

Одновременно они совершенствуют систему регулирования заработной платы на основе коллективных договоров и тарифных соглашений в рамках социального партнерства.

Коллективно-договорное регулирование заработной платы предусматривает, наряду с установленными законодательством условиями оплаты труда, применение дополнительных выплат заработной платы, поощрений, а также льгот и гарантий исходя из экономических возможностей конкретной организации.

В 2006 году в порядке осуществления общественного контроля за соблюдением законодательства Республики Беларусь о труде, защите трудовых и социально-экономических прав и законных интересов членов профсоюзов специалистами Витебского областного объединения профсоюзов, отраслевых профсоюзов, профсоюзным активом проверено 1813 организаций по вопросам трудового законодательства, выявлено 5153 нарушения трудового законодательства о труде, нанимателям выдано 920 представлений с требованиями об устранении выявленных нарушений. Требования профсоюзов об устранении указанных в представлениях нарушениях были удовлетворены нанимателями в 4778 случаях, что в процентном соотношении составляет 92,7%.

Одним из важных направлений деятельности профсоюзов в 2006 году являлся общественный контроль законодательства о своевременной и в полном объеме выплате заработной платы. Профсоюзами области в 2006 году возвращено работникам более 147 миллионов рублей недовыплаченных сумм заработной платы.

Развитие новых форм хозяйствования достаточно остро ставит вопросы мотивации и стимулирования труда работников, совершенствования форм и систем оплаты труда. Эти проблемы требуют постоянной работы в области заработной платы, с приоритетом коллективно-договорного регулирования.

Профсоюзы представляют права и интересы членов профсоюзов в организациях всех форм собственности по рассмотрению индивидуальных и коллективных трудовых споров, инициируют создание и способствуют деятельности комиссии по трудовым спорам, регламентированным действующим законодательством.

УДК 334

## ОЦЕНКА ФИНАНСОВОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ БИЗНЕСА

*Т.В. Касаева*

*УО «Витебский государственный технологический университет»*

Современная экономическая теория не дает однозначного определения финансовой эффективности бизнеса. Чаще всего под финансовой эффективностью понимается величина доходов, генерируемых бизнес-процессами, за вычетом необходимых для их осуществления расходов, либо результативность действий сотрудников, определяющих будущие денежные потоки.

С точки зрения анализа финансовая эффективность деятельности организации рассматривается как отношение финансовых результатов к имуществу организации. Следовательно, показатели финансовой эффективности деятельности организации оцениваются рентабельностью ее деятельности либо доходностью вложений.

Обобщение сложившихся подходов к оценке финансовой эффективности позволяет сделать вывод о том, что наибольшее распространение в практическом использовании получили три основных подхода:

- затратный,
- доходный,
- ресурсный.

Затратный подход основан на использовании показателей рентабельности, исчисляемых как отношение объема прибыли к затратам на производство и реализацию продукции. Он является одним из самых распространенных в характеристике организации покрывать свои затраты прибылью. Дискуссионными в применении данного подхода остаются два аспекта:

- при определении рентабельности продукции речь должна идти о реализованной продукции либо произведенной;
- объем прибыли необходимо брать равным прибыли отчетного периода, налогооблагаемой прибыли или чистой.

Касательно первой проблемы, на наш взгляд, однозначно можно согласиться с привлечением к расчетам реального, а не потенциального финансового результата, то есть полученного от реализованной продукции. Тогда для обеспечения сопоставимости числителя и знаменателя в формулах показателей рентабельности логично использовать показатель рентабельности реализованной продукции, исчисляемый как отношение прибыли от реализации продукции к затратам по реализованной продукции, который может рассчитываться и в целом по организации, и по ее сегментам, и по видам продукции. Этот показатель может иметь более полное содержание, если привлечь к расчетам результаты всей операционной деятельности организации, а не только результат от реализации продукции.

В ресурсном подходе финансовая эффективность выражает величину прибыли, которую зарабатывает организация на рубль капитала, вложенного в ее активы. Так как эффективность деятельности организации в условиях рыночной экономики определяет ее способность к финансовому выживанию, привлечению источников финансирования и их прибыльному использованию, она может быть охарактеризована показателями, рассчитываемыми как отношение полученной прибыли к величине используемых ресурсов. Уровень доходности капитала может оцениваться различными показателями: рентабельность совокупного капитала, рентабельность операционного капитала, рентабельность основного капитала, рентабельность оборотного капитала, рентабельность собственного капитала и т. д. Эти и другие показатели рентабельности капитала различны не только по инвестиционной базе, но и по показателям прибыли, участвующим в расчетах. Самым общим показателем финансовой эффективности согласно ресурсного подхода является рентабельность совокупного капитала, которая рассчитывается как отношение прибыли отчетного периода к средней за этот период величине совокупного капитала. В свою очередь эффективность основной деятельности определяется рентабельностью операционного капитала, непосредственно задействованного в основной (операционной) деятельности, рассчитанной по прибыли от этой деятельности.

Согласно доходного подхода финансовая эффективность характеризует эффективность всей производственной и сбытовой деятельности и показывает, сколько прибыли имеет организация с рубля продаж. Таким образом, в доходном подходе реализуется концепция рентабельности оборота. Как и в предыдущих подходах, проблемным остается вопрос о выборе показателя прибыли, но в отношении базы сравнения различий во мнениях не наблюдается – выручка от реализации продукции. Доходный подход к оценке эффективности получил широкое распространение в рыночной экономике, так как он более комплексно характеризует результаты деятельности организации.

