

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И РАЗВИТИЕ УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКИХ СИСТЕМ ОРГАНИЗАЦИЙ

УДК 005.52:658.5:658.114

Н. А. Алексеенко

alekseenko@gsu.by

Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины, Республика Беларусь

ОСОБЕННОСТИ МАТРИЧНОГО АНАЛИЗА ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

В статье представлена методика анализа эффективности функционирования коммерческой организации на основе матричной модели. В основу методики положены логические цепочки взаимосвязи темпов роста показателей финансово-хозяйственной деятельности организации. Представленная методика дополнена расчетом влияния факторов на основные показатели деятельности организации.

Несомненным преимуществом матричного анализа является его информативность, основанная на цепочках системной взаимосвязи аналитических показателей в их динамическом исследовании. Методический аппарат применения данного метода включает несколько классических этапов.

Во-первых, отбор показателей матрицы (таблица 1). Методической основой данного этапа (методика Balanced Scorecard (BSC)) служат подходы, изложенные в работах Р.Каплана и Д. Нортонa [1-2].

Отбор показателей определяется спецификой целевой концепции организации и объекта исследования. Например, для коммерческих организаций в качестве показателей рекомендуется использовать группу оценок результата (объем товарной продукции, объем реализованной продукции, прибыль) и группу оценок затрат или ресурсов организации (себестоимость товарной продукции, материальные затраты, фонд заработной платы, стоимость основных средств).

Перечень показателей обусловлен необходимостью перехода в расчетах к прямым и обратным показателям оценки абсолютной эффективности функционирования коммерческой организации.

Таблица 1 – Исходные данные для матричного анализа деятельности предприятия
В тысячах рублей

Показатель	Значение показателя		Отклонение	
	отчетный период	базисный период	абсолютное	относительное (темпы прироста)
1	2	3	4	5
Прибыль до налогообложения	6 714	13 040	-6326	-48,5%
Объем выпуска товарной продукции	161 413	67 515	+93898	139,1%
Объем реализации продукции	112 897	59 213	+53684	90,7%
Себестоимость товарной продукции	126 541	56 416	+70125	124,3%
Материальные затраты	64 211	27 640	+36571	132,3%
Фонд заработной платы	35 404	17 178	+18226	106,1%

Продолжение таблицы 1

1	2	3	4	5
Численность промышленно-производственного персонала, чел.	1 107	1 112	-5	-0,4%
Стоимость основных средств	78 064	58 688	+19376	33,0%

На втором этапе исследования формируется матрица оценочных коэффициентов опережения, определяемых отношением темпов роста показателей числителя и знаменателя матрицы. Согласно Balanced Scorecard порядок опережения показателей следует связывать с целевой концепцией развития организации и построенной системой их сбалансированности. Под сбалансированностью понимается причинно-следственная зависимость показателей, сложившаяся в анализируемом временном отрезке. Наиболее известным примером такой зависимости служит «Золотое правило экономики».

Матрица изменения показателей эффективности (таблица 2) отражает фрагмент сбалансированной модели, показатели которой характеризуют интенсивность развития организации как экономической системы.

Таблица 2 – Матрица относительного изменения показателей эффективности организации (по темпам роста)

Показатель	Прибыль	Товарная продукция (ТП)	Реализованная продукция (РП)	Себестоимость РП	Материальные затраты	Фонд заработной платы (ФЗП)	Численность	Стоимость основных средств
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Темп роста, коэф.	0,515	2,391	1,907	2,243	2,323	2,061	0,996	1,330
Прибыль		4,6434	3,7031	4,3564	4,5120	4,0029	1,9335	2,5834
0,515								
Товарная продукция	0,2154		0,7975	0,9382	0,9717	0,8621	0,4164	0,5564
2,391								
Реализованная продукция	0,2700	1,2539		1,1764	1,2184	1,0810	0,5221	0,6976
1,907								
Себестоимость ТП	0,2295	1,0659	0,8500		1,0357	0,9189	0,4438	0,5930
2,243								
Материальные затраты	0,2216	1,0291	0,8207	0,9655		0,8872	0,4285	0,5726
2,323								

