

системы является установление тех или иных измеримых показателей в деятельности организации, достижение которых является основанием для применения мер поощрения, как финансовых, так и иерархических. КРІ (Key Performance Indication), или ключевые показатели эффективности, разрабатываются для компании в целом, для ее отдельных подразделений и для части сотрудников. Как правило, мотивация отдельного сотрудника при этой системе зависит от достижения ключевых показателей его подразделением.

Система мотивации, основанная на ключевых показателях эффективности, дает возможность:

- контролировать достижение организацией в целом и ее подразделениями поставленных целей в различных направлениях;
- добиться максимальной эффективности выполнения трудовой функции сотрудником и подразделением;
- направлять персонал организации на достижение заданных для всей компании результатов;
- минимизировать временные затраты на бюджетирование и расчет вознаграждения;
- обеспечить ответственность за эффективность работы, не только личную, но и коллективную.

Список использованных источников

1. Когдин, А.А. Мотивация и стимулирование трудовой деятельности в управлении персоналом / А.А. Когдин // Основы экономики, управления и права. – №4 (4). – 2019. – С. 80-83.
2. Кардашов, В.В. Мотивация персонала: теория и практика / В.В. Кардашов // Человек и труд. – 2019. – № 10. – С. 47-48.
3. Литвинюк, А.А. Мотивация и стимулирование трудовой деятельности. Теория и практика: учеб. пособие для вузов / Гончарова С.Ж., Данилочкина В.В. – М.: Издательство Юрайт, – 2018. – 398 с.

А.Н.Дубровская, А.Н.Дубровская
Е. В.Трейтьякова
УО «Гомельский государственный технический университет
имени П.О. Сухого»

АНАЛИЗ ФИНАНСОВ ОРГАНИЗАЦИЙ В ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЕ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Финансовая система государства представляет собой форму организации денежных отношений между всеми субъектами воспроизводимого процесса по распределению и перераспределению совокупного общественного продукта. Главными составляющими этой системы являются централизованные (финансы государственного и местного бюджетов, бюджетных и внебюджетных фондов,

государственных кредитов и т. д.) и децентрализованные финансы (финансы предприятий и домашних хозяйств). Именно децентрализованные финансы являются основным фундаментом данного механизма, т. к. предприятия являются непосредственным двигателем развития общества и непосредственными участниками внутренних и внешних экономических процессов, а развитие их деятельности – главным показателем экономической ситуации в стране. Поэтому целью данного исследования является рассмотрение децентрализованных финансов организаций в рамках государственной финансовой системы Республики Беларусь, а также предложение вариантов решения основных проблем их развития.

Для начала стоит рассмотреть динамику изменения численности предприятий по годам. В 2017 году количество юридических лиц составило 142610 ед. В 2018 году этот показатель уменьшился на 0,8% и составил 141418 ед. Однако уже по состоянию на 1 января 2019 года численность предприятий стала равной 142108 ед., что больше значения 2018 года почти на 0,005%.

Необходимо рассмотреть и формы собственности предприятий. 1 января 2019 года доли форм предприятий оказались следующими: государственная собственность – 11,3%; частная собственность – 82,9%, с долей государственной – 1,1%; иностранная собственность – 5,8%. В 2017 году эти показатели составили 11,5%, 83,4%, 1,2% и 5,1% соответственно. Как показывает практика, в Республике Беларусь распространены организации, основанные на привлечении иностранного капитала.

Также стоит отметить, что в 2017- начале 2019 гг. наибольшая концентрация белорусских фирм находится в торговле (в 2017 году – 44169 ед., в 2018 году – 42197 ед., в начале 2019 года – 41642 ед.), промышленности (в 2017 году – 16751 ед., в 2018 году – 16316 ед., в начале 2019 года – 16351 ед.), транспорте (в 2017 году – 11744 ед., в 2018 году – 11868 ед., в начале 2019 года – 11538 ед.) и строительстве (в 2017 году – 11595 ед., в 2018 году – 10521 ед., в начале 2019 года – 10252 ед.) [1].

