

конкурентоспособности, однако рассматривал их лишь как один из источников конкурентоспособности. Исследователи же из Норвегии и Швеции утверждают, что именно инновации являются источником экономического роста и успешной торговли, так как значительно увеличивают конкурентоспособность и влияют на отраслевую специализацию. Данное утверждение верно как для больших, так и для малых стран и для всех отраслей, а не только для высокотехнологичных. Кроме того, специализация в технологически отсталых секторах может привести к снижению экономического роста в стране. В свете этих выводов особенно тревожно выглядят результаты анализа, проведенного экспертами белорусского института приватизации и менеджмента. Они показывают, что по группе из 203 средне- и высокотехнологичных товаров, традиционно экспортируемых из РБ, снижение конкурентоспособности за последнее время произошло по 112 товарам. При этом только 12 товаров являются конкурентоспособными на мировом рынке.

Проблема конкурентоспособности, в последнее время приобретающая все большую актуальность, переместилась на уровень отраслей. Именно конкурентоспособность отдельных отраслей обеспечивает конкурентоспособность национальной экономики на мировом рынке.

БИЗНЕС-ПЛАН КАК ОСНОВА ДЛЯ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ

Е.В. Галай

Научный руководитель – д.э.н., профессор *А.В. Бондарь*
Белорусский государственный экономический университет

Едва ли не каждая белорусская компания хотя бы раз занималась составлением бизнес-плана. В подавляющем большинстве случаев к этому вынуждает желание привлечь внешние (как правило, иностранные) инвестиции. Характерно, что в подавляющем же большинстве случаев такие попытки бывают безуспешными. Известно, что в число составляющих инвестиционного климата входит и бизнес-планирование, причем в отличие от более глобальных проблем этот вопрос находится в компетенции руководства каждой отдельной компании. И на первый план выступает свойство бизнес-плана, о котором обычно говорят гораздо меньше: это важнейший инструмент внутрифирменного управления. Между внешней и внутренней функциями бизнес-плана существует тесная связь. Например, опыт показывает, что если начинать не с первой, а со второй, то инвесторы потом приходят сами.

Содержание внутрифирменного планирования как функции управления компанией состоит в обоснованном определении основных направлений и пропорций развития производства с учетом материальных источников его обеспечения и рыночного спроса. Сущность планирования проявляется в конкретизации целей развития всей фирмы и каждого подразделения в отдельности на установленный период времени; определении хозяйственных задач, средств их достижения, сроков и последовательности реализации; выявлении материальных, трудовых и финансовых ресурсов, необходимых для решения поставленных задач.

Работа по бизнес-планированию, по привлечению финансовых инвестиций – это не простые проекты, они требуют позиции, знания предмета. Инвестор отчетливо понимает, что если вы не можете сделать нормальный бизнес-план, то уж дело вы тем более не сможете поставить. Итак, цель бизнес-плана – убедительно показать, каким образом деньги или иные ресурсы инвестора превратятся в еще большие деньги для того же инвестора. Иными словами, инвестор должен увидеть прибыль не после, а до того, как истратит деньги на предлагаемый проект. Возможности консультантов в привлечении инвестиций под бизнес-план ограничены из-за неготовности отечественных руководителей квалифицированно управлять реализацией проекта. Люди, которые делают инвестиции, должны иметь гарантии прежде всего прав собственности, и никто не будет вкладывать деньги в стране, где не умеют управлять, считать прибыль. По сравнению с директивным планированием бизнес-планирование означает "больше плана" – планирование не только производства, но всех сторон деятельности компании

Бизнес-план – это продукт внутренней управленческой деятельности, хотя потребителем

его являются чаще всего внешние контрагенты: инвесторы, кредиторы, деловые партнеры. Необходимый минимум гарантий для привлечения иностранных инвестиций: во-первых, поставленный устойчивый бизнес (после реализации бизнес-плана он должен выйти на новый качественный уровень), во-вторых, управленческая команда (проект не должен быть ориентирован на одного человека), имущественные гарантии (залог, пакет акций предприятия).

Можно рекомендовать разработку двух бизнес-планов. Первый составляется для тех, кто может занять вам деньги или вложить их в ваш бизнес. Этот план призван вызвать у инвестора уверенность, что приводимые прогнозы реалистичны, а цели достижимы. Второй план - для самого предприятия.

КРИТЕРИЙ ПРИНЯТИЯ ФИНАНСОВОГО ПЛАНА С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ ТЕОРИИ СИСТЕМ

Д.Г. Королев

Научный руководитель – к.э.н., профессор *А.В. Шапковский*
Белорусский государственный экономический университет

В современной отечественной теории финансовое планирование на предприятии трактуется как процесс научного обоснования движения финансовых ресурсов и соответствующих финансовых отношений, охватывающий определение доходов и поступлений, расходов и отчислений, конечных финансовых результатов и предполагаемого их использования на период. Данное определение, на наш взгляд, отражает техническую сторону явления и требует некоторого уточнения при рассмотрении предприятия как сложной социально-технической системы.

С точки зрения теории систем основными элементами финансового планирования являются: определение целевого состояния финансовой системы предприятия и путей перехода в это состояние. И целевое состояние и траектория перехода в него могут быть описаны при помощи построения финансово-экономической модели предприятия. Инструментарием здесь выступают методы ранговой статистики и балансовый метод.

Для формирования целевой направленности движения финансовой системы, учитывающей требования получения лучших финансовых результатов и обеспечения финансовой устойчивости, строится интегральная модель путем построения нормативного (эталонного) порядка мер движения финансовых показателей, упорядоченных по темпам прироста, и представляющих ранговый ряд. Такой нормативный порядок движения показателей называется динамическим нормативом и моделирует идеальный режим деятельности предприятия, являющийся базой сравнения в определенном смысле объективной.

В анализе и планировании можно использовать стратегический и тактический динамический нормативы. Стратегический норматив отражает итоги проведения финансовой стратегии на предприятии, заключающейся в выборе приемлемой структуры вложений (между оборотными и основными активами), источников финансирования (собственные, заемные средства), проявление результата которого возможно через значительный промежуток времени.

Тактический динамический норматив отражает результаты финансово-хозяйственной деятельности в краткосрочный период, когда на первый план выходит задача управления оборотными активами, текущими пассивами и их элементами.

Разница в применении стратегического и тактического норматива должна учитываться при выборе показателей, используемых при построении нормативов, и базируется на закономерностях протекания инвестиционного, операционного, финансового циклов предприятия. На основании плановых или фактически достигнутых значений показателей можно также можно построить динамические ряды и посредством расчета коэффициентов ранговой корреляции Кенделла и Спирмена оценить степень их близости с эталонным. На основании значений этих коэффициентов рассчитывается единый интегральный показатель, позволяющий выразить одним числом динамику всей системы.

При осуществлении финансового планирования, когда экономический режим