

10. БИЗНЕС-РЕИНЖИНИРИНГ

10.1. КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ ПАРАМЕТРАМИ СТОИМОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Пешкова А.А., к.э.н., доцент кафедры «Налоги и налогообложение»

Ростовский государственный экономический университет «РИНХ»

В условиях рыночной экономики стоимость предприятия является показателем его устойчивого развития и индикатором соблюдения интересов различных участников рыночных отношений. Анализ понятия «стоимость» в экономической литературе свидетельствует о наличии различных подходов к определению ее сущности. Определение управляемых параметров и способов регламентации процессов сохранения и воспроизводства стоимости предприятия является ключевым элементом на всех этапах формирования финансовой стратегии. В связи с этим, в отличие от известного ценностного подхода к ее определению основное внимание сосредоточено на ключевых характеристиках, позволяющих исследовать воспроизводственные процессы стоимости предприятия. Стоимость предприятия определяется потенциалом его финансово-экономической устойчивости, зависящей от равновесия таких элементов, как доходность, эффективность, ликвидность и риск. Таким образом, определены и исследованы ключевые параметры управления стоимостью:

- безубыточность;
- структура капитала;
- уровень риска.

В условиях развитой рыночной экономики стоимость предприятия является не только показателем его устойчивого развития, но и индикатором соблюдения интересов различных групп участников рыночных отношений. Это обстоятельство предопределило появление концепции стоимости фирмы и ее превращение, по мнению Н. Холта, в главный принцип функционирования открытой экономики [12]. В основе этого принципа лежат постулаты доходности, риска и эффективности деятельности фирмы.

Стоимость как экономическая категория всегда была в центре внимания экономической научной мысли. Результаты исследования позволили сделать вывод о том, что основы теории стоимости были заложены классиками экономической теории У. Петти, А. Смитом, Д. Рикардо, К. Марксом [1; 6; 8]. Согласно теории стоимости Дж. Ст. Милля, К. Маркса, У. Петти [1], стоимость – это «естественная ценность», которая близка к «цене производства или реализации как превращенной стоимости» или «иллюзорному капиталу» (в случае акций предприятия), или «временной или рыночной ценности» [6, с. 9].

Проведенный анализ сущности понятия «стоимость» в экономической литературе свидетельствует о наличии различных подходов к определению сущности данной экономической категории. Представители одного из подходов, связанного с появлением теории полезности, А. Смит и Д. Рикардо рассматривали «полезность» с точки зрения факторов образования стоимости, в частности, количества труда, то есть с позиции теории трудовой стоимости.

С развитием товарно-денежных отношений и повышением спроса на рынке в XIX в. появился второй подход,

в соответствии с которым была обоснована теория «равновесия», получившая развитие в работах А. Маршалла. Согласно данной теории, нормальная стоимость определяется равновесием между спросом и предложением [7].

Развитие рыночных отношений привело к появлению доходной концепции стоимости, основателями которой являются А. Смит, Дж. Милль, А. Маршалл, Дж. Фридман.

Следующий подход основывается на теоретическом обосновании факторов производства, влияющих на формирование стоимости и социально-экономическое развитие. Так, в 1930 г. И. Фишером [16] была предложена модель «потребление – сбережение», которая явилась основой развития множества других подходов к исследованию стоимости бизнеса.

Впоследствии Ф. Модильяни и М. Миллер впервые доказали, что решающую роль в формировании стоимости фирмы играют будущие прибыли [19, с. 261-297]. Структура же капитала предприятия имеет значение, поскольку влияет на издержки страхования рисков и, соответственно, перспективную доходность фирмы. В 1961 г. авторы данной теоремы, известной под названием Теорема Миллера-Модильяни (ММ), усложнили модель и показали, что в действительности на стоимость акций компании влияют не только будущие объемы прибыли, но и такой фактор, как ожидаемый темп роста компании [20, с. 411-433]. Таким образом, во взглядах на стоимость произошел поворот к пониманию будущих прибылей как условия и потребности развития компании. В 1970 г. М. Дж. Бреннан совершенствует модель ММ и показывает, что налоговые ставки влияют не только на политику финансирования, но и на стоимость акций компании [15, с. 417-423]. Для субъектов хозяйствования это важно, поскольку налоги сокращают реальные доходы и не зависят от их желания и воли, а соответственно, оказывают воздействие на изменение стоимости предприятия. Указанные положения имели важное значение в развитии теории финансов, в которой нашли отражение различные характеристики стоимости фирмы.