Продолжение таблицы 2

1	2	3	4	5	6	7	8	9
ФЗП	0,2498	1,1600	0,9251	1,0883	1,1272		0,4830	0,6454
2,061								
Численность	0,5172	2,4016	1,9152	2,2531	2,3336	2,0703		1,3362
0,996								
Стоимость основных средств	0,3871	1,7974	1,4334	1,6863	1,7465	1,5495	0,7484	
1,330								

Третий этап представляет собой дифференциацию показателей матрицы по оценочным группам:

- эффективность использования результатов (достигается при опережении темпов роста результативных показателей над затратными) (K1);
- эффективность использования ресурсов (достигается при опережении темпов роста результативных показателей над ресурсными) (K2);
- прибыльность (рентабельность) функционирования организации (K3).

Анализ проводится как по группе прямых показателей эффективности (прямая линейная шкала), так и по группе обратных показателей абсолютной эффективности (обратная линейная шкала).

— предельное минимальное значение — Фактическое значение

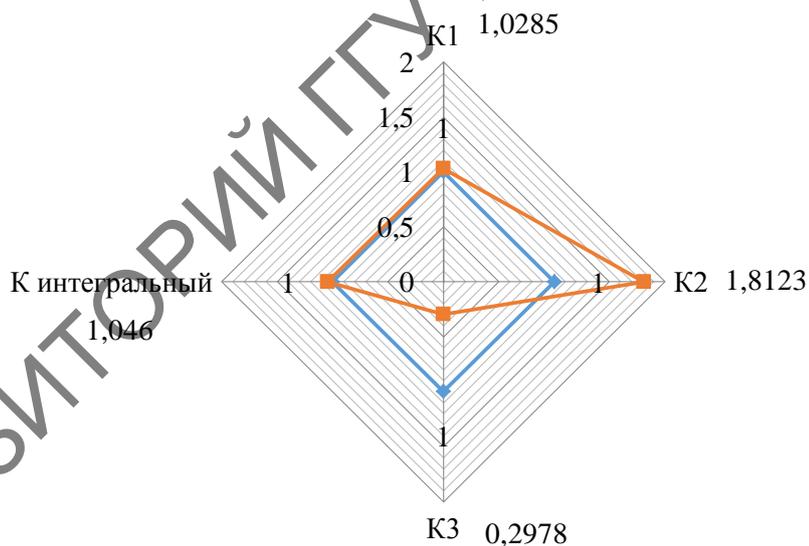


Рисунок 1 – Соотношение коэффициентов опережения по оценочным группам в прямой линейной шкале матрицы

Положительной динамикой уровня эффективности функционирования организации при применении прямой линейной шкалы является превышение коэффициентом опережения минимального порогового значения, равного единице (рисунок 1). Данный подход позволяет определить частные оценки по указанным группам ($K1 = 1,0285$; $K2 = 1,8123$; $K3 = 0,2978$), а также итоговый интегральный коэффициент эффективности функционирования организации – 1,046.

В практике расчетов может применяться либо средняя интегральная оценка (K интегральная = 1,046), либо взвешенная интегральная оценка. В последнем случае в расчеты вводится коэффициент значимости по каждой блочной группе промежуточных показателей эффективности. Например, при оценке значимости уровня рентабельности в 45%, уровня эффективности использования затрат в 30%, уровня эффективности использования ресурсов в 25%, интегральный показатель эффективности составит 0,54. Введение коэффициента значимости качественно меняет итоговые выводы по уровню эффективности функционирования организации.

В отчетном периоде наблюдается увеличение эффективности деятельности предприятия (1,046). Вместе с тем, за анализируемый период снизился средний уровень рентабельности организации (0,5797). Данный вывод подтверждается факторным анализом (таблица 3).

На снижение прибыли негативное влияние оказали факторы: численность персонала (количественный показатель) –58,6 тыс.р.; рентабельность товарной продукции – 24461,7 тыс.р. (качественный показатель).

