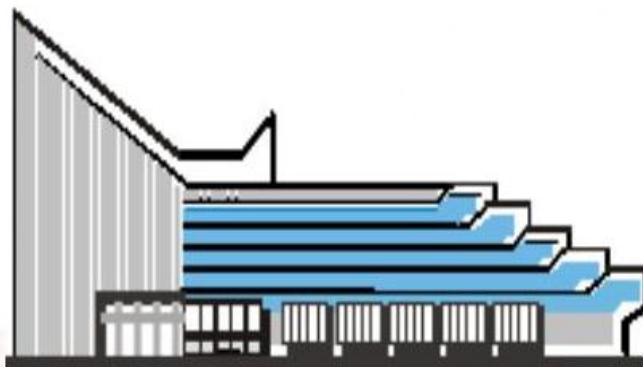


Министерство образования Республики Беларусь
БЕЛОРУССКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ

Строительный факультет

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИКИ СТРОИТЕЛЬСТВА



Материалы Республиканской
научно-практической конференции

Минск, 4–6 декабря 2012 г.

Минск
БНТУ
2014

Министерство образования Республики Беларусь
БЕЛОРУССКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ

Строительный факультет

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИКИ СТРОИТЕЛЬСТВА

Материалы Республиканской
научно-практической конференции

Минск, 4–6 декабря 2012 г.

Минск
БНТУ
2014

УДК 69:658(06)

ББК 65.31я431

А43

Редакционная коллегия:

канд. экон. наук, зав. кафедрой «Экономика строительства» *О. С. Голубова*;
доцент кафедры «Экономика строительства» *Л. К. Корбан*;
канд. техн. наук, доцент кафедры «Экономика строительства»
Н. Е. Винокурова

Рецензенты:

канд. техн. наук, доцент кафедры «Экономика и управление
производством» Минского института управления *С. В. Валицкий*;
зав. лабораторией «Экономических проблем в строительстве»
НИАП «Стройэкономика» *А. Б. Бахмат*

В сборнике представлены материалы Республиканской научно-практической конференции «Актуальные проблемы экономики строительства». В них исследуются проблемы экономики, организации и управления в строительстве, макроэкономические параметры экономического состояния Республики Беларусь, рынка недвижимости.

Издание предназначено для научно-педагогических работников, управленцев, экономистов, аспирантов.

ISBN 978-985-550-270-9

© Белорусский национальный
технический университет, 2014

СОДЕРЖАНИЕ

Алимкина А.С., Афанасьева И.В., Водоносова Т.Н. Оценка динамики деловой активности предприятия	6
Анкуда В.А., Водоносова Т.Н. Влияние роста внеоборотных активов на деловую активность предприятия.	9
Бабицкая И.В., Ильина О.Е.,1 Ловкис Л.К. Совершенствование учета основных средств в 2013 году	13
Багрицевич С.А., Водоносова Т.Н. Недостатки существующей методики оценки финансового состояния строительного предприятия	16
Баландина И.А., Баландина М.А., Водоносова Т.Н. Сравнительный анализ финансовой устойчивости строительных организаций.....	22
Герасименко М.А, Лаптенюк К.А., Водоносова Т.Н. Оценка срочной платежеспособности. Соответствие нормативным показателям	28
Голуб М.И., Валицкий С.В. Планирование финансовой недвижимости на ОАО «Минскпромстрой».....	34
Голубова Н.А., Валицкий С.В. Динамика изменения эффективности строительных работ при снижении ставок налога при упрощенной системе налогообложения.....	37
Гордиенко А.В., Гушель О.И. Проблемы и перспективы удовлетворения потребности в жилье в Республике Беларусь	40
Ерошеня Н.А., Водоносова Т.Н. Апробация кризис-прогнозных моделей для строительных организаций Республики Беларусь	44
Зубрицкая Е.И., Валицкий С.В. Прибыль Завода КПД-3 ОАО МАПИД и пути ее повышения.....	48
Карнейчик В.В., Голубова О.С. Анализ факторов влияющих на загруженность спортивных объектов.....	51

Касперович В.В., Атрушкевич К.А., Голубова О.С.	
Анализ динамики стоимости строительных работ, сформированной по сметно-нормативной базе НРР-2012.....	55
Куликова Я.В., Никитина А.В., Гурьева О.О.	
Организация бизнеса в интернете. Разработка собственного проекта.....	63
Куликова Я.В., Никитина А.В., Корбан Л.К.	
Перспективы каркасно-щитового домостроения в Республике Беларусь.....	67
Кушнеревич А.Н., Валицкий С.В.	
Инновационный потенциал завода ОАО «БАТЭ»	72
Лавкет Е.Э., Максимова Е.Г., Хмель Е.В.	
Организация и перспективы развития туризма на территории Республики Беларусь.....	75
Либак А.Ю., Бриндза П.М., Хмель Е.В.	
Международный лизинг в Республике Беларусь.....	78
Лысенко Н.В., Папок А.А., Хмель Е.В.	
Особенности деятельности совместных предприятий на территории Республики Беларусь.....	82
Молчан Д.В., Годлевский А.А., Рак А.В.	
Источники угроз национальной безопасности Республики Беларусь в научно-технологической сфере.	87
Мороз А.В., Миглинская К.В., Хмель Е.В.	
Выставки и ярмарки	91
Пиульская А.В., Костюкович Я.А., Водоносова Т.Н.	
Определение реальной платежеспособности предприятия с использованием коэффициента текущей ликвидности.....	95
Подлесский А.В., Голубова О.С.	
Отечественный и зарубежный опыт в области оценки инвестиционных решений	101
Протасевич Н.В., Рак А.В.	
Гендерная политика Республики Беларусь	105
Сергей А.Н., Муха Т.А., Хмель Е.В.	
Продвижение товара на международный рынок	108
Ляхнович Ю.С., Водоносова Т.Н.	
Особенности оценки финансового состояния дорожного ремонтно-строительного управления.....	113

Шестак О.В., Голубова О.С.

Формирование нормативно-справочной базы для расчета индексов цен инвестиций в основной капитал в разрезе видов экономической деятельности 116

Сосновская У.В., Голубова О.С.

Методика формирования стоимости строительства объектов на стадии обоснования инвестиций в строительство 122

Тыркич А.П., Козел А.С., Хмель Е.В.

Белорусские торговые дома за рубежом 127

Усович О.В., Голубова О.С.

Сравнительный анализ стоимости строительных работ, сформированной по сметно-нормативным базам НРР-2012 и РСН-2007 133

Оценка динамики деловой активности предприятия

Алимкина А.С., Афанасьева И.В.
(научный руководитель – Водоносова Т.Н.)
Белорусский национальный технический университет
Минск, Беларусь

При анализе эффективности деятельности предприятия важно уделить внимание не только потенциалу, имеющемуся у предприятия, но и тому, как предприятие им распорядилось.

Эффективность текущей производственной деятельности, характеризуется показателями деловой активности. В качестве примера была рассмотрена деятельность строительного управления в период с 2009 по 2011г.

Различают характеристики производственной деловой активности и финансовой деловой активности.

Показатели производственной деловой активности и их динамика, безусловно, имеют базовое значение. Однако, следует помнить, что это условие необходимое, но не достаточное для роста эффективности капитала.

Понятие финансовой деловой активности включает в себя характеристику составляющих капитала, т.е. отвечает, насколько эффективно работает капитал.

При анализе деловой активности предприятия первоначально была проведена оценка динамики изменения основных показателей: темпов изменения балансовой прибыли, объемов реализации СМР и авансированного капитала. Она показала:

➤ в период с 2009 по 2010 г наблюдался рост показателей, однако объемы производства росли более медленными темпами, чем объемы авансированного капитала. Это свидетельствует о нерациональном использовании вложенных в производство средств.

➤ в период с 2010 по 2011 г «золотое правило экономики» соблюдалось, но наряду со снижением всех показателей.

На следующем этапе анализа был рассмотрен классический показатель деловой активности – оборачиваемость авансированного капитала.

Оборачиваемость авансированного капитала выражается отношением выручки предприятия к авансированному капиталу, что условно показывает, сколько раз за год весь капитал предприятия дает отдачу.

Наряду с ростом объемов производства в 2010 году и снижением в 2011 году, наблюдается обратная динамика оборачиваемости авансированного капитала.

Факторный анализ оборачиваемости авансированного капитала позволил выявить, что снижение оборачиваемости в 2010 году в большей степени было вызвано увеличением величины оборотных активов. Руководство предприятия решило перестраховаться и, неправильно оценив внешние и внутренние риски, увеличило долю производственных запасов.

Динамика изменения оборачиваемости авансированного капитала сама по себе не отражает в полной мере деловую активность предприятия, а показывает лишь результат.

На заключительном этапе деловая активность была проанализирована с точки зрения операционного и финансового циклов. Предприятию необходимо бороться за сокращение обоих циклов, т.к. по завершению операционного цикла предприятие получает выручку, а сокращение финансового цикла позволяет снизить срок «замораживания» собственных средств.

Операционный цикл включает в себя производственный цикл, т.е. время, непосредственно затраченное на производство продукции, и период оборота дебиторской задолженности, т.е. тот период, за который с предприятием рассчитаются его дебиторы.

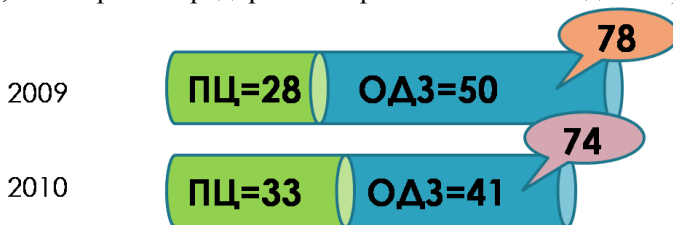


Рисунок 1 Операционный цикл 2009- 2010 гг.

В 2010 году предприятию удалось сократить операционный цикл. Однако это не было его заслугой, поскольку такой результат был получен в следствие добросовестности дебиторов (рисунок 1).

Изменив стратегию в 2011 году, предприятие направило свои силы на сокращение производственного цикла. Но сокращение производственного цикла не означает сокращение операционного цикла в целом. Так, увеличение операционного цикла произошло в виду просроченной дебиторской задолженности (рисунок 2).

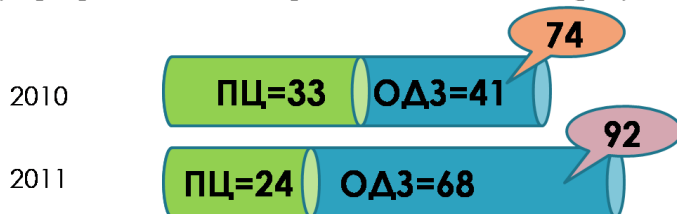


Рисунок 2 Операционный цикл 2010- 2011 гг.

Финансовый цикл определяется разностью операционного цикла и периода оборота кредиторской задолженности и показывает время отвлечения из оборота собственных финансовых ресурсов.

В 2010 предприятие вело крайне рискованную политику, работая исключительно на заемных средствах и в итоге просрочило выплаты кредиторам на 22 дня (рисунок 3).

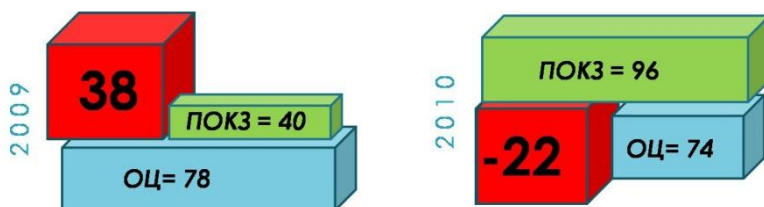


Рисунок 3 Финансовый цикл 2009- 2010 гг.

Насколько данный риск был оправдан, можно судить по величине дифференциала финансового рычага, который показывает каким будет эффект от использования заемного капитала. Рост дифференциала на рассматриваемом предприятии указывает на возможность использования предприятием заемных средств, но при условии детального анализа ситуации.

Злоупотребление заемными средствами в 2010 году привело к потере доверия со стороны контрагентов, что вызвало отток кредитных средств и вынудило предприятие работать на собственных активах. Учитывая, сокращение оборотных активов предприятия, оно оказалось в тяжелой экономической ситуации (рисунок 4).

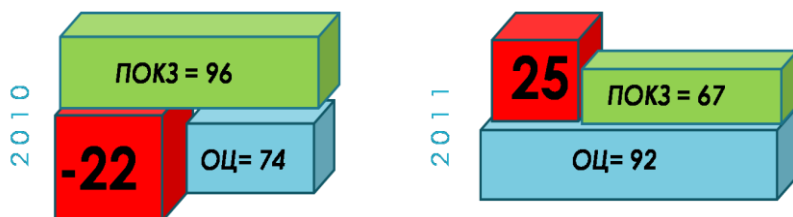


Рисунок 4 Финансовый цикл 2010-2011 гг.

Рассмотренный материал позволяет сделать следующий вывод: для объективной оценки деловой активности предприятия как менеджментом предприятия, так и его контрагентами необходимо руководствоваться не только обобщенным показателем оборачиваемости, но и анализировать все циклы деятельности предприятия.

УДК 69:005.52(075.8)

Влияние роста внеоборотных активов на деловую активность предприятия.

Анкуда В.А.

(научный руководитель Водоносова Т.Н.)

Белорусский Национальный Технический Университет
Минск, Беларусь

Оценка финансово-экономического состояния базируется на двух основных направлениях: оценка экономического потенциала и оценка эффективности его использования. Но обе эти стороны связаны. Попробуем проследить эту связь на примете оценки экономического состояния строительного предприятия, сравнивая

показатели 2010 и 2011 годов. Один из важнейших разделов оценки потенциала предприятия является анализ его имущественного положения, основные характеристики которого представлены в таблице 1.

Как видно из приведенных показателей, динамика имущественного потенциала положительна: растет объем средств в обороте, растут внеоборотные активы за счет увеличения основных средств, преимущественно их активной части. При этом коэффициент годности значительно возрастает. То есть подтверждается положительная динамика имущественного положения. Но вложения во внеоборотные активы оправданы при определенных условиях, а именно – при адекватном увеличении объемов работ. А этого не происходит.

Таблица 1. Показатели оценки имущественного состояния

Наименование показателя	период		отклонения	
	2010	2011	Абс.	Ид.
1. Сумма авансированного капитала	4946,167	6671	1724,833	1,3487211
2. К недвиж.	0,2886	0,4442	0,1556	1,5390
3. Соотношение основного и оборотного капитала	0,4217	0,8182	0,3965	1,9403230
4. Доля активной части основных средств	50	61,7	11,7	1,234
5. К годности	0,402935	0,5671898	0,164254	1,4076431
6. К обновления	0,333147	0,7316232	0,398475	2,196091239
7. К выбытия	0,770568	0,0758039	-0,69	0,0983741

Коэффициент недвижимости возрос в 1,5 раза. На предприятии наблюдаются увеличение трат на внеоборотные активы, в то время

как объемы падают. Это проблема для предприятия. Так как не понятно, откуда брать средства на поддержание и содержание тяжелого капитала.

При дальнейшем анализе коэффициента соотношения основных к оборотным средствам прослеживается уже знакомая динамика для этого предприятия. Рост тяжелого капитала не сопровождается ростом объемов.

Динамика индекса роста доли активной части также не совпадает с динамикой индекса объемов. Закуплена новая техника, видимо для выполнения больших объемов, увеличения экспансии на рынок, но объемы падают, что означает дополнительные издержки.

При рассмотрении последних 3-х коэффициентов можно увидеть реальную картину стратегии руководства основными средствами. Возрос коэффициент годности, значительно возрос коэффициент обновления и почти на том же уровне остался коэффициент выбытия. Предприятия начало обновление своих основных средств, но не спешит со списанием уже отработавших. Так же разумно предположить, что такой спад коэффициента выбытия связан с тем, что предприятие в базовом периоде успело избавиться от всех ненужных ей основных средств.

Такие сдвиги в капитале предприятия и общее состояние экономики не могли не отразиться негативно на деловой активности предприятия. Что бы проверить это, рассмотрим показатели оценки деловой активности, приведенные в таблице 2.

Таблица 2. Показатели оценки деловой активности

Наименование показателя	Значения		Отклонения	
	2010	2011	Δ	Ид.
ФИНАНСОВАЯ ДЕЛОВАЯ АКТИВНОСТЬ				
1.Продолжительность оборота запасов (в днях)	57,47142	89,0627	31,59134	1,54968
2.Продолжительность оборота дебиторской задолженности (в днях)	40,68997	50,8526	10,16268	1,24975
3.Продолжительность оборота кредиторской задолженности (в днях)	57,8014	92,9636	35,16229	1,60832
4.Длительности	98,16139	139,915	41,75402	1,42536

операционного цикла (в днях)				
5.Длительность финансового цикла (в днях)	40,35999	46,9512	6,591722	1,16332
6.Оборачиваемость собственного капитала	2,874957	1,86497	-1,00999	0,64869
7.Оборачиваемость авансированного капитала	2,091577	1,35197	-0,73961	0,64638

Понятие финансовой деловой активности включает в себя характеристику оборота той или иной составляющей капитала, то есть отвечает на вопрос – насколько эффективно работает капитал.

И здесь наблюдаются отрицательные тенденции. Возросли продолжительности всех оборотов и упали оборачиваемости.

Падение выручки и увеличение собственного капитала привели к серьезному уменьшению его оборачиваемости. Однако, это только на первый взгляд, так как собственный капитал получил рост только за счет переоценок, за счет добавочного фонда. Если это отбросить и принять, что собственный капитал остался неизменным, то потеря оборачиваемости связана только с падением выручки.

Что бы понять, насколько серьезны потери в оборачиваемости авансированного капитала и как это связано с утяжелением капитала нужно рассмотреть факторную модель, представленную в Таблице 3.

Таблица 3. Факторный анализ оборачиваемости авансированного капитала

	Выручка	ВОА	ОА	ОАК	ΔОАК
0.База	10345,29	1467,081	3479,086	2,091577	-
1. Изменение В	9019	1467,081	3479,086	1,823432	-0,26814
2. Изменение ВОА	9019	3002	3479,086	1,391588	-0,43184
3. Изменение ОА	9019	3002	3669	1,351971	-0,03962
Суммарное действие факторов	-	-	-	-0,73961	

Оборачиваемость авансированного капитала рассчитывается по следующей формуле:

$$\text{ОАК} = \text{Выручка}/(\text{ВОА}+\text{ОА}), \text{ где}$$

ВОА – средняя стоимость внеоборотных активов,

ОА – средняя стоимость оборотных активов.

И мы видим, что самые крупные потери в ОАК произошли из-за увеличения внеоборотных активов, то, что и прогнозировалось ранее.

В итоге можно сказать, что предприятие из-за своей непродуманной инвестиционной политики оказалось в затруднительном положении. Если ситуация на рынке будет продолжать ухудшаться, то им придется распродавать все вновь приобретенное имущество или интенсивней использовать кредиты, нести убытки, связанные с содержанием неиспользуемых активов. На мой взгляд, стоило воздержаться от таких приобретений, увеличить оборотный капитал, иметь возможность оперативно распоряжаться средствами. Предприятию нужно было подстраховаться в столь нестабильный в экономическом и финансовом плане год.

Совершенствование учета основных средств в 2013 году

Бабицкая И.В., Ильина О.Е.

(научный руководитель- Ловкис Л.К.)

Белорусский национальный технический университет

Минск, Беларусь

С 1 января 2013 года вступает в силу инструкция по бухгалтерскому учёту основных средств, утверждённая Постановлением Министерства финансов РБ от 30.04.2012 №26

Согласно ей, для оценки ОС используются следующие виды стоимостей: первоначальная, переоцененная, остаточная, текущая рыночная стоимость.

Каждая организация в качестве ОС может принимать к бухгалтерскому учету активы, которые имеют материально-вещественную форму. Для принятия на учет необходимо выполнение следующих условий:

1: активы предназначены для использования в деятельности организации, в производстве продукции, при выполнении работ,

оказании услуг, для управленческих нужд организации, а также для предоставления во временное пользование (временное владение и пользование), во всех случаях за исключением случаев, установленных законодательством;

2: активы предназначены для использования в течение периода продолжительностью более 12 месяцев.

Следует добавить, что организацией предполагается получение экономических выгод от использования активов и не предполагается отчуждение активов в течение 12 месяцев с даты приобретения.

Следует отметить, что поступающие в организацию ОС принимаются к учету по первоначальной стоимости, которая определяется в сумме фактических затрат на их приобретение, также включаются таможенные сборы и пошлины, проценты по кредитам и займам, затраты по страхованию при доставке и др.

Если организация при приеме ОС имеет обязательства по их ликвидации, то первоначальная стоимость ОС может быть увеличена на этот резерв.

Первоначальная стоимость ОС не подлежит изменению, кроме случаев:

- реконструкций (модернизации, реставрации)
- переоценки ОС в соответствии с законодательством;
- иных случаев, установленных законодательством,

ОС после принятия к бухгалтерскому учету могут учитываться по первоначальной стоимости или по переоцененной стоимости.

С 1 января 2013 вступят в силу изменения с операциями по поступлению основных средств, которые представлены в следующей таблице.

С 1 января 2013 года организация вправе отражать в учете сумму обесценения ОС при наличии документального подтверждения признаков обесценения. Об обесценении свидетельствуют следующие признаки:

Содержание операций	Дт.	Кт.
Стоимость основных средств, внесенных собственником имущества в счет вклада в уставный фонд организации	08	75/1

Стоимость безвозмездно полученных от других лиц основных средств(если по основным средствам начисляется амортизация в соответствии с законодательством)	08	98
Стоимость безвозмездно полученных от других лиц основных средств (если по основным средствам не начисляется амортизация в соотв. с законодательством)	08	91/1
Стоимость ОС, полученных при исполнении товарообменных операций	08	60
Первоначальная стоимость ОС, выявленных в результате инвентаризации как излишки	01	91/1
Фактические затраты, связанные с приобретением (созданием) ОС, получением основных средств	08	60,10, 70,69, 76
Сформированная первоначальная стоимость ОС	01	08
Первоначальная стоимость ОС, полученных организацией от ее обособленных подразделений	01	79
Первоначальная стоимость ОС, принятых доверительным управляющим на отдельный баланс	01	76

-значительное (более чем на 20%) уменьшение текущей рыночной стоимости основного средства;

-существенные изменения в технологической, рыночной, экономической среде, в которой функционирует организация;

-увеличение рыночных процентных ставок;

-существенное изменение способа использования ОС;

-физическое повреждение ОС;

При наличии признаков обесценения ОС определяется его возмещаемая стоимость. Она определяется как наибольшая из текущей рыночной стоимости ОС за вычетом предполагаемых расходов, и ценности использования ОС.

