

Чаще всего среди основных факторов, препятствующих осуществлению инноваций, руководители предприятий называют недостаток собственных денежных средств, высокую стоимость нововведений и высокие экономические риски. Примечательно, что эти факторы называют как руководители предприятий, не занимающихся инновациями, так и руководители инновационно активных предприятий. Следовательно, и те, и другие находятся в равных условиях, однако одни усиленно ищут средства, идут на продуманный риск, развивают и обновляют производство, а другие предпочитают оставить все как есть.

При отсутствии спроса на традиционно выпускаемую продукцию мало кто рискует идти на диверсификацию производства, на переход к выпуску инновационной, конкурентоспособной продукции. Поэтому вопрос инвестиционной активности лежит, на наш взгляд, не столько в экономической плоскости, сколько в области психологии некоторых субъектов хозяйствования, которые не могут понять, что консерватизм в управлении бизнес-процессами означает стагнацию производства и в конечном итоге его гибель. Только постоянный поиск новых решений, максимальная дифференциация собственного производства могут гарантировать его выживаемость в современных условиях.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Авсянников Н.М. Инновационный менеджмент: Учебное пособие. – М.: Изд-во РУДН, 2009. – 175 с.
2. Планирование национальной экономики, отраслей и регионов, предприятий: справ. пособие / В.И.Борисевич[и др.]; под ред. В.И.Борисевича. – Минск: Современная школа, 2008. – 576с.
3. Тур А.Н. Опираясь на инновации: Экономика Беларуси. – 2010. – № 3(24).

**Лепешев Д.И., Ягмырова А.Р.,**  
Гродненский государственный университет им. Я. Купалы,  
г. Гродно, Республика Беларусь,  
**annagul03@mail.ru**

## СИСТЕМНЫЙ АНАЛИЗ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

Эффективность функционирования национальной экономики определяется эффективностью деятельности ее предприятий. Новые концептуальные подходы к эффективности, рассматриваемые с точки зрения эффективности управления стоимостью компании и переход от понятия «эффективность производства» к понятию «эффективность бизнеса» формируют фундаментальную научную базу системного исследования показателей эффективности «новой экономики». Вместе с тем, многие прикладные вопросы эффективности хозяйственной деятельности предприятий в ее классическом понимании «эффективность использования ресурсов» еще требуют дальнейшего развития. До сих пор само понятие данного явления, методы его измерения и оценки остаются полем, на котором сталкиваются различные, а порой и диаметрально противоположные точки зрения. Нередко отождествляются, а зачастую и подменяются взаимосвязанные, но все же различные по своему содержанию такие понятия, как «результат» и «эффект», «результативность», «эффективность» и «экономичность». Отсутствие четкости в этих вопросах и их системного рассмотрения затрудняет дальнейшее развитие теории и практики экономической эффективности.

В этой связи можно говорить о двух направлениях анализа эффективности использования производственных ресурсов. Первое направление связано с сопоставлением общего результата производства либо общей суммы прибыли, полученной от оказания услуг, как с общими затратами материально-вещественных, энергетических, трудовых и финансовых ресурсов, так и с рациональностью использования конкретных видов ресурсов. Второе направление представляет собой анализ эффективности использования различных видов ресурсов при производстве конкретных видов продукции либо оказания конкретных видов услуг.

Детальная оценка эффективности использования производственных ресурсов предполагает необходимость решения следующих вопросов. Во-первых, определение роли и характера влияния каждого конкретного ресурса, используемого в процессе формирования результата производства. Во-вторых, установление взаимосвязи между эффективностью использования каждого из ресурсов, а также степени влияния их изменения на изменение общей эффективности. В-третьих, классификация ресурсов по их экономической роли в процессе производства, составу, способу включения в себестоимость, по отношению к объему производства и другим признакам. В-четвертых, обоснование системы показателей, отражающих влияние изменения эффективности использования факторных показателей на общую эффективность. В-пятых, построение схем и моделей взаимосвязи между обобщающим показателем эффективности и его факторными показателями, отражающими эффективность использования отдельных видов ресурсов. И, наконец, в-шестых, разработка методики анализа изменения обобщающего показателя эффективности, в зависимости от динамики изменения его факторных показателей.