Представляет интерес сравнение результатов оценки финансовой эффективности бизнеса с использованием различных подходов на примере конкретного субъекта хозяйствования. Так приведем некоторые результаты оценки деятельности ЧУПП «Белтеплосервис»

Таблица 1 – Результаты оценки финансовой эффективности деятельности ЧУПП «Белтеплосервис»

Показатели	Год		
	2004	2005	2006
Абсолютные показатели, млн. руб.:			
- чистая прибыль	27	106,9	41,8
-прибыль от реализации продукции, работ, услуг	38	154,9	59,3
-прибыль отчётного периода	38	155	59,9
Относительные показатели, коэффициент:			
-рентабельность совокупного капитала	0,274	0,597	0,175
-рентабельность собственного капитала	0,912	0,785	0,240
-рентабельность продукции	0,090	0,204	0,125
-рентабельность продаж	0,083	0,169	0,141

По большинству показателей наиболее эффективным оказался 2005-ый год, так как это был период наибольшей деловой активности фирмы. Снижение объёмов продаж в 2006-ом году почти вдвое привело к значительному падению уровней рентабельности. Вместе с тем, по показателю рентабельности собственного капитала фирма имела наилучшие показатели в 2004-ом году, которые затем ухудшились вследствие наращивания стоимости и доли собственного капитала против заёмного.

В ходе исследований ЧУПП «Белтеплосервис» были предложены мероприятия по наращиванию уровня деловой активности: освоение новых видов деятельности - аттестация приборов с помощью проливной станции и энергоаудит. Были произведены расчеты показателей финансовой эффективности при условии внедрения этих видов услуг на предприятии.

Таблица 2 – Прогнозные показатели финансовой эффективности внедрения новых видов услуг

Показатели	Мероприятия	
	проливка приборов	энергоаудит
Абсолютные показатели, млн. руб.		
- чистая прибыль	98,2	128,0
- прибыль от реализации продукции (работ, услуг)	138,1	180,3
- прибыль отчётного периода	138,1	180,3
Относительные (прогнозные) показатели:		
- рентабельность совокупного капитала	0,360	0,418
- рентабельность собственного капитала	0,495	0,575
- рентабельность продукции	0,242	0,269
- рентабельность продаж	1,112	0,106

Внедрение энергоаудита, как видим даст наилучшие показатели по затратному и ресурсному методу, так как, во-первых, не потребует единовременных капитальных затрат и, во-вторых, в качестве дополнительных расходов будет иметь только заработную плату высококвалифицированного персонала. В то же время, исходя из доходного подхода, наиболее выгодным является внедрение услуг по проливке (проверке) приборов, так как этот вид услуг позволяет значительно увеличить оборачиваемость средств организации и дает возможность значительно повысить объем продаж, хотя он и является более затратным.

Следовательно, администрация организации, принимая решение о внедрении того или иного мероприятия, отдаёт предпочтение определенному подходу к оценке фи-

нансовой эффективности, как правило, тому из них, который в наибольшей степени соответствует ее стратегическим целям.

Список использованных источников

1. Савицкая, Г. В. Анализ эффективности деятельности предприятия : методические аспекты / Г. В. Савицкая. – 2-е изд., испр. – Москва : Новое знание, 2004. – 160 с.
2. Экономика фирмы : Учебник / Под общ. ред. проф. Н. П. Иващенко. – Москва : ИНФРА-М, 2007. – 528 с.

УДК 339.1/3

**ПОКАЗАТЕЛЬ «СРЕДНИЙ ЧЕК» В ОЦЕНКЕ  
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТОРГОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ**

**Т.В. Касаева, С.С. Гутько**

*УО «Витебский государственный технологический  
университет»,  
ОАО «Веста», г. Витебск, РБ*

Появление в республике современных торговых форматов (гипермаркеты, дискаунтеры) требует уточнения системы показателей, используемых для определения доходности торговой организации. К ним, прежде всего, следует отнести: товароборот на 1 м<sup>2</sup> торговой площади, количество персонала на единицу площади, товароборот в расчете на одного покупателя (средняя стоимость покупки, величина «среднего чека»). Величина среднего чека также является необходимой и важной информацией для повышения достоверности плановых финансово-экономических показателей торговой организации. Источником данных для расчета «среднего чека» является кассовый отчет, где в числе прочих показателей, отражаются оборот за смену и сведения о количестве распечатанных за смену фискальных чеков.

Для подтверждения зависимости между объемом товарооборота и суммой среднего чека мы провели корреляционно-регрессионный анализ и определили влияние данного показателя на товароборот. Расчет производился на примере сети магазинов ОАО «Веста» г. Витебска по результатам работы за 2005 год.

В многофакторную модель товарооборота были включены следующие показатели: сумма среднего чека (X1), производительность труда персонала (X2), торговой площади магазина (X3), товарооборачиваемости (X4).

При решении задачи уравнение многофакторной регрессионной модели имело вид:

$$Y = 8\,627\,884,64 + 217\,321,6416X_1 + 36,12X_2 + 4\,296,1556X_3 - 574\,423,2946X_4$$

Исходя из полученного уравнения, можно сделать вывод, что при увеличении суммы среднего чека на 1 тыс. руб., товароборот увеличится на 217 321,6416 тыс. руб. При увеличении производительности труда на 1 тыс. руб., товароборот увеличится на 36,12 тыс. руб. В случае расширения торговой площади на 1 м<sup>2</sup> возможно увеличение товарооборота на 4 296,1556 тыс. руб. Увеличение товарооборачиваемости на один день повлечет за собой снижение товарооборота на 4 296,1556 тыс. руб.

Коэффициент детерминации составил 0,876, т.е. в многофакторную модель включены факторы на 87,6% формулирующие товароборот. Множественный коэффициент корреляции равен 0,936, что указывает на высокую степень связи между изучаемыми факторами и результатным показателем.