С 1 января 2013 года организации будут создавать резерв по выводу ОС из эксплуатации. Резерв создается, если организация имеет обязательство по выполнению работ по демонтажу и

ликвидации ОС, восстановлению природных ресурсов на занимаемом им ЗУ. Так же это происходит, если предполагается выбытие активов для погашения обязательства.

Сумма создаваемого резерва состоит из расчетной оценки затрат, а доходы от ожидаемого выбытия основных средств не учитываются. Сумма создаваемого резерва на отчетную дату определяется путем умножения ставки дисконтирования на расчетную оценку затрат, если погашение обязательства предполагается более чем через год.

Ставка дисконтирования в свою очередь определяется исходя из текущих рыночных оценок временной стоимости денежных средств и рисков, характерных для обязательства. Что касается учета выбытия ОС, то с 1 января 2013 год выбытие ОС в результате списания оформляется актом о списании имущества.

С 1 января 2013 года затраты на ремонт ОС, понесённые в отчётном периоде, отражаются по дебету счетов 25,26,44 и других счетов. Резерв на ремонт ОС создаваться не будет. Создание ремонтных фондов, отражение затрат на ремонт на счёт 97 «Расходы будущих периодов» с последующим равномерным списанием на счета затрат в 2013 году не предусматривается.

УДК 69:005.52 (075.8)

Недостатки существующей методики оценки финансового состояния строительного предприятия

Багрицевич С.А.

(научный руководитель - Водоносова Т.Н.)

Белорусский национальный технический университет

Минск, Беларусь

Экономический анализ – важнейший этап управленческой деятельности любого уровня, потребность в котором существует всегда, независимо от вида экономических отношений, складывающихся в обществе. В современной рыночной экономике с постоянно меняющимися условиями ведения бизнеса, где особенностями являются полная экономическая обособленность, самостоятельность и ответственность предприятий, как субъектов

рынка, и неопределенность хозяйственной конъюнктуры, как следствие свободного установления предприятием хозяйственных связей с партнерами и свободных цен и тарифов на продукцию, работы и услуги, ценность и актуальность этого инструмента управления очень высока. В этих условиях главной задачей управления является оценка каждого принимаемого хозяйственного решения с целью уменьшения предпринимательского риска, поэтому возрастает роль экономического анализа в обосновании эффективности каждого управленческого решения.

В настоящее время в Республике Беларусь Постановлением Министерства финансов Республики Беларусь, Министерства экономики Республики Беларусь от 27 декабря 2011г. № 140/206 утверждена «Инструкция о порядке расчета коэффициентов платежеспособности и проведения анализа финансового состояния и платежеспособности субъектов хозяйствования». Постановление вступило в силу с 1 апреля 2012 г.

Инструкция определяет порядок расчета коэффициентов платежеспособности и проведения анализа финансового состояния и платежеспособности субъектов хозяйствования и применяется в отношении государственных и негосударственных юридических лиц (кроме бюджетных, страховых организаций, банков и небанковских кредитно-финансовых организаций, ассоциаций и союзов, казенных предприятий), их обособленных подразделений, имеющих отдельный баланс, индивидуальных предпринимателей, принявших решение о ведении бухгалтерского учета.

Источником информации для расчета коэффициентов платежеспособности и проведения анализа финансового состояния и платежеспособности субъектов хозяйствования является бухгалтерская отчетность, составленная в соответствии с постановлением Министерства финансов Республики Беларусь от 31 октября 2011 г. № 111 «Об установлении форм бухгалтерской отчетности, утверждении Инструкции о порядке составления бухгалтерской отчетности и признании утратившими силу постановления Министерства финансов Республики Беларусь от 14 февраля 2008 г. № 19 и отдельного структурного элемента постановления Министерства финансов Республики Беларусь от 11 декабря 2008 г. № 187».

Расчет коэффициентов платежеспособности и анализ финансового состояния и платежеспособности субъектов хозяйствования производится на основании бухгалтерского баланса субъекта хозяйствования на последнюю отчетную дату.

По результатам анализа финансового состояния и платежеспособности субъектов хозяйствования проводится подготовка экспертных заключений о финансовом состоянии и платежеспособности субъектов хозяйствования.

Выводы, полученные на основе анализа финансового состояния и платежеспособности субъектов хозяйствования и экспертного заключения, используются в соответствии с законодательством в основном в производстве по делам об экономической несостоятельности (банкротстве) субъектов хозяйствования.

В целях обеспечения единого методического подхода к оценке платежеспособности субъектов хозяйствования, своевременного выявления нестабильности их финансового состояния принято Постановление Совета Министров РБ от 12 декабря 2011 г. № 1672 "Об определении критериев оценки платежеспособности субъектов хозяйствования".

В качестве показателей для оценки платежеспособности субъектов хозяйствования рекомендуется использовать следующие коэффициенты (далее – коэффициенты платежеспособности):

1. Коэффициент текущей ликвидности, характеризующий общую обеспеченность субъекта хозяйствования собственными оборотными средствами для ведения хозяйственной деятельности и своевременного погашения срочных обязательств.

2. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами, характеризующий наличие у субъекта хозяйствования собственных оборотных средств, необходимых для его финансовой устойчивости.

3. Коэффициент обеспеченности финансовых обязательств активами, характеризующий способность субъекта хозяйствования рассчитываться по своим финансовым обязательствам после реализации активов.

Постановлением также утверждены нормативные значения коэффициентов платежеспособности, дифференцированные по видам экономической деятельности (далее – нормативные значения коэффициентов) и установлено, что критерием:

- признания субъекта хозяйствования платежеспособным является наличие коэффициента текущей ликвидности и (или) коэффициента обеспеченности собственными оборотными средствами на конец отчетного периода в зависимости от основного вида экономической деятельности, имеющих значения более приведенных в нормативных значениях коэффициентов или равные им;

- признания субъекта хозяйствования неплатежеспособным является наличие одновременно коэффициента текущей ликвидности и коэффициента обеспеченности собственными оборотными средствами на конец отчетного периода в зависимости от основного вида экономической деятельности, имеющих значения менее приведенных в нормативных значениях коэффициентов;

- неплатежеспособности, приобретающей устойчивый характер, является неплатежеспособность субъекта хозяйствования в течение четырех кварталов, предшествующих составлению последнего бухгалтерского баланса;

- неплатежеспособности, имеющей устойчивый характер, является неплатежеспособность субъекта хозяйствования в течение четырех кварталов, предшествующих составлению последнего бухгалтерского баланса, и наличие на дату составления последнего бухгалтерского баланса значения коэффициента обеспеченности финансовых обязательств активами, превышающего нормативные значения коэффициентов.

Тем не менее, существующая в настоящее время в Республике Беларусь нормативно-методическая база по вопросам анализа финансового состояния предприятий хоть и достаточно подробно регламентирует оценку потенциала, но при этом содержит ряд противоречий (например, рекомендуемый уровень коэффициента автономии 0,4-0,6 плохо коррелирует с коэффициентом покрытия обязательств, который может достигать значения 0,85). В то же время, недостаточно внимания уделено эффективности использования потенциала, что является приоритетным в процессе анализа.

На наш, взгляд необходимо дополнить рекомендованный методический подход следующими этапами:

Этап 1: Предварительная оценка общих технико-экономических характеристик анализируемого предприятия. В этом разделе

анализируется эффективность использования ресурсов, динамика и факторы изменения затрат и прибыли строительной организации. Тем самым определяются основные критические точки в производственно-хозяйственной деятельности объекта анализа и оценивается база финансово-экономического состояния.

Этап 2: Диагностика финансово-экономического состояния предприятия. В разделе необходимо исследовать динамику финансового потенциала, представленного изменением структуры имущества и источников, динамику коэффициентов имущественного положения, платежеспособности, структуры капитала. Далее необходимо рассматривать показатели эффективности использования капитала предприятия – деловую активность и рентабельность. Кроме того, в заключении необходимо провести оценку динамики внутренних рисков предприятия.

По каждому качественному, ключевому показателю состояния либо эффективности проводится факторный анализ его динамики, что позволяет в заключении дать экспертную оценку динамики экономической ценности строительной организации за исследуемый период. Также крайне важно в процессе анализа учитывать внешние кризисные процессы (если таковые имеются в экономике страны в исследуемом периоде либо до него), что позволяет уточнить экспертное заключение.

Однако стоит признать, что в настоящее время существует ряд серьезных проблем в части не только применения данной методики, но и всего анализа в целом.

Отличительной особенностью экономического анализа от других дисциплин, с которыми он непосредственно связан (статистика, бухучёт) является то, что экономическая информация рассматривается в динамике, исследуются причинно-следственные связи показателей. Предметом являются отклонения от баз значений экономических показателей любого звена экономики. Эти отклонения рассматриваются в статике и динамике в контексте общих и специфических причинно-следственных связей и служат для построения оценок и заключений.

Источниками аналитической информации для проведения экономического анализа являются, прежде всего, данные финансовой отчетности. Так же необходимую информацию можно

получить из документов статистической отчетности, данных внутрипроизводственного учета, а также неформальных источников (результаты опросов, наблюдений, данные учредительных документов, аудиторские заключения и т.д.). Однако такими данными пользуются как внешние, так и внутренние пользователи, и, соответственно цели и задачи принимаемых ими решений различны. Таким образом, различны и типы информации, а также форматы ее представления. Так, внешние пользователи анализируют данные финансового учета, представленные в виде стандартной финансовой отчетности и публикуемые официально. С другой стороны, менеджеры компании используют данные управленческого учета, подготавливаемые в специфическом для каждой организации формате и содержащие зачастую конфиденциальную информацию, важную для принятия управленческих решений и не публикуемую официально.

Из вышеизложенного вытекает первая и, на мой взгляд, наиболее важная проблема **достоверности и адекватности** той информации, которую приходится анализировать.

Как правило, такая информация не отражает реального положения дел ввиду того, что некоторые цифры «скорректированы» в нужную сторону. Это ни для кого не секрет. Однако основная беда заключается в том, что такая «вынужденная двойственность» информации порождает искажения не только для внешних пользователей, но и для внутренних, которые с течением времени анализировать и отслеживать становится все сложнее, что приводит к серьезным последствиям.

Как уже отмечалось, экономическая информация рассматривается в динамике. Соответственно, возникает проблема **сопоставимости** показателей как **временной** так и **стоимостной**. Для ее решения сегодня используется индексный метод. Однако средние индексы не всегда подходят, т. к. скорости изменения цен у организаций разнятся, порой очень существенно.

Кроме того, анализ деятельности организации происходит, как правило, на базе ее же отчетности. Но ведь деятельность организации неразрывно связана с деятельностью ее партнеров, и для корректности установления причинно-следственных связей, а также их объяснения необходимо рассматривать все в

совокупности, что зачастую просто невозможно. Я бы сформулировал это как проблему **достаточности информации**.

Одновременно встает проблема **аналитичности информации**. Ведь для анализа объекта необходимо иметь возможность рассмотреть его составляющие, определить факторы влияния. Представляемая сегодня отчетность в этом плане бывает весьма завуалирована, когда не представляется возможным узнать из чего и как складывается то или иное число.

Отсюда вытекает и проблема самой **отчетности**. При проведении анализа финансового состояния предприятия существует ряд проблем, затрудняющих анализ. Так, например, тот же баланс представляет собой лишь «моментальные снимки» стоимости капитала и его частей на начало и конец периода, ничего не сообщая о динамике внутри периода, не увязывает между собой статьи актива и пассива, не позволяет определить целесообразность привлечения и эффективность использования различных источников и элементов актива и т.д.

Немаловажной проблемой является **периодичность и оперативность** составления отчетности. При расчете некоторых показателей на основании отчетности (например рисков) можно лишь констатировать факты, а не делать прогнозы.

Таким образом, наряду с необходимостью доработки нормативных документов, на наш взгляд, необходимо одновременная жесткая проверка соблюдения основных принципов экономического анализа.

Сравнительный анализ финансовой устойчивости строительных организаций

Баландина И.А., Баландина М.А.

(научный руководитель – Водоносова Т.Н.)

Белорусский национальный технический университет

Минск, Беларусь

Оценка потенциала имеет важное значение для любого предприятия. Необходимая для анализа информация

регламентирована и доступна, а результаты оценки представляют интерес, как для контрагентов, так и для самого предприятия.

Для анализа финансовой устойчивости традиционно применяется ряд коэффициентов.

Таблица 1-Коэффициенты оценки финансовой устойчивости

Коэффициент	Формула
Автономии	$K = \text{собственный капитал/активы}$
Финансовой зависимости	$K = \text{привлеченный капитал/активы}$
Структуры капитала	$K = \text{привлеченный капитал/собственный капитал}$
Инвестирования	$K = \text{собственный капитал/внеоборотные активы}$
Сопrotивляемости	$K = \text{собственный капитал/привлеченный капитал}$
Соотношения задолженности	$K = \text{дебиторская задолженность/ кредиторская задолженность}$

Рассмотрим показатели оценки перспективной платежеспособности на примере двух предприятий, в сопоставимых по уровню подчиненности и структуре выполняемых работ, - СУ-202 ОАО «Мапид» и СУ-203 ОАО «Мапид».

Мы видим, что в отчетном году коэффициент автономии в СУ-202 падает, к тому же значение показателя меньше оптимального, равного 0,5. То есть наблюдается отрицательная динамика. В СУ-203 значения коэффициента также малы, однако наблюдается рост показателя, то есть имеет место тенденция положительная.

Таблица 2 - Показатели оценки финансовой устойчивости

Показатель	СУ-202				СУ-203			
	Значения		Отклонения		Значения		Отклонения	
	2010	2011	Δ	Ид	2010	2011	Δ	Ид
К авт	0,401	0,392	-0,009	0,978	0,359	0,479	0,121	1,337
К фин.зав	0,599	0,608	0,009	1,015	0,641	0,521	-0,121	0,812
К структ. кап	1,492	1,549	0,057	1,038	1,789	1,087	-0,702	0,607
К инв-я	1,577	1,556	-0,021	0,987	2,036	1,651	-0,387	0,811
К сопрот-ти	0,670	0,646	-0,025	0,963	0,559	0,920	0,361	1,646

К соотно задолж-ти	0,830	0,658	-0,172	0,793	1,125	0,788	-0,337	0,7
-----------------------	-------	-------	--------	-------	-------	-------	--------	-----

Коэффициент структуры капитала в 2011 году в СУ-202 растет, что говорит о росте рисков, связанных с привлечением капитала, то есть можно говорить о наличии отрицательной тенденции. В СУ-203 ситуация обратная, что является моментом положительным.

Коэффициенты инвестирования и соотношения задолженности в обоих управлениях сокращаются в отчетном году. Эта тенденция носит относительный характер.

Таким образом, на первый взгляд, перспективная платежеспособность в СУ-202 ухудшилась, а в СУ-203 - улучшилась. Для того, чтобы определить соответствует ли реальное положение первоначальной оценке, проведем факторный анализ коэффициента автономии и коэффициента структуры капитала.

$$K_{\text{авт.}} = \frac{СК}{АК} = \frac{УФ + ДК + ДФ}{СК + ПК}$$

$$K_{\text{с.к.}} = \frac{ПК}{СК} = \frac{СКА + УП}{УФ + ДК + ДФ}$$

где, СК – собственный капитал; ПК – привлеченный капитал; УФ – уставный фонд; ДК – добавленный капитал; ДФ – добавочный фонд.

Таблица 3 – Факторный анализ изменения коэффициента автономии в СУ-202

фактор/ аргумент	УФ	ДК	ДФ	СК	ПК	К к.ск	Δ К к.ск
0	72,786	1920,618	4970,597	6964,001	10387,3	0,401	
1. Δ УФ	31	1920,618	4970,597	6964,001	10387,3	0,399	-0,002
2. Δ ДК	31	1194	4970,597	6964,001	10387,3	0,357	-0,042
3. Δ ДФ	31	1194	4095	6964,001	10387,3	0,307	-0,050
4. Δ СК	31	1194	4095	5320	10387,3	0,339	0,032
5. Δ ПК	31	1194	4095	5320	8240	0,392	0,054

СДФ							-0,009
------------	--	--	--	--	--	--	---------------

Ключевым фактором, повлиявшим на падение коэффициента концентрации СК, является ДФ. Однако, средства ДФ – это накопленная сумма переоценок, поэтому нельзя однозначно сказать, опираясь именно на этот фактор, что реальная платежеспособность упала.

Вторым влияющим фактором является падение добавленного капитала. Именно ДК в исключительном случае может служить платежным средством организации, поэтому наряду с падением ПК его снижение приводит к снижению реальной платежеспособности.

Коэффициент структуры капитала, главным образом, вырос за счет изменения ДФ. Но как отмечалось выше, ДФ не достаточно точно отражает реальную ситуацию, а ДК реально упал.

Рост этого коэффициента говорит о том, что организация теряет финансовую независимость и привлекательность для контрагентов, но при этом происходит падение рисков, связанных с единовременными выплатами. Однако, если принять во внимание небольшое падение объемов привлечения капитала на фоне падения объемов работ почти в 2 раза, то можно сказать, что организация все же рискует.

Таблица 4 - Факторный анализ изменения коэффициента структуры капитала в СУ-202

фактор/ аргумент	СКА	УП	УФ	ДК	ДФ	К с.к.	Δ К с.к.
0	8288,241	2099,062	72,786	1920,618	4970,597	1,492	
1. Δ СКА	7210	2099,062	72,786	1920,618	4970,597	1,337	-0,155
2. Δ УП	7210	1030	72,786	1920,618	4970,597	1,183	-0,154
3. Δ УФ	7210	1030	31	1920,618	4970,597	1,190	0,007
4. Δ ДК	7210	1030	31	1194	4970,597	1,330	0,140
5. Δ ДФ	7210	1030	31	1194	4095	1,549	0,219
СДФ							0,057

Учитывая результаты факторного анализа и падение коэффициентов инвестирования и соотношения задолженности, можно с уверенностью сказать, что финансовая устойчивость СУ-202 действительно ухудшилась.

На первый взгляд, финансовая устойчивость в СУ-203 улучшилась. Посмотрим, что покажет факторный анализ.

Основным фактором, влияющим на рост коэффициента автономии, является ПК. Но, влияние это заключается в том, что за счет большого падения ПК знаменатель упал быстрее, чем числитель. То есть положительная тенденция является исключительно видимой, тем более, что падает ДК.

Таблица 5 - Факторный анализ изменения коэффициента автономии в СУ-203

Ф\А	УФ	ДК	ДФ	СК	ПК	К авт	Δ К авт
0	87,759	2912,007	3898,879	6898,645	12343	0,359	
1. Δ УФ	44	2912,007	3898,879	6898,645	12343	0,356	-0,002
2. Δ ДК	44	1528	3898,879	6898,645	12343	0,284	-0,072
3. Δ ДФ	44	1528	3841	6898,645	12343	0,281	-0,003
4. Δ СК	44	1528	3841	5413	12343	0,305	0,024
5. Δ ПК	44	1528	3841	5413	5883	0,479	0,174
СДФ							0,121

Таблица 6 - Факторный анализ изменения коэффициента структуры капитала в СУ-203

Ф\А	СКА	УП	УФ	ДК	ДФ	К с.к.	Δ К с.к
0	9126,580	3216,683	87,759	2912,007	3898,879	1,789	
1 Δ СКА	4815	3216,683	87,759	2912,007	3898,879	1,164	-0,625
2. Δ УП	4815	1068	87,759	2912,007	3898,879	0,853	-0,311
3. Δ УФ	4815	1068	44	2912,007	3898,879	0,858	0,005
4. Δ ДК	4815	1068	44	1528	3898,879	1,075	0,217
5. Δ ДФ	4815	1068	44	1528	3841	1,087	0,011
СДФ							-0,702

Что касается коэффициента структуры капитала, то он упал, главным образом, за счет падения СКА. Но приближенность его значения к оптимальному не является заслугой управленцев. То есть, опять же визуально, предприятие стало выглядеть привлекательнее для контрагентов и сократило риски, однако реально оно просто сократило привлеченные средства наряду с сокращением собственных. Вместе с тем, учитывая падение объемов работ почти в 2 раза, можно сказать, что СУ-203 ведет осторожную политику привлечения.

Таким образом, несмотря на первоначальную положительную оценку, реальная перспективная платежеспособность СУ-203 ухудшилась.

Выводы

Проведя анализ перспективной платежеспособности на примере двух СУ, мы видим, что часто формальный расчет коэффициентов для определения финансовой устойчивости не только не отражает реальной ситуации, но и не дает управленцу представления о том, каковы причины ухудшения положения и, соответственно, что необходимо делать для достижения положительного результата и приумножения прибыли.

В результате проведенной работы можно сделать следующие выводы:

Во-первых, стоит заметить, что мы ведем речь о сохранении финансовой устойчивости предприятий не в состоянии роста, а в состоянии стагнации.

Мы видим, что двумя предприятиями выбраны различные стратегии. СУ-202 медленно сокращает ПК наряду с падением объемов работ в 2 раза. Значит, главным направлением последующего анализа должна стать оценка качества привлечения, оценка дифференциала финансового рычага.

203-м управлением выбрана политика более консервативная - сокращение ПК соразмерно падению объемов. Такая ситуация вызывает необходимость определения достаточности этих средств. Т.е. доминантой последующего анализа для СУ-203 является оценка ДА.

УДК 69:658.53

Оценка срочной платежеспособности. Соответствие нормативным показателям

Герасименко М.А., Лаптенюк К.А.

(научный руководитель - Водоносова Т.Н.)

Белорусский национальный технический университет
Минск, Беларусь

Оценка потенциала имеет очень важное значение в деятельности фирмы. Показатели потенциала, а именно коэффициент текущей ликвидности, коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами и коэффициент обеспеченности финансовых обязательств активами, регламентированы постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 12 декабря 2011 года №1672 «Об определении критериев оценки платежеспособности субъектов хозяйствования» (далее – Постановление). В Инструкции «О порядке расчета коэффициентов платежеспособности и проведения анализа финансового состояния и платежеспособности субъектов хозяйствования» (далее – Инструкция), утвержденной Постановлением Министерства финансов Республики Беларусь и Министерства экономики Республики Беларусь, дан порядок расчёта этих коэффициентов. Согласно Инструкции:

1) коэффициент текущей ликвидности (K_1) определяется как отношение стоимости краткосрочных активов к краткосрочным обязательствам субъекта хозяйствования. $K_1 \geq 1,2$

2) коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами (K_2) определяется как отношение суммы собственного капитала и долгосрочных обязательств за вычетом стоимости долгосрочных активов к стоимости краткосрочных активов. $K_2 \geq 0,15$

3) коэффициент обеспеченности финансовых обязательств активами (K_3) определяется как отношение долгосрочных и краткосрочных обязательств субъектов хозяйствования к общей стоимости активов. $K_3 \leq 0,85$

В работе проведён сравнительный анализ платёжеспособности двух строительных предприятий города Минска. Направлениями деятельности предприятия 1 являются работы по монтажу железобетонных конструкций жилых домов, строительство коттеджей и гаражей, устройство новых и ремонт старых кровель, ремонт стыков панелей и другое. Направлениями деятельности предприятия 2 являются все виды общестроительных работ, отделочные работы, благоустройство территорий.