Дополнительные проблемы возникают при оценке предприятий, относящихся к сфере обращения (услуг). Повышение их эффективности выражается в экономии живого и овеществленного труда. Однако в сфере обращения нужна не всякая экономия, а лишь способствующая более полному и качественному удовлетворению общественных и личных потребностей. Эффективность обращения представляет собой показатель, измеряемый (как и в сфере производства)

соотношением результата обращения и авансированных ресурсов или текущих затрат обращения. Аналогично сфере производства, может быть вычислен прямой показатель эффективности: частное результата обращения и ресурсов (затрат), а так же обратный показатель: частное ресурсов (затрат) и результата обращения.

Но так как сфера обращения не производит материальных благ, то результат обращения не может быть выражен натуральным измерителем. Поэтому, в качестве результата обращения могут быть использованы показатели валовой, чистой продукции, оптового или розничного товарооборота. Однако показатели валовой и чистой продукции также являются малоприменимыми для вычисления эффективности обращения, так как их увеличение не всегда свидетельствует о более высокой эффективности обращения, а может быть результатом нерациональных затрат материальных и трудовых ресурсов. Увеличение товарооборота в фактических ценах также может быть достигнуто за счет увеличения цен. Поэтому в качестве результата обращения рациональнее использовать показатели прибыли или товарооборота сферы обращения в сопоставимых ценах.

К авансированным ресурсам, так же как и в сфере производства, относятся средние показатели числа работников, объема основных фондов и оборотных средств, которые в части их использования соответствуют текущим затратам: оплата труда, годовая сумма амортизации, стоимость потребленных материальных затрат.

Из-за различного содержания результата и затрат, участвующих в расчете показателя эффективности обращения, охарактеризовать его можно только при помощи системы показателей эффективности сферы обращения, состоящей из обобщающих (результативных) показателей, характеризующих использование всех вместе ресурсов (затрат), и частных (факторных) показателей, характеризующих использование каждого конкретного вида ресурсов (затрат). При этом также имеет немаловажное значение рассчитывается ли прямой или обратный показатели эффективности обращения, а также используются ли при расчете показателей эффективности обращения авансированные ресурсы или текущие затраты.

Поэтому в качестве примера в работе проводится системный анализ изменения показателей эффективности деятельности предприятия сферы обращения (услуг) на примере данных РУП «Авиакомпания Гродно», используя методику, приводимую в [1].

Таблица 1.

Годы	10-11	11-12	12-13	13-14
1.	29,12	9,76	-28,87	-27,1
2.	-114,4	-10,98	-20,98	-18,9
3.	31,96	-4,19	-4,23	-4,49
4.	111,5	2493	-3,66	-3,68

На основании данных деятельности этого предприятия, проводился анализ изменения общего показателя эффективности в целом (см. данные строки 1. Таблицы 1.), а также в том числе за счет влияния различных факторов: эффективности системы оплаты труда работников (см. данные строки 2. Таблицы 1.), эффективности использования основных фондов (см. данные строки 3. Таблицы 1.), эффективности использования материальных затрат (см. данные строки 4. Таблицы 1.).

Таблица 2.

Годы	10-11	11-12	12-13	13-14
1.	29,12	9,76	-28,87	-27,1
2.	31,9	20,6	9,8	10,2
3.	-146,3	-31,58	-30,77	-29,13
4.	33,23	3,04	3,29	3,197
5.	-1,26	-7,23	-7,52	-7,68
6.	190,7	77,80	-45,70	-85,2
7.	-79,1	-52,87	42,03	81,48

Методика позволяет также проводить анализ и более детализированно, с использованием большего числа факторных признаков, обуславливающих изменение результативного. Так, общее изменение показателя эффективности (см. данные строки 1. Таблицы 1. либо аналогичные данные строки 1. Таблицы 2.), обуславливается влиянием изменения: среднего уровня оплаты труда (см. данные строки 2. Таблицы 2.), производительности труда (см. данные строки 3. Таблицы 2.), средней нормы амортизации (см. данные строки 4. Таблицы 2.), фондоемкости (см. данные строки 5. Таблицы 2.), средних материальных затрат (см. данные строки 6. Таблицы 2.), коэффициента закрепления оборотных средств (см. данные строки 7. Таблицы 2.).

Для наглядности и сопоставимости данных значения показателей Таблиц 1. и 2. приведены в пересчете на весь объем производства и измерены в тысячах долларов США.