Теперь проанализируем финансовые показатели предприятий. В 2017 году выручка от реализации товаров и услуг составила 192277 млн. руб., а в 2018 году она выросла на 15,62% (или на 30037 млн. руб.) составила 222314 млн. руб. Себестоимость реализованной продукции, равная в 2017 году 154031 млн. руб., также выросла на 16,01%. То же самое можно сказать и о прибыли от реализации продукции. Ее рост составил 1099 млн. руб. или 7,03%. К сожалению, чистая прибыль за эти годы снизилась с 8336 млн. руб. до 5515 млн. руб. Эти изменения связаны с оплатой налогов государству. При этом учитывается также понижение реальной заработной платы и рост номинальной заработной платы. Также причинами изменений показателей чистой прибыли являются рост отрицательного сальдо прочих доходов и расходов по текущей деятельности и рост убытков от инвестиционной и финансовой деятельности, связанный в первую очередь с большим объемом отрицательных курсовых разниц.

Следующая ситуация складывается с прибыльными и убыточными предприятиями. В 2018 году наблюдалось снижение количества прибыльных

предприятий по сравнению с 2017 годом на 2,55%. Удельный вес же снизился на 0,6%, а суммарная чистая прибыль снизилась на 8,04%. Абсолютно противоположная ситуация наблюдается у убыточных предприятий. По всем показателям наблюдается положительная динамика: количество подобных предприятий в 2018 году выросло на 1,3%; удельный вес – на 0,6%; суммарный чистый убыток – на 74,7%.

Далее стоит отметить состояние расчетов в Беларуси. В 2018 году сумма дебиторских задолженностей увеличилась по сравнению с 2017 годом на 14,49%, в 2019 году – на 7,88% (по сравнению с 2018 годом). Удельный вес просроченной дебиторской задолженности 2018 года к 2017 составил – 0,2%; 2019 года к 2018 составил – 1,7%.

Внешняя дебиторская задолженность 2018 года по отношению к 2017 выросла на 10,10%, при этом просроченная часть снизилась на 0,77%. Этот же показатель 2019 года по отношению к 2018 вырос на 5,05%, а просроченная часть выросла на 3,71%.

Для снижения дебиторских задолженностей организациям рекомендуется разработать систему напоминания неплательщикам о наличии долга за продукцию либо товары. Данные меры по уведомлению клиентов о наличии долга перед поставщиком продукции за используемые продукты позволят снизить численность неплательщиков, ускорить процесс погашения задолженности перед компанией и минимизировать сумму дебиторской задолженности в организации.

Темп роста кредиторской задолженности для 2017-2018 гг. составил 108,11%, а для 2018-2019 гг. – 110,76%. Отклонение удельного веса просроченной части в 2017-2018 гг. составил 1%, для 2018-2019 гг. этот показатель оказался равен – 2,4%.

В 2017-2018 гг. отмечается рост внешней кредиторской задолженности на 3,86%, в 2018-2019 гг. – на 7,55%. При этом просроченная часть 2017-2018 гг. уменьшилась на 12,51%, а в 2018-2019 гг. – выросла на 24,78%. Причина таких изменений – несвоевременность исполнения предприятием своих обязательств.

Задолженность по кредитам и займам в 2017-2018 гг. увеличилась на 12,46%. Этот же показатель, но уже в 2018-2019 гг., вырос на 5,26%. Просроченные задолженности для данных периодов выросли на 17,47% и 5,68% соответственно. Такие показатели свидетельствуют о том, что деньги, взятые в кредит, уходят на промышленные предприятия и строительные организации [2].

Платежеспособность и финансовое состояние предприятия отражают результаты его производственной, коммерческой и финансовой деятельности. Если производственный и финансовый планы успешно выполняются, то это положительно влияет на финансовое положение предприятия, и, наоборот, в результате невыполнения плана по производству и продаже продукции происходит повышение ее себестоимости, уменьшение выручки, а также суммы прибыли и как следствие – ухудшение финансового состояния предприятия и его платежеспособности.

В свою очередь ряд экономистов при определении цели финансового состояния предприятий выделяют общую и локальные цели. Ключевой целью

финансового анализа является получение определенного числа основных (наиболее представительных) параметров, дающих объективную и обоснованную характеристику финансового состояния предприятия. Это относится прежде всего к изменениям в составе и структуре активов и капитала и обязательств, в расчетах с дебиторами и кредиторами, в составе прибылей и убытков.