Еще один подход раскрывает теорию оценки стоимости компании. В 1962 г. впервые М. Гордон обосновал методологию оценки стоимости компании [17], в основе которой лежит модель оценки стоимости акций. Данная «модель Гордона» послужила основой в 80-х гг. для разработки адаптированных методик оценки стоимости компании к специфическим условиям современной экономики. Достоинством данной теории является то, что М. Гордон впервые доказал приоритетность цены капитала при оценке стоимости. Последователями данной теории (1972 г.) явились Б. Фишер и М. Шоулз, которые обосновали теорию опционного ценообразования, вошедшую в историю под названием «модель Блэка-Шоулза» [14], а Р. Мертон модифицировал модель оценки данной стоимости через сопоставление ее с ценой базового актива и безрисковой ставкой.

В дальнейшем последователи данного подхода рассматривали вопросы адаптационной оценки стоимости компании к методологии бухгалтерского учета и стандартам бухгалтерской отчетности [13, с. 77-96; 18, с. 225-257].

С одной стороны, стоимость является индикатором при купле-продаже предприятия или части его активов,

а с другой – определяется спросом на конкретном рынке за определенный период. На будущую стоимость оказывают влияние временные, качественные и количественные характеристики того или иного фактора с вытекающей возможностью диалектических переходов количества в качество и обратно. Поэтому границы между фундаментальными и конъюнктурными факторами находятся в постоянном движении и однозначное определение какого-либо из факторов невозможно. Учитывая это, в теории финансов рыночная стоимость предприятия рассматривается как альтернативное явление.

Стоимость – это интегральная характеристика, отражающая, с одной стороны, совокупную оценку финансовых показателей деятельности предприятия, то есть вектор его устойчивого развития, а с другой – выступающая регулятором распределения стоимости для разных участников экономических отношений. Отсюда определение управляемых параметров и способов регламентации процессов сохранения и воспроизводства стоимости предприятия является ключевым элементом на всех этапах формирования механизма обеспечения финансовой стратегии. В связи с этим, в отличие от известного ценностного подхода к ее определению основное внимание сосредоточим на ключевых характеристиках, позволяющих исследовать воспроизводственные процессы стоимости предприятия:

- влияние на стоимость перспективной доходности;
- взаимозависимость между финансово-экономической устойчивостью и стоимостью;
- зависимость стоимости от метода ее оценки.

На стоимость предприятия влияют не только будущие объемы производства, но и ожидаемые темпы роста доходности, которая, в свою очередь, зависит от риска, а также от структуры и эффективности использования капитала. Поэтому для исследования параметров управления стоимостью предприятия целесообразно использовать принцип системности, суть которого состоит во взаимосвязанном и взаимообусловленном исследовании этих параметров, в случае если результаты выбора одного из них влияют на другие. Это позволяет установить взаимосвязи между финансовыми показателями, проследить и оценить динамические их изменения и влияние на стоимость предприятия. В данном контексте потребительная стоимость предприятия определяется максимизацией экономической выгоды. В этом понимании стоимость отличается от балансовой, поскольку отражает прошлые затраты на создание предприятия и одновременно учитывает его способность быть носителем полезности и источником благ для собственников. Ориентация на рыночную стоимость значительным образом изменяет вектор управления стоимостью на всех стадиях финансовой стратегии предприятия. Поэтому, чтобы обеспечить эффективность деятельности предприятия, оно должно быстро реагировать на новые ситуации, вызванные влиянием окружающей среды и адаптироваться к изменениям. Это означает, что в рамках управления необходимо постоянно и своевременно пересматривать стратегические приоритеты и ориентиры. Иначе говоря, стоимость предприятия оказывает влияние на его стратегическую позицию.

