокращается, высвобождающиеся работники увеличивают предложение труда, что в совокупности ухудшает условия найма и возможности повышения заработной платы. Второй вариант – так называемый эффект роста объема выпуска в результате применения высокопроизводительной техники, который значительно снижает средние издержки производства и повышает его выгоду. В этом случае спрос на рабочую силу не будет иметь четкой тенденции к снижению..

5) Изменение цен на потребительские товары и услуги. Рост цен на потребительские товары и услуги, вызывая повышение стоимости жизни, повлечет за собой в первую очередь рост воспроизводственного минимума в структуре ставки заработной платы, а значит, уровня заработной платы в целом. При понижении цен на потребительские товары и услуги такой прямой зависимости не будет, если учесть уже упоминавшийся эффект храповика.

Нерыночные факторы:

1) Меры государственного регулирования, связанные с установлением минимума заработной платы, уровня гарантированных законодательством компенсационных доплат.

2) На ставку заработной платы и условия найма существенное влияние может оказывать политика профсоюзов, сила профсоюзного движения.

3) Конечные результаты деятельности предприятия и личный трудовой вклад работника – данный фактор связан прямой зависимостью с величиной заработной платы.

Оплата труда в нашей стране играет двоякую функцию: с одной стороны, является главным источником доходов работников и повышения их жизненного уровня, с другой - основным рычагом материального стимулирования роста и повышения эффективности производства.

Основным направлением совершенствования всей системы организации заработной платы является обеспечение прямой и жесткой зависимости оплаты труда от конечных результатов хозяйственной деятельности трудовых коллективов. В решении этой задачи важную роль играет правильный выбор и рациональное применение форм и систем заработной платы в условиях становления рыночных отношений в Республике Беларусь.