

свою деятельность *только унитарные предприятия*. На основании приведенной классификации можно также сделать вывод, что такие организационно-правовые формы юридических лиц, как акционерные общества, ООО, ОДО и др., предприятиями называть неправомерно.

Вместе с тем, следует иметь в виду, что процессы разгосударствления и приватизации в Республике Беларусь привели к многообразию форм собственности, развитию рынка недвижимости, рынка ценных бумаг, свободе предпринимательства и т.д. В результате чего предприятия стали объектами купли-продажи, т.е. объектами прав, что закреплено в Ст.132 ч.2 Гражданского кодекса Республики Беларусь: «предприятие в целом или его часть могут быть объектом купли-продажи, залога и других сделок, связанных с установлением, изменением и прекращением вещных прав». В связи с этим «предприятием как объектом прав признается имущественный комплекс, используемый для осуществления предпринимательской деятельности». Причем, в таком качестве предприятие приравнивается к недвижимым вещам. Подобный подход к определению предприятия вполне закономерен, поскольку предполагает использование предприятия другим субъектом прав, и тем самым исключает возможность дальнейшего участия данного предприятия в общественном разделении труда в качестве самостоятельной хозяйствующей единицы. Это связано с тем, что, становясь объектом купли-продажи, залога и т.д., с юридической точки зрения, предприятие рассматривается как объект гражданских прав, который может свободно отчуждаться или переходить от одного лица к другому в порядке универсального правопреемства (наследования, реорганизации юридического лица) (ст.129 ч.1 ГК РБ). Следовательно, функционирующее предприятие, которое становится объектом купли-продажи (обмена и т.д.) подлежит реорганизации и как юридическое лицо прекращает свое существование.

Таким образом, поскольку унитарное предприятие, является лишь одной из форм юридического лица, в самом широком смысле определение предприятия должно отражать его имущественный характер, как объекта прав. В тех же случаях, когда необходимо подчеркнуть дееспособность юридического лица необходимо в соответствии с нормативными актами использовать понятие организации.

УДК 658.14/.17(476)

ОБОСНОВАНИЕ НЕОБХОДИМОСТИ УВЕЛИЧЕНИЯ СТОИМОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ (ФИРМЫ)

Е.Ю. Дулебо, Ю.М. Латушкин

*Учреждение образования «Витебский
государственный технологический университет»*

Переход к рыночным отношениям в Республике Беларусь привел к развитию института частной собственности. В новых условиях собственником предприятия может выступать не только государство, но и частные лица, а также иностранные инвесторы. В связи с этим возникают различные имущественные отношения между собственниками относительно их собственности.

В современных условиях стала возможна купля-продажа предприятия. В результате чего возникла необходимость в оценке стоимости предприятия. Кроме того, оценка стоимости предприятия важна для решения задач инвестирования в бизнес, привлечения капитала, залоговых операций, страхования и др. Сложность задачи оценки стоимости предприятия связана с неоднозначностью позиций специалистов по вопросам методологии определения рыночной стоимости объекта исследования.

Оценка стоимости имеет большое значение для потенциального покупателя или продавца при определении обоснованной цены сделки, для кредитора – при принятии решения о предоставлении кредита, для страховой компании – при возмещении ущерба в преддверии потерь, для инвесторов – при определении исходной и будущей стоимости проекта развития бизнеса. Если правительство отчуждает собственность, собственнику может потребоваться ее оценка, чтобы оспорить предложение правительства о компетенции при переуступке долговых обязательств, связанных с объектами оценки, принадлежащими государству. Если одна компания стремится приобрести другую, то ей может потребоваться оценка текущей стоимости бизнеса, принадлежащего последней. Оценка может проводиться в целях оптимизации налогообложения, вывода хозяйствующих субъектов из состояния банкротства, формирования и проведения антикризисной политики по предотвращению банкротства. При этом процедура оценки позволяет сбалансировать структуру активов, навести порядок в начислениях амортизации и оптимизировать структуру себестоимости продукции. В итоге проведение оценки стоимости предприятия способствует оптимизации системы его управления и успеху применения современных методов финансового менеджмента для управления кризисными хозяйственными ситуациями и при реструктуризации производства.