Анализируя данные таблицы, мы видим, что на первый взгляд на предприятии 1 с платежеспособностью все в порядке. Все показатели соответствуют нормам (гораздо выше нормы) и имеют положительную тенденцию. На предприятии 2 ситуация значительно хуже. В базовом году все коэффициенты не соответствуют нормативам. В отчетном году коэффициент покрытия обязательств достигает нормы, значения остальных коэффициентов также имеют улучшения. Таким образом, на первый взгляд платежеспособность предприятия улучшилась, однако еще далека от норм. Однако выполнение нормативов, которые перечислены в Инструкции, может не соответствовать реальной платежеспособности. Рассмотрим данную ситуацию на примере анализа коэффициента текущей ликвидности.

Таблица 1-Анализ нормируемых коэффициентов

№ п / п	Показатель	Предприятие 1				Предприятие 2			
		Значение		Отклонения		Значение		Отклонения	
		Базовый год	Отчетный год	Абсолютное	Относительное	Базовый год	Отчетный год	Абсолютное	Относительное
1	Коэффициент текущей ликвидности	1,519	1,558	0,039	1,026	0,859	0,928	0,069	1,080
2	Коэффициент достаточности СОС	0,342	0,358	0,016	1,048	-0,164	-0,077	0,086	2,115
3	Коэффициент покрытия обязательств	0,509	0,516	0,007	1,014	0,892	0,815	-0,076	0,915

	БСТВ								
--	------	--	--	--	--	--	--	--	--

Коэффициент текущей ликвидности показывает насколько предприятие готово погашать свои краткосрочные обязательства за счет оборотных активов. Если оборотные активы превышают по величине краткосрочные пассивы, предприятие может рассматриваться как успешно функционирующие. Однако и числитель, и знаменатель имеют несколько составляющих, которые по-разному влияют на изменение платежеспособности.

Чтобы изучить влияние всех факторов на коэффициент текущей ликвидности и оценить реальный уровень платежеспособности, необходимо провести факторный анализ данного коэффициента.

Таким образом, по предприятию 1 экстремум функции приходится на дебиторскую задолженность. Коэффициент текущей ликвидности растет главным образом за счет данного фактора, т.е. организация обладает средствами платить по долгам лишь формально, а значит, реальная платежеспособность снижается, что противоречит первоначальным выводам по Инструкции. На предприятии 2 в отчетном году значительно увеличивается дебиторская задолженность (это экстремум функции), а также организация вынуждена была начать использовать банковские средства. Таким образом, в противовес первоначальным выводам, реальная платежеспособность не улучшилась.

Из вышесказанного можно сделать вывод, что для оценки ликвидности не достаточно использования только трех нормативных показателей. Для отображения реальной ситуации по фирме целесообразно рассчитать ряд дополнительных коэффициентов.

Таблица 2 – Факторный анализ коэффициента текущей ликвидности

Наименование	Предприятие 1		Предприятие 2	
	Значение	Отклонение	Значение	Отклонение
0 строка	1,52	-	0,859	-
Изменение запасов	1,43	-0,09	0,710	-0,150
Изменение дебиторской задолженности	1,78	0,35	0,880	0,170
Изменение денежных	1,93	0,16	0,874	-0,005

средств				
Изменение банковского капитала	1,93	0,00	0,799	-0,076
Изменение средств контрагентов	1,55	-0,38	0,904	0,105
Изменение устойчивых пассивов	1,56	0,01	0,928	0,025
Суммарное действие факторов		0,039		0,069

По предприятию 1, согласно коэффициенту маневренности собственных оборотных средств, оборотные средства увеличились в основном за счет денежных. Т.е. организация не смогла их правильно вложить. А в условиях инфляции это увеличивает риск. Однако данная ситуация не критична, т.к. у предприятия своих оборотных средств только 35%, согласно коэффициенту достаточности собственных оборотных средств. Согласно показателю «Доля собственных оборотных средств в запасах», собственные оборотные средства «застряли» в дебиторской задолженности. Поэтому при падении объемов предприятие «залезает в чужие карманы». Кроме того, снизилась доля запасов, однако возникает вопрос, хорошо ли это в условиях инфляции.

Как было сказано ранее, на предприятии 2 реальная платежеспособность не стала лучше. Это доказывает и уменьшение коэффициента абсолютной ликвидности. В случае требования о срочном возврате долгов, денежные средства предприятия способны погасить лишь 3,4% от их суммы, причем эта способность ухудшается. Предприятие имеет отрицательную оценку динамики платёжеспособности, так как оборотные активы меньше, чем долги. Короткие деньги вложены в долгосрочные активы. Фирма подвергает себя очень большим рискам. Поэтому актуальной задачей на данном предприятии является детальное исследование внешних и внутренних рисков.

В ходе своей работы мы говорили о противоречии заключения по Инструкции и реальной ситуации на предприятии. Однако немало противоречий и с другими нормативными

документами. Согласно Постановлению, коэффициент обеспеченности финансовых обязательств активами должен быть менее или равен 0,85, т.е. привлеченного капитала должно быть не более 85%. В то время как в Инструкции коэффициент капитализации должен быть не более единицы и значение коэффициента финансовой независимости должно находиться в пределах от 0,4 до 0,6. Т.е. количество привлеченных средств, с одной стороны, должно не превышать 50%, с другой стороны, должно находиться в пределах 40 – 60%.

Таблица 3 – Оценка срочной платёжеспособности

№ п/п	Показатель	Предприятие 1				Предприятие 2			
		Значение		Отклонения		Значение		Отклонения	
		Базовый год	Отчетный год	Абсолютное	Относительное	Базовый год	Отчетный год	Абсолютное	Относительное
1	Сумма собственных оборотных средств (по активу)	11 023	14 682	3 659	1,332	-2821,026	-1357,000	1464,026	2,079
2	Коэффициент маневренности собственного капитала	0,538	0,596	0,016	1,048	-1,157	-0,317	0,840	0,274
3	Коэффициент маневренности собственных оборотных средств	0,175	0,356	0,181	2,037	-0,239	-0,418	-0,179	1,749
4	Коэффициент текущей ликвидности	1,519	1,558	0,039	1,026	0,859	0,928	0,069	1,080
5	Коэффициент быстрой ликвидности	0,873	1,110	0,236	1,271	0,423	0,624	0,201	1,475
6	Коэффициент абсолютной ликвидности	0,091	0,199	0,108	2,189	0,034	0,030	-0,004	0,893
7	Доля СОС в активах	0,264	0,288	0,024	1,090	-0,125	-0,059	0,067	0,467
8	Доля СОС в запасах	0,804	1,245	0,441	1,549	-0,322	-0,236	0,086	0,733
9	Коэффициент достаточности СОС	0,342	0,358	0,016	1,048	-0,164	-0,077	0,086	2,115
10	Коэффициент покрытия обязательств	0,509	0,516	0,007	1,014	0,892	0,815	-0,076	0,915
11	Коэффициент подвижности	0,773	0,804	0,031	1,040	0,766	0,757	-0,009	0,988
12	Доля запасов в оборотном капитале	0,425	0,288	-0,137	0,677	0,507	0,327	-0,180	0,645

Обобщая вышесказанное, можно сделать следующие выводы:

1) Нормативные документы в сфере экономического анализа делают акцент на оценке потенциала предприятия, гораздо меньше внимания уделяя вопросу оценки и диагностики эффективности его работы.

2) Оценка потенциала весьма ограничена, не даёт всего спектра показателей, которые необходимы для оценки платёжеспособности.

3) Граничные условия в Инструкции весьма противоречивы, что делает необходимым их доработку.

4) Кроме оценки достижения граничных условий на наш взгляд необходим факторный анализ динамики оцениваемых показателей.

Планирование финансовой недвижимости на ОАО «Минскпромстрой»

Голуб М.И.

(научный руководитель – Валицкий С.В.)

Минский институт управления

Минск, Беларусь

Финансовая недвижимость – это часть имущества предприятия, переданного третьим лицам на длительный срок с целью получения прибыли. В балансе белорусского предприятия она представлена как долгосрочные финансовые вложения. Основные виды финансовой недвижимости - это:

- вклады в уставный капитал создаваемых организаций;
- передача во временное пользование в виде аренды или лизинга имущества;
- выдача долгосрочных займов.

Основными задачами при таком вложении денежных средств выступают: увеличение дохода (деньги делают деньги), вложение капитала, чтобы избежать (либо снизить) последствия инфляции, уменьшить влияние негативных факторов на основные виды

деятельности (конкуренции, потери рынков сбыта, роста цен, увеличения себестоимости продукции).

Объектом исследования в данной работе является ОАО «Минскпромстрой». Предметом исследования - комплекс теоретических и практических аспектов планирования и эффективности финансовой недвижимости.

Открытое акционерное общество «Минскпромстрой» создано на основании решения конференции представителей совладельцев имущества КПП «Минскпромстрой» от 20.04.2000 г. путем присоединения к нему его дочерних предприятий СУ-20, СУ-21, СУ-22, СУ-23, СУ-24, СУ-25, СУ-51, СУ-69, УМСР-146, «Алюотерм», ЗСЖБК, Производственно-маркетингового центра, «Гарантстройсервис»,

Основной вид деятельности ОАО «Минскпромстрой» – промышленное и гражданское строительство. В составе общества имеются филиалы подсобного производства, выпускающие продукцию промышленного производства, которая используется в строительстве – выпуск бетонных и железобетонных изделий и конструкций, производство бетона и раствора, выпуск столярных изделий и заготовок и т.п. Общество оказывает услуги сторонним организациям в предоставлении имущества (производственные и офисные площади) в аренду.

Уставный фонд ОАО «Минскпромстрой» составляет 26368 млн. руб., разделен на 2197358 простых именных акций номинальной стоимостью 12000 руб. каждая. Устав зарегистрирован Минским городским исполнительным комитетом, решение от 20.06.2000 г. в Едином государственном регистре юридических лиц за № 100064639. Высшим органом управления ОАО «Минскпромстрой» является Общее собрание акционеров. Руководство деятельностью Общества в период между собраниями акционеров осуществляет Наблюдательный совет. Руководство текущей деятельностью осуществляет дирекция и генеральный директор. Чистая прибыль Общества и его филиалов распределяется и используется на основании утвержденного Наблюдательным советом «Положения о порядке распределения и использования прибыли, остающейся в распоряжении Общества и его филиалов» и в соответствии с утвержденными общим собранием акционеров нормативами.

В результате проведенного анализа финансово-хозяйственной деятельности ОАО «Минскпромстрой» за 2008 – 2010 гг. можно сделать следующие выводы:

- выручка от реализации увеличилась на 174 065 млн. руб.;
- рост себестоимости составил 139 330 млн. руб. (в 2,1 раза);
- доля себестоимости в структуре выручки в период с 2008 по 2010 гг. снизилась 2,1%, что является положительной тенденцией и благоприятно влияет на деятельность предприятия;
- прибыль от реализации возросла на 16885 млн. руб. или в 18,3 раза;
- чистая прибыль за 2008 – 2010 гг. выросла на 8 580 млн. руб.;
- предприятие финансово устойчиво и платежеспособно;
- предприятие активно направляет свободные денежные средства на финансирование внеоборотных активов и развитие собственного бизнеса, что препятствует вложению средств в финансовую недвижимость.

По результатам анализа динамики и структуры финансовой недвижимости, можно сделать вывод, что долгосрочные финансовые вложения в структуре имущества ОАО «Минскпромстрой» имеют незначительный удельный вес (0,5%), что обусловлено высокими рисками и получением дохода в долгосрочной перспективе.

При планировании недвижимости исходят из фактического положения дел, учитывают инвестиционные проекты из стратегического плана и рассчитывают плановую стоимость недвижимости на перспективу.

Нами предложены мероприятия, направленные на повышение прибыли и эффективности использования финансовой недвижимости, такие как:

- совершенствование планирования финансовой недвижимости;
- стимулирования роста финансовой недвижимости;
- выявление резервов роста прибыли;
- совершенствование источников финансирования;
- совершенствование методов управления капиталом предприятия.

Направляя свободные денежные средства в финансовую недвижимость, ОАО «Минскпромстрой» будет получать стабильный ежегодный доход.

УДК 69:658:378.244

Динамика изменения эффективности строительных работ при снижении ставок налога при упрощенной системе налогообложения

Голубова Н.А.

(научный руководитель – Валицкий С.В.)

Белорусский национальный технический университет

Минск, Беларусь

В Беларуси в 2013 году планируется изменить условия применения упрощенной системы налогообложения [1]. Для создания более благоприятных условий ведения малого бизнеса планируется снизить ставки единого налога при упрощенной системе налогообложения. Для субъектов хозяйствования, применяющих УСН без уплаты НДС планируется вместо 7 % [2] установить ставку единого налога в размере 5,0 %, для организаций применяющих УСН с уплатой НДС ставка изменится с 5,0 % до 3,0 %. Если вспомнить, что в 2011 году ставки единого налога составляли 8,0 % и 6,0 % соответственно для организаций освобожденных и не освобожденных от уплаты НДС, то следует отметить достаточно пристальное внимание со стороны руководства Республики Беларусь к вопросам эффективности ведения малого бизнеса.

Рассмотрим на условном примере динамику изменения эффективности деятельности организации, при изменении налоговых ставок за 2011-2012 годы с учетом планируемого снижения ставок единого налога в 2013 году:

1. работающие по упрощенной системе налогообложения без уплаты НДС (УСН без НДС);
2. работающие по упрощенной системе налогообложения с уплатой НДС (УСН с уплатой НДС);
3. работающие по общеустановленной системе налогообложения (ОУСН).

На рисунке 1 наглядно показана динамика роста прибыли субъектов малого предпринимательства при снижении ставок единого налога.

Снижение ставок единого налога позволит субъектам хозяйствования, работающим по УСН без уплаты НДС повысить размер чистой прибыли на 33%, а для организаций, использующих УСН с уплатой НДС на 41,6 %. При этом возможность при равноценных условиях получить чистую прибыль организациям, работающим по УСН с уплатой НДС практически такая же, как и у организаций, применяющих общеустановленную систему налогообложения.

Динамика снижения налоговой нагрузки показывает стремительное выравнивание условий хозяйствования организаций, применяющих общеустановленную систему налогообложения и упрощенную систему налогообложения с уплатой НДС (рисунок 2).

Особенно положительна тенденция выравнивания, которая связана не с увеличением налоговой нагрузки на средний и крупный бизнес, а со снижением налоговых ставок для малого предпринимательства. Хотя, даже планируемое снижение ставок единого налога все-таки не позволяет субъектам малого предпринимательства, плательщикам НДС получить более льготные, по сравнению с общеустановленной системой налогообложения условия хозяйствования.

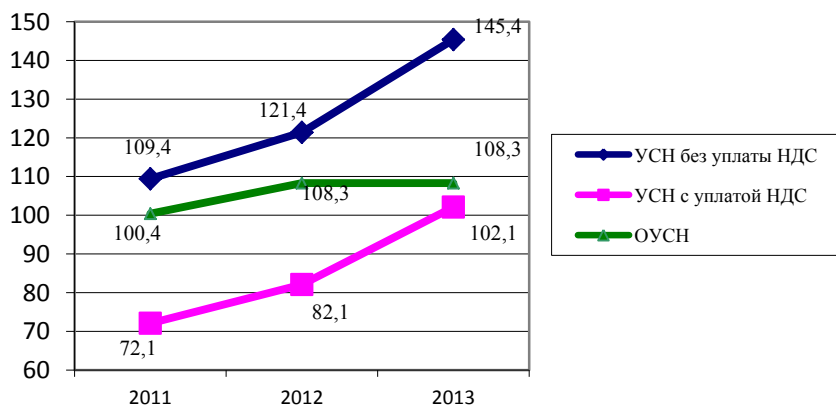


Рисунок 1 - Динамика чистой прибыли, остающейся в распоряжении организации после уплаты налогов, сборов и платежей за 2011-2013 годы, у.е.

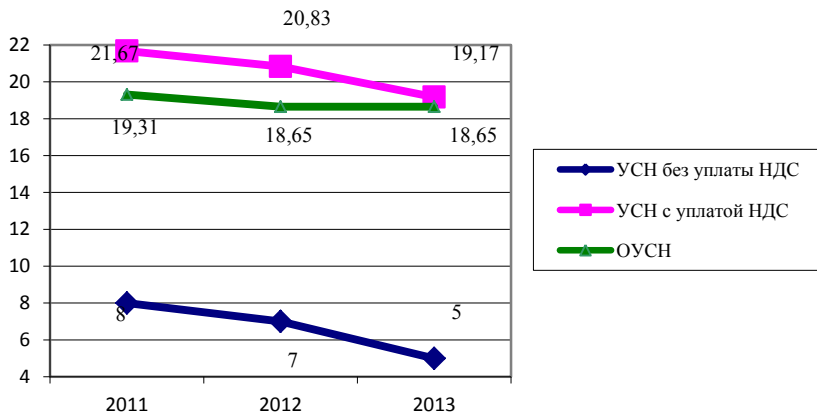


Рисунок 2 - Динамика удельного веса налогов, уплачиваемых из выручки и из прибыли в стоимости строительных работ за период с 2011 по 2012 годы, %

Рассматривая динамику рентабельности по чистой прибыли (рисунок 3) следует отметить стремительный рост на 3,6 % рентабельности затрат у субъектов хозяйствования, применяющих упрощенную систему налогообложения. Снижение налоговой нагрузки позволяет повысить прибыльность деятельности организаций, получить дополнительные ресурсы на развитие, инвестиционную, инновационную активность субъектов малого предпринимательства.

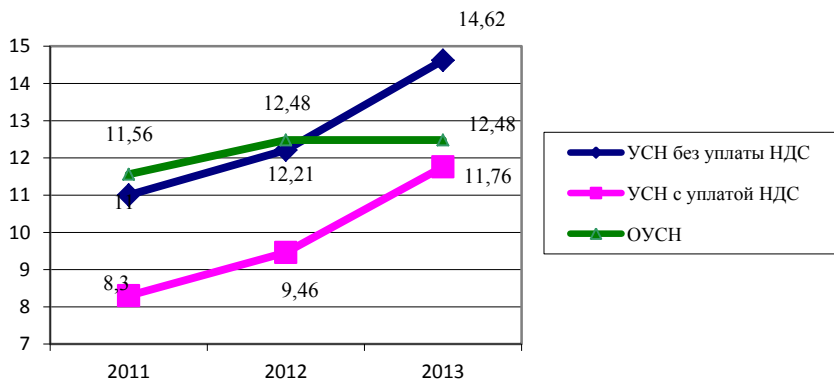


Рисунок 3 - Динамика рентабельности затрат, рассчитанный по чистой прибыли за период с 2011 по 2012 годы, %

В целом следует отметить, что, планируемое снижение ставок единого налога для организаций, применяющих упрощенную систему налогообложения способно значительно активизировать малый бизнес, повысить эффективность его работы.

Проблемы и перспективы удовлетворения потребности в жилье в Республике Беларусь

Гордиенко А.В.
 (научный руководитель – Гушель О.И.)
 Белорусский национальный технический университет
 Минск, Беларусь

Жилищный вопрос - актуальная и остро стоящая проблема для многих граждан нашей страны, в том числе и молодежи. Из-за высокой стоимости квадратного метра приобретение или строительство собственного жилья доступно далеко не всем гражданам. На 1 июня очередь нуждающихся в улучшении жилищных условий в Минске составила около 270 тыс. человек.

Поэтому рассмотрим способы разрешения данной проблемы. Для примера покупки или аренды возьмем однокомнатную и

двухкомнатную квартиры, площадью 44 и 65 кв.м. соответственно. В качестве нуждающихся примем молодую семью, состоящую из двух человек, которая располагает собственными средствами в размере 15 000 долл. (128 250 000 руб.).

Таблица 1 Стоимость коммерческого жилья и жилья, построенного с государственной поддержкой

	Общая площадь, м ²	Стоимость 1 м ² , бел.руб	Общая стоимость квартиры, бел.руб	Недостающая сумма на покупку квартиры, руб.	Недостающая сумма на покупку квартиры, долл.
Стоимость для очередников					
Двухкомнатная	65	3 500 000	227 500 000	99 250 000	11 608
Средняя стоимость жилья по г.Минску (1200 долл./м ²)					
Двухкомнатная	65	10 260 000	666 900 000	538 650 000	63 000

Рассмотрим 1-ый вариант: строительство с использованием льготного кредита. Плюсом данного способа является низкая процентная ставка по кредиту и, в итоге, владение собственным жильем. Однако проблема заключается в том, что получить льготный кредит на строительство может только ограниченное число нуждающихся.

Таблица 2 Стоимость двухкомнатной квартиры с привлечением льготного кредита.

Вид кредита	Годовой процент	Срок кредита	Кредитная сумма, млн. руб.	Ежемесячные выплаты, руб.	Будущая стоимость, млн. руб.	Текущая стоимость, руб.
Льготный кредит	6%	20 лет	307 800	2 205 175	529 242 000	90 170 907
Кредит для нуждающихся	20%	20 лет	230 850	3 921 809	941 234 160	160 365 084
ИТОГО			538 650	6 126, 984	1 470 476 160	250 535 991
ИТОГО вместе с имеющимися 15 000 долл. = 129 000 000 руб.						379 535 991

На льготных условиях кредитуются 15 м² *2 = 30 м² (1200*30 = 36 000 долл. = 307 800 000 руб).

Оставшаяся сумма в размере 27 000 долл. = 230 850 000 руб. – кредит на строительство жилья для лиц, нуждающихся в улучшении жилищных условий.

Вариант 2: ипотечное строительство. Причины нераспространенности ипотеки в Беларуси:

1. низкая платежеспособность населения
2. высокие цены на квартиры.

Основополагающий принцип ипотеки – средняя зарплата должна равняться стоимости квадратного метра. Однако проанализировав среднюю заработную плату и стоимость квадратного метра в странах Европы по состоянию на май 2012г., можно сделать вывод, что данный принцип соблюдается только в Германии, где средняя заработная плата, равная 3178 долл., превышает стоимость кв.м. на 30%. В то время как в РБ отношение заработной платы к стоимости столичного кв.м. составляет порядка 42 %.

Таблица 3 Стоимость ипотеки на примере двухкомнатной квартиры.