Стоимость предприятия определяется потенциалом его финансово-экономической устойчивости, зависящей от поддержки равновесия таких элементов, как доходность, эффективность, ликвидность и риск. Таким образом, определены следующие ключевые параметры управления:

- безубыточность – устанавливает ретроспективные возможности и границы роста доходности предприятия;
- структура капитала – устанавливает качественные требования к выбору финансовой структуры в соответствии с заданными условиями, целями и приоритетами;
- уровень риска – определяет доходность при безопасном его уровне.

Рассмотрим содержание и механизм действия данных параметров управления стоимостью предприятия. В аспекте теоретических основ управления доходностью предприятия одной из базовых и наиболее дискутируемых концепций является теория безубыточности [2; 3; 5; 11]. Это связано с тем, что концепция безубыточности формирует основу выбора оптимальных решений в сфере установления границ экономического роста.

Повышенное внимание к анализу безубыточности вызвано тем, что она рассматривается не столько как инструмент, позволяющий определить конкретные количественные характеристики ограничений по основным показателям финансово-экономической деятельности, но в большей степени как инструмент, позволяющий выявить упущенные ретроспективные возможности (резервы) и границы возможного роста стоимости предприятия.

Существенное отличие от традиционного подхода к данной проблеме состоит в возможности обоснования выбора альтернатив программы выпуска продукции с наименьшим уровнем отклонений и риска. Учитывая это, предлагается определять следующие характеристики:

- вероятностную оценку вариантов общего спроса и факторов, влияющих на отклонения от уровня валовых издержек;
- условный критерий отсева альтернатив, учитывающий неравномерность отклонения кривой прибыли от запланированной величины;
- запас финансовой прочности как разница между текущим уровнем объема продаж и уровнем, обеспечивающим безубыточную деятельность;
- зону финансовой безопасности, показывающую, насколько может сократиться объем реализации, прежде чем предприятие понесет убытки.

Для выбора альтернативного варианта прибыли рекомендуется использовать метод калькуляционного выравнивания, с помощью которого объединяются два направления формирования цены на основе затрат и спроса. Такой подход позволяет, во-первых, обосновать альтернативы производственной программы и произвести их рациональный выбор; во-вторых, использовать методы анализа для выявления возможностей роста прибыли. Так, если совмещать ломаную ожидаемой прибыли, в которой вероятностным будет, главным образом, перелом, изменяющий направление кривой прибыли с построением прибыли от опционного контракта или даже спреда, то можно обосновать варианты хеджирования ценовой политики предприятия посредством опционов.

Таким образом, при обосновании пороговых значений производственной программы целесообразно соблюдать такие предпосылки:

- издержки производства являются функцией объема производства или продаж;
- объем производства равен объему продаж только в случае отсутствия величины роста готовой товарной продукции на складе;
- постоянные издержки одинаковы для любого объема производства только в краткосрочном периоде, причем в определенном промежутке времени все издержки постоянны, а при неограниченной продолжительности расчетного периода – все издержки переменны;

- общие издержки изменяются с изменением объема производства ступенчато;
- выручка от реализации продукции может быть как линейной, так и нелинейной функцией от цены единицы товара и его объема (количества) продаж;
- ассортимент должен оставаться постоянным на определенный период времени;
- если производится целый ряд аналогичных изделий, то ассортимент должен сводиться к какому-то одному виду;
- зона безопасности определяется для конкретного предприятия на основе прогноза допустимого сокращения объема продаж.

На практике эти условия не всегда реальны, и результаты анализа пороговых значений безубыточности могут, в свою очередь, оказаться отрицательными. Это еще раз убеждает, что анализ пороговых значений безубыточности следует рассматривать не столько как метод, позволяющий обосновать количественные значения финансовых показателей стратегического плана, но в большей степени как способ, позволяющий дать оценку гибкости стратегического плана и рискованности результатов его реализации.

Неопределенность в деятельности предприятия уменьшается, если показатель безубыточности рассматривать как многокритериальную экономическую характеристику ретроспективных возможностей роста доходности и снижения риска. Это требует в каждом отдельном случае проводить оценку чувствительности переменных параметров, влияющих на результаты. При исследовании чувствительности безубыточности за основу деятельности предприятия принимаются известные подходы к планированию объема продаж, производственных программ, раскрытые в работах авторов [9, с. 187-193].

