

Понятие инновационные спа-услуги, на наш взгляд, включает услуги, оказываемые без применения инновации, но образующие новые рынки за счет определенной уникальности в их организации. Критерием инновационности в этом случае будет выступать оригинальность бренда и отсутствие аналогичных предложений на этом сегменте рынка.

Освоение инновационной услуги в рамках спа-салона предполагает создание материально-технической базы и подготовку персонала. Создание материально-технической базы может затрагивать новое оборудование, расходные материалы и изменения в дизайне интерьера салона и внешнем виде персонала. Подготовка сотрудников в рамках освоения новой спа-услуги будет иметь определенную специфику, что связано с нюансами этого сегмента сферы услуг и человеческим фактором. Так, при недостаточном профессионализме в управлении изменениями и несформированной мотивации к освоению новой услуги руководство может столкнуться с сопротивлением персонала салона к изменениям, что повлечет за собой увеличение сроков внедрения услуги и рост расходов. Разработка новой услуги требует большой сплоченности персонала, так как услуги по своей сущности в большей степени чем товары требуют взаимодействия людей. Кроме того, крайне важно обучение персонала предоставлению инновационной услуги.

Опросы директоров спа-салонов Минска, проведенных Ассоциацией прикладной эстетики и спа Беларуси, позволяют сделать вывод, что в большинстве спа-учреждений вопросы разработки новых видов услуг являются весьма актуальными, и информация по этому вопросу крайне востребована. Таким образом, можно констатировать, что формирование системного инновационно-ориентированного подхода к внедрению и менеджменту спа-услуг инновационного характера имеет большую практическую значимость и является неотъемлемой частью развития экономики знаний в Республике Беларусь.

Н.Г. Кот

*УО «Брестский государственный технический университет»
(Республика Беларусь, Брест)*

РОЛЬ ФИНАНСОВОГО ПОТЕНЦИАЛА В ФОРМИРОВАНИИ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Необходимость и возможность проведения инновационного развития предприятия должна быть подтверждена эффективностью данного явления для конкретного предприятия.

При рассмотрении опыта успешных модернизаций экономик разных стран можно констатировать тот факт, что редко модернизация проводится на базе уже имеющегося производственного потенциала. Безусловно, он используется, занимает определенное место в экономике, но структурообразующими предприятиями становятся вновь созданные предприятия.

Текущую модернизацию ведут все предприятия. Однако, если складывается обстановка, требующая кардинального изменения экономики, осуществление модернизации, вложение инвестиций в ряд действующих предприятий нецелесообразно.

В связи с чем можно сделать вывод, что для своего дальнейшего инновационного развития хозяйствующий субъект должен располагать минимально допустимым потенциалом.

Любое предприятие в начале своей деятельности владеет конкретным набором благ в разрезе трудовой, ресурсной, технической, финансовой, инвестиционной и инновационной составляющей. Однако, на протяжении своей истории существования у одних предприятий данные блага увеличиваются, у других – происходит их снижение, в некоторых случаях, до критического уровня. Для правильного выбора инвестиционных вложений инвестор должен ориентироваться на величину экономического потенциала предприятия, в структуре которого выделяют производственный и инвестиционный потенциал. Неотъемлемой составной частью экономического потенциала является финансовый потенциал, являющийся «фундаментом», на котором строится деятельность предприятия.

Финансовый потенциал предприятия, по нашему мнению, является относительной величиной, зависящей от ряда детерминант. Измерение финансового потенциала возможно осуществить в динамике с помощью относительного коэффициента или индекса.