Вид кредита	Годовой процент	Срок кредита	Кредитная сумма, млн. руб.	Ежемесячные выплаты, руб.	Будущая стоимость, руб.	Текущая стоимость, руб.
Для нуждающихся в улучшении жилищных условий	20%	20 лет	538 650 (63 000 долл.)	9 150 888	2 196 213 120	374 185 211
ИТОГО вместе с имеющимися 15 000 долл. = 129 000 000 руб.						503 185 211
На покупку/строительство жилья	33%	15 лет	538 650	14 925 910	2 686 663 800	604 777 274
ИТОГО вместе с имеющимися 15 000 долл. = 129 000 000 руб.						736 777 274

Вариант 3: строительство в городах-спутниках. Основным преимуществом данного строительства является более низкая стоимость жилья в сравнении со столицей, а также ее непосредственная близость. Однако следует отметить основной отрицательный фактор – отсутствие инфраструктуры в городах-спутниках.

Вариант 4: аренда коммерческого жилья. Преимущества: быстрое решения квартирного вопроса, т.к. за несколько дней можно найти жилье, отвечающее вашим требованиям; отсутствие каких-либо кредитных обязательств, что в значительной степени упрощает жизнь молодой семьи.

Однако стоимость аренды достаточно высока и для двухкомнатной квартиры составляет около 350 долл. в месяц.

Вариант 5: аренда государственного жилья. В Минске существует 5 зон, у каждой из которых свой коэффициент: самый высокий- 1,5, самый низкий – 0,5, который учитывается при расчете стоимости аренды. Стоимость аренды государственной двухкомнатной квартиры составляет в среднем 900 000 руб. Однако на конец лета 2012 в арендном фонде города Минска находилось 77 квартир и 11 среди них только подлежали распределению.

Вариант 6: строительство жилья с привлечением кредита стройсберкасс.

Стройсберкассы возникли в Германии в 1924г., и позднее немецкий опыт был перенесен в другие европейские страны. На данный момент в ФРГ строительство 61% нового жилья финансируется за счет кредитов, выданных строительно-сберегательными кассами, и сумма вкладов составляет около 40% ВВП страны.

Главное назначение стройсберкасс — предоставление участникам жилищных кредитов на льготных условиях. Функционируют ни следующим образом: 1 стадия - накопление сбережений в размере 40-60% от необходимой суммы в течении определенного времени под процент ниже, чем по банковским депозитам, путем ежемесячных отчислений в ССК, 2 стадия - кредитование по льготным процентам. Ресурсы касс формируются за счет: вкладов их участников, процентов, уплаченных по ранее выданным кредитам и государственных премий, предоставляемых участникам касс за счет средств государственного бюджета. Размер премий составляет, как правило, 10—30% от годового вклада.

Таким образом, для разрешения жилищной проблемы в Республике Беларусь необходимо:

1. Развитие и финансирование строительства арендного жилья и городов-спутников.

2. Стабилизация экономической ситуации, и как результат - понижение % ставок по кредитам.

3. Рассмотрение варианта создания стройсберкасс как альтернативы очередному строительству. Реализация данного варианта может быть осуществлена с помощью:

а) разработки специального закона (например, в Германии – Закон «О сберегательных кассах по кредитованию строительства»), который будет устанавливать сферу их деятельности и меры надзора за ними с целью обеспечить надежность и сохранность вкладов, устойчивое развитие системы в целом;

б) обеспечения государственной поддержки жилищной сберегательной системы с уплатой государственной премии на сбережения;

в) разработки стандартных сроков и условия контрактов ССК, которые не должны часто меняться, что повысит доверие населения к этой системе.

УДК 005.334.4:005.521

Апробация кризис-прогнозных моделей для строительных организаций Республики Беларусь

Ерошеня Н.А.

(научный руководитель – Водоносова Т.Н.)

Белорусский национальный технический университет

Минск, Беларусь

На сегодняшний момент большую популярность в оценке критического состояния фирмы в мировой практике широко набирают кризис-прогнозные модели. Такие модели создавались с целью максимально быстрой и эффективной оценки состояния организаций. А их преимуществом является то, что они могут быть использованы не только менеджерами данной организации, но и для межфирменного контроля с позиции контрагента: заказчиками, генеральными подрядчиками, при проведении тендерных мероприятий для экспресс-оценки финансового состояния предприятий-участников торгов.

Наибольшую известность в области прогнозирования банкротства получила работа известного американского экономиста Э. Альтмана.

В 1968 году он разработал пятифакторную модель, которая имеет следующий вид:

$$Z = 1,2 X_1 + 1,4 X_2 + 3,3X_3 + 0,6 X_4 + X_5,$$

где X_1 – отношение операционной прибыли к сумме активов; X_2 – отношение выручки к сумме активов; X_3 – отношение рыночной стоимости акций к задолженности; X_4 – отношение нераспределенной прибыли к сумме активов (реинвестированная прибыль); X_5 – отношение оборотного капитала к сумме активов.

Через некоторое время ученые со всего мира подхватили эту идею, и вскоре появился ряд других похожих моделей, наиболее известные из которых модель Лиса (Великобритания, 1972), модель Таффлера-Тишоу (Великобритания, 1977), модель Спрингейта (Канада, 1978), а также модель Давыдовой-Беликова (Россия, 1999).

Однако, несмотря на высокую степень эффективности использования кризис-прогнозных модели в академической среде, на практике они не всегда показывают достоверные результаты.

Чтобы убедиться в этом, протестируем вышеперечисленные модели для одной из строительных организаций Беларуси, финансово-экономическое положение которого заранее известно. В качестве примера, возьмем фирму ОДО «БелКонсалт-А» (г. Наровля, Гомельская область) которая выделяется на фоне других организаций данного вида деятельности высокой стабильностью в финансовом плане.

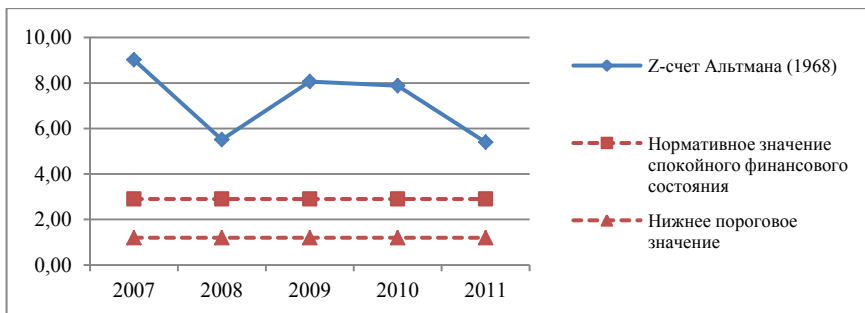


Рисунок 1. Результаты тестирования ОДО «БелКонсалт-А» согласно пятифакторной модели Альтмана

Апробация пятифакторной модели Альтмана (рис. 1) для «БелКонсалт-А» выявила, что ситуация в организации устойчива и банкротство в ближайшее время ей не грозит.

Однако получившиеся результаты намного превышают нормативное значение спокойного финансового состояния. Это значит, что данная модель не сможет раскрыть незначительные прорехи в управлении, которые в последствии могут привести к общему ухудшению положения организации и даже к ее банкротству.

Кроме того данная модель не показала, обнаруженные комплексным экономическим анализом существенное снижение финансовой стабильности организации в конце 2009 года, происходившей на фоне финансового кризиса.

Протестированные для фирмы остальные модели, кроме модели Лиса, показали тот же результат, что и модель Альтмана. Это подтверждает неоднозначность их работы в условиях Республики Беларусь, поэтому они не могут применяться в качестве обоснования для официального заключения о банкротстве белорусских организаций.

Выходом из положения может быть использование кризис-прогнозных моделей отечественных исследователей, однако на сегодняшний день их не так много.

В 2005 году на кафедре «Экономика предприятий и природопользования» Академии управления при Президенте Республики Беларусь пятифакторная модель Альтмана была

адаптирована для градообразующих предприятий города Мозыря и получила следующий вид:

$$Z = 0,48 X_1 + 0,6 X_2 + 1,3 X_3 + 0,2 X_4 + 0,4 X_5.$$

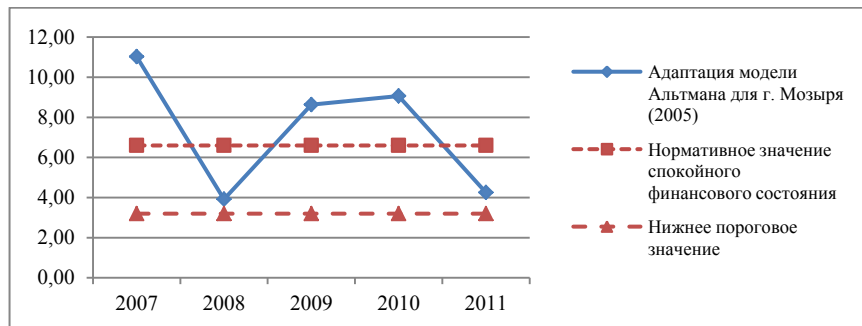


Рисунок 2. Результаты тестирования ОДО «БелКонсалт-А» согласно кризис-прогнозной модели для градообразующих предприятий г. Мозыря

Результаты, полученные для «БелКонсалт-А» показали (рисунок 2), что хотя данная модель более точно отображает ситуацию в организации, чем зарубежные, однако ее нижнее пороговое значение (которое показывает наступление кризисного состояния) все же не соответствует истинному положению организации.

На кафедре «Экономика строительства», БНТУ в 2012 году была создана принципиально новая кризис-прогнозная модель, при разработке которой учитывались особенности строительства Республики Беларусь: большая доля оборотного капитала в активе, незначительный уровень собственного капитала, особенности учетной политики в оценке выручки и капитала предприятия, а также относительно низкий уровень рентабельности. Модель выглядит следующим образом:

$$Z = 0,098 X_1 + 0,235 X_2 + 0,872 X_3 + 0,181 X_4 + 5,089 X_5.$$

где X_1 – отношение выручки к сумме активов; X_2 – отношение собственного капитала к привлеченному; X_3 – отношение добавленного капитала к сумме активов; X_4 – коэффициент текущей

ликвидности; X_5 – рентабельность продаж.

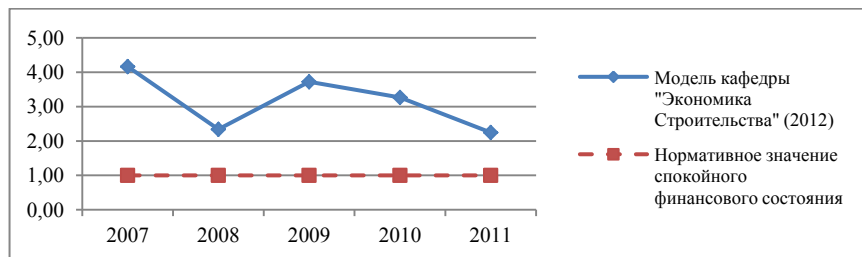


Рисунок 3. Результаты тестирования ОДО «БелКонсалт-А» согласно кризис-прогнозной модели кафедры «Экономика Строительства», БНТУ

Несмотря на высокую эффективность использования данной модели для сорока белорусских строительных организаций, для ОДО «БелКонсалт-А» она оказалась недостаточно достоверной по причине низкой чувствительности (так же как и в случае с моделью Альтмана).

Таким образом ни одна из вышеперечисленных моделей не отразила объективное состояние организации. Поэтому, чтобы добиться максимально точного результата представляется необходимым разработка оригинальной кризис-прогнозной модели с установлением множественных диапазонов качественных оценок, более полно отражающих характер динамики экономической ситуации в белорусских строительных организациях. Которая позволила бы не столько определить наступление кризиса, сколько выявить негативные тенденции в управлении фирмой.

Прибыль Завода КПД-3 ОАО МАПИД и пути ее повышения

Зубрицкая Е.И.
(научный руководитель – Валицкий С.В.)
Минский институт управления
Минск, Беларусь

Прибыль – это экономическая категория, которой отводится важная роль в условиях развития конкурентоспособной экономики. Прибыль занимает одно из главных мест в общей системе

стоимостных инструментов и рычагов управления экономикой. Это выражается в том, что финансы, кредит, цены, себестоимость и другие экономические рычаги прямо или косвенно связаны с прибылью.

В условиях конкурентной среды роль прибыли существенно возрастает. Она является движущей силой рынка. Именно прибыль определяет три коренные взаимосвязанные проблемы: что производить, как производить и для кого производить.

В процессе хозяйственной деятельности организации подводят итоги эффективности производственно-хозяйственной деятельности. Конечный финансовый результат хозяйственной деятельности организации – валовая (общая) прибыль или убыток – представляет собой сумму финансовых результатов от реализации продукции, работ, услуг, товаров, основных средств, материальных ценностей, нематериальных и прочих активов и прибыли (убытков), полученных от внереализационных операций.

Анализ прибыли Завода КПД-3 ОАО «МАПИД», проведенный в научной работе показал, что прибыль от реализации продукции работ, услуг в 2011 году увеличилась на 977 млн руб. по сравнению с 2010 годом (на 0,5% по удельному весу в общей сумме выручки от реализации продукции). Данное увеличение прибыли связано с уменьшением удельного веса себестоимости реализованных товаров, работ, услуг в общей сумме выручки от реализации продукции.

Завод КПД-3 ОАО «МАПИД» и в 2010 году, и в 2011 году получал прибыль от операционных доходов и расходов. Однако в 2011 году наблюдалось снижение данного показателя на 12 млн. руб. по сравнению с 2010 годом. При этом операционные доходы снизились на 18 млн. руб., операционные расходы – 5 млн. руб. В 2011 году убыток от внереализационной деятельности организации составил 2005 млн руб., что на 1361 млн руб. больше, чем в 2010 году.

По отношению к 2010 году общая прибыль Завода КПД-3 ОАО «МАПИД» в 2011 году уменьшилась на 396 млн. руб. Такое изменение произошло за счет: увеличения прибыли от реализации продукции (работ, услуг) на 977 млн. руб.; уменьшения прибыли от операционных расходов и доходов на 12 млн. руб.; увеличения убытка от внереализационных операций на 1361 млн. руб.

Величина чистой прибыли в 2011 году уменьшилась по сравнению с 2010 годом на 689 млн. руб. Данное изменение произошло за счет уменьшения суммы общей прибыли на 396 млн. руб. и увеличения суммы налога на прибыль на 231 млн. руб.

Завод КПД-3 ОАО «МАПИД» в 2010-2011 гг. получал чистую прибыль, однако в 2011 году наблюдалось уменьшение данного показателя.

Нераспределенная прибыль завода в 2011 году по сравнению с 2010 годом уменьшилась на 249 млн. руб. и была направлена: в фонд накопления – 2 273 млн. руб., что на 388 млн. руб. меньше, чем в 2010 году; в фонд потребления – 178 млн. руб., что на 152 млн. руб. больше, чем в 2010 году; в благотворительный фонд – 2 млн. руб., что на 13 млн. руб. меньше, чем в 2010 году.

Анализ рентабельности Завода КПД-3 ОАО «МАПИД» показал, что завод имел прибыль в размере 0,0546 рубля в 2010 году, 0,060 рублей в 2011 году с каждого рубля вложенного в оборот. По сравнению с 2010 годом показатели рентабельности производственной деятельности и рентабельности продаж в 2011 году увеличились.

В общем, Завод КПД-3 ОАО «МАПИД» можно считать финансово устойчивой организацией, однако существует тенденция к снижению устойчивости, поэтому руководству завода следует принять определенные меры к восстановлению экономических и финансовых показателей на прежний уровень.

При выявлении резервов увеличения прибыли Завода КПД-3 ОАО «МАПИД» было определено, что если заводу удастся реализовать планируемое увеличение объема реализации продукции (работ, услуг) на 20% и снизить себестоимость на 5%, то прибыль в будущем периоде увеличится на 3057,2 млн. рублей. При увеличении суммы чистой прибыли, величина средств, направляемых в фонды Завода КПД-3 ОАО «МАПИД» также увеличится. При увеличении величины фондов, созданных в организации, улучшится и материальное положение работников, повысится заинтересованность в работе, улучшится техническая оснащенность производства.

УДК 796:338

Анализ факторов влияющих на загруженность спортивных объектов

Карнейчик В.В.

(научный руководитель – Голубова О.С.)

Белорусский национальный технический университет

Минск, Беларусь

Загруженность объектов спортивной инфраструктуры является одним из наиболее важных показателей главным образом отражающих социально-экономическую эффективность функционирования физкультурно-оздоровительных и спортивных сооружений.

При анализе загрузки спортивных сооружений необходимо учитывать, прежде всего, фактическую и максимальную пропускную способность объектов. Максимальная пропускная способность определяется согласно планово-расчетным показателям количества занимающихся и режимами эксплуатации физкультурно-оздоровительных и спортивных сооружений [3].

Фактическая пропускная способность – общее количество человек воспользовавшихся физкультурно-оздоровительными и спортивными услугами объекта за определенный период времени.

Один из методов оценки загруженности спортивных объектов заключается в сопоставлении фактической пропускной способности на конкретный период с максимальной пропускной способностью, в соответствии с режимом эксплуатации конкретного сооружения.

$$Z_o = \frac{ПСф}{ПСн} \times 100\%$$

где Z_o — загрузка объекта, %;

ПСф — фактическая пропускная способность, чел.

ПСн — нормативная пропускная способность, чел.

Или загруженность также можно определить как соотношение фактического объема оказанных услуг и нормативной пропускной способности объекта. Для расчета данного показателя используется следующая формула:

$$Z_o = \frac{V\phi}{ПСн} \times 100\%$$

где Z_o — загрузка объекта, %;

$V\phi$ — фактический объем оказанных услуг, чел.-часов;

$ПСн$ — нормативная пропускная способность, чел.-часов.

Для оценки загрузки предлагается использовать шкалу пороговых значений, приведенную в таблице 1.

Таблица 1 – Шкала пороговых значений для оценки загрузки спортивных объектов.

Значение показателя	Уровень загрузки
80 % < Значение показателя < 100 %	Оптимальный уровень
70 % < Значение показателя < 80 % 100 % < Значение показателя < 120 %	Допустимый уровень
120 % < Значение показателя < 70 %	Неоптимальный уровень

Данный подход был применен для оценки загруженности 3-х спортивных объектов города Минска за период с 2008-по 2010г.: Коммунальное культурно-спортивное унитарное предприятие «Аква-Минск», Государственное учреждение «Городской центр олимпийского резерва по теннису», Государственное учреждение физической культуры и спорта «Хоккейный клуб «Юность - Минск».

Показатель загрузки исследуемых объектов за этот период находился на оптимальном либо на допустимом уровне (рисунок 1).

Но такое положение дел наблюдается не везде. Так, показатели загрузки спортивных объектов в Минской области колеблются от 27 до 100%..

К наиболее важным факторам, влияющим на уровень загрузки спортивных объектов относятся: оптимальность расположения, уровень цен, график работы, качество и ассортимент услуг [1].

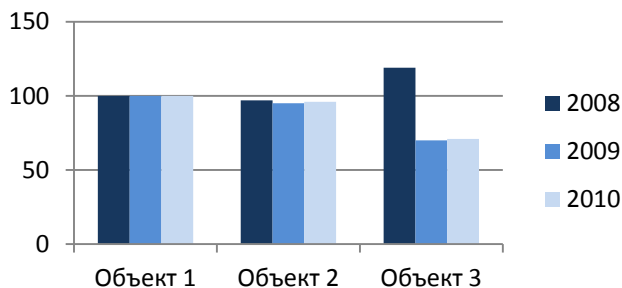


Рисунок 1 – Загрузка спортивных объектов (в %)

Выявлению реальной значимости этих факторов было посвящено социологическое исследование, проведенное на базе 3-х спортивных комплексов города Минска в 2012 г. В опросе приняли участие 450 получателей услуг объектов, репрезентативными оказались 307 анкет.

В числе приоритетных факторов респонденты указали как наиболее значимые: удобство месторасположения объекта (54,48%), качество услуг и профессионализм тренерского состава (50% и 54,5%), доступность цен (48,97%). Именно эти факторы главным образом влияют на решение потребителя при выборе спортивного сооружения для занятий.

Как мы видим, доступность цен и качество услуг для потребителей имеет особое значение. Здесь возникает противоречие: с одной стороны недостаточное количество денежных средств не позволит повысить качество услуг, т.к. оно во многом определяется санитарно-гигиеническими условиями, материально-технической обеспеченностью занятий, состоянием спортивного оборудования, квалификацией тренерского состава, а с другой - значительное повышение цены на услуги может повлечь за собой снижение посещаемости спортивных объектов.

Одной из основных проблем функционирования сети спортивных сооружений является неравномерность загруженности их в течение дня.

Наиболее предпочитаемым временем для посещений физкультурно-спортивных объектов являются будние дни с 18.00 до 21.00 и выходные с 11.00 до 19.00. В связи с этим, в утренние и

дневные часы в будни в спортивных сооружениях наблюдается недостаточное количество посетителей, а в вечерние – переполнение залов, бассейнов и т.д.

Известно, что разные возрастные группы, в зависимости от распорядка дня, предпочитают различное время для занятий. Это необходимо учитывать при составлении графика работы секций и при формировании групп. С помощью системы скидок, можно привлекать занимающихся в наименее востребованные часы работы спортивного объекта.

На вопрос: «Какие изменения необходимо внести в работу посещаемого Вами спортивного сооружения?» были получены следующие ответы: улучшить материально-техническую базу и санитарно-гигиенические условия (33,45% и 31,01%); разнообразить физкультурно-оздоровительные и дополнительные услуги (32,77% и 22,65%), внести изменения в график работы (25,44%). Все устраивает в работе спортивных сооружений лишь 15% получателей физкультурно-оздоровительных и спортивных услуг.

Занимающиеся зачастую вынуждены посещать несколько спортивных объектов из-за невозможности получить в одном месте весь спектр желаемых услуг. Из этой группы респондентов практически половина не полностью удовлетворена ассортиментом услуг одного комплекса.

Внедрение разнообразных физкультурно-оздоровительных (фитнес, плавание, тренажеры и пр.), спортивных (занятия секций по видам спорта), дополнительных (массаж, сауна, солярий и др.) и сопутствующих (автостоянка, работа кафетериев т.д.) услуг с учетом запросов потребителей позволит не только увеличить количество посетителей, но и принесет дополнительную прибыль объектам. В целом, спортивные сооружения, создают спрос на целый ряд сопутствующих товаров и услуг.

Таким образом, анализ загрузки и комплексная оценка работы спортивных сооружений, проведение мониторинга по изучению интересов и запросов различных категорий населения, помогут реализовать конкурентные преимущества спортивных объектов.

Выявление резервов для проведения дополнительных занятий, позволит руководителям объектов искать новые, эффективные пути реализации своих возможностей.

УДК 69:658:378.244

Анализ динамики стоимости строительных работ, сформированной по сметно-нормативной базе НРР-2012

Касперович В.В., Атрушкевич К.А.
(научный руководитель – Голубова О.С.)
Белорусский национальный технический университет
Минск, Беларусь

Стоимость строительной продукции, с одной стороны отражает размер затрат заказчика на возведение тех или иных объектов, с другой стороны является источником получения доходов строительной организации, то есть определяет возможность получения прибыли, характеризует эффективность выполнения работ. Сущность государственного регулирования цен на строительную продукцию и состоят в увязке, совмещении интересов двух сторон.