Оценку субъектов собственности проводят и в других целях:

- реструктуризации предприятия. Ликвидация предприятия, слияние, поглощение либо выделение самостоятельных предприятий из состава холдинга предполагает проведение его рыночной оценки, т.к. необходимо определить цену покупки или выкупа акций, величину премии, выплачиваемой акционерам поглощаемой фирмы и т.п.;
- определение стоимости ценных бумаг в случае купли-продажи акций предприятия на фондовом рынке;
- определения кредитоспособности предприятия и стоимости залога при кредитовании. В данном случае оценка требуется в силу того, что величина стоимости по бухгалтерской отчетности может резко отличаться от их рыночной стоимости.

Оценка предприятия представляет собой упорядоченный процесс определения в денежном выражении стоимости объекта с учетом потенциального и реального времени в условиях конкретного рынка. Целью этого процесса является расчет в денежном выражении стоимости, которая может быть наиболее вероятной продажной ценой и характеризовать свойства предприятия как товара.

В результате сложившихся рыночных отношений возникает необходимость управления стоимостью предприятия.

Управление стоимостью в современных условиях принципиально отличается от систем планирования, принятых в 60-е годы. Оно перестало быть функцией исключительно руководящего аппарата, и призвано совершенствовать принятие решений на всех уровнях организации. В нем изначально заложена предпосылка, что командно-административный стиль принятия решений сверху вниз не приносит должных результатов, особенно в крупных многопрофильных корпорациях. Управление стоимостью требует регулировать баланс наравне с отчетом о прибылях и убытках и поддерживать разумное равновесие между долгосрочными и краткосрочными целями деятельности. Если управление стоимостью внедрено и организовано должным образом, корпорация получает огромные выгоды. Такое управление, по сути, представляет собой непрерывную реорганизацию, направленную на достижение максимальной стоимости. Стоимость компании определяется ее дисконтированными будущими денежными потоками, и новая стоимость создается лишь тогда, когда компании получают такую отдачу от инвестированного капитала, которая превышает затраты на привлечение капитала. Управление стоимостью еще углубляет эти концепции, так как в такой системе управления именно на них строится весь механизм принятия крупных стратегических и оперативных решений. Правильно налаженное управление стоимостью означает, что

все устремления компании, аналитические методы и приемы менеджмента направлены к одной общей цели: помочь компании максимизировать свою стоимость, строя процесс принятия управленческих решений на ключевых факторах стоимости.

До недавнего времени оценка рассматривалась в отрыве от целей и задач стратегического управления и финансового менеджмента. Более системный взгляд на оценку как на инструмент управления финансами и повышения эффективности компании стал появляться у руководителей относительно недавно. Сначала большинство руководителей видело в оценке только инструмент снижения налогооблагаемой базы по налогу на имущество. Затем руководители начали смотреть на оценку шире. Некоторых к этому подвигли размышления, что уменьшение налога на недвижимость может сопровождаться увеличением налога на прибыль. Следовательно, нужно решить, какой вариант выгоднее. Очень часто именно это заставляло задуматься о долгосрочных целях предприятия. Обязательные переоценки сыграли положительную роль с точки зрения формирования отношения руководителей к стоимости имущества как к управляемому параметру.

Стоимость имущества представляет интерес не только как фактор формирования налогооблагаемой базы по налогам на имущество и на прибыль, но и как управляемый параметр, величина которого серьезно влияет на все цели и результаты деятельности предприятия (формирование источников финансирования, обеспечение инвестиционной привлекательности, управление производственными и финансовыми рисками и т.п.). В этих ситуациях оценка выступает как очень действенный инструмент текущего управления.

Оценка не только активов, но и бизнеса может помочь решать тактические задачи. Например, она помогает определить, в какой пропорции менять дебиторскую задолженность предприятия на его акции. Этот метод получения части контроля стал сейчас очень популярен в России: зачем покупать акции, когда можно купить долги, которые затем превратят в акции, причем обойдется это гораздо дешевле.