Таблица 3 – Расчет влияния факторов на основные показатели деятельности организации индексным методом

Наименование результативного или факторного показателя	Значение (тыс. руб.)
Изменение прибыли	-6326
в т.ч. в результате изменения:	
численности	-58,6
фондовооруженности	+4363,8
фондоотдачи	+13830,5
рентабельности товарной продукции	-24461,7
Изменение товарной продукции	+93898
в т.ч. в результате изменения:	
численности	-303,6
фондовооруженности	+22593,8
фондоотдачи	+71607,7
Изменение рентабельности основных производственных средств,	-0,21
в т.ч. в результате изменения:	
рентабельности товарной продукции	-0,45
фондоотдачи товарной продукции	+0,24
Изменение себестоимости,	+70125
в т.ч. в результате изменения:	
затрат на рубль товарной продукции	-8336,8
численности	-253,7
фондовооруженности	+18879,6
фондоотдачи	+59835,9

Рост товарной продукции обеспечен интенсивными факторами: фондовооруженность (+22593,8 тыс.р.) и фондоотдача (+71607,7 тыс.р.). Снижение численности персонала следует рассматривать как положительную тенденцию, не смотря на отрицательное влияние на показатель товарной продукции, т.к. сложившееся соотношение темпов роста указанных показателей обеспечивает рост производительности труда по показателю товарного выпуска.

Снижение рентабельности основных производственных средств на $-0,21$ произошло за счет снижения рентабельности товарной продукции $-0,45$. Положительное влияние на рентабельность основных производственных средств оказал рост фондоотдачи товарной продукции на $+0,24$.

Литература

1. Каплан Роберт С., Дейвид П. Нортон, Сбалансированная система показателей: от стратегии к действию. – Москва: ЗАО «Олимп-Бизнес». – 210 с.
2. Kaplan, Robert S., and David P. Norton. Using the Balanced Scorecard as a Strategic Management System // Harvard Business Review. – № 74.1 – 1996. – P. 75-85.

УДК 336.741.221-028.27:336.717(476)

Н. А. Алексеенко

alekseenko@gsu.by

М. В. Межевич

mariamezhevitch@yandex.by

Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины, Республика Беларусь

ОПЕРАЦИИ С ЭЛЕКТРОННЫМИ ДЕНЬГАМИ В БАНКАХ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ: ОЦЕНКА ДИНАМИКИ И ЭФФЕКТИВНОСТИ ЭМИССИИ

В статье представлена сравнительная оценка банковских операций с электронными деньгами. Совершенствование методики оценки состояния системы расчетов с электронными деньгами. В статье рассмотрены общие вопросы, связанные с понятием «электронные деньги». Произведен анализ динамики показателей по операциям с электронными деньгами.

Электронные деньги (далее – ЭД) – относительно новое средство платежа, которое имеет инновационный потенциал. Использование электронных денег возможно при организации целой системы субъектов, которые взаимодействуют между собой и образуют систему расчетов. ЭД в настоящий момент в Республике Беларусь занимают небольшую нишу расчетных операций по реальным сделкам на малые суммы. Природа электронных денег многоаспектна. Электронные деньги обладают не только товарной, но и кредитной, правовой и информационной природой. В своем эволюционном развитии электронные деньги прошли путь от безналичной формы обращения к наличной форме обращения. При этом грань различий между безналичными и наличными электронными деньгами постепенно стирается. Электронные деньги постоянно развиваются, что находит свое отражение в многообразии их видов.

Развитие электронных денег в Республике Беларусь должно осуществляться с учетом определенных ограничений, направленных на предотвращение неблагоприятных последствий ухода части платежного оборота из-под банковского контроля. Основные предложения специалистов в этой связи, следующие: необходим запрет кредитования в электронных деньгах, что объясняется его потенциальной опасностью для банковской системы на сегодняшнем этапе; любые (в том числе и посреднические) операции с электронными деньгами (за исключением их использования в качестве средства платежа) необходимо рассматривать как банковские, что повлечет распро-