С первого января 2012 года в соответствии с Указом Президента РБ № 361 от 11.08.2011 г. «О совершенствовании порядка определения стоимости строительства объектов и внесении изменений в некоторые указы Президента Республики Беларусь» (далее – Указ № 361) [1] сметная документация на строительство объектов независимо от источника финансирования разрабатывается на основании нормативов расхода ресурсов в натуральном выражении, утверждаемых в порядке, определяемом Советом Министров Республики Беларусь.

Для отражения в сметной документации изменения стоимости строительства объекта с даты начала разработки сметной документации до завершения нормативного срока строительства используются прогнозные индексы цен в строительстве, утверждаемые Министерством экономики. Таким образом, в сметной документации определяется стоимость строительства на дату окончания работ.

Расчеты по текущим ценам по новым сметно-нормативным базам еще входят в практику деятельности строительных организаций. Организации интересуют возможность получения

прибыли, компенсация соответствующих затрат при использовании сметно-нормативной базы 2012 года.

В текущих ценах сметная документация составляется на месяц, установленный проектной организацией, исходя из наличия исходных данных. Подрядная же организация, рассчитывает стоимость выполненных работ исходя из цены, сформированной на этапе проектирования, пересчитанной по прогнозному индексу на месяц выполнения работ.

Получается, что стоимость выполненных работ за отчетный месяц, с одной стороны, зависит от уровня цен на момент составления сметной документации, а с другой – от соответствия прогнозного индекса динамике инфляционных процессов (рисунок 1). Исследование этого вопроса и является целью нашего исследования.

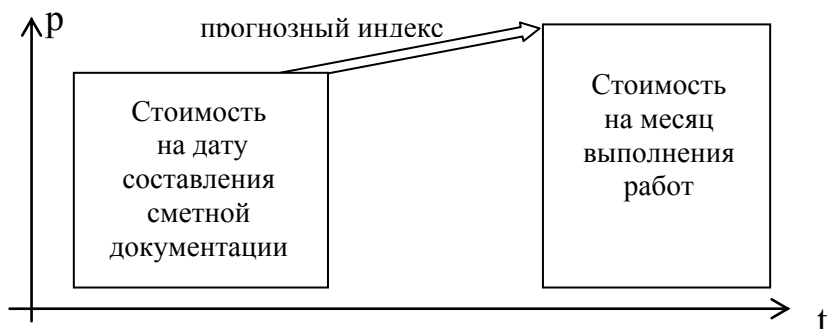


Рисунок 1. Формирование стоимости работ в строительстве

Исходя из поставленной цели, для ее достижения, был выдвинут ряд задач:

- изучить влияние даты составления сметной документации на стоимость выполненных работ;
- проанализировать динамику изменения отдельных статей затрат;
- оценить эффективность выполнения работ для подрядной организации.

Предметом исследования является стоимость строительно-монтажных работ, сформированная по сметно-нормативной базе НРР-2012.

Объектом исследования данной работы выступает строительство здания суда Первомайского района по улице Ф. Скорины. Сравнительный расчет стоимости строительства выполнен на примере работ по укладке фундаментных блоков стен подвалов.

Стоимость данных работ последовательно определялась на разные месяцы: на 1 июня 2012 года, на 1 июля, на 1 августа, 1 сентября, 1 октября и на 1 ноября 2012 года. За месяц выполнения работ независимо от даты составления сметной документации был принят ноябрь 2012 года.

Очевидно, что стоимость СМР, рассчитанная на месяц составления сметы и проиндексированная на месяц выполнения работ отличается от стоимости СМР того же объекта, рассчитанная в текущих ценах месяца выполнения работ. Это связано, прежде всего, с постоянным ростом цен в Республике Беларусь. Для учета роста цен, используются прогнозные индексы цен в строительстве.

Изучив стоимость СМР, и динамику отдельных статей затрат: заработную плату рабочих, общехозяйственные и общепроизводственные расходы, стоимость материалов, прибыль, построив графики зависимости стоимости от месяца составления сметной документации, также можно заметить следующее: чем позже выполняются работы, тем дороже это обходится заказчику (рисунок 2).

Рассматривая динамику роста стоимости строительных работ, следует отметить, что за анализируемый период стоимость работ выросла на 16,28%. Однако рост стоимости неравномерный. За июнь-август стоимость росла на 3,06 – 6,08% в месяц. Но начиная с сентября 2012 года, стоимость строительных работ снизилась на 0,29%, и даже некоторое увеличение ее на 01.11.2012 не обеспечило выход на уровень августа 2012 года.

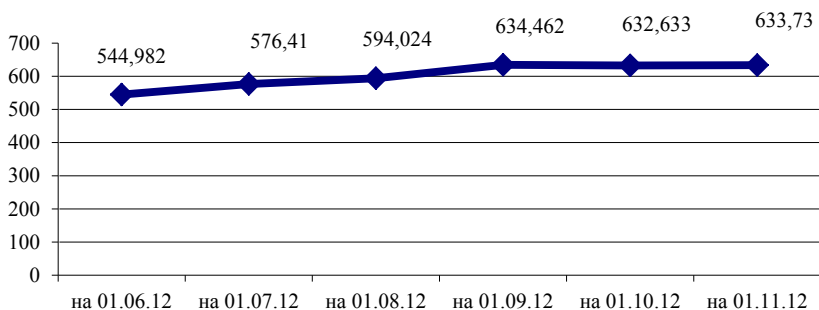


Рисунок 2. Стоимость строительных работ на момент составления сметной документации, млн. руб.

Приказ Министерства архитектуры и строительства Республики Беларусь от 28 августа 2012 года № 270 «О внесении изменений и дополнений в нормативные технические акты, применяемые при определении сметной стоимости строительства и составлении сметной документации» (далее – Приказ № 270) [2], который вступил в силу с 1 сентября 2012 года установил обязательность применения поправочных понижающих коэффициентов к таким статьям затрат, как общехозяйственные и общепроизводственные расходы, плановая прибыль, временные здания и сооружения и зимнее удорожание работ. После вступления в силу этого приказа с сентября 2012 года мы и наблюдаем снижение общей стоимости строительно-монтажных работ.

Как было сказано выше для отражения в сметной документации изменения стоимости строительства объекта с даты начала разработки сметной документации до завершения нормативного срока строительства используются прогнозные индексы цен в строительстве [3], утверждаемые Министерством экономики. На 2012 год прогнозный индекс составил 173,4%, на 2013 год 118,4. В письме № 04-2-01/4163 от 30.05.2012г. Минстройархитектуры приведена система распределения индексов по месяцам, в соответствии с которой на анализируемый период прогнозный индекс цен в строительстве на рассматриваемый период составляет 1,0112 в месяц.

Пересчитав стоимость строительных работ с привязкой ее к одному месяцу выполнения работ (на ноябрь 2012 года) мы получили, что стоимость строительных работ зависит от того, на какой момент времени была сформирована сметная документация (рисунок 3).

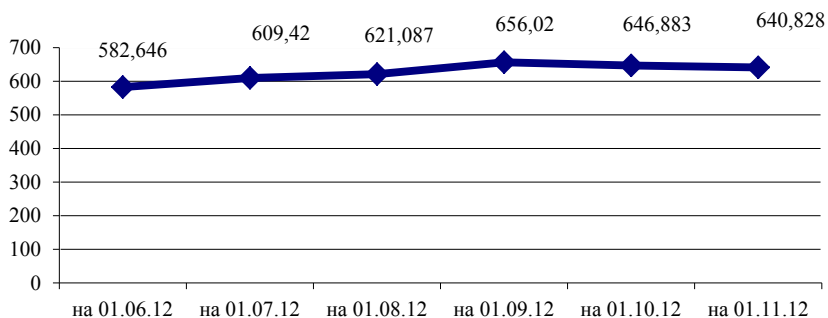


Рисунок 3. Стоимость строительных работ на момент выполнения работ, млн. руб.

Анализируя значения стоимости выполненных работ, следует отметить, что за рассматриваемый период она выросла на 109,99%. То есть стоимость строительных работ, рассчитанная ресурсным методом выросла на 16,28 %, в то время как прогнозный индекс позволил компенсировать только 6,911%. И даже ужесточившееся с принятием Приказа № 270 регулирование стоимости работ в строительстве не позволяет сдерживать рост цен в пределах динамики прогнозного индекса.

Сравнивая стоимость строительных работ, определенную с учетом прогнозного индекса и стоимость, рассчитанную при выполнении работ ресурсным методом можно отметить, что чем ближе сроки выполнения работ к срокам составления сметы, тем меньше разница между проиндексированной (прогнозной) стоимостью и фактической (реальной). Или наоборот: чем больше разрыв между датой составления сметной документации и сроком выполнения работ, тем больше разница между ценой, определенной индексным методом и ресурсным.

Для более детального изучения изменения стоимости, рассмотрим динамику отдельных статей затрат: заработной платы

рабочих, общехозяйственных и общепроизводственных расходов, плановой прибыли и стоимости материалов.

Зарботная плата в текущих ценах на месяц составления документации с июня по ноябрь 2012 года выросла на 41,65% (рисунок 4).

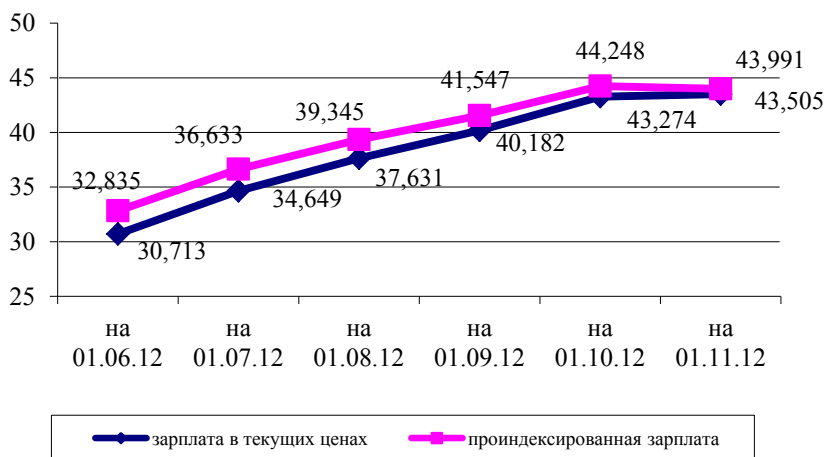


Рисунок 4. Величина заработной платы рабочих в текущих ценах на момент составления сметной документации и проиндексированная зарплата на момент выполнения работ, млн. руб.

Тогда заработная плата, рассчитанная с использованием прогнозного индекса, то есть проиндексированная на месяц выполнения работ (на ноябрь 2012 года), выросла на 33,98%. Таким образом, темп роста проиндексированной по прогнозному индексу заработной платы значительно ниже темпа роста среднестатистической заработной платы, рассчитанной ресурсным методом.

Важнейшей статьёй затрат являются материалы. Следует отметить, что за рассматриваемый период времени стоимость материалов также постоянно растёт. Темп роста составил 11,78% в текущих ценах, что почти в два раза превышает темпы роста стоимости, рассчитанной с применением прогнозных индексов (5,72%) (рисунок 5).



Рисунок 5. Стоимость материалов в текущих ценах на момент составления сметной документации и проиндексированная стоимость материалов на момент выполнения работ, млн. руб.

Фактическая же стоимость материалов, рассчитанная на момент выполнения работ по отпускным ценам ОАО «Минскжелезобетон» составляет 312 973 589,23р. Это на 5,52% меньше прогнозной стоимости и на 4,35% ниже текущей стоимости материалов, рассчитываемой в сметной документации. [4]

Величина общепроизводственных и общехозяйственных расходов (ОХР и ОПР) напрямую зависит от заработной платы. С 1 сентября 2012 года после вступления в силу Приказа № 270, который установил обязательность применения к статьям затрат, включающих ОПР и ОХР, поправочных коэффициентов, равных 0,81-0,86, применение этих коэффициентов позволило сократить разницу между стоимостью строительства, рассчитанной с применением ресурсного метода и стоимостью, сформированной с применением прогнозных индексов цен в строительстве (рисунок 5). Но все равно, темп роста стоимости определенный с применением прогнозных индексов отстает от динамики текущей стоимости даже с учетом понижающих коэффициентов.

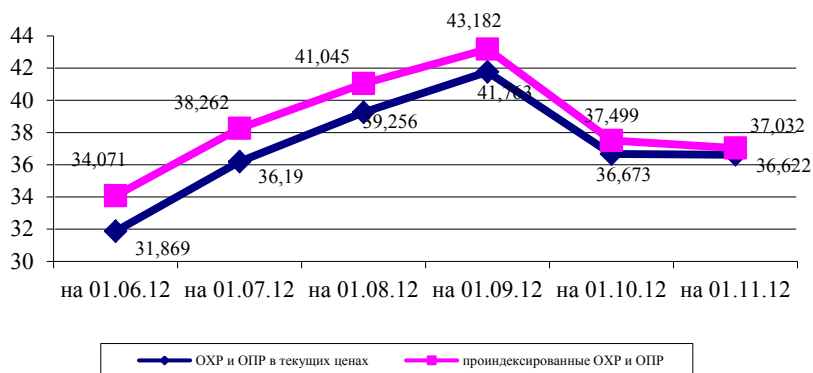


Рисунок 6. Величина общехозяйственных и общепроизводственных расходов в текущих ценах на момент составления сметной документации и проиндексированные ОХР и ОПР на момент выполнения работ, млн. руб.

Рассмотрев динамику изменения величины прибыли можно сказать, что она в текущих ценах увеличилась на 22,01%, что выше темпа роста прогнозной прибыли, которая увеличилась всего на 15,4% (рисунок 7).

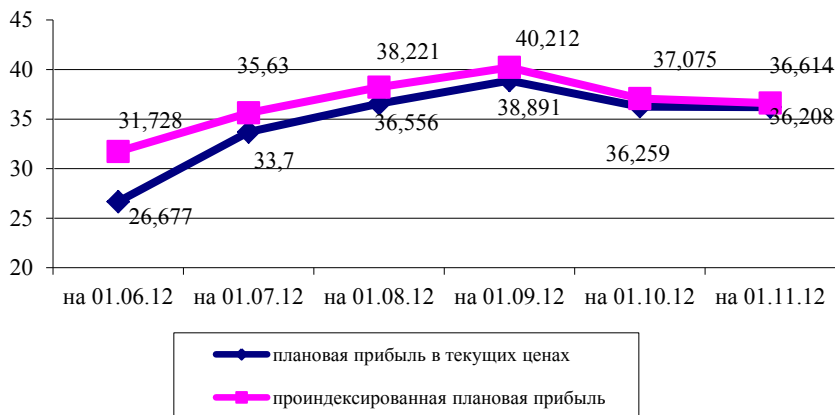


Рисунок 7. Величина плановой прибыли в текущих ценах на момент составления сметной документации и проиндексированная плановая прибыль на момент выполнения работ, млн. руб.

Согласно Приказу № 270, к статье «плановая прибыль» также применяется понижающий коэффициент, равный 0,86. Это

существенно снизило темп роста прибыли, рассчитанной в текущих ценах.

Также можно заметить, что плановая рентабельность выполнения строительно-монтажных работ в текущих ценах с июня по сентябрь 2012 года выросла с 6,99 % по 7,97 %, а после вступления в силу Приказа № 270, она снизилась до 7,36 % (рисунок 8).

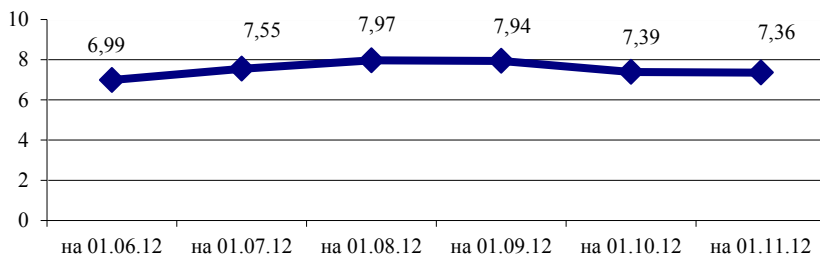


Рисунок 8. Величина рентабельности на момент выполнения работ, %.

Для подрядной организации применение расчета стоимости с учетом прогнозных индексов менее выгодно, так как они не покрывают средневзвешенных расходов, величина которых рассчитана ресурсным методом. Чтобы этого избежать, подрядной организации рекомендуется в договоре строительного подряда предусмотреть возможность корректировки неизменной договорной (контрактной) цены, а также расчетов за выполненные строительно-монтажные работы на основании средневзвешенной, фактической стоимости или при помощи иных методов расчета.

Организация бизнеса в интернете. Разработка собственного проекта.

Куликова Я.В., Никитина А.В.

(научный руководитель Гурьева О.О.)

Белорусский национальный технический университет

В наши дни одним из самых распространенных и общедоступных заработков является заработок в интернете. Условно в нем можно выделить три большие группы:

1. Простые способы заработка в интернете, не требующие никакого опыта и специальных знаний:

1.1) Простая механическая "работа" - клики по ссылкам, платный серфинг, чтение рекламных писем.

1.2) Платные регистрации, участия в опросах, написание сообщений на форумах с оплатой за посты.

1.3) Заработок на рекламных сообщениях в бесплатных блогах, форумах, социальных сетях.

1.4) Заработок на файлообменниках.

1.5) Участие в партнёрских программах.

2. Удалённая работа (фриланс).

Фриланс подразумевает под собой верстку, веб-программирование, раскрутка сайтов, написание для этих сайтов статей и т.д. Работая через интернет удалённо, можно зарабатывать на написании статей для газет и журналов, на переводах с/на иностранные языки, на оформлении печатной продукции и т. д. Всех людей, зарабатывающих себе на жизнь подобным способом, обычно называют *фрилансерами*.

3. Способы заработка при помощи своих сайтов

3.1) Размещение на своём сайте рекламы.

3.2) Продажа ссылок и статей со своего сайта.

3.3) Создание сайта для заработка на партнёрских программах.

3.4) Создание платного сервиса.

3.5) Создание и развитие сайта для последующей продажи.

Одним из ярких и неординарных примеров заработка в интернете стал сайт Milliondollarhomepage.com

Milliondollarhomepage.com — веб-сайт, придуманный Алексом Тью, 21-летним студентом из Великобритании для получения денег на высшее образование. Запущен 26 августа 2005. Главная страница сайта состоит из изображения размером $1000 \times 1000 = 1$ млн. пикселей, на котором каждый пиксель продавался за 1 доллар, минимальный размер покупки — блок 10 x 10 пикселей. Покупатель мог разместить в них крошечное изображение и указать адрес, на который будет ссылаться картинка. Необходимо было продать все пиксели в изображении и получить доход в один миллион долларов для оплаты учебы. Последняя тысяча пикселей была выставлена на аукционе eBay 1 января 2006. Аукцион был

завершен 11 января и принес Алексу 38 100 \$. Вырученная сумма составила 1 037 100 \$. Успех сайта быстро породил множество сайтов подражателей, но заработали они значительно меньшие суммы.

Наш проект не подразумевает нововведений в этом деле. Получать доход планируется при помощи своего сайта "Stroitel.by", путем размещения рекламы и платного сервиса. Данный сервис предназначен для пользователей, которым нужна помощь в оказании строительных услуг, а также пользователей, которые могут предложить эти услуги. Сайт ориентирован на Республику Беларусь, т.е. работать он будет на все областные центры, а также крупные города. Рассмотрим макет приветственной страницы (рисунке 1).



Рисунок 1 Макет приветственной страницы

Пусть некоторая семья, делает ремонт дома и ищет штукатура. В строке "Типе поиска" пользователь-представитель семьи должен выбрать слово "Предложение". Затем ввести слово "штукатур" в поисковую строку и нажать кнопку Найти. Перед пользователем появится страница объявлений. Ниже поисковой строки выведется количество найденных объявлений по ключевому слову, далее — сами объявления. Так как сайт ориентирован на работу по всей территории РБ, поэтому семья из Минска вряд ли станет искать штукатура в Гомеле или Бресте. Поэтому предусмотрены критерии поиска, которые включают следующие разделы: Область, Город, Количество человек, Ключевые слова. По этим критериям число

объявлений ограничивается, и пользователь выбирает наиболее подходящий ему вариант. Аналогично можно искать бригады каменщиков, отделочников, разнорабочих, сборщиков корпусной мебели.

Лица, предоставляющие строительные услуги могут найти себе работу, используя поисковую строку на стартовой странице (выбрав критерий "Спрос"). При размещении объявления о предоставляемых услугах пользователь должен выбрать на стартовой странице слова "Оставить свое объявление". Далее пользователь попадет на страницу создания объявления (оставить свое объявления могут и пользователи, ищущие работников). Пользователь-строитель, ищущий работу, должен заполнить поля: Тип* (предложение), Город*, Количество человек, Текст объявления*, Телефон*, E-mail. Поля, помеченные *. Затем остается нажать кнопку "Подать объявление".

Предполагается размещать на стартовой странице рекламу, имеющую исключительно строительный характер. На стартовой странице также предполагается существование раздела "Топ объявлений". Суть платных топ объявлений, как и на любых других ресурсах: разработчикам - доход, подающим объявления - поддержание их в верхней части поиска, а также отражение на стартовой странице. Эти объявления на странице поиска должны выделяться иным цветом и помечаться специальным знаком. Предполагается платные объявления сделать 3х классов. Премиум-объявления будут находиться в верхней части страниц результатов поиска, Вип-объявления помимо этого будут обозначены специальным символом и будут отражаться на стартовой странице. Объявления +30 дней: категория означает то, что поданное пользователем объявление будет существовать в течение 70 дней (по умолчанию любое поданное объявление будет существовать на сайте 40 дней).

В дополнение предполагается ввести на сайте полезный раздел под названием "Новости". Этот раздел будет демонстрировать статьи из мира строительства. Можно уверенно утверждать, что такое введение не ново, но авторы не считают, что оно станет лишним.

Имея на руках готовый проект сайта, остается лишь отдать его на разработку программистам, а далее — запустить его в действие.

Указ Президента РБ от 01.02.10 г. № 60 «О мерах по совершенствованию использования национального сегмента сети Интернет» гласит, что все сайты, размещенные на территории Беларуси, подлежат обязательной регистрации.

Для покупки доменного имени, хостинга, регистрации сайта необходимо выполнить следующую последовательность действий:

1. Завести личный кабинет на сайте регистратора.

2. На этом же сайте убедиться, что выбранный нами домен доступен для регистрации.

3. Подать заявку на регистрацию домена на сайте регистратора, заполнив регистрационную форму. Сразу после подачи заявки будет выставлен счет.