Исходя из поставленных выше целей – максимизации прибыли и запаса финансовой прочности – задача поиска оптимального плана принимает вид:

$$x_{opt} = \arg[\max(\Pi(x)); \max(\text{ЗФП}_i(x))], x \in D, (1)$$

где

x_{opt} – оптимальное решение;

x – вариант плана;

D – множество потенциально осуществимых вариантов плана;

ЗФП – запас финансовой прочности;

Π – прибыль.

При этом следует учитывать, что характеристики риска являются чувствительными, если их изменения на 1% приводят к неадекватному ухудшению показателей индикаторов рисков (т.е. более чем на 1%). На основе полученных оценок отбираются наиболее чувствительные факторы риска, и полученные результаты используются для обоснования управленческих решений.

Логику анализа чувствительности стратегических альтернатив безубыточной деятельности можно представить в виде схемы, представленной на рис. 1. Сравнительная оценка чувствительности стратегических альтернатив основана на применении метода суммы мест, полученных по результатам предварительной оценки отдельных индикаторов.

Результаты анализа чувствительности стратегических альтернатив свидетельствуют о значительном колебании факторов (показателей) стратегии становления и диверсификации. Так, стратегию становления характеризует невысокое значение выручки, однако индикатор чувствительности к изменению ее величины относительно высокий. Наименьшая чувствительность запаса финансовой прочности достигается при стратегии стабилизации.

Исследования показали, что зависимость изменения запаса финансовой прочности от изменения существенных факторов, с одной стороны, указывает на нелинейный характер зависимости выручки от реализации и переменных издержек, а с другой позволяет отследить критические параметры, при которых результирующий показатель достигает максимального или минимального значения.

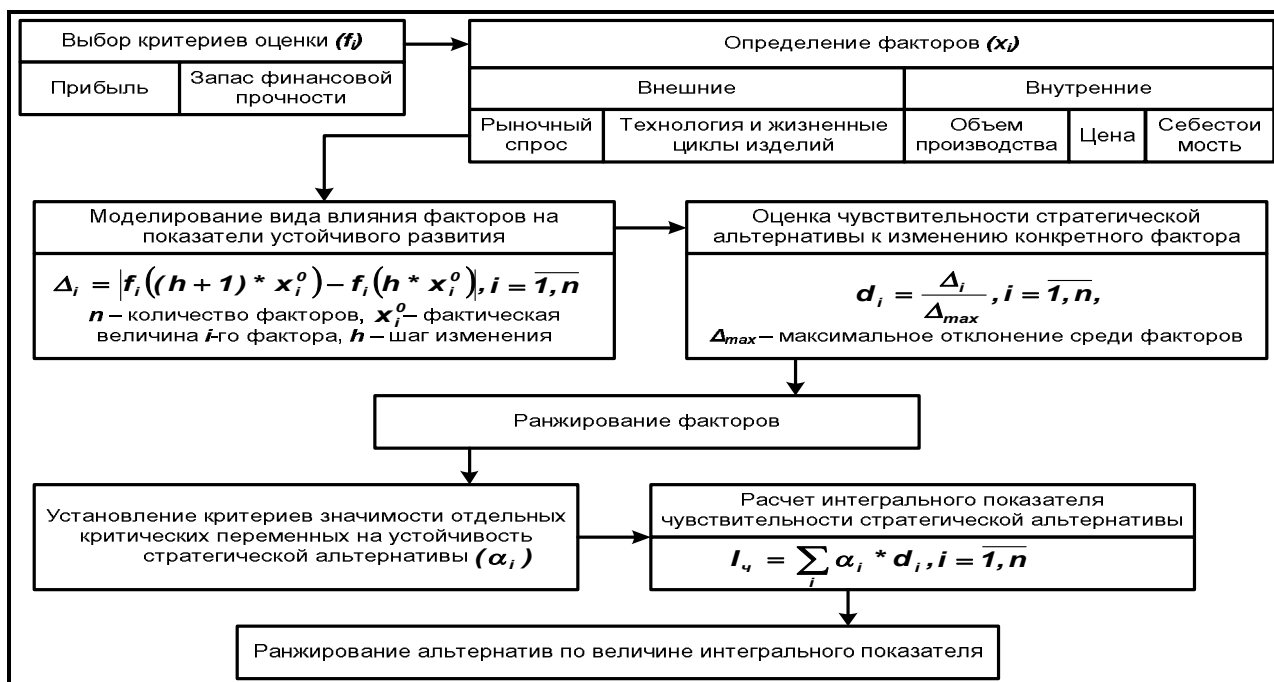


Рис. 1. Алгоритм анализа чувствительности стратегических альтернатив безубыточной деятельности предприятия