Данный анализ является достаточно системным (охватывает в совокупности различные экономические составляющие хозяйственной деятельности) и позволяет делать различные экономические выводы, а также принимать обоснованные управленческие решения. Так, например, повышение эффективности в 2011 и 2012 годах было главным образом связано со значительным увеличением материальных затрат, а основным негативным фактором, снижавшим общую эффективность, явилось значительное снижение эффективности системы оплаты труда работников, и в частности, из-за снижения производительности труда (что продолжается и по сей день). Такая ситуация повлекла за

собой снижение объемов основных фондов и материальных затрат, что неминуемо вызвало снижение эффективности их использования. Это явилось дополнительным негативным фактором, повлиявшим на современное состояние – показатель общей эффективности в 2013 году значительно снизился и, более того прогнозные значения на 2014 год говорят только об ухудшении ситуации в дальнейшем. При этом компания одновременно пытается увеличивать норму амортизационных отчислений и оборотных средств, наряду с отчислениями в фонд оплаты труда, что является, по крайней мере, нерациональным – следовало бы сконцентрироваться на замене изношенных либо устаревших предметах труда, что повлекло бы увеличение эффективности живого труда.

#### ЛИТЕРАТУРА:

1. Лепешев, Д. И. Совершенствование инструментария детерминированного факторного анализа: практические аспекты / Д. И. Лепешев // Потребительская кооперация. – 2013. – № 1 (40). – С. 62 – 68.

**Леутина Л.И.** к.э.н., доцент,  
Академия управления при Президенте Республики Беларусь  
г. Минск, Республика Беларусь  
**LSM54@mail.ru**

### УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВЫМИ РЕСУРСАМИ ПРЕДПРИЯТИЙ

В настоящее время белорусские предприятия на пути создания эффективной системы управления финансовыми ресурсами сталкиваются с определенными трудностями. Низкая конкурентоспособность производимой продукции, отсутствие прибыли, низкая платежеспособность предприятий, неблагоприятное финансовое положение не позволяют по старому управлять финансовыми потоками.

Современные предприятия пришли к необходимости формирования новых подходов, использования новых методов и инструментов организации управления финансовыми ресурсами, а именно применение современных видов финансовой работы на предприятии: финансового менеджмента, бюджетирования и контроллинга.

Высшей ступенью руководства, регулирования финансовой деятельностью предприятия является финансовый менеджмент, нацеленный на достижение оптимальных результатов хозяйствования в конкретной экономической ситуации [ 1 ].

Финансовый менеджмент можно определить как специфическую область управленческой деятельности, связанную с организацией денежных потоков предприятия, формированием и использованием капитала, денежных доходов и фондов, необходимых для достижения стратегических и тактических целей развития предприятия.

Основными задачами финансового менеджмента являются избежание банкротства и крупных финансовых потерь, обеспечение ликвидности и платежеспособности предприятия, увеличение прибыли и повышение рентабельности, закрепление на рынке и расширение сегмента рынка.

Финансовый менеджмент следует рассматривать как активный инструмент регулирования финансовой деятельности предприятия, направленный на оптимизацию его финансовых решений и действий. Действенность данного процесса должна быть обеспечена обязательными условиями и соблюдением определенной процедуры, отличающейся логической последовательностью и научной обоснованностью действий.

В общем виде последовательность этапов управления финансовой деятельностью предприятия можно представить в следующем виде:

- обоснование главной цели финансового менеджмента (определение соответствующей цели функционирования предприятия, учитывающей условия хозяйствования и внешнюю среду);
- определение конкретных задач для каждого объекта управления;
- установление критериев, характеризующих достижение цели, поставленных задач (снижение уровня затрат, ускорение оборота капитала, эффективное использование материальных ценностей, увеличение доходов, максимизации прибыли и др.);
- обоснование финансовых планов, показателей (определение нескольких вариантов решений и выбор оптимального исходя наличия ресурсов, финансовых результатов и намеченной цели);
- реализация намеченных решений исходя из лучшего варианта (использование рациональных форм, методов финансирования, расчетов, маневрирования финансовыми ресурсами);
- текущий контроль за реализацией решений, проведением хозяйственных и финансовых операций;
- оценка результативности принятых и реализованных решений, конечных решений [ 2 ].

Успешная реализация этапов управления финансовой деятельностью предприятия во многом способствует повышению эффективности финансовой работы на предприятии и эффективности его функционирования в целом.

Бюджетирование представляет собой технологию финансового управления (планирования, учета, контроля) доходами и расходами, получаемыми от бизнеса, которая позволяет анализировать прогнозируемые и фактически получаемые финансовые показатели.