

предприятий в рамках отраслей народного хозяйства с учётом их специфики и типа производства.

Вместе с тем, данная методика имеет и ряд недостатков, связанных с использованием в качестве источников только данных бухгалтерской отчётности, что приводит к статичности получаемых результатов, а также лишает возможности прогнозирования вариантов развития предприятия в конкретных условиях.

Далее был произведен расчет вероятности банкротства на основании зарубежных методик Бивера и Альтмана. В результате расчетов было выявлено, что ОАО «Витебские ковры» в целом относится к предприятиям первой группы, то есть финансово устойчивым платежеспособным предприятиям, но некоторые показатели свидетельствуют о том, что у него возможно незначительное зарождение признаков финансовой неустойчивости, а также возникновение эпизодических сбоев исполнения обязательств, не нарушающих процесс производства.

Не следует забывать о том, что данные методики имеют ряд особенностей, которые затрудняют их применимость в условиях белорусской экономики. К ним относится то, что они не учитывают специфику деятельности рассматриваемого предприятия; период прогнозирования колеблется от трёх до пяти лет, что в условиях нестабильной и динамично реформируемой рыночных отношений экономической системы Беларуси невозможно; весовые коэффициенты и пороговые значения комплексных и частных показателей рассчитаны на основании американских аналитических данных; значительно отличается система бухгалтерского учёта и налогового законодательства.

Наряду со всеми недостатками множество моделей, предлагаемых для диагностики банкротства зарубежными авторами, учитывают целый ряд разнообразных факторов, которые позволяют точно определить финансовое состояние субъекта хозяйствования, а также определить основные направления и конкретные мероприятия по преодолению кризисной ситуации и стабилизации финансового положения.

#### Список использованных источников

1. Байнев, В. Ф. Антикризисное управление : учеб. пособие / В. Ф. Байнев. – Минск : БГУ, 2002.
2. Смольский, А. П. Антикризисное управление : учеб. пособие / под ред. А. П. Смольский. – Минск : Современ. шк., 2008.

УДК 658.14/.17

## **ОЦЕНКА ПОТЕНЦИАЛА ПРОМЫШЛЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ КАК БАЗОВОГО ФАКТОРА ЕЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ (НА ПРИМЕРЕ ОАО «КРАСНЫЙ ОКТЯБРЬ»)**

*Маг. Ревяко Т.С., к. т. н., доц. Савицкая Т.Б.*

*Витебский государственный технологический университет*

В условиях жесткой конкурентной борьбы и быстро меняющейся ситуации фирмы должны не только концентрировать внимание на внутреннем состоянии дел, но и выработать долгосрочную стратегию поведения, которая позволяла бы им поспевать за изменениями, происходящими в их окружении.

Любая организация находится и функционирует в среде. Каждое действие всех без исключения организаций возможно только в том случае, если среда допускает его осуществление. Внутренняя среда организации является источником его жизненной силы. Она заключает в себе тот потенциал, который дает возможность организации функционировать, существовать и выживать в определенном промежутке времени. Но внутренняя среда может также быть источником проблем и даже гибели организации в том случае, если она не обеспечивает необходимого функционирования организации.

Таким образом, анализ уровня потенциала организации целесообразно проводить по следующим составляющим (субпотенциалам): производственный, финансовый, интеллектуальный, организационный, маркетинговый.

Для ОАО «Красный Октябрь» в настоящее время актуальной является оценка только первых трех названных составляющих. Так, в ходе выполнения работы был проведен их детальный анализ по данным статистической отчетности за 2010 – 2011 года на основе практического применения методик различных авторов [1, 2, 3].

Оценка составляющих потенциала организации основана на методике коэффициентных оценок с присвоением соответствующих уровней (низкий, средний, высокий) для каждого показателя.

В результате проведенного анализа за 2010 год были получены следующие результаты: производственный потенциал – высокий; финансовый потенциал – средний; интеллектуальный потенциал – средний. Данные анализа показателей деятельности за 2011 год следующие: производственный потенциал – высокий; финансовый потенциал – средний; интеллектуальный потенциал – средний.

Полученные данные свидетельствуют о значительных производственных возможностях Общества на протяжении рассматриваемого периода. Организация обеспечивает значительную экономию материальных ресурсов (показатель материалоотдачи в 2011 г. составил 1,362 руб./руб.), а также высокую оборачиваемость оборотных средств. Стоит отметить значительный рост показателя фондоотдачи с 2,917 руб./руб. в 2010 г. до 8,506 руб./руб. в 2011 г. Однако в организации имеются и некоторые проблемы. Прежде всего, это состояние парка оборудования, износ которого составляет порядка 55,56 % в среднем по предприятию.

Оценка финансового состояния организации показала, что организация является финансово устойчивой и практически по всем критериям имеет средний уровень показателей. В 2011 г. расчетные коэффициенты превышают нормативные значения данных показателей, текущей ликвидности и обеспеченности собственными оборотными средствами, что позволяет говорить об устойчивой платежеспособности ОАО «Красный Октябрь».