4. После подачи заявки на регистрацию домена необходимо произвести оплату. После подачи заявки на регистрацию домен остается свободным для регистрации другим лицам вплоть до момента, когда будет осуществлена оплата за домен.

5. Последним шагом является обязательная регистрация сайта в БелГИЭ (государственная инспекция Республики Беларусь по электросвязи Министерства связи и информатизации РБ). Регистрация осуществляется через личный кабинет на сайте регистратора.

Перспективы каркасно-щитового домостроения в Республике Беларусь

Куликова Я.В., Никитина А.В.

(научный руководитель Корбан Л.К.)

Белорусский национальный технический университет

Минск, Беларусь

Цель политики РБ в области жилищного строительства в 2012-2015 годах заключается в обеспечении ввода в данный период 18 700 тыс. квадратных метров общей площади жилья. Индивидуальное строительство занимает второе место в общем объеме жилищного строительства и составляет в нем 27,2%.

Проблема индивидуального строительства в первую очередь связана с выделением и владением земель.

В Беларуси с мая 2009 по май 2012 г. выдано населению под индивидуальное жилищное строительство 40 тыс. земельных участков. Более 2,3 тыс. изъяты, так как владельцы не приступили к работе в установленные сроки, которые определяются Указом № 520 11 ноября 2011 года "О некоторых мерах по совершенствованию отношений в области строительства, изъятия и предоставления земельных участков". Срок строительства по новому указу № 520 – 3 года. Если раньше считалось, что вы исполнили свои обязательства и завершили строительство, только когда объект принимался в эксплуатацию, то теперь нужно лишь возвести фундамент, стены и крышу.

Согласно Указу №431, вступившего в силу с 1.01.2012г, "О некоторых мерах по совершенствованию отношений в области изъятия, предоставления и использования земельных участков", при выкупе земельного участка в частную собственность (если он выделяется для размещения капитальных строений) предусмотрена возможность предоставления рассрочки платежа местным органам власти на срок до 5 лет после ввода объекта в эксплуатацию. Многодетным семьям участки будут выделяться бесплатно. Для остальных граждан, состоящих на учете нуждающихся в улучшении жилищных условий, в зависимости от различных обстоятельств предусматривается возможность получения земельных участков за 20-50% от их кадастровой стоимости. Также с 1 января 2012 года произвести отчуждение объектов недвижимости и всего, что на них расположено, можно будет только через 8 лет со дня ввода в эксплуатацию этих объектов и госрегистрации построенного жилья.

Чтобы получить льготный кредит на строительство жилья, сначала определяется попадает ли гражданин под одну из категорий Указа президента РБ № 13 от 6 января 2012 г. "О некоторых вопросах предоставления гражданам государственной поддержки при строительстве (реконструкции) или приобретении жилых помещений", а затем анализируются данные о доходах всех членов семьи за 12 месяцев.

В 2013 году в Беларуси предстоит построить и ввести в эксплуатацию 6,5 млн.кв.м. жилья, в том числе с господдержкой

запланировано сдать 2,5 млн. кв. м. жилья (по постановлению Совмина от 6 ноября 2012 года №1023). Помощь банков запланирована в весьма ограниченных объемах — около 653,5 млрд. BYR.

В весьма непростых условиях индивидуального жилищного строительства: ограничение сроков индивидуального строительства согласно Указу №520 президента РБ, уменьшение доли господдержки в жилищном строительстве согласно постановлению Совмина от 6 ноября 2012 года №1023 — самым подходящим будет направление по удешевлению строительства.

Наилучшим вариантом в данной ситуации является строительство каркасно-щитового дома. Суть каркасно-щитовой технологии такова: дома возводятся с помощью готовых элементов строительной конструкции. Такой элемент состоит из рамы, выполненной из дерева и эффективного современного утеплителя.

Такая технология строительства уже применялась. Щитовые домики строились в советское время, но качество их было далеко от идеального. В щитовых домах советского периода в лучшем случае можно было жить только в теплый период года. Но если осень была ранняя, то из такого домика срочно нужно было перебраться в город. Да и ранней весной в них жить также было не возможно.

Преимущества каркасного способа строительства:

- низкая стоимость — самая дешевая строительная технология;
- разнообразие архитектурных решений и вариантов отделки фасадов и интерьеров;
- доступность технологии, возможность возведения своими силами;
- возможность ведения работ в зимний период в любую погоду;
- отличное энергосбережение;
- отсутствие усадки и т.д.

Исходя из цели исследования важнейшим из перечисленных критериев, мы считаем дешевизну строительства домов по данной технологии. Перед нами была поставлена задача исследовать предложение на рынке и удостоверится в реальности цен застройщиков.

С этой целью были изучены: бизнес предложение белорусской фирмы " ДАНИНВЕСТ ", смета на строительство каркасно-щитового дома в базе 2006 с переводом в цены текущего года, а

также для сравнения была взята смета в ценах 2012 года, одного из домов, построенных по данной технологии в РФ.

1. Фирма " ДАНИНВЕСТ " на своем сайте говорит о том, что возводит каркасно-щитовые дома по немецкой технологии, при этом нам предлагают следующие цены:

Цена за 1 м ² каркаса дома в стандартной комплектации – от 180 Евро (234 \$) включает следующие работы:	Цена за 1 м ² площади дома в стандартной комплектации "под чистовую" отделку – 450-500 Евро(585-650\$) включает следующие работы:
<ol style="list-style-type: none"> 1. Разработка конструкторской документации по проекту (или проект предоставляет Заказчик) 2. Сборка каркаса дома от фундамента до крыши, с перекрытиями и черновыми полами (фундамент изготавливается Заказчиком) 3. Подготовка для монтажа и разводки электрических проводов и приборов 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Работы, включенные в стоимость каркаса дома в стандартной комплектации. 2. Инженерная инфраструктура (газ, вода, электричество, коммуникация) 3. Монтаж канализационной системы без сантехнического оборудования 4. Монтаж водопровода без сантехнических приборов 5. Разводка для системы отопления (металлопластик) 6. Утепление стен и потолков жилых помещений, пароизоляция, обшивка гипсокартоном 7. Герметизация фасадов, гидро-ветроизоляция 8. Установка водосточных желобов и труб 9. Отделка фасада (кирпич пр-ва Республики Беларусь) 10. Укладка кровли (мягкая кровля) 11. Окна ПВХ 12. Входная металлическая дверь 13. Гаражные ворота

Цена, приведённая в таблице, не является окончательной. Конструкция панелей разработана с учетом климатических условий РБ. Поэтому комплектация дома может изменяться и, соответственно, цена может быть меньше или больше.

В цену не входит: фундамент, аренда монтажного крана, командировочные расходы бригады монтажников, расходы по перевозке груза, внутренняя отделка, установка сантехники, отопительного оборудования.

При рассмотрении типовых проектов, предлагаемых фирмой "ДАНИНВЕСТ", мы получили такие результаты:

Тип дома	Общая площадь, м2	Стоимость каркаса, \$	Стоимость "под чистовую" отделку, \$
Односемейный дом	129,13	30216,42	75541,05 - 83934,5
Блокированный дом (21,23 м2)	А: 121,95	49 895,82	71 340,75 - 79 267,5
	Б: 91,28		53 398,8 - 59 332

2. Смета на строительство каркасно-щитового дома в базе 2006 и смета на строительство каркасно-щитового дома в ценах 2012 года в РФ.

Для сопоставимости сметных цен с ценой предложения фирмы "ДАНИНВЕСТ":

1. В сметную стоимость были включены :

- монтаж каркаса, наружная отделка стен
- полы и перекрытия (черновые полы 1го этажа, междуэтажные перекрытия, полы санузлов)
- сборка лестниц с перилами и площадок с маршами
- установка окон ПВХ
- устройство кровли из металлочерепицы
- электромонтажные работы
- работы по устройству вентиляции
- расходы по перевозке груза

2. Из сметной стоимости были исключены:

- земляные работы
- фундамент
- внутренние отделочные работы
- пропитка, огнезащита каркаса

Стоимость 1м2 внутренней площади по белорусской и российской сметам практически сопоставимы. Стоимость предложения фирмы "ДАНИНВЕСТ" значительно превосходит сметные, обусловлено включенными в комплект: наружной отделкой (кирпич), гаражные ворота, металлическая входная дверь.

Смета	Общая площадь, м2	Общая стоимость дома, \$	Стоимость 1м2 внутренней площади, \$
Белорусская	130	62 606,4	481,5

Российская	100	48 213	482,13
Итого:			
	ДАНИНВЕСТ	Белорусская смета	Российская смета
Стоимость 1м2, \$	585-650	481,58	482,13

На белорусском рынке каркасно-щитовых домов можно найти и цену и в пределах 420 \$ за 1м² внутренней площади, на данный показатель влияет комплектация. Строительство приведенных нами примеров домов под ключ на готовый фундамент в среднем занимает от 4 до 8 недель.

По данным мониторинга первом квартале 2012 года средняя цена частных домов: в 30 км от МКАД составляла 613\$ за 1м², в 16 км от МКАД 867\$ за 1м². Средняя стоимость в частной застройке Минска в апреле установилась на уровне 1422\$ за 1м². Исходя из этих цифр можно предполагать, что каркасно-щитовое домостроение в ближайшем будущем будет составлять значительную долю в индивидуальном строительстве.

Инновационный потенциал завода ОАО «БАТЭ»

Кушнеревич А.Н.
(научный руководитель – Валицкий С.В.)
Минский институт управления
Минск, Беларусь

Инновационная деятельность - это инициативный, творческий труд, связанный с преобразованием продуктов научной и научно-технической деятельности в инновации и их эффективным использованием для достижения основных социально-экономических целей развития хозяйственной системы. Инновационная деятельность включает комплекс научных, инженерных, технологических и конструкторских, организационных, финансовых и коммерческих мероприятий.

Одним из основных показателей эффективности и стабильности функционирования организации является показатель ее устойчивости. Внедрение новшеств может дать четыре вида

эффекта: экономический; научно-технический; социальный и экологический.

За счет получения экономического эффекта в форме прибыли организация осуществляет комплексное развитие и повышение благосостояния сотрудников. Остальные виды эффекта несут в себе потенциальный экономический эффект.

В настоящее время в соответствии с рекомендациями ЮНИДО (Организации Объединенных Наций по промышленному развитию) в зарубежной практике применяются следующие показатели оценки эффективности инновационной деятельности:

- чистый дисконтированный доход (ЧДД);
- внутренняя норма прибыли (IRR), или коэффициент дисконтирования;
- норма прибыли;
- норма прибыли на акционерный капитал;
- коэффициент финансовой автономности проекта (Кфа);
- коэффициент текущей ликвидности (Кл);
- в качестве интегрального показателя, характеризующего эффективность инновационной деятельности организации, может быть использован коэффициент результативности работы.

Для повышения эффективности использования научно-технического потенциала, его развития, позиционирования предприятия на рынке, а также с целью формирования позитивного общественного мнения города и региона о предприятии необходимо:

- продолжать развитие технического оснащения предприятия, налаживать выпуск новой номенклатуры продукции с использованием ноу-хау и передовых технологий;
- выход на новые рынки сбыта (поиск новых деловых связей), налаживание партнерских отношений с новыми потенциальными партнерами, улучшение взаимоотношений с конкурирующими предприятиями;
- работа над повышением качества выпускаемой продукции;
- ориентация в своей деятельности на нужды потребителя в независимости от потребляемого им доли продукции;
- установление гибкой ценовой политики;
- формирование упрощенной системы сбыта для мелких потребителей.

ОАО «БАТЭ» с 2006 по 2010 год инвестировало в развитие своего производства 100 млрд. рублей. Из них 15 млрд. рублей - бюджетные ссуды, которые предприятие уже начинает возвращать. Также сюда пошли собственные амортизационные средства, прибыль предприятия, банковские кредиты.

В третье тысячелетие завод БАТЭ вступил крупнейшим производителем стартеров, современным высокопроизводительным предприятием, оснащенным передовой технологией.

Кроме крупномасштабных инновационных проектов выделяют мелкие, которые по классификации относятся к псевдоинновации. Среди таких инновационных модернизаций можно выделить модернизацию механообрабатывающего производства. На ОАО «БАТЭ» продолжает обновление своих производственных фондов и переориентацию мощности на гибкие. За последние 5 лет приобретено 194 единицы металлообрабатывающего оборудования.

В целях повышения эффективности инновационной политики на ОАО «БАТЭ» предлагается внедрение мероприятия по совершенствованию организации труда, что позволит снизить внутрисменные простои оборудования, повысить производительность труда и фондоотдачу основных средств.

Основные положения определения экономической эффективности инноваций за счет снижения себестоимости продукции. Так, например, механообрабатывающее производство на ОАО «БАТЭ» продолжает обновление своих производственных фондов и переориентацию мощности на гибкие. За последние 5 лет приобретено 194 единицы металлообрабатывающего оборудования.

В цехах завода широко внедряются прогрессивные технологии:

- в МЦ-1 сформирован гибкий участок из 2-х обрабатывающих центров ГДН-500, 2-х фрезерных и 2-х токарных станков с ЧПУ, получены 2 зуборезных п/а 53ВЗОП для изготовления деталей;
- в МЦ-2 организованы гибкие участки и поточные линии по обработке деталей автокомпонентов. Планируется создание участка обработки корпусных деталей на площадях бывшего термического отделения.

Для модернизации МЦ-1 сформированного участка из 2-х обрабатывающих центров ГДН-500 (2-х фрезерных и 2-х токарных станков с ЧПУ) необходимо 80 тыс. €. Источник финансирования - амортизационный фонд. В результате инновации снизится норма

расхода материалов на изделие с 0,46 до 0,41 кг и норма времени с 16 до 10 мин.

Годовая производственная программа - 100 тыс. шт.

Стоимость 1 т металла - 2,1 тыс. €.

Часовая тарифная ставка рабочего по данной технологической операции - 75 тыс. руб.; дополнительная заработная плата - 10 %, премия - 30 %. Отчисления на социальные нужды - 36%. Срок службы модернизированного оборудования - 4 года.

Рассчитаем экономическую эффективность модернизации:

Экономия металла = $(0,46 - 0,41) \times 100\,000 \times 2,1 = 10\,500$ €.

Экономия заработной платы = $(16 - 10) \times 100\,000 / 60 \times 75\,000 \times 1,1 \times 1,3 = 107\,250$ тыс. руб. (32 700 €)

Снижение начислений на заработную плату = $107\,250$ тыс. руб. $\times 0,36 = 38\,610$ тыс. руб. (11 770 €)

Увеличение амортизационных отчислений = $80\,000 \times 0,25 = 20\,000$ €.

Годовая экономия от снижения себестоимости продукции = $10\,500$ € + $32\,700$ € + $11\,770$ € - $20\,000$ € = $34\,970$ €.

Следовательно срок окупаемости данного проекта составит = $80\,000$ € / $34\,970$ € = 2,3 года.

И так мы выяснили, что инновации и инновационная деятельность заслуживает отдельного рассмотрения. Об актуальности этого вопроса говорит тот факт, что в развитых странах мира 80% ВВП создается за счет осуществленных в инновации капиталовложений. Кроме того, сведения об усовершенствованиях необходимы в планировании маркетинговой политики предприятий.

Организация и перспективы развития туризма на территории Республики Беларусь

Лавкет Е.Э., Максимова Е.Г.

(научный руководитель – Хмель Е.В.)

Белорусский национальный технический университет

Республика Беларусь имеет исключительно богатый природный и историко-культурный потенциал, а также она расположенная на

пересечении трансъевропейских транспортно-коммуникационных коридоров «Запад – Восток» и «Север – Юг», что весьма благоприятно для развития международного туризма.

Беларусь – удивительная страна, имеющая многовековую, насыщенную драматургическими событиями историю и богатую культуру. На ее территории расположено значительное количество исторических городов: Новогрудок – первая столица Великого княжества Литовского, Русского и Жемойтского; Полоцк – историческая столица Полоцкого княжества с ценными архитектурными памятниками: Софийский собор и Спасо-Преображенская церковь с уникальными фресками XI в.; Туров, Гродно – центры славянских княжеств IX и XII веков; Мстиславль – центр крупного воеводства XVI века.

Развитие туризма оказывает значительный положительный эффект по привлечению валютных поступлений за счет реализации туристических услуг и связанных с ними видов деятельности. Также развитие туризма в Беларуси позволит обеспечить новые рабочие места в сельской местности и областных городах и стимулировать развитие сферы услуг, гостиничного хозяйства, транспорта, связи, торговли и общественного питания, строительства.

Основу белорусского туризма, как экономического направления, составляют экологический туризм, агротуризм, охотничий туризм, спортивный и курортно-лечебный туризм.

Развитие экологического туризма связано с сетью особо охраняемых природных территорий. Природно-заповедный фонд Беларуси насчитывает 1.58 млн. га (7.6% территории страны) и включает Березинский биосферный заповедник; национальные парки (Беловежская пуца, Припятский, Браславские озера, Нарочанский); заказники республиканского (97 объектов) и местного (456) значения; 909 памятников природы республиканского и местного значения.

Предпосылками для развития агротуризма являются природная основа (возможности отдыха в сельской местности с сохранившейся естественной природной средой, сбор грибов, ягод, лекарственных трав, рыбалка, охота и др.) и возможность знакомства с традиционным укладом жизни сельских жителей, народными ремеслами и промыслами, региональным фольклором.

Можно сказать, что данное направление туризма в Беларуси заметно уступает Польше, Литве и другим странам Европы в плане освоения.

Зато в международном охотничьем туризме Беларусь занимает второе место в Европе по доходам, уступая только Венгрии (у нас в 2011 году – 3,1 млн. долларов, в Венгрии – 7 млн. долларов).

В Беларуси насчитывается свыше 200 охотничьих хозяйств, однако с учетом достигнутого уровня развития инфраструктуры принимать иностранных охотников могут лишь около 20 объектов.

Помимо неразвитости материально-технической базы охотничьего туризма, следует отметить наличие негативных факторов организационно-правового характера – усложненные таможенные формальности при оформлении оружия, трофеев и прочено, ограничивающие конкурентоспособность Беларуси на данном туристическом субрынке на фоне соседних государств.

Курортно-лечебные рекреационные ресурсы Беларуси, представленные климатическими факторами, месторождениями минеральных вод и лечебных грязей, имеют в основном внутреннее значение. Коечный фонд курортно-рекреационного хозяйства Беларуси позволяет обеспечить ежегодный отдых и оздоровление лишь около 10% взрослого населения и 20% детей, что учитывая последствия катастрофы на ЧАЭС явно недостаточно. Однако, частыми гостями в наших курортно-лечебных учреждениях являются жители России и стран ближнего зарубежья.

Спортивный туризм ограничен природными условиями страны. Равнинный рельеф не позволяют разрабатывать маршруты походов высоких категорий сложности, привлекающие специализированные группы иностранных туристов. В то же время активные путешествия по Беларуси (пешие, водные, конные, велосипедные, лыжные) доступны для широкого круга туристов и могут являться привлекательным дополнительным элементом программ обслуживания иностранных посетителей.

Наибольшей популярностью у туристов пользуются: г. Минск – 40% посетителей, Гродненская область – 32.; Брестская – 22, Витебская область – 5%. Основная масса туристов прибывает из Польши, Великобритании, Российской Федерации, Латвии, Германии, Израиля, Литвы, Кипра, Украины.

Рынок туризма является динамичной отраслью белорусской

экономики. Среднегодовой оборот рынка туристических услуг на протяжении последних трех лет превышает 20 млн. долл. США и увеличивается ежегодно на 8%. Доходность организации турбизнеса, по официальным данным, составляет в зависимости от состояния конъюнктуры рынка 10 – 20% годовых. В Беларуси насчитывается около 500 фирм имеющих право заниматься туристской деятельностью, 86% из которых находится в частной собственности.

Ежегодно Республику Беларусь посещают около 100 тыс. туристов, но выезжает около 1 млн. человек.

Таким образом, в целом естественный рекреационно-ресурсный потенциал как фактор конкурентоспособности туристического комплекса Беларуси заслуживает довольно высокой оценки и главной задачей остается повышение эффективности его использования.

Для развития данного направления и привлечения доходов 24 марта 2011 г. № 373 была утверждена «Государственная программа развития туризма в Республике Беларусь на 2011 - 2015 годы», целью которой является создание благоприятных условий для формирования эффективного конкурентоспособного туристического рынка, способного обеспечить широкие возможности удовлетворения потребности белорусских и иностранных граждан в туристических услугах.

Необходимо особо подчеркнуть, что основной причиной отставания Беларуси в области международного туризма является не низкое качество туристических ресурсов, а их неэффективное использование и отсутствие рекламно-информационного обеспечения.

УДК 339.187

Международный лизинг в Республике Беларусь

Либак А.Ю., Бриндза П.М.

(научный руководитель – Хмель Е.В.)

Белорусский национальный технический университет

Лизинг - это специфическая форма финансирования вложений на приобретение оборудования, недвижимого имущества и других элементов основного капитала при посредничестве лизинговой компании, которая приобретает по просьбе клиента право собственности на имущество с целью последующей передачи ему в пользование на определенный период в обмен на периодические платежи.

Основной момент в лизинге заключается в том, что собственником объекта лизинга (оборудование, автомобили, недвижимость и т.д.) остается лизингодатель до момента выкупа объекта лизингополучателем. То есть право пользования к лизингополучателю переходит сразу же после получения объекта лизинга, а право собственности только после выкупа.

Международный лизинг – лизинг, при котором лизингодатель (лизинговая компания) и лизингополучатель являются резидентами различных государств. Наиболее сложные сделки международного лизинга могут включать неограниченное число задействованных стран.

Сделки международного лизинга являются распространенным механизмом продаж оборудования, производимого предприятиями страны лизингодателя. Данный механизм реализации продукции является довольно действенным для производителей, так как практически полностью сделка может быть профинансирована посредством лизинговой схемы. Лизингополучатели, в свою очередь, получают преимущества из-за того, что в стране лизингодателя можно привлечь финансирование под более низкие проценты, чем в своей стране, что, естественно, отражается на стоимости всей сделки.

Международный лизинг подразделяется на:

1. **экспортный**, при котором зарубежной стороной является сторона арендатора и предназначенное для лизинга оборудование вывозится из страны на условиях экспортного контракта;
2. **импортный**, когда зарубежной стороной является лизингодатель, и оборудование поставляется в страну арендатора на условиях импортного контракта;
3. **ранзитный**, при котором все участники находятся в разных странах.

Для осуществления международных лизинговых операций в мировой практике используются четыре основные модели.

Первая модель: лизингодатель одной страны осуществляет контакты по организации и реализации лизинговой операции с лизингополучателем, находящимся в другой стране.

Вторая модель: лизингодатель одной страны осуществляет контакты по организации и реализации лизинговой операции с лизингополучателем, находящимся в другой стране, но через расположенную в стране лизингополучателя дочернюю фирму.

