

руси является традиционным и основывается на сложившемся разделении труда, чем способствуют благоприятные природно-климатические условия.

Мировой рынок молока является относительно стабильным, характеризуется догосрочной тенденцией роста, хотя в последние 5-6 лет производство молока увеличилось всего на 2,4% в связи с сокращением количества мелких молочных ферм, незначительным приростом поголовья коров (1,3%) и их продуктивности (2,6%). В результате опережающего роста населения по отношению к росту валового объема молока прирост его на одного жителя планеты уменьшается и составляет менее 100 кг. Лидеры в мировом производстве молока являются страны ЕС, в которых сосредоточено более 10% поголовья коров и 22% валового производства молока. В расчете на душу населения его производство составляет от 400 кг (Франция) до 880 кг (Голландия). Ведущие страны мирового рынка молока достигли весьма высоких показателей продуктивности коров (5 450 кг – ЕС, 8 000 – США), и ее дальнейший существенный прирост становится проблематичным. Это свидетельствует о том, что мировой рынок молока может в недалеком будущем испытывать затруднения в обеспечении населения планеты своей продукцией.

Республика Беларусь по уровню производства молока на душу населения занимает одно из ведущих мест среди развитых стран Европы и мира.

Сохранение позиций отечественных производителей молочной продукции связано с повышением ее конкурентоспособности, основой которой составляет уровень издержек и качество продукции.

При низком уровне закупочных цен и необоснованно быстром росте затрат молочная отрасль практически не имеет необходимого уровня накоплений не только для расширенного, но и для простого воспроизводства. Высокая себестоимость молочного сырья является одной из причин удорожания конечных продуктов его переработки и низкой эффективности работы молочной промышленности. Рентабельное ведение отрасли молочного скотоводства связано в первую очередь с повышением продуктивности коров.

Одним из определяющих требований эффективного развития молочного скотоводства является обеспечение условий содержания и кормления коров в соответствии с их физиологическими потребностями, что может быть обеспечено при осуществлении интенсификации отрасли, для чего необходима надлежащая организация кормовой базы.

Гиткович Л. А., БГЭУ (Минск)

УПРАВЛЕНИЕ АКЦИОНЕРНЫМИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ

Анализ практики хозяйствования акционерных обществ в Республике Беларусь показал, что в рамках предприятия определяющими являются интересы собственника управляющего и наемного работника. В процессе разгосударствления и приватизации происходит персонификация носителя интереса собственника. Генеральный собственник – государство – передает право собственности негосударственному юридическому или физическому лицу. Персонифицированный интерес собственника состоит в приумножении собственности и в получении от него устойчивого и гарантированного на перспективу дохода. Интерес собственника предполагает также эффективное текущее использование капитала с целью получения удовлетворительной нормы прибыли в каждый конкретный момент.

Интерес собственника связан прежде всего с финансовой стороной капитала и требует постоянного увеличения его стоимости.

Интересы менеджера связаны главным образом с эффективным использованием капитала. Менеджеры высокого класса способны обеспечить высокую эффективность, а также добиваться высоких устойчивых доходов независимо от конкретной природы капитала. Чаще всего интересы менеджера связаны с текущей эффективностью использования капитала, максимизацией дохода с капитала. В этом смысле интересы менеджера не противоречат интересам собственника. Вместе с тем профессиональная сфера деятельности менеджера ориентирована на определенный тип капитала, связана с конкретным объектом собственности, и поэтому менеджер-профессионал заинтересован в стабилизации своего положения и ориентируется на сохранение и укрепление данного конкретного предприятия, где сконцентрированы его умение и навыки. Поэтому интерес его может противоречить интересу собственника, который требует своевременного перелива капитала в более эффективные сферы. Исходя из этого, менеджер может принять такое решение, которое не одобрил бы собственник. Большинство собственников предпочитают действия, которые ведут к получению акционерным обществом высоких прибылей, в то время как менеджерам выгодно предпринимать шаги, снижающие воздействие непредвиденных обстоятельств.

Глазкова О.В., БГЭУ (Минск)

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ФАКТОРИНГА

Конкуренция на товарных рынках и рынках услуг заставляет идти на более гибкие взаимоотношения между поставщиком и покупателем. Снижение цен, улучшение качества товаров и услуг, расширение товарной номенклатуры, организация бесплатной доставки и бонусы – лишь некоторые из мероприятий, к которым вынужден прибегать поставщик в стремлении найти и удержать покупателя. К перечисленному ряду также можно отнести предоставление поставщиком отсрочек платежа за продаваемые товары и оказываемые услуги.

Товарный кредит выгоден всем участникам рынка: производителю, дистрибьютору и розничному продавцу. Однако сдерживающим фактором развития товарного кредита является необходимость инвестирования поставщиком значительных денежных средств в дебиторскую задолженность, а также организационные вопросы построения продаж в кредит, начиная с того, кому продавать, как отслеживать приход платежей, что делать, если покупатель не платит. Поэтому построение продаж в кредит требует не только инвестиций в оборотный капитал, но также значительный объем ресурсов расходуется на построение технологии. Альтернативой самостоятельному развитию товарного кредита является факторинг.

Факторинг – это комплекс финансовых услуг, оказываемых компаниям – оптовым поставщикам товаров и услуг, имеющий бессрочный характер и стратегический интерес, как для последних, так и для финансирующей стороны. Цель факторинга – стимулирование роста объема продаж.

Суть факторинга заключается в предоставлении банком денежных ресурсов и сервиса торговым, производственным и сервисным компаниям (далее поставщикам): покрытие ряда рисков, имеющих место в торговых операциях компаний, управление дебиторской задолженностью, консалтинг, информационно-аналитическое обслуживание.

Помимо финансирования оборотных средств, при факторинге поставщик обеспечивает: страхование рисков, связанных с отсрочкой платежа; эффективную работу с дебиторской задолженностью; информационно-аналитическое обслуживание; консалтинг.