Одной из важнейших характеристик стоимости капитала является его структура. При определении допустимой величины заемного капитала целесообразно исследование значений точки безубыточности при разных значениях ставки процента за кредит и доли заемного капитала по формуле:

$$ТБ = \frac{И_{пс} * (1 + ЗК_{пс} * СП_{пс})}{1 - И_{пр} * (1 + ЗК_{пр} * СП_{пр})}, \quad (2)$$

где

$ЗК_{пс}$ – доля заемного капитала в постоянных затратах, взятого под $СП_{пс}$, %;

$ЗК_{пр}$ – доля заемного капитала в переменных затратах, взятого под $СП_{пр}$, %.

Оптимизация структуры капитала – это долгосрочное направление, следуя которому, предприятие решает стоящие перед ним задачи. Теории структуры капитала постоянно уделялось значительное внимание, что подтверждается наличием различных методических подходов, которые можно классифицировать по трем видам: классические, статистические и динамические. В соответствии с компромиссной концепцией и ее модификациями оптимальная структура капитала определяется взвешиванием выгод от налогового щита (возможность списания процентов на себестоимость) и убытков от возможного банкротства [4; 10, с. 254] на основе множества манипуляций до тех пор, пока не увеличится стоимость предприятия. Отсюда следует, что теория статического компромисса справедлива при отсутствии затрат на реструктуризацию структуры капитала. С этим нельзя согласиться, поскольку в действительности затраты на реструктуризацию существуют, поэтому наблюдается некоторый временной лаг между принятием решения о реструктуризации и достижением оптимальной структуры капитала. Иначе говоря, при выборе оптимальной структуры капитала необходимо выявлять отклонения действительной структуры от оптимальной. Согласно компромиссной концепции для предприятий, имеющих льготы по налогу на прибыль, целевая структура не играет роли. Однако теория статического компромисса не объясняет, почему компании с высоким кредитным рейтингом, которые могли бы эффективно использовать преимущества налоговой защиты, содержат незначительную долю долговых обязательств в структуре капитала.

В контексте динамических моделей управление источниками финансирования предусматривает процедуру выбора между краткосрочными и долгосрочными источниками и собственными источниками (принятие решений по структуре собственного капитала). Так, в модели Росса [21] выбор структуры капитала зависит от риска, а выбор решений является результатом достоверной оценки будущих возможностей компании. Следовательно, увеличение финансового рычага и одновременно реакция цены акции рассматривается как положительный сигнал. В соответствии с известной сигнальной моделью Майерса-Майлуфа, структура капитала определяется потребностью в финансировании новых проектов [21].

Основываясь на исследовании указанных моделей, можно сделать вывод, что ни теория, ни эмпирический анализ не дают возможности точно определить оптимальную структуру капитала для конкретного предприятия или стоимость капитала при какой-либо заданной

его структуре. Решение об изменении структуры капитала является, главным образом, результатом информационной оценки, которая предполагает проведение соответствующего анализа.

