

УДК 336

**Дворяникова Ю.М.**

**Научный руководитель: ассистент Лапицкая Л.В.**

**УО «Гомельский государственный технический университет им. П.О. Сухого» г. Гомель**

## **СТРАТЕГИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ КАК НЕОБХОДИМОЕ УСЛОВИЕ РАЗВИТИЯ ФИНАНСОВО-КРЕДИТНОЙ СРЕДЫ ЭКОНОМИКИ**

Процесс формирования рыночной экономики в последние десятилетия заметно изменил экономическую реальность на пространстве СНГ. С некоторыми допущениями можно сказать, что за период с начала 90-х годов были образованы новые экономические и политические институты, сформулированы другие правила экономической деятельности, задан иной вектор развития. Любые изменения в обществе, экономике, жизненном укладе требуют перемен в нас самих. Нам надо овладеть новыми знаниями и учиться пользоваться ими на практике. Важная часть этого знания — постижение науки и искусства управления.

Одним из наиболее значимых внешних факторов является внедрение новых информационных технологий в сферу организации и управления современным предприятием.

Основой организации финансов предприятия является наличие финансовых ресурсов, в размерах, необходимых для осуществления организации хозяйственной и коммерческой деятельности предприятия. И очень важно уметь управлять этими финансами.

Под управлением вообще понимается целенаправленное воздействие на объект управления с целью его перевода в новое состояние или поддержания в установившемся режиме.

Возможны два механизма воздействия: стихийный и сознательный. В первом случае управляющее воздействие формируется как усредненный результат различных, нередко противодействующих друг другу сил. Такое воздействие происходит без вмешательства людей, а если человек и пытается повлиять на объект управления, то безуспешно. Например, люди пока не научились регулировать погоду в своих интересах, и природа нередко преподносит нежелательные, а порой и катастрофические сюрпризы. В социально-экономических системах к этому механизму управления относят рыночные отношения. Сознательные факторы управления воздействуют на объекты управления целенаправленно.

В зависимости от преследуемой цели управление подразделяется на оперативное, тактическое и стратегическое.

Элементы стратегического управления использовались в практической деятельности человечества с незапамятных времен, по всей видимости, с тех пор, когда люди начали объединяться в организации для достижения очень понятных и жизненно необходимых целей.

Очевидно, что теоретические положения стратегического управления как дисциплины практической имеют ценность только в том случае, если они могут быть реализованы на практике и известны методы их реализации.

Со временем мотивы объединения людей в организации изменялись. Изменялись также стратегические цели, технологии, ресурсы и используемые системы управления, т.е. стратегии организаций.

Стратегический анализ выражается в процедуре поиска и отбора стратегических альтернатив. Согласно сложившимся представлениям, стратегический анализ имеет целью нахождение в каждом процессе наиболее устойчивых закономерностей и тенденций, способных играть решающую роль в будущем, и прогнозирование на их основе показателей производственно-хозяйственной деятельности. Важнейшими задачами стратегического анализа являются обоснование стратегических планов, оценка ожидаемого их выполнения, а также предоставление информации для принятия стратегических управленческих решений.

Стратегический анализ может быть как частным, тематическим (какой-либо одной стороны деятельности или одного процесса), так и комплексным, охватывающим все важнейшие аспекты того или иного вида деятельности.

Основным средством стратегического анализа является экономико-математическое моделирование. Процесс моделирования можно условно подразделить на три этапа:

- анализ теоретических закономерностей, свойственных изучаемому явлению или процессу, и эмпирических данных о его структуре и особенностях с последующим построением моделей;
- определение методов, с помощью которых можно решить задачу;
- анализ полученных результатов.

С целью определения оптимальной системы управления предприятием в существующих условиях внешнего окружения проводится оценка степени нестабильности внешней среды.

