

Применение экономико-математической модели оптимизации функционирования перерабатывающего цеха РСУП «Племзавод Ленино» позволит обосновать оптимальные параметры работы цеха, получить конкурентоспособную продукцию и повысить эффективность производства на основе адаптации к рыночной среде.

УДК 339.33

## **ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ ОПТОВОЙ ТОРГОВЛИ**

**Л.М. Дюньдикова**

**Могилевский государственный университет продовольствия,  
г. Могилев, Беларусь**

Анализ финансового состояния крупных и средних предприятий оптовой торговли Республики Беларусь за 1999-2004 годы показал следующее.

Коэффициент текущей ликвидности и коэффициент обеспеченности финансовых обязательств активами соответствуют нормативным значениям, однако отмечается их отрицательная динамика.

Коэффициент абсолютной ликвидности намного ниже нормы и свидетельствует о неплатежеспособности предприятий оптовой торговли. Прежде всего, это вызвано высокими темпами роста дебиторской задолженности и удельного веса просроченной дебиторской задолженности, замедлением длительности оборачиваемости дебиторской задолженности. В результате субъекты хозяйствования испытывают нехватку оборотных средств и как следствие растут краткосрочные обязательства.

Существенными характеристиками являются условия взаиморасчетов организаций оптовой торговли с контрагентами: оптовые фирмы работают с покупателями, в основном, с предоставлением отсрочки платежа, а с поставщиками – на условиях предоплаты, что требует значительных затрат финансовых ресурсов для кредитования контрагентов.

В современных условиях в организациях сложилась ситуация, когда материалосберегающие и трудосберегающие формы интенсификации не могут обеспечить повышение экономической эффективности. В таких условиях экономика вступает на следующий этап развития по финансосберегающему пути интенсификации. Он характеризуется преобладанием качественных изменений в финансовой деятельности организации и проявляется в росте ее финансовой устойчивости. Это означает, что на первое место выходит экономия и рациональное использование финансовых ресурсов при сохранении тенденций интенсификации живого и овеществленного труда.

С целью повышения эффективности использования финансовых ресурсов организациям оптовой торговли прежде всего необходимо оптимизировать дебиторскую задолженность путем использования таких методов ее рефинансирования, как спонтанное финансирование (предоставление скидки покупателю за досрочное погашение им задолженности) и факторинг.

Данные методы позволяют получить дополнительные финансовые ресурсы. Однако при этом должна учитываться возможность организации эффективно использовать получаемые денежные средства.

Если оптовая фирма рефинансирует дебиторскую задолженность, то она должна одновременно проводить мероприятия по расширению рынка сбыта, так как рост товарных запасов, необеспеченный адекватным увеличением товарооборота, приведет к дополнительным затратам на хранение товаров и снизит рентабельность реализации.

УДК 358.1

## **ОПТИМИЗАЦИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

**А.В. Ефименко, О.П. Лабкова**

**Могилевский государственный университет продовольствия,  
г. Могилев, Беларусь**

Реформирование предприятия – только первый шаг процесса развития, создание для этого процесса "стартовой площадки", на которой положение предприятие устойчиво, а запуск движения к стратегическим ориентирам обеспечен хотя бы минимальными ресурсами.

Особый аспект – это развитие технологического комплекса предприятия. Стратегические принципы развития технологического комплекса не должны предусматривать отказ от использования существующих профилей производства. Однако необходимо рассматривать их не в качестве ограничительного условия, диктующего хозяйственную специализацию предприятия, а как потенциал для развития новых хозяйственных направлений на основе максимально возможной технологической преемственности.

Следует иметь в виду, что распространенная в настоящее время закупка иностранных технологий в большинстве случаев является лишь средством поддержания функционирования, но не создает потенциала стратегического развития, поскольку эти технологии уже не являются новинками для стран, продающих их, и, соответственно, не позволяют выйти на рынки этих стран. Более того, продажа технологий в Беларусь в качестве параллельного процесса часто сопровождается импортом из тех же стран продукции, полученной с помощью тех же или усовершенствованных технологий. Тем самым предприятие, купившее технологию, оказывается производителем устаревшей продукции даже на внутреннем рынке. Не исключена продажа одной и той же технологии разным белорусским фирмам одновременно, из-за чего рынок может быстро достичь насыщения.

Таким образом, приобретение технологий часто является наиболее эффективным средством быстрой стабилизации финансового состояния предприятия, выхода из кризиса, однако, во избежание еще более тяжелого кризиса в перспективе, воспользовавшись стабилизацией, немедленно разворачивать работы по созданию собственных технологий, продуктов, услуг, имеющих в чем-то уникальные характеристики.

Эти положения в детализированном для данного предприятия виде должны быть отражены в концепции и стратегии развития. Важно на уровне концепции развития определить перспективный для данного предприятия тип технологии: стабильная, плодотворная или изменчивая, - определяемый соотношением длительности жизненных циклов технологий и производимых с их помощью товаров.

Это имеет решающее значение для формирования как маркетинговой, так и инвестиционной стратегий. Взаимосвязь технологий с определенными рынками и их сегментами, обслуживаемыми с помощью этих технологий, формирует стратегические зоны хозяйствования, набор которых должен быть, во-первых, оценен и, во-вторых, реструктуризован по имеющимся в теории стратегического менеджмента критериям привлекательности, синергизма, стратегической гибкости и иным.

Особое значение имеют вопросы организационной концепции: изменения организационной структуры предприятия в связи с реструктуризацией имущественного комплекса и диверсификацией производства, интеграции предприятия с другими хозяйствующими субъектами в целях формирования единой системы стратегических зон хозяйствования, реализации совместных рыночных стратегий, усиления технологического потенциала, оптимизации финансовых потоков.

УДК 336.71(476)

## **ПРОБЛЕМЫ И НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ**

**Е.А. Сницарева**

**Белорусская государственная сельскохозяйственная академия,  
г.Горки, Беларусь**

Необходимое условие нормального функционирования экономики любого государства - эффективная, устойчивая работа банков.

Образование и становление национальной банковской системы, прошедшей сложный путь развития, началось с момента обретения Республикой Беларусь статуса суверенного государства. Большинство коммерческих банков возникло на базе крупных государственных банков, не было и соответствующей нормативной законодательной базы. В результате этого банковская сфера республики испытывает многие трудности и потрясения.

Основные проблемы развития банковской системы, которые требуют решения, сформулированы в Концепции развития банковской системы Республики Беларусь:

- требуется улучшения структура активов и пассивов банков;
- банковский сектор слабо защищен от многочисленных рисков;
- основными инвесторами банков являются государственные органы и юридические лица, основанные на государственной форме собственности;
- доминирующее положение в банковской системе занимают системообразующие банки;
- международные стандарты финансовой отчетности, бухгалтерского учета и аудита банков внедрены не в полном объеме;