Таким образом, некорректным является установление каких-либо количественных границ соотношений, так как для каждого предприятия существуют свои специфические условия развития и финансирования, которые не зависят от отрасли. Поэтому нельзя выписать уникальный «рецепт» по формированию структуры капитала для всех предприятий, но можно обосновать процесс и стадии оптимизации структуры капитала. Такое утверждение также имеет экономическое обоснование. Имеется в виду возможность определения оптимальной структуры капитала в зависимости от стоимости его элементов дифференциала финансового рычага и границ риска. Проведенные исследования показали, что структура оборотного капитала и структура финансирования затрат оказывают влияние на эффективность деятельности, поэтому у предприятия всегда существуют ограничения на долгосрочный рост. Это связано: с разницей в стоимости элементов капитала, поскольку использование собственного капитала предполагает выплату дивидендов, а привлеченного – проценты за кредит; с присутствием риска. По этой причине не любой темп роста, достигнутый на локальном промежутке времени, можно распространить на долгосрочную перспективу. Отсюда возникает потребность в определении оптимальных пропорций структуры капитала. Поэтому при определении оптимальной структуры капитала необходимо учитывать не только основные индикаторы (риск, налоговое давление), но и дополнительные: объем производства, разница между компенсационной ставкой и процентной, финансовая гибкость, то есть способность привлекать капитал по приемлемой цене при неблагоприятных обстоятельствах. Знание функциональных зависимостей между такими индикаторами позволяет находить их оптимальные значения, которые обеспечивают максимальную стоимость предприятия.

С методологической точки зрения при выборе финансовой структуры необходимо выбирать такие параметры, которые учитывают одновременно рентабельность и риск. Данная концепция согласуется с теориями финансирования, основанными на сравнении затрат и доходов при разных условиях привлечения собственного, заемного капитала и оценке воздействия комбинаций финансирования на доходность, риск, гибкость структуры финансовых ресурсов, и в конечном счете на максимизацию стоимости, отодвигая прибыльность на второй план. Конкретизация поставленной проблемы предполагает постановку следующих задач:

- исследование резерва долговых возможностей;
- моделирование выбора структуры капитала.

Таким образом, для определения оптимальной структуры капитала, необходимо разработать модифицированные экономико-математические модели, определяющие функциональные зависимости между такими управляемыми параметрами стоимости предприятия как: затраты, прибыль и риск; чистый доход и структура капитала, а при прогнозировании экономического развития предприятия рекомендуется основываться на его стратегической стоимости, учитывающей влияние факторов погрешности оценки, инфляции и риска.

Литература

1. Антология экономической классики. – М.: МП «Эконом-ключ», 1993. – 475 с.
2. Бланк И.А. Управление прибылью. – К.: Ника-Центр, 1998. – 554 с.
3. Ефимова О.В. Финансовый анализ. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Изд-во «Бухгалтерский учет», 2002. – 528 с.
4. Крушвиц Л. Финансирование и инвестиции. Неоклассические основы теории финансов: Пер. с нем.; Под общ. ред. В.В. Ковалёва и З.А. Сабова. – СПб: Питер, 2000. – 400 с.
5. Любушин Н.П., Лещёва В.Б., Дьякова В.Г. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия: Учеб. пособие для вузов / Под. ред. проф. Н.П. Любушина. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 1999. – 471 с.
6. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии. – Т. 1: Процесс производства капитала / Маркс К., Энгельс Ф. Соч. – 2-е изд. – М.: Политиздат, 1960. – Т. 23. – с. 5-907.
7. Маршалл А. Принципы экономической науки. В 3-х тт. Т.1 / Пер. с англ. – М.: Издат. группа «Прогресс», 1993. – 415 с.
8. Рикардо Д. Начала политической экономии / Пер. с англ. – М.: Политиздат, 1995. – Т. 2. – 392 с.
9. Стратегическое управление организационно-экономической устойчивостью фирмы: Логистикоориентированное проектирование бизнеса / А.Д. Канчавели, А.А. Колобов, И.Н. Омельченко. – М.: Изд-во МГТУ им. Н.Э. Баумана, 2001. – 600 с.
10. Теплова Т.В. Финансовый менеджмент: управление капиталом и инвестициями: Учебник для вузов. – М.: ГУ ВШЭ, 2000. – 504 с.
11. Хелферт Э. Техника финансового анализа / Пер. с англ.; Под ред. Л.П. Белых. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 1996. – 663 с.
12. Холт Н.Р. Основы финансового менеджмента / Пер. с англ. М.: Дело Лтд, 1995. – 128 с.
13. Asquith P., & D.W. Mullins. The Impact of Inflating Dividend Payments on Shareholder Wealth // Journal of Business. – 1983. – Vol. 56. – P. 77-96.
14. Black F., Scholes M. The Valuation of Option Contracts and a Test of Market Efficiency // Journal of Finance. – 1972. – Vol. 27. – P. 399-417.
15. Brennan M.J. Taxes, Market Valuation and Corporation Financial Policy // National Tax Journal. – 1970. – Vol. 23. – P. 417-423.
16. Fisher I. The Theory of Interest. – New York: MacMillan, 1930.
17. Gordon M. The Investment, Financing and Valuation of the Corporation. – Homewood, IL: Irvin, 1962.
18. Kaplan R.S., Roll R. Investor Evaluation of Accounting Information: Some Empirical Evidence // Journal of Business. – 1972. – Vol. 45. – P. 225-257.
19. Modigliani F., Miller M. Dividend Policy, Growth and the Valuation of Shares // American Economic Review. – 1961. – Vol. 48. – P. 261-297.
20. Modigliani F., Miller M. The Cost of Capital Corporation Finance and the Theory of Investment // Journal of Business. – 1958. – Vol. 34. – P. 411-433.
21. Oldham K.M. Accounting systems and practice in Europe. – 2nd ed. – Aldershot: Gower, 1981.