Внешнее окружение предприятия представляет собой совокупность всех внешних по отношению к предприятию явлений, которые потенциально или фактически воздействуют на него. Для предприятия данное воздействие предстаёт в виде разнообразных сил, которые воздействуют на протекание процессов преобразования ресурсов внутри предприятия и взаимодействия предприятия со своим внешним окружением. Следовательно, оценка воздействия внешнего окружения на предприятие предполагает оценку величины сил, воздействующих со стороны него на предприятие.

Однако непосредственное измерение величины данных сил невозможно вследствие их сложной системной природы. Поэтому вводят допущение о том, что величина силы воздействия внешнего окружения на предприятие определяется качественной сущностью внешнего окружения. Следовательно, оценка воздействия внешнего окружения на предприятие может быть сведена к оценке его существенных качественных характеристик.

Любая работа над стратегией начинается со всестороннего изучения рыночной ситуации, в которой действует компания, и оценки типов возможностей и угроз, с которыми она может столкнуться. Отправной точкой для подобного обзора может послужить SWOT-анализ. Этот метод анализа получил свое название от английских терминов Strengths (Силы), Weaknesses (Слабости), Opportunities (Возможности) и Threats (Угрозы). Такой анализ проводится путем сравнения главных показателей деятельности данной фирмы с конкурентами, присутствующими на этом же целевом рынке. Процедуру сравнения аналогичных основополагающих показателей у конкурирующих между собой фирм на Западе принято именовать термином бенчмаркинг (benchmarking). Сопоставление основных показателей экономической эффективности дает возможность выявить уязвимые и наиболее сильные стороны в деятельности фирмы в сравнении с конкурентами и мировыми лидерами в аналогичной области бизнеса. Это позволяет найти незанятые рыночные ниши, определить вероятных партнеров по производственно-технической кооперации и рассчитать преимущества от возможного слияния с другими фирмами.

Таким образом, SWOT-анализ позволяет выявить и структурировать сильные и слабые стороны фирмы, а также потенциальные возможности и угрозы. Достигается это за счет того, что менеджеры должны сравнивать внутренние силы и слабости своей компании с возможностями, которые дает им рынок. Исходя из качества соответствия, они делают вывод о том, в каком направлении организация должна развивать свой бизнес, и в конечном счете определяют распределение ресурсов.

SWOT-анализ является промежуточным звеном между формулированием миссии компании и определением конкретных стратегических целей и задач. Конкретизация целей и задач невозможна без получения ясной оценки потенциала предприятия и ситуации на рынке. Методология SWOT-анализа предполагает оценку сильных и слабых сторон в деятельности фирмы, потенциальных внешних угроз и благоприятных возможностей в баллах относительно среднеотраслевых показателей или по отношению к показателям стратегически важных конкурентов.

SWOT-анализ призван обнаружить, определить и отобрать основные приоритеты, проблемы и возможности, исходящие из внешней среды, в пределах которой функционирует компания, а также непосредственно связанные с развитием компании и ее внутренней жизнью. Для проведения SWOT-анализа формируется специальная таблица размерностью два столбца на две клетки. В нее записывают преимущества компании, которые она должна развивать и использовать на рынке, и ее слабые стороны, которые следует ликвидировать либо превратить в преимущества. В нижней строке таблицы указывают шансы, предоставляемые рынком, а также возможности, а порой и угрозы, которые связаны с изменением положения текущих дел на рынке.

Применение SWOT-анализа позволяет систематизировать всю имеющуюся информацию и увидеть ясную картину «поля боя». При этом анализ можно осуществлять как для организации в целом, так и для отдельных подразделений, товарной линии или конкретного продукта, т.е. для любых областей, например, для услуг или для сравнения с конкурентами.

Основной вывод работы заключается в том, что финансы являются важнейшим элементом управления современным предприятием. Использование финансовых «технологий» способствует повышению эффективности, снижению рисков и в конечном итоге увеличивает богатство акционеров. Игнорирование этой составляющей чревато падением эффективности или даже банкротством.