Таким образом, стоимость компании становится объектом стратегического управления. Сейчас многие высшие руководители понимают, что в конечном итоге эффективность управления предприятием определяется не его ликвидностью или рентабельностью, не величиной прибыли, а увеличением «цены» бизнеса. Это значит, что грамотно управляемое предприятие со временем увеличивает свою стоимость, а, следовательно, величина стоимости является не только предметом фискальных интересов государства, но объектом стратегического планирования, мониторинга и управления.

Построение операционной модели деятельности компании позволяет проанализировать факторы, оказывающие воздействие на величину стоимости компании (различные компоненты денежного потока), определить чувствительность количественной величины стоимости к изменению того или иного фактора и выработать оптимальный вариант реструктуризации компании. При этом используются три основные стратегии внутренней реструктуризации: операционная, инвестиционная и финансовая.

В рамках операционной стратегии рассматриваются следующие управленческие решения, оказывающие влияние на эффективность текущей деятельности компании:

- управление оборотными средствами с конечной целью оптимизации их структуры и сроков оборачиваемости;
- управление денежными средствами с целью поддержания устойчивой платежеспособности компании в долгосрочной перспективе;
- управление издержками предприятия с целью обеспечения максимального уровня отдачи от используемых ресурсов и т.д.

При анализе возможностей использования той или иной инвестиционной стратегии рассматриваются как расширение деятельности (в первую очередь увеличение выпуска наиболее рентабельных видов продукции), так и ее сокращение с продажей избыточных активов.

Рассмотрение финансовых стратегий внутренней реструктуризации позволяет моделировать влияние различных способов финансирования деятельности компании на конечную величину ее стоимости.

Помимо внутренних стратегий реструктуризации, необходимо также оценить влияние возможных различных вариантов внешней реструктуризации (слияния, поглощения, выделение «центров роста», ликвидация убыточных подразделений и т.д.) с точки зрения приращения стоимости компании.

Таким образом, управление стоимостью компании с целью ее увеличения в долгосрочной перспективе позволяет в максимальной степени удовлетворить интересы собственников, определить оптимальные стратегические направления своего развития и выработать систему управленческих мер, способствующих достижению поставленных целей.

УДК 657.6 : 658

О СОВРЕМЕННЫХ МЕТОДАХ АНАЛИЗА ЗАТРАТ

Н.И. Горюшкина

*Учреждение образования "Витебский
государственный технологический университет"*

Затраты на производство и реализацию продукции, являясь главным ограничителем прибыли, представляют собой одновременно и главный фактор, влияющий на объем спроса. Поэтому принятие решений руководством предприятия невозможно без анализа уже имеющихся затрат и изменения их величины в перспективе. Без знания того, как будут складываться затраты на производство продукции, нельзя правильно руководить работой предприятия, а также добиваться высокого конечного результата.

Анализ затрат позволяет контролировать эффективность использования производственных ресурсов на уровне предприятия и его структурных подразделений с целью обоснованного принятия управленческих решений. При этом немаловажное значение имеет выбор методики учета и анализа затрат, поскольку нетрадиционный подход к обработке производственных данных может привести к получению весьма неожиданных результатов.

Учетно-аналитическая система директ-костинга за последние годы получила повсеместное распространение во всем мире. Он применяется во внутреннем учете для проведения технико-экономического анализа и обоснования принятия как перспективных, так и оперативных управленческих решений в области безубыточности производства, ценообразования и т.д. Простота и надежность, высокий уровень аналитичности обеспечивает признание директ-костинга незаменимым инструментом оперативно-го контроллинга.

Основным преимуществом стандарт-костинга является возможность построения на его основе прозрачной системы управления по отклонениям от нормативов.

Одним из современных и наиболее эффективных инструментов расчета и анализа затрат является таргет-костинг – система целевого управления затратами. Данная система эффективно используется на производственных предприятиях, на которых разрабатываются новые модели и виды продукции. Система таргет-костинг, в отличие от традиционных способов ценообразования, предусматривает расчет себестоимости изделия исходя из предварительно установленной цены реализации, вследствие чего весь производственный процесс, начиная с замысла нового продукта, приобретает инновационный характер, не выходя за рамки заранее установленных затратных ограничений.