Третья модель: лизингодатель одной страны осуществляет контакты по организации и реализации лизинговой операции с лизингополучателем, находящимся в другой стране, но через посредника – расположенную в стране лизингополучателя лизинговую фирму. Фирме-посреднику поручается организация и проведение переговоров, подготовка и заключение на согласованных условиях договора лизинга, а также его исполнение. Юридически отношения между двумя лизинговыми фирмами оформляются обычным агентским соглашением, а расчеты осуществляются в форме комиссионного вознаграждения за услуги, встречной сделки или раздела прибыли.

Четвертая модель: лизингодатель одной страны осуществляет контакты по организации и реализации лизинговой операции с лизингополучателем, находящимся в этой же стране, а исполнение заключенного лизингового договора передает посреднику – расположенной в другой стране лизинговой фирме на указанных выше условиях агентского соглашения.

Международный лизинг Беларуси представлен только двумя крупными лизинговыми компаниями Промагролизинг и Райффайзен-Лизинг, которые кроме традиционного лизинга внутри страны, специализируются еще и на международном лизинге.

ОАО «Промагролизинг» занимается экспортным лизингом, т.е. приобретает оборудование и технику у белорусских производителей и передает их в пользование на договорных началах иностранным компаниям.

ООО «Райффайзен-Лизинг» специализируется на импортном лизинге, т.е. приобретает за рубежом технологическое оборудование, либо транспортные средства и передает их в лизинг белорусским компаниям.

ООО "Райффайзен-Лизинг" принадлежит к крупнейшей австрийской банковской группе Raiffeisen Group. Головной офис расположен в Вене. Оно было создано в 2005 году и с тех пор не покидает пятерку крупнейших лизинговых компаний в Беларуси.

Направления деятельности компании разделены на группы:

- ✦ лизинг грузового и легкового автотранспорта
- ✦ лизинг недвижимости
- ✦ лизинг промышленного и торгового оборудования
- ✦ лизинг строительной техники.

ОАО «Промагролизинг» работает на рынке лизинговых услуг Беларуси с 2001 года. За 11 лет компания зарекомендовала себя как надежный партнер при взаимодействии с лизингополучателями, поставщиками, банками и страховыми организациями. С 2010 года ОАО «Промагролизинг» приступило к осуществлению поставок техники белорусских производителей по договорам международного лизинга в страны СНГ, ЕС и Африку.

Республикой Беларусь подписан и ратифицирован ряд международных договоров, регулирующих взаимоотношения в области лизинга, это — Конвенция УНИДРУА о международном финансовом лизинге (1988 год), Конвенция о межгосударственном лизинге (1998 год), Модельный закон «О лизинге» (2005 год), Соглашение о создании благоприятных правовых, экономических и организационных условий для расширения лизинговой деятельности в Содружестве Независимых Государств (2004 год).

Не смотря на то, что наша страна присоединилась ко всем соглашениям, развитие получил только импортный лизинг. Имея развитую машиностроительную отрасль, Республика Беларусь в первую очередь заинтересована в экспорте своей продукции по договорам международного лизинга. Однако, только с 2010 года ОАО «Промагролизинг» начало осуществлять поставки продукции белорусских предприятий по договорам международного лизинга.

В 2011 году проблемы валютного рынка негативно повлияли на развитие лизинга в стране. На протяжении нескольких месяцев отсутствовала свободная конвертация национальной валюты, что сделало невозможным приобретение предметов лизинга за валюту. У лизингодателей, имевших внешние заимствования, появились проблемы с погашением кредитов. Множественность курсов привела в смятение национальных производителей, а они

прекратили отпуск продукции за рубли. Таким образом, был ограничен объем заключенных за год договоров лизинга.

Международный лизинг является перспективным направлением в приобретении импортной продукции и реализации отечественной. Естественно данное направление будет развиваться в Беларуси, так как законодательная база есть и имеются лизинговые компании способные перейти к осуществлению международного лизинга – это ВТБ-Лизинг, АСБ Лизинг, Агролизинг и ВестЛизинг занявшие по данным сборника «Лизинг в Республике Беларусь в 2011 году» первое, второе, четвертое и шестое места соответственно по рейтинговой оценке.

УДК 339.94

Особенности деятельности совместных предприятий на территории Республики Беларусь

Лысенок Н.В., Папок А.А.

(научный руководитель – Хмель Е.В.)

Белорусский национальный технический университет

Одной из самых эффективных форм привлечения иностранных инвестиций в экономику Беларуси является создание совместных предприятий (СП).

Совместное предприятие — форма участия страны в международном разделении труда путем создания предприятия (юридического лица) на основе совместно внесённой собственности участниками из разных стран, совместного управления, совместного распределения прибыли и рисков.

К совместным предприятиям, создаваемым на территории Республики Беларусь, можно отнести производственные предприятия, торговые фирмы, внедренческие и другие организации, которые осуществляют хозяйственную деятельность от своего имени, на базе общей собственности и в интересах учредителей совместного предприятия.

Среди создаваемых в Республике Беларусь совместных предприятий наибольший удельный вес занимают двусторонние совместные предприятия, где в качестве иностранного партнера

выступает одна зарубежная фирма.

На данный момент на территории Республики Беларусь зарегистрировано 5800 совместных предприятий из них 2 178 с Российской федерацией. Процентное соотношение созданных совместных предприятий на территории Беларуси по странам-участницам представлено на рисунке 1.

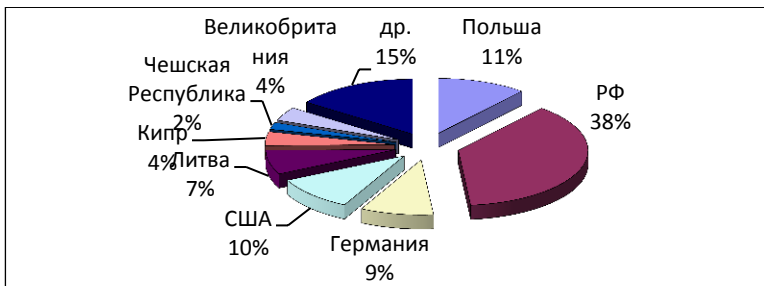


Рисунок 1 Процентное соотношение созданных совместных предприятий на территории Беларуси по странам-участницам

Наибольшее количество созданных и функционирующих СП находится в городе Минске 49%, Минской, Брестской и областях 16% и 12% соответственно (рисунок 2.), что объясняется высоким уровнем развития инфраструктуры в этих регионах и близостью к западным границам, что снижает транспортные издержки.

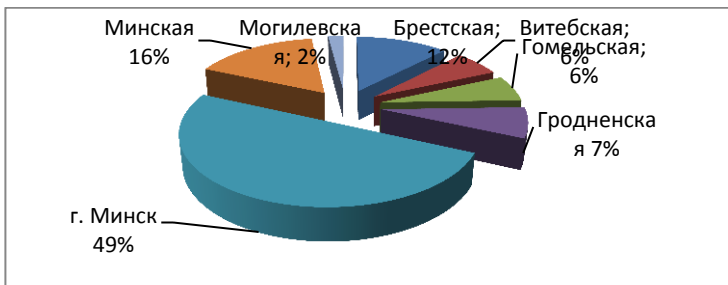


Рисунок 2 Доля концентрации совместных предприятий по областям и г. Минску

Если говорить об отраслевом распределении, то больше всего совместных предприятий функционирует в промышленной отрасли

46,8 % и в пищевой 34,4%.

Самыми крупными предприятиями с участием иностранного капитала в Республике Беларусь являются:

- Белорусско-германское СП “Фрезениус – Борисов – Диализотехник (Фребор)” – уставный фонд 94,6 млн. долл. США;
- Белорусско-голландское “Кока-Кола Аматыл Белоруссия” – 60 млн. долл. США;
- Белорусско-американское “Форд Юнион” – 19,2 млн. дол. США.

Наиболее успешно на белорусском рынке функционирует Белорусско-германское совместное предприятие “Фребор”, производящее и реализующее за пределы Республики высокотехнологичное медицинское и электронное оборудование, экспорт которого составил 10% от общего объема экспорта в Германию; Белорусско-итальянское СП “Белита” (парфюмерия) и Белорусско-германское СП “Белвест” (обувь).

При создании совместных предприятий белорусские субъекты хозяйствования преследуют следующие цели:

- ✓ привлечение дополнительных материальных и финансовых ресурсов;
- ✓ использование передовой зарубежной техники и технологии;
- ✓ повышение конкурентоспособности отечественной продукции;
- ✓ привлечение передового опыта в управление персоналом, производством, а также реклама и маркетинг.
- ✓ увеличение экспорта и сокращение нерационального импорта.

У зарубежных партнеров при создании совместных предприятий мотивация иная. В числе их основных целей можно назвать:

- ✓ освоение новых рынков;
- ✓ получение дополнительной прибыли за счет увеличения объемов продаж;
- ✓ приобщение к сырьевым ресурсам страны создания СП;
- ✓ снижение издержек производства в связи с более низкими, чем у себя в стране, расходами на оплату персонала;
- ✓ возможные более благоприятные законодательные условия, налоговые льготы.

Совместное предпринимательство является важнейшей формой организации международной деятельности, позволяющей учитывать как интересы белорусских, так и зарубежных участников.

Об эффективности деятельности совместные предприятия в Беларуси свидетельствуют экономические показатели, представленные в таблице 1

Таблица 1 Экономические показатели деятельности совместных предприятий на территории Республики Беларусь

Показатели	Значения
Численность рабочих	Около 80 000 чел.
Средняя заработная плата	На 20% больше, чем в целом по стране
Рентабельность	14%
Удельный вес СП во внешнеторговом обороте РБ	Экспорт – 7% Импорт – 9%

Правительство Республики Беларусь заинтересованно в увеличении количества совместных предприятий и законодательно создает благоприятные условия, а именно:

1) в течение трех лет с момента получения прибыли эти предприятия (при условии доли иностранного партнера не менее 30 %) освобождаются от уплаты налога на прибыль и, если выпускаемая ими продукция является социально значимой, освобождаются от налогообложения на более длительный срок в установленном законом порядке;

2) совместные предприятия освобождаются и от обязательной продажи государству 30 % валютной выручки, что является обязательным для других предприятий;

3) товары, ввозимые в Республике Беларусь в качестве взноса иностранного партнера в уставный фонд, освобождаются от уплаты НДС и пошлин;

4) для иностранных и совместных предприятий отсутствует необходимость в получении лицензии на деятельность, связанную с привлечением в Республику Беларусь иностранной рабочей силы и трудоустройством граждан Республики Беларусь, в случае избрания на должность руководителя участника, являющегося иностранным гражданином.

5) иностранное или совместное предприятие не могут

ликвидировать по решению регистрирующего органа. Только в судебном порядке.

Анализ эффективности функционирования совместных предприятий в Республике Беларусь показал, что не смотря на рост количества совместных предприятий их удельный вес в ВВП страны в среднем составляет только 2,5-3%. Это свидетельствует о том, что в нашей стране все еще не достигнут тот этап качественного роста совместных предприятий, который бы вызвал необходимый макроэкономический эффект. Поэтому правительству необходимо идти не только по пути создания новых совместных предприятий, но и повышать эффективность существующих.

УДК 338 (476)+327(476)

Источники угроз национальной безопасности Республики Беларусь в научно-технологической сфере.

Молчан Д. В, Годлевский А.А.
(научный руководитель – Рак А.В.)
Белорусский национальный технический университет
Минск, Беларусь

В новой редакции Концепции национальной безопасности Республики Беларусь более зрелым и гибким стал анализ факторов, неблагоприятных для национальной безопасности.

В научно-технологической сфере внутренними источниками угроз национальной безопасности являются:

- наукоёмкость ВВП ниже критического уровня, необходимого для воспроизводства научно-технологического потенциала (менее 1% ВВП);
- низкая инновационная активность и восприимчивость белорусской экономики;
- неэффективность национальной инновационной системы, в том числе законодательства, инфраструктуры трансфера технологий из науки в производство, материально-технической базы научных учреждений, системы финансирования, отраслевой (фирменной) науки;
- неблагоприятная возрастная структура и недостаточный уровень подготовки научных кадров.

Внешними источниками угроз национальной безопасности являются:

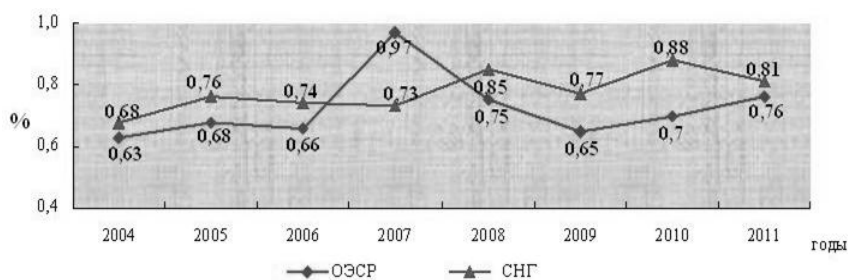
- ограничение доступа белорусских исследователей и субъектов хозяйствования к новейшим технологиям, результатам исследований и разработок мирового уровня;
- целенаправленная политика иностранных государств и компаний, стимулирующая эмиграцию высококвалифицированных ученых и специалистов из Республики Беларусь.

В Беларуси сформированы необходимые условия для предотвращения либо нейтрализации различных угроз национальной безопасности. В научно-технологической сфере созданы базовые элементы национальной инновационной системы. В результате применения этой концепции на практике научные, научно-технические и инновационные разработки переориентируются на конкретные потребности экономической, социальной и иных сфер, растет их результативность. Так затраты на технологические, организационные и маркетинговые инновации малых организаций республики в 2011 году составили 148,6 млрд. руб. Однако наиболее актуальными и результативными являются технологические (продуктовые и процессорные) инновации. Удельный вес затрат на технологические инновации в общем объеме затрат на инновации составил 84,5%. Структура затрат на технологические инновации показывает, что преобладают продуктовые инновации. Их доля в 2011 году составила 81,9%, в то время как расходы на процессорные инновации занимают незначительную долю – 18,1%.

В республике в 2011 году количество организаций, выполнявших научные исследования, увеличилось, число разработчиков и исследователей уменьшилось, а наукоёмкость ВВП осталось на уровне прошлых лет. В 2011 году в стране насчитывалась 501 организация, выполнявшая НИР, в то время как в 2010 году их число составляло 468. При этом списочная численность работников насчитывала 31 194 человека, в 2010 году же таковых было 31 712. Из них 3177 – кандидаты (3193 – в 2010 году), а 744 – доктора наук (748 в 2010 году).

Что касается финансовых показателей, то всего на научные исследования и разработки в Беларуси в 2011 году было потрачено 2,34 трлн. бел. руб., из них внутренние затраты составили 2,08 трлн. бел. руб. Общий выполненный объем работ “потянул” на 2,22 трлн. бел. руб. Много это или мало? По сравнению с 2010 годом эти цифры демонстрируют рост. Однако на фоне почти трехкратной девальвации национальной валюты и 108,7%-й инфляции, поразивших национальную экономику в 2011 году, данный рост мало что говорит об эффективности вложений в белорусскую науку. Для его оценки часто используется такой параметр, как наукоёмкость ВВП.

Наукоёмкость ВВП – это та его часть, которая направляется на проведение научных исследований и разработку инноваций. Существуют разные методики ее определения. В странах, входящих в Организацию экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), принято сравнивать внутренние затраты на НИР с объемом ВВП. В странах СНГ же – другой подход: здесь оценивается соотношение выполненного объема работ и ВВП. Таким образом, зная объем ВВП Беларуси в 2011 году (274,3 трлн. бел. руб.) можно рассчитать наукоёмкость ВВП. Согласно методике стран ОЭСР в 2011 году она составила 0,76%, а согласно методике стран СНГ – 0,81%.



Динамика наукоёмкости ВВП Беларуси за 2004-2011 гг., исходя из методик стран СНГ и ОЭСР

Для сравнения: абсолютными лидерами по этому показателю сегодня являются Израиль, Швеция и Япония, направляющие на нужды НИР от 3,5 до 4,5% ВВП ежегодно. В 2011 году в США на НИР было направлено 405,3 млрд. долл., что составило 2,7% ВВП. Страны ЕС стремятся поддерживать наукоёмкость на уровне не ниже 2%. Китай тратит на научно-исследовательские задачи от 1,3 до 1,8% ВВП каждый год, стремительно наращивая расходы по этому направлению. В России данный показатель колеблется в районе 1%.

Специалисты полагают, что только при значении выше 0,9% начинается какое-то ощутимое влияние науки на экономическое развитие. При значении ниже 0,4% наука может выполнять в государстве лишь социально-культурную функцию.

В 1990 году в Беларуси наукоёмкость ВВП составляла 1,47%. Программой социально-экономического развития Республики Беларусь на 2011-2015 гг. запланировано увеличение затрат на НИР к 2015 г. до уровня 2,5–2,9% от ВВП.

Важнейшими направлениями нейтрализации источников угроз национальной безопасности в научно-технологической сфере являются:

- завершение формирования эффективной национальной инновационной системы
- создание институциональная "достройки" национальной инновационной системы, включающей создание современной нормативной правовой базы,
- развитие рынка научно-технической продукции и его инфраструктуры,
- широкое использование венчурных и страховых фондов,
- введение в хозяйственный оборот и расширение экспорта объектов интеллектуальной собственности,
- системное обновление материально-технической базы науки,
- организация технологических парков мирового уровня,
- привлечение прямых иностранных инвестиций,
- обеспечение условий для создания и развития высокотехнологичных производств.

Создание эффективной системы стимулов для развития высокотехнологичных производств, всеобъемлющая информатизация экономики и общества обеспечат формирование качественно нового технологического уклада в Республике Беларусь, расширение экспорта наукоемкой продукции, привлечение иностранных инвестиций и интеграцию национальной инновационной системы в глобальную инновационную систему мира. Эффективным фактором решения поставленных задач должен стать экспорт капитала (технологий) в страны третьего мира, создание за рубежом сборочных производств по белорусским технологиям.

Для защиты от внешних угроз национальной безопасности в научно-технологической сфере должно быть обеспечено проведение научных исследований и разработок в области приоритетных для Республики Беларусь технологий. Стратегическим фактором выступает развитие системы доступа к международным электронным базам данных научной и технической информации, создание системы международных научных лабораторий и центров.

Выставки и ярмарки

Мороз А.В., Миглинская К.В.

(научный руководитель – Хмель Е.В.)

Белорусский национальный технический университет

Ярмарки — регулярно организуемые рыночные мероприятия с ограниченным временем проведения. Участвующие в ярмарке предприятия адресуют свои экспонаты преимущественно квалифицированным специалистам - посетителям ярмарок.

Выставки — рыночные мероприятия с ограниченным временем проведения. Адресуя свои экспонаты преимущественно обычным посетителям – неспециалистам, предприятия представляют и реализуют товары и услуги одной или нескольких отраслей или информируют потребителей с целью содействия сбыту товаров.

Согласно решению Венского конгресса Союза международных ярмарок ярмарки и выставки считаются международными при количестве иностранных участников не менее 10 % и посетителей-специалистов не менее 5 %.

В мире ежегодно проходит около 20 000 выставок, причем примерно 2/3 ведущих мировых выставок в год проходят в Германии, что характеризует её как лидера в данной сфере. Здесь расположены три из четырех крупнейших в мире выставочных центров. Ежегодно такие выставки насчитывают более 160 000 экспонентов и 9-10 млн. посетителей.

Например, во Франкфурте в 2012 году на крупнейшей в мире выставке по эффективности использования энергии «Light + Building» приняли участие 2352 производителя из 50 стран мира, представив здесь последние разработки и тенденции в области освещения, электротехники, автоматизации и программного обеспечения для строительной отрасли. Почти каждый второй посетитель «Light + Building» приехал из-за пределов Германии, а именно из Нидерландов, Италии, Франции, Австрии, Китая, Великобритании, Швейцарии, Бельгии, Швеции и России.

В мае 2012 года в г. Мюнхене состоялась Международная специализированная выставка технологий водоснабжения, очистки

сточных вод, утилизации отходов и переработки сырья IFAT ENTSORGA 2012. На протяжении уже более 40 лет каждые два года в рамках этой отраслевой выставки Мюнхен становится ведущей мировой платформой для презентации полного спектра экологических технологий, налаживания деловых контактов и обмена опытом между представителями науки и производства со всего мира.

В текущем году IFAT ENTSORGA подтвердила свой статус важнейшей отраслевой выставки новыми рекордными показателями: на выставке, которая разместилась на площади 215 тыс. кв. м. (2010: 195 000 кв. м.), свою продукцию и технологии представили 2939 экспонентов из 54 стран мира. IFAT ENTSORGA 2012 посетили также более 90 представителей ряда белорусских государственных отраслевых организаций, предприятий и компаний.

По данным исследования Ассоциации ярмарок комитета немецкой экономики было установлено, что в 2011 г. около 2,5 млн. иностранных туристов посетили международные выставки в Германии. Рост по сравнению с предыдущим годом составил 26,2 %. Также в 2011 году в таких выставках приняли участие 159 945 экспонентов, из которых 88 608 (55,4 %) приехали из других стран.

Очевидно, что многие страны хотят увеличить свою долю экспорта, посещая немецкие ярмарки, которые нацелены не только на немецкий рынок, но миллионы посетителей из других стран.

Что касается нашей страны, то сегодня одной из основных задач экономики Беларуси является вывод белорусских товаров на мировые рынки. Производители понимают, что это можно сделать преимущественно через выставки и ярмарки.

Участие в международных выставках и ярмарках дает множество преимуществ:

- возможность производителям не только наилучшим способом представить свою продукцию, но и выявить потребности потенциальных покупателей;
- увеличение количества клиентов и привлечение новых за счет узнаваемости своей торговой марки, что позволит расширить географию продаж и обеспечит выходы на новые мировые рынки;
- возможность изучить конкурентов, новые технологии и

тенденции.

Во всем мире ярмарки, выставки, презентации и сопровождающие их мероприятия (семинары, симпозиумы) фактически играют роль двигателя экономики, катализатора технического и коммерческого прогресса. Без преувеличения можно сказать, что в совокупности эти мероприятия представляют собой третье крупнейшее средство массовой информации после прессы, радио и телевидения, а для малых и средних предприятий служат важнейшим средством обеспечения их доступа к рынкам.

В Беларуси ежегодно проводится несколько десятков специализированных выставок и ярмарок, не смотря на небольшое количество выставочных площадей.