## Литература

1. Экономист. – №3. – 2008. – С. 64–72.
2. Маркетинг и маркетинговые исследования. – №4. – 2008. – С. 326–336.
3. Проблемы теории и практики управления. – №2. – 2008. – С. 8–22.
4. Стратегическое планирование. – №2. – 2008. – С. 19–27.
5. Стратегическое планирование. – №1. – 2008. – С.55–59.
6. Международный журнал. Проблемы теории и практики управления. – №5. – 2004 – С. 112–118.
7. Менеджмент в России и за рубежом. – №5. – 2003. – С. 26–37.

УДК 330.147

**Петровская Ю.В.**

**Научный руководитель: к.э.н., доцент Дроздович Л.И.**

**УО «Белорусский национальный технический университет» г. Минск**

### **ВЕНЧУРНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО: ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ**

Венчурное финансирование инновационных проектов, связанных с большим риском, является наиболее эффективной и все более распространенной в настоящее время формой интенсификации инновационной деятельности в условиях рыночной экономики. Венчурный капитал как альтернативный источник финансирования частного инновационного бизнеса зародился в США в середине 1950-х годов, а затем распространился и в Европе.

Венчурная деятельность направлена на временное объединение капиталов нескольких юридических и (или) физических лиц для создания небольших, но весьма мобильных и эффективных предприятий по доводке и коммерческой реализации отдельных инновационных проектов. После успешного завершения таких проектов эти предприятия либо поглощаются более крупными фирмами, либо путем продажи лицензий на разработанные инновационные продукты укрепляют свои финансовые позиции и на этой основе разворачивают предпринимательскую деятельность по созданию собственного производства. Сущность венчурной деятельности в инновационной сфере заключается в риске привлечения частного капитала к взаимодействию с предпринимателями, имеющими организационный и интеллектуальный потенциал, с целью возможного получения прибыли от реализации инновационных идей и их дальнейшей коммерциализации без каких-либо гарантий на успех. Поэтому венчурный капитал чаще всего направляется в отрасли наукоемкой продукции, на которую уже есть или формируется высокий спрос, приносящий наибольшую прибыль.

Практика показывает, что 20 % начатых проектов убыточны, 60% - окупаются и только 1 – 2 из каждых 10 начатых проектов дают действительно значительные результаты, ради которых и существует венчурный бизнес. Благодаря таким успешно реализованным проектам, обеспечивается в среднем высокая норма прибыли инвесторов. В целях снижения риска инвесторы венчурного капитала иногда идут на совместное финансирование каких-то крупных и перспективных предпринимательских или инновационных проектов.

Традиционными источниками формирования венчурных инвестиционных фондов являются свободные капиталы частных инвесторов, инвестиционные институты, страховые компании, различные правительственные агентства и международные организации. В разных странах отличия в структуре источников венчурного капитала являются следствием особенностей законодательства и укоренившимися в финансовой сфере нормами. В США – это прежде всего пенсионные фонды, они стали самым стабильным источником рискованного капитала в США. Среди источников венчурного капитала важное место занимают промышленные и торговые корпорации, страховые компании и различные фонды. Также немалая доля средств в американские венчурные фонды поступает от зарубежных инвесторов (ежегодно 15 – 25 %). Особую роль в венчурном бизнесе США играют физические лица, обладающие свободным капиталом.

В странах Западной Европы список участников венчурных фондов дополняют государственные учреждения, коммерческие и клиринговые банки, университеты и прочие источники. Характерной особенностью стран Западной Европы по сравнению с США является более высокий удельный вес банковских структур в формировании венчурного капитала. Например, в Германии на долю банков приходится более половины всего работающего в стране рискованного капитала.

В России абсолютное большинство венчурных фондов, действующих в настоящее время, являются финансовыми институтами с полным или частичным иностранным капиталом. Прежде всего, это региональные венчурные фонды и фонды прямого инвестирования малых предприятий. Несколько венчурных фондов образовано за счет средств правительств иностранных государств. Другие венчурные фонды сформированы иностранными негосударственными