Локальные цели финансового анализа сводятся к следующему:

- определение финансово-экономического состояния предприятия;
- выявление изменений финансового состояния в пространственно-временном разрезе;
- определение основных факторов, вызывающих изменения в финансовом состоянии;
- прогноз основных тенденций финансового состояния.

Результаты проведения комплексного анализа финансового состояния и платежеспособности должны позволить практически в реальном масштабе времени принимать решения по устранению негативного воздействия внешних и внутренних факторов. Именно с помощью систематического финансово-экономического анализа можно перейти к разработке действенной системы планирования и прогнозирования, рейтинговой оценке финансового состояния и инвестиционной привлекательности предприятия, что является основой антикризисного управления. Поэтому руководители предприятий совместно с экономистами, финансистами, бухгалтерами, аудиторами должны вводить на предприятиях систему комплексного анализа финансового состояния как важнейшего элемента антикризисного управления.

Процесс управления финансовой устойчивостью предприятия условно можно разделить на три этапа:

- Устранение проблем финансового состояния.
- Восстановление финансовой устойчивости.
- Обеспечение финансового равновесия в длительном периоде.

На первом этапе определяется необходимость сокращения размеров как текущих потребностей (вызывающих соответствующие финансовые обязательства), так и отдельных видов ликвидных активов (с целью их срочной конверсии в денежную форму).

На этапе восстановления финансовой устойчивости в действие вступают инструменты финансового и хозяйственного анализа. Восстановление финансовой устойчивости на этом этапе восстановления финансовой устойчивости должно сопровождаться мероприятиями как по обеспечению прироста собственных финансовых ресурсов, так и по сокращению необходимого объема их потребления.

Цель этого этапа считается достигнутой, если организация вышла на рубеж финансового равновесия, предусматриваемый целевыми показателями финансовой структуры капитала и обеспечивающий ее финансовую устойчивость.

Стратегический механизм стабилизации на третьем этапе представляет систему мер, направленных на поддержание достигнутого финансового

равновесия организации в длительном периоде. Этот механизм базируется на использовании модели устойчивого экономического роста предприятия, обеспечиваемого основными параметрами его стратегии.

Модель устойчивого экономического роста является регулятором оптимальных темпов развития объема операционной деятельности (прироста объема реализации продукции) или в обратном ее варианте – регулятором основных параметров финансового развития предприятия (отражаемых системой рассмотренных коэффициентов). Она позволяет закрепить достигнутое на предыдущем этапе антикризисного управления предприятием финансовое равновесие в долгосрочной перспективе его экономического развития [3].

Список использованных источников

1. Национальный статистический комитет Республики Беларусь. Беларусь в цифрах, – 2019 – Режим доступа: <https://www.belstat.gov.by/upload/iblock/cf4/cf4915a5ebade269f20c0bf5a332a7a3.pdf>. – Дата доступа: 12.03.2020.
2. Национальный статистический комитет Республики Беларусь. Финансы организации – Режим доступа: <https://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/realny-sector-ekonomiki/finansy-organizatsiy/>. – Дата доступа: 12.03.2020.
3. Платежеспособность и финансовое состояние предприятия: нормативно-правовое регулирование и методики анализа. – Режим доступа: <http://bii.by/tx.dll?d=242209>. – Дата доступа: 31.03.2020.

А.С.Гузаревич
Н.С.Сталович

Учреждение образования «Гомельский государственный технический университет имени П.О. Сухого»

ПРИМЕНЕНИЕ КАДРОВОЙ ЛОГИСТИКИ В УПРАВЛЕНИИ ПЕРСОНАЛОМ ОРГАНИЗАЦИИ

Формирование рыночных отношений в нашей стране обусловило ряд новых задач, решение которых невозможно на основе старых представлений, подходов и методов управления экономическими процессами. Особую остроту приобретают проблемы управления кадрами, формирования трудовых коллективов, обладающих необходимыми ресурсами для решения сложных задач современного производства.

Успешная организация стремится максимально эффективно использовать потенциал своих работников, создавая все условия для наиболее полной отдачи сотрудников на работе и для интенсивного развития их потенциала.

Основные понятия и концепции логистики очень хорошо соответствуют такому сложному и важному виду ресурсов, как кадры. Кадровая логистика организации - это раздел логистики, в котором изучается оптимизация потоков трудовых ресурсов предприятий и отрасли в целом. Кадры характеризуются