Оценка интеллектуального потенциала показала наиболее слабые стороны организации. По результатам анализа наиболее «слабыми местами» кадровой политики организации является образовательный и профессиональный уровень работников: 33,1 % работников имеет общее базовое и общее среднее образование. В 2011 г. 70,9 % персонала прошли обучение. Но, не смотря на это, интеллектуальный потенциал ОАО «Красный Октябрь» оценивается как средний, что во многом обусловлено устойчивым обновлением ассортимента выпускаемой продукции, усилиями по повышению квалификации сотрудников и уменьшению их текучести. Отрицательным фактором, повлиявшим на сложившийся уровень интеллектуального потенциала, выступает отсутствие инновационной деятельности в организации, выразившееся в отсутствии лицензий, патентов и инновационных разработок в течение рассматриваемого периода.

Таким образом, оценка производственного, финансового и интеллектуального потенциала организации – необходимый этап стратегического анализа и управления. Предлагаемые методологии расчета охватывают все основные внутрифирменные процессы, протекающие в различных функциональных областях ее внутренней среды. В результате обеспечивается системный взгляд на организацию, который позволяет выявить все сильные и слабые стороны, а также создать на этой основе комплексный план перспективного развития.

#### Список использованных источников

1. Мерзликина, Г. С. Оценка экономической состоятельности предприятия / Г. С. Мерзликина, Л. С. Шаховская. – Волгоград : ВолгГТУ. 1998. – 63 с.
2. Ревуцкий, Л. Д. Потенциал и стоимость предприятия / Л. Д. Ревуцкий. – Москва : Перспектива, 1997. – С. 7.



3. Третьякова, Е. Интеллектуальный потенциал организации: обобщающие индикаторы / Е. Третьякова // Проблемы практики управления – 2011 – № 1. – С. 34 - 46.

УДК 657.478.8

## **ФУНКЦИОНАЛЬНО-СТОИМОСТНОЙ АНАЛИЗ КОНСТРУКЦИИ И ТЕХНОЛОГИИ ИЗГОТОВЛЕНИЯ ОБУВИ С ЦЕЛЬЮ ИХ ОПТИМИЗАЦИИ**

**Маг. Долган М.И., доц., к.т.н. Скворцов В.А.**

*Витебский государственный технологический университет*

Для обеспечения конкурентоспособности продукции предприятиям обувной промышленности необходим постоянный контроль за издержками производства. Важным инструментом в возможности снижения себестоимости продукции является функционально-стоимостной анализ (ФСА). Функционально-стоимостной анализ – это инструмент, предназначенный для оптимизации потребительских свойств и себестоимости продукта (услуги).

В основе функционально-стоимостного анализа лежит следующее положение: для производства продукта (услуги) необходимо выполнить ряд процессов (ключевые из них технологические и конструкторские), затратив при этом определенные ресурсы. Расходы на выполнение процесса рассчитываются путем переноса стоимости ресурсов и работ на стоимость шагов процесса. Известен подход к снижению затрат в составе себестоимости на основе применения ФСА организации производства [1]. В этой связи основными задачами, решаемыми с помощью ФСА для достижения цели, могут быть: устранение узких мест и диспропорций в ходе технологического процесса; повышение производительности труда при сохранении качества изготовления изделия; снижение материалоемкости, энергоемкости, фондоемкости процесса при сохранении или улучшении потребительских свойств продукции.

Цена изделия после внедрения рекомендаций ФСА изменяется, поскольку качество продукции улучшается, а сама продукция модернизируется. Если цена возрастает (улучшение качества, как правило, приводит к увеличению цены), притом цены на подготовительном этапе определяется путем деления суммы затрат, связанных с применением метода ФСА, на плановый объем производства (на год, в котором внедряются рекомендации ФСА) в натуральных единицах.

Основными принципами применения ФСА являются: функциональный подход к объекту исследования; системный подход к анализу объекта и выполняемых им функций; соответствие качества и полезности функций продукции затратам на них [1].

Цель ФСА состоит в развитии полезных функций объекта при оптимальном соотношении между их значимостью для потребителя и затратами на их осуществление, то есть в выборе наиболее благоприятного для потребителя и изготовителя варианта решения задачи обеспечения качества продукции и снижения ее себестоимости.

ФСА проводят в несколько этапов. Подготовительный этап – уточняется объект анализа (носитель затрат), что особенно важно при ограниченности ресурсов производителя. Данный этап завершается при нахождении варианта с низкой по сравнению с другими себестоимостью и высоким качеством.

Информационный этап – производится сбор данных об исследуемом объекте (назначение, технико-экономические характеристики) и о составляющих его блоках, деталях. Аналитический этап – изучаются функции изделия (их состав, степень полезности), его себестоимость и возможности ее уменьшения путем отсечения второстепенных функций. Целесообразно провести группировку затрат на функции по факторам производства, что позволит выявить первоочередность направлений снижения себестоимости изделия. Такие направления нужно детализировать, ранжируя их по