

Зависимость заработной платы работников от объема реализованной продукции составила 20 % (варьируется в диапазоне от 15 до 25 %), попадает в зону провала управляемости, требует доработки и оптимизации.

Параметр Зср развит на 38 % (изменяется от 0 до 90 %), тоже попадает в зону провала управляемости.

Параметр Знд оценен экспертами в среднем на 14 %, он определяется диапазоном измерения от 0 до 50 %. Данный показатель развит ниже оптимального уровня и так же попадает в зону провала управляемости.

Периодичность выплат заработной платы — определена как удовлетворительная и эффективная и оценена на 87 % в диапазоне варьирования от 20 до 100 %.

В целом по предприятию функция формирования оплаты труда развита ниже допустимого уровня, сумма заработной платы работников не устраивает (что вполне естественно), однако работники считают, что их заработная плата ниже средней по республике и городу, хотя периодичность выдачи заработной платы устраивает всех и она занимает высокий уровень. Из выше сказанного можно сделать вывод о недостаточности материального стимулирования среди работников предприятия.

<http://edoc.bseu.by/>

А. А. Орешенков

Витебский государственный технологический университет

СИСТЕМА СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

По логике корпоративного управления функции стратегического управления в современных формах организации бизнеса должно выполнять правление. Необходимо признать, что правление — это штаб, призванный обеспечивать стратегическое развитие. Именно правление должно наладить систему сбора и обработки внешней информации, позволяющую выгодно использовать преимущества возникающих на рынке ситуаций, заблаговременно обнаруживать возможные опасности и своевременно готовиться к ним. Правление также обязано отслеживать и постоянно пересматривать результаты деятельности предприятия через систему сбора и обработки внутренней информации, вырабатывать и корректировать стратегию, готовить прогнозы ее реализации и решения о необходимых изменениях в работе субъекта хозяйствования для гибкого приспособления стратегии к реальным условиям. В компетенции правления остаются стратегический маркетинг, инвестиции, разработка новых технологий, стратегия ресурсообеспечения.

Непонимание принципиально новой роли правления в управлении предприятием приводит к тому, что на обслуживание стратегии, ее обо-

снование, на планирование необходимых нововведений времени у правления обычно не остается.

Важным условием развития систем стратегического управления является их кадровое обеспечение, обучение персонала методам подготовки управленческих решений, консультационная поддержка, использование конкурсных процедур при формировании правления. Обеспечение возможности эффективного выполнения правлением своих функций зависит также от использования потенциала команды правления.

Серьезной проблемой остается участие работников в принятии стратегических решений в управлении предприятием. Представительство в правлении членов трудового коллектива и наделение их правом голоса при принятии важных производственных решений позволит наладить контроль со стороны рядовых работников за деятельностью администрации, обеспечить персоналу чувство причастности к делам предприятия, заинтересованность в достижении лучших результатов.

Управленческая реорганизация, обеспечение компетентности членов правления (подбором, обучением и консультационной поддержкой) и переход к демократическим методам управления предприятием — вот три главных на сегодня условия на пути создания эффективной системы стратегического управления в корпоративных структурах современного бизнеса.

<http://edoc.bseu.by/>

О. В. Павлюкова
*Белорусский государственный
экономический университет*

ОПТИМИЗАЦИЯ СТРУКТУРЫ АКТИВНЫХ ОПЕРАЦИЙ БАНКА

Эффективность деятельности банка в значительной степени определяется умением находить наиболее приемлемые варианты вложения мобилизованных банком средств. Как показывает практика, в процессе принятия решения в отношении конкретной активной операции основополагающим фактором, определяющим предпочтения, является доходность операции. Такой подход вполне понятен, однако только лишь более высокая степень доходности не может служить критерием оптимальности. Планируя осуществление активных операций важно определить также и другие ключевые факторы, оказывающие влияние на конечный результат, дать им обоснованную качественную и количественную оценку.

Как известно, традиционно одной из самых распространенных форм вложений средств банка является предоставление ссуд клиентам. Без сомнения, кредитование является самым доходным видом банковской деятельности. Именно по этой причине удельный вес этого вида операций в