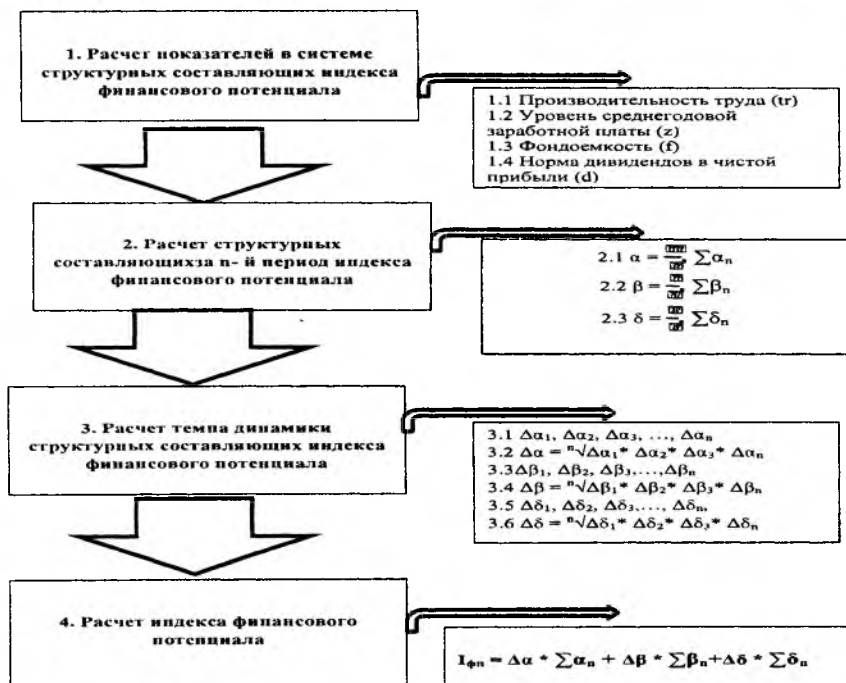
Для расчета индекса финансового потенциала предприятия на текущий момент времени используются показатели накопительного характера, в качестве которых, по нашему мнению, выступают: объем реализации, численность работников, уровень оплаты труда, объем инвестиций за счет собственных средств, первоначальная стоимость основных фондов и сумма начисленных дивидендов за отчетный период времени.

Разработанная методика расчета интегрированного коэффициента финансового потенциала представлена на рисунке.

Индекс финансового потенциала представляет собой относитель-

ный коэффициент, величина которого сравнивается с нормативным значением, равным 1 (100%).

Анализ исследуемых показателей позволяет отследить направление и скорость развития деятельности предприятия в динамике, которое с учетом законов научной диалектики, может быть не только в направлении роста, но и в направлении снижения, допуская вариант отрицательного его значения, представляет собой скрытый в (от) финансовой отчетности фактор (показатель) перехода финансовых источников от одного собственника к другим.



Методика расчета индекса финансового потенциала

Список использованной литературы:

1. Балацкий, О. Ф. Экономический потенциал административных и производственных систем. Монография / под общ. ред. О. Ф. Балацкого. – Сумы: Университетская книга, – 2006. – 215 с.
2. Банчева, А. Управление финансовым потенциалом организации / А. Банчева // Маркетинг. – 2007. – №4. – С. 24-34.

3. Барсегова, И. В. Финансовый потенциал для коммерческого сектора [Электронный ресурс] / И. В. Барсегова. – Режим доступа: http://economicarggu.ru/2011_4/index.shtml. – Дата доступа: 25.05.2015.

4. Быков, В. Г. Финансово-экономический потенциал предприятий общегосударственного значения – оценка и управление / В. Г. Быков, Ю. М. Ряснянский // Финансы Украины. – №6. – с.56-61.

5. Валеева, Ю.С., Исаева, Н.С. Диагностика производственно-финансового потенциала промышленного предприятия / Ю.С. Валеева, Н.С. Исаева // Экономический анализ: теория и практика. – 2007. – №1. – С. 38-44.

6. Касьянова, Н. В. Основы развития потенциала предприятий в современных условиях / Н. В. Касьянова // Проблемы повышения эффективности функционирования предприятий различных форм собственности: Сборник научных трудов. – Т.2. – Донецк: ИЭП НАН, 2004.

А.В. Лазарук

*Академия управления при Президенте Республики Беларусь
(Республика Беларусь, Минск)*

ПРОБЛЕМЫ ПРЕДПРИЯТИЙ МАШИНОСТРОЕНИЯ В ОБЛАСТИ ЗАКУПОК

В последние годы в странах СНГ, в том числе и в Республике Беларусь, наблюдается рост фермерских хозяйств, садоводческих кооперативов и приусадебных участков. Это обуславливает потребность в малогабаритных тракторах и приспособлений к ним, поэтому предлагается расширение номенклатуры малогабаритной техники и увеличение ее объемов продаж, особенно на рынке СНГ. Выгодное географическое положение Республики Беларусь позволяет оптимизировать затраты на доставку тракторов в соседние государства. Одним из важных технических преимуществ тракторов «Беларус» является универсальность. Наряду с этим, поскольку цены на новые тракторы многим потребителям являются непосильными (потребность в них удовлетворяется за счет ремонта подержанных, находящихся в эксплуатации тракторов), рекомендуется наращивать объем выпуска запасных частей к тракторам и альтернативной технике.

Естественно, что все это связано с обеспечением предприятия высококачественными комплектующими и материалами. Среди