Наиболее известным организатором выставочно-ярмарочных мероприятий в Беларуси является УП «БелЭкспо». Предприятие проводит около 40% всех выставок, проходимых в Республике Беларусь (36 из 70 мероприятий в 2006, 37 из 84 в 2007, 41 из 90 в 2008, 45 из 97 в 2009, 50 из 103 в 2010г., 46 из 107 в 2011г.). УП «БелЭкспо» является организатором трех крупнейших региональных выставок «Брест.Содружество», «Ваш дом» в г.Бресте и «Еврорегион «Неман» в г. Гродно, а также ежегодно успешно осуществляет подготовку и проведение 3 – 4 национальных выставок (экспозиций) за рубежом. УП «БелЭкспо» владеет выставочным павильоном по улице пр. Победителя 14, общей площадью 3000 кв. м и открытой выставочной площадкой 10000 кв. м, который сейчас находится на реконструкции, и павильоном на улице Я. Купалы 27, общей площадью 5000 кв. м и открытой выставочной площадкой 1000 кв. м. Выставочные павильоны также имеют конференц-залы, кофе бар и автостоянку.

Строительные выставки являются наиболее популярными в Беларуси.

В апреле 2012 года состоялась 13-я международная специализированная выставка «БЕЛОРУССКАЯ СТРОИТЕЛЬНАЯ НЕДЕЛЯ - 2012». Официальную поддержку предоставили Министерство архитектуры и строительства Республики Беларусь,

Белорусский союз строителей, Белорусский союз архитекторов, БНТУ.

За годы своего существования выставка «Белорусская строительная неделя» приобрела значимость для строительной индустрии, став крупным профессиональным событием в этой сфере. Свою продукцию на выставке представили многие отечественные и зарубежные строительные компании, которые специализируются на оконных и дверных блоках, кровельных, гидро- и теплоизоляционных материалах, отделочные материалы, а также оборудовании и комплектующих для их производства. Также была демонстрация специализированной строительной техники, Наряду с постоянными участниками, каждый год на выставку приходят новые компании.

Еще одна строительная выставка, признанная лидером среди подобных проектов, носит название «Будпрагрэс». За свою 20-тилетнюю историю «Будпрагрэс» стал крупнейшим отраслевым форумом, демонстрирующим потенциал строительной отрасли Республики Беларусь. Свою продукцию на выставке представили 350 компаний из 12 стран.

Тематикой выставки являлись 17 направлений: строительные материалы, инженерные сети, наружное благоустройство, строительная и дорожная техника, сантехническое оборудование, спецодежда, архитектура и дизайн, осветительное оборудование и т.д.

Среди отечественных производителей строительной продукции активно участвующих в выставках и ярмарках являются ГК «Алютех», ИЧПУП «Косвик», ОАО «Керамин», ООО «СВК Инжиниринг», ЧУП «Арткерамика», СООО «БелТЕРМОЛАИН», ОАО «Забудова», ООО «Строительная техника», ПКООО «Фомар», ООО «Баутехник», ООО «СВ Велор», а среди зарубежных - Betonika (Литва), DOMAX (Польша), PERI (Германия), TONDACH Gleinstätten (Австрия), «Аплико» (Россия), «Факро-Львов» (Украина).

Проведение выставок и ярмарок в Беларуси позволяет не только продемонстрировать продукцию белорусского производства и изучить конкурентов, но и способствует привлечению иностранных инвестиций и формированию позитивного имиджа страны.

УДК 69:658.53

Определение реальной платежеспособности предприятия с использованием коэффициента текущей ликвидности

Пиульская А.В., Костюкович Я.А.
(научный руководитель - Водоносва Т.Н.)
Белорусский национальный технический университет
Минск, Беларусь

Существует тесная связь между понятиями платежеспособности и ликвидности. Платежеспособность в самом общем смысле – это способность предприятия погашать долги, ликвидность актива – способность последнего трансформироваться в деньги (чем короче период трансформации, тем выше ликвидность актива), а ликвидность предприятия – наличие этих активов в достаточном количестве, чтобы выплатить все обязательства. Тем не менее, ни один из показателей не оценивает полностью платежеспособность фирмы: это всегда системная оценка на фоне значений и динамики группы показателей.

Проведем сравнительный анализ срочной платежеспособности двух строительных организаций: СУ-115 ОАО «Стройтрест № 7» и ПМК 16.

Оценивать будем как абсолютные, так и относительные показатели.

К абсолютным относят показатель суммы собственных оборотных средств (СОС), который рассчитывается как разница между оборотным активами и привлеченным капиталом.

К относительным показателям относят следующий ряд показателей:

- Коэффициент текущей ликвидности - показывает, какую часть краткосрочных обязательств предприятия можно погасить, если мобилизовать все оборотные средства. Является основополагающим показателем для оценки финансовой состоятельности организации и имеет нормативное значение в РБ – не ниже 1,2.

- Коэффициент быстрой ликвидности – отношение ликвидных активов к краткосрочным обязательствам. По смысловому назначению показатель аналогичен коэффициенту текущей ликвидности, однако исчисляется по более узкому кругу текущих активов, когда из расчета исключена наименее ликвидная их часть – производственные запасы.

- Коэффициент абсолютной ликвидности – представляет собой отношение денежных средств, которыми располагает предприятие на счетах в банках и в кассе, к краткосрочным обязательствам. Это наиболее жесткий критерий платежеспособности, показывающий, какая часть краткосрочных обязательств может быть погашена немедленно. Нормативное значение данного показателя в РБ – более 0,15 и свидетельствует о том, что краткосрочные обязательства должны покрываться наиболее ликвидными активами не менее чем на 15%.

- Доля СОС в запасах - представляет собой отношение собственных оборотных средств к запасам, какими располагает предприятие. В нормальных условиях показатель СОС должен быть не просто положительным, но и не меньше величины запасов.

- Коэффициент достаточности СОС – показывает, какая часть оборотных средств является собственной и иллюстрирует, насколько предприятие в своей работе зависимо от авансов заказчиков. Нормативное значение этого показателя – более 0,15.

- Коэффициент покрытия обязательств – характеризует стоимость привлеченного капитала на 1 рубль авансированного капитала. Нормативное значение данного показателя – менее 0,85.

Значения перечисленных характеристик по сравниваемым организациям приведены в таблице 1

Таблица 1 – Динамика показателей срочной платежеспособности

№ п/п	Показатель	Значения СУ-115		Значения ПМК 16	
		2010	2011	2010	2011
1	2	4	5	6	7
1	Сумма собственных оборотных средств (СОС), соп.ц., млн.р.	-1765,65	1176	-3776,24	-9047
2	Коэффициент текущей ликвидности (>1.2)	0,930	1,065	1,120	0,711

3	Коэффициент быстрой ликвидности	0,742	0,815	0,230	0,154
4	Коэффициент абсолютной ликвидности (>0.15)	0,172	0,093	0,006	0,007
5	Доля СОС в запасах	-0,373	0,261	-0,122	-0,883
6	Коэффициент достаточности СОС (>0.15)	-0,075	0,061	-0,097	-0,691
7	Коэффициент покрытия обязательств (<0.85)	0,861	0,879	0,721	0,817

Прежде, чем оценивать динамику показателей, отметим следующее:

- ✓ Отрицательные показатели свидетельствуют об отсутствии собственных оборотных средств (т.е. все заемные), соответственно, о низкой платежеспособности.
- ✓ Снижение показателя приветствуется только для коэффициента покрытия обязательств, для остальных же показателей – это отрицательная тенденция, свидетельствующая о снижении платежеспособности.
- ✓ Показатели, не соответствующие нормативным значениям, также указывают на низкую платежеспособность (при наличии двух и более показателей ниже нормы можно инициировать процедуру банкротства).

В качестве предварительных выводов по табл.1 отметим, что

- для СУ-115: кажущееся улучшение показателей (появление СОС в 2011г, увеличение коэффициента текущей ликвидности (стал >1)), но все не соответствуют нормативным значениям (особенно показательны показатели абсолютной ликвидности (т.е. самая ликвидная часть оборотных средств снижается, предприятие становится менее платежеспособным) и покрытия обязательств (увеличивающаяся зависимость предприятия от внешних кредиторов).
- для ПМК 16: отсутствие собственных оборотных средств и снижение большинства показателей сигнализируют о снижающейся платежеспособности (коэффициент абсолютной ликвидности чрезвычайно мал, а, судя по росту коэффициента

покрытия обязательств, характерна увеличивающаяся зависимость от кредиторов).

Подводя итоги, можно сказать, что оба предприятия оперируют в основном чужим капиталом, ликвидность активов снижается, что говорит о низкой платежеспособности, организации не слишком привлекательны для контрагента, но все еще «держатся на плаву».

Существенно уточнить оценку поможет факторный анализ коэффициентов текущей ликвидности по сравниваемым организациям. Произведем оценку с использованием следующей модели:

$$\text{Кт. л.} = \frac{З+ДЗ+ДС}{БЗкс+СКАкс+УП}, \text{ где}$$

З – среднее значение производственных запасов за период;

ДЗ – среднее значение накопленной дебиторской задолженности за период;

ДС – среднее значение денежных средств за период;

БЗкс – среднее значение краткосрочной банковской задолженности за период;

СКАкс – среднее значение краткосрочных средств контрагентов за период;

УП – среднее значение устойчивых пассивов за период.

Полученные результаты сводим в таблице 2

Таблица 2 – Факторный анализ коэффициента текущей ликвидности

Наименование	СУ-115		ПМК 16	
	Значение Кт.л.	Отклонение Кт.л.	Значение Кт.л.	Отклонение Кт.л.
Базовый год	0,930	-	1,120	-
Влияние изменения запасов	0,921	-0,009	0,523	-0,597
Влияние изменения дебиторской задолженности	0,865	-0,056	0,377	-0,146
Влияние изменения денежных средств	0,759	-0,106	0,375	-0,002
Влияние изменения банковского капитала	0,759	0	0,384	0,009

Влияние изменения средств контрагентов	1,018	0,259	0,668	0,283
Влияние изменения устойчивых пассивов	1,065	0,047	0,711	0,043
Суммарное действие факторов	-	0,135	-	-0,410

Анализируя динамику изменений в соотношении платежных средств и обязательств СУ-115, отметим, что наиболее рискованной части заемных средств, банковской краткосрочной задолженности, как не было, так и нет, а денежные средства и в 2010, и в 2011 годах полностью перекрывают вторую по степени риска составляющую привлеченного капитала – устойчивые пассивы, что следует отметить положительно, но в 2010г. по сравнению с 2011г. оставшаяся сумма денежных средств, покрывающая часть задолженности контрагентов, численно была больше, что указывает на снижение платежеспособности фирмы.

Рассматривая платежные средства, следует отметить, что наиболее быстрыми темпами снижаются денежные средства (самая ликвидная часть), а наименее быстрыми – производственные запасы (наименее ликвидная часть, реализация которой может и не покрыть расходы по ее приобретению), при чем дебиторская задолженность составляет около 60% оборотных средств, что также представляется ненадежным платежным средством, устанавливает довольно серьезную зависимость от дебиторов – все это также указывает на снижение платежеспособности предприятия.

Платежные обязательства характеризуется более быстрыми темпами снижения, чем платежные средства, за счет чего и произошел рост показателя текущей ликвидности, но произошло это в большей степени, из-за снижения средств контрагентов (экстремум, совпадающий по знаку с суммарным действием факторов), а это часть привлеченного капитала менее остальных сопряжена с рисками и является главным источником заемных средств, на которых в основном и работает фирма, поэтому это также имеет отрицательную оценку.

Из всего вышесказанного следует, что, несмотря на формальное увеличение большинства показателей ликвидности, факторный

анализ коэффициента текущей ликвидности указывает на снижение реальной срочной платежеспособности организации в 2011 году.

Что касается ПМК 16, то рассматривая динамику изменений соотношения платежных средств и обязательств, можно сказать, что денежные средства (наиболее ликвидная часть активов) составляет мизерный процент от оборотных средств и не перекрывает ни одну из статей привлеченного капитала, как в 2010, так и в 2011 годах - это указывает на низкий уровень платежеспособности организации.

Рассматривая платежные средства, следует отметить, что наибольший удельный вес занимают производственные запасы (экстремум, совпадающий по знаку с суммарным действием факторов), которые к 2011г. снижаются наиболее быстрыми темпами, а с ними приблизительно такими же темпами и дебиторская задолженность (последнее особенно важно, и можно охарактеризовать положительно), но, к сожалению, этого было недостаточно, чтобы поправить сложное положение дел. «Расстановка сил» составляющих платежных средств не изменилась, предприятие все так же неплатежеспособно.

Рассматривая платежные обязательства, следует отметить более медленные темпы его падения по сравнению с числителем; наличие банковской задолженности (самой опасной задолженности с точки зрения рисков), который на удивление снижается медленнее остальных составляющих привлеченного капитала (снижение риска – «плюс», медленно – «минус»), а средства контрагентов (наименее рискованная часть привлеченного капитала, которой можно «крутить») снижается быстрее всего (и это тоже большой «минус») – все это тоже характеризует предприятие как неплатежеспособное.

Из всего вышесказанного следует, что произведенный факторный анализ коэффициента текущей ликвидности еще раз доказывает неспособность предприятия в срочном порядке при необходимости погасить свои обязательства и дополняет остальные показатели ликвидности, из чего делаем вывод о снижении реальной срочной платежеспособности организации в 2011 году.

Таким образом, отметим, что предприятия шли разными путями, но подошли к одному результату - реальная платежеспособность у обоих снизилась. Так же следует сказать, что оценивать срочную платежеспособность, опираясь только на показатели ликвидности,

недостаточно, требуется уточнять результат проведением факторного анализа как минимум показателя текущей ликвидности.

УДК 69:003.12

Отечественный и зарубежный опыт в области оценки инвестиционных решений

Подлесский А. В.

(научный руководитель – Голубова О.С.)

Белорусский национальный технический университет
Минск, Беларусь

В настоящее время проблема качества подготовки и перспективности инвестиционного проекта является общей для многих стран и инвесторов вне зависимости от уровня развития национальных экономик. Круг ситуаций, в которых требуется подготовка мотивированного заключения о будущих результатах инвестиций, широк:

- сфера частных инвестиций во всем своем многообразии (венчурные, стратегические и финансовые инвестиции);

- подготовка инвестиционной стратегии собственного развития организации;

- формирование и оптимизация инвестиционного портфеля организациями, осуществляющими профессиональное управление аккумулируемыми финансовыми ресурсами (инвестиционные фонды, пенсионные и страховые организации);

- планирование инвестиций в инновационные проекты, осуществляемое руководством объектов и предприятий инновационной инфраструктуры (бизнес-инкубаторы, технопарки, технополисы);

- управление государственными финансами в различных направлениях: поддержка инноваций, поддержка малого предпринимательства, обеспечение развития отдельных отраслей путем предоставления мер государственной поддержки либо путем осуществления прямых государственных инвестиций;

- подготовка проектов международного сотрудничества или привлечения иностранных кредитов или прямых инвестиций международных финансовых организаций (Всемирный Банк, Международная Финансовая Корпорация, Международный Валютный Фонд и др.).

Рассматривая особенности накопленного отечественного (белорусского) и зарубежного опыта в области подготовки, принятия и апостериорной оценки инвестиционных решений можно выделить в следующие основные положения:

а) в странах с развитой рыночной экономикой и сектором частных инвестиций накоплен большой опыт принятия инвестиционных решений, что дает **возможность широкого применения экспертных знаний** для решения задач оценки эффективности и практической реализуемости планируемых инвестиционных проектов.

В США, странах Западной Европы и развитых странах Юго-Восточной Азии в сфере инвестиционной деятельности наблюдается своеобразное «разделение труда» между государством, гражданами и различными категориями частных предприятий:

- на начальных этапах создания организации большую роль играют системы государственной поддержки предпринимательства и инноваций (государственные гранты, программы, поддержка бизнес-инкубаторов), а также инвестиции так называемых «бизнес-ангелов» - относительно небольших частных инвесторов, принимающих слабо формализуемое решение об участии в проекте после знакомства с его сутью и личностью инициатора проекта;

- на этапе начального роста, когда созданная организация вышла на рынок и показала первые результаты, она может быть интересна венчурным фондам – организациям, профессионально занимающимся массовым инвестированием в растущие сегменты рынка в надежде на резкий рост в течение 3-5 лет стоимости создаваемых организаций. Венчурные фонды в ряде стран являются одним из направлений инвестирования пенсионных и страховых сбережений;

- на этапе завершения резкого роста и перехода его в стадию зрелости организация перестает быть интересной венчурному фонду, который продает ее либо путем первичного размещения акций (IPO), либо поиска «стратегического инвестора»;

- в последующем акции уже крупного предприятия могут неоднократно перепродаваться и покупаться по различным мотивам;

- отдельную роль играют крупные корпорации, которые могут изначально выступить инвесторами создания новых инновационных предприятий или купить их на самой ранней стадии их развития (наравне с венчурными фондами) для последующего использования полученных в результате их работы технологий для собственных нужд.

Каждый из перечисленных участников в пределах своих возможностей, в соответствии со своими субъективными задачами и со своей методологией **участвует в инвестиционной деятельности** на различных этапах жизненного цикла инвестируемых проектов и принимает соответствующие решения.

б) в Республике Беларусь вопрос разработки инвестиционных проектов (бизнес-планов, обоснования инвестирования и подобных документов), а также их экспертизы в высокой степени **регламентирован и формализован.**

Обширная нормативная база по вопросу экспертизы и отбора инвестиционных проектов, как правило, регулирует вопросы распределения бюджетного финансирования или оказания государственной поддержки инвестиционным проектам, реализуемым в республике.

В этой связи оценка качества и отбор проектных решений строятся преимущественно на **соблюдении формальных процедур соответствия расчетных количественных параметров эффективности их расчетным значениям.** Оценка качественных аспектов реализации проекта в ряде случаев может быть недостаточной.

Сегмент частных инвестиций в республике развит в недостаточной степени, что соответствующим образом сказывается и на развитии методов принятия инвестиционных решений, учитывающих их качественные аспекты и экспертные оценки.

В целом и отечественной и зарубежной методологии принятия и экспертизы инвестиционных решений свойственно стремление к разработке структурированных рекомендаций и критериев, а также развитие, обусловленное развитием современных технологий – вычислительной техники и интернет.

Примером последней тенденции можно называть разработку в Республике Беларусь, России и других странах распределенных экспертных сетей для организации удаленных интернет-экспертиз инновационных и других проектов.

В странах с развивающейся экономикой (Республика Беларусь, Российская Федерация и другие страны СНГ) в настоящее время происходит *этап «осознания» и формирования национальной методологии обоснования инвестиционных решений.*

Особенностями данного этапа развития с одной стороны является заимствование зарубежных методик, а с другой – учитывая недостаток практического опыта и экспертных знаний для гибкого анализа – стремление к **созданию собственных сложных математических моделей и разработке четких регламентов принятия решений.** Это позволит уйти от «формализма» при разработке инвестиционных проектов и их последующей экспертизы и, тем самым, **избежать, как организациям, так и государству в целом, реализации заведомо «провальных» проектов.**

В перспективе следует ожидать «отсеивания» нежизнеспособных методик и появления тех из них, которые будут наилучшим образом удовлетворять требованиям к принимаемым инвестиционным решениям в условиях наличия определенного количества исходной аналитической информации о планируемом проекте.

УДК 316.346.2(476)

Гендерная политика Республики Беларусь

Протасевич Н.В.

(Научный руководитель – Рак А.В.)

Белорусский национальный технический университет

Минск, Беларусь

Женщины составляют большинство населения Беларуси, но ими и на местном, и на государственном уровне управляет мужской корпус. Причем женщина-руководитель в обществе недооценивается и не воспринимается.

Когда мы говорим о гендерном равенстве, то, прежде всего, имеем в виду то, что женщины и мужчины обладают равным статусом, имеют равные условия для того, чтобы вносить свой вклад в политическое, экономическое, социальное и культурное развитие своей страны и пользоваться его результатами.

В современном мире устойчивое развитие общества невозможно без достижения гендерного равенства. Гендерное равенство – это один из индикаторов уровня демократизации общества, уровня его цивилизованности.

По данным Международной организации труда, гендерно-дифференцированное распределение доходов характерно для всех стран. Причинами перекосов в зарплате, по оценке МОТ, являются низкая амбициозность слабого пола и так называемый «социальный штраф», поскольку именно женщина чаще всего несет ответственность за воспитание и образование детей. В европейских странах и США женщины зарабатывают примерно на 10% меньше мужчин, в странах Азии — в среднем на 30% меньше, а в Южной Корее — 57% того, что зарабатывают мужчины.

Государственная политика Республики Беларусь направлена на создание предпосылок и необходимых социальных условий для наиболее полной реализации природных способностей женщин и мужчин во всех сферах трудовой, общественной и личной жизни.

Согласно докладу ООН 2011 года о человеческом развитии в

рейтинге стран по индексу развития с учетом гендерного фактора Беларусь занимает 52-е место среди 182 стран и первое место в СНГ.

Реализация государственной политики, направленной на устранение неоправданных различий в социальном статусе мужчин и женщин, во многом зависит от дееспособности национального механизма. Решением Совета Министров Республики Беларусь создан Национальный совет по гендерной политике. В его состав вошли представители органов законодательной и исполнительной власти, общественных объединений, ученые.

Политика по обеспечению гендерного равенства реализуется в Республике Беларусь через национальные планы действий, реализация которых направлена на совершенствование законодательной базы, формирование национального механизма по реализации социальной политики по улучшению положения женщин, расширение участия женщин в структурах власти, принятии решений на всех уровнях, повышение профессиональной подготовки женщин; укрепление здоровья женщин, включая репродуктивное здоровье и развитие служб планирования семьи.

Одной из характерных особенностей нашей страны является высокий уровень занятости женщин. Вследствие преобладания женщин в общей численности населения, в структуре занятых также доминируют женщины (52,1 процента). Поэтому важную роль в стратегиях для увеличения возможностей женщин играет повышение конкурентоспособности женской рабочей силы, смягчение ситуации с женской безработицей.

В ежегодно принимаемых Правительством государственных программах занятости предусматриваются специальные меры, направленные на обеспечение занятости женщин. Для трудоустройства слабо защищенных категорий граждан, в первую очередь одиноких и многодетных женщин, воспитывающих несовершеннолетних детей, детей-инвалидов в республике применяется бронирование рабочих мест.

Интересно, что денег наши женщины зарабатывают меньше, но образованы они гораздо лучше мужчин. Если на 1000 белорусов приходится 176 мужчин с высшим образованием, то на 1000 женщин приходится 199 с дипломами вузов. При этом женщины испытывают более серьезные проблемы с трудоустройством. Это

находит отражение, как в средних сроках поиска работы, так и в численности ищущих работу не менее года. Если безработные мужчины находили новую работу достаточно быстро - в течение 1,3 месяцев, то у женщин этот период составил 2,5 месяца.

Ключевым общественным институтом, через который осознаются и реализуются на практике гендерные роли, является семья. В отношении семьи политика нашего государства направлена на укрепление её потенциала, создание условий для полноценного выполнения семьей основных функций