Пешкова Александра Александровна

РЕЦЕНЗИЯ

В условиях динамично развивающейся рыночной экономики России стоимость предприятия является не только показателем его устойчивого развития, но и индикатором соблюдения интересов различных групп участников экономических отношений. Это обстоятельство предопределило появление концепции стоимости фирмы и ее превращение в главный принцип функционирования открытой экономики, в основе которого лежат постулаты доходности, риска и эффективности деятельности фирмы. Стоимость как экономическая категория всегда была в центре внимания экономической научной мысли. Результаты исследования позволили автору сделать вывод о том, что основы теории стоимости были заложены еще классиками экономической теории, которые рассматривали ее как естественную ценность, близкую к цене производства или реализации, или временной или рыночной ценности.

Автор осуществил анализ понятия «стоимость», изучил различные подходы к определению сущности данной экономической категории.

В статье справедливо отмечено, что стоимость является интегральной характеристикой, отражающей, с одной стороны, совокупную оценку финансовых показателей деятельности предприятия, а с другой являющейся регулятором распределения стоимости для разных участников рыночных отношений. Отсюда автор делает вывод о необходимости определения управляемых параметров и способов регламентации процессов сохранения и воспроизводства стоимости предприятия, что является ключевым элементом на всех этапах формирования механизма обеспечения финансовой стратегии.

В отличие от известного ценностного подхода к определению стоимости, автор основное внимание сосредотачивает на ключевых характеристиках, позволяющих исследовать воспроизводственные процессы стоимости предприятия:

- влияние на стоимость перспективной доходности;
- взаимозависимость между финансово-экономической устойчивостью и стоимостью;
- зависимость стоимости от метода ее оценки.

Решение проблемы определения оптимальной структуры капитала автор видит в необходимости разработки модифицированных экономико-математических моделей, определяющих функциональные зависимости между такими управляемыми параметрами стоимости предприятия, как затраты, прибыль и риск, чистый доход и структура капитала, а при прогнозировании экономического развития предприятия рекомендует основываться на его стратегической стоимости, учитывая влияние факторов погрешности оценки, инфляции и риска.

Губарь О.В., д.э.н., профессор Ростовского государственного экономического университета «РИНХ»

10. BUSINESS-REENGINEERING

10.1. CONCEPTUAL BASES OF CONTROL IN PARAMETRES OF COST OF FIRM

A.A. Peshkova, Candidate of Science (Economic), the Senior Lecturer, Chairs Taxes and the Taxation

Rostov State Economic University

Under condition of market economy the cost of enterprise indicates its stable development and interest observance of different participants of market relations. Analysis of the term "cost" in the works on economics confirms the existence of different approaches to the determination of its essence. Determination of regulated parameters and ways of regulation of cost conservation and reproduction processes is the key element at all stages of finance strategy development. In this connection in contrast to the well-known value approach to its determination emphasis is placed on the key characteristics permitting to study reproduction processes of enterprise cost. Enterprise cost is determined by the potential of its financial and economics stability, which depends on the equilibrium of such elements as profitability, efficiency, liquidity and risk. Thus, such key parameters of enterprise cost control as running without loss, capital structure and estimated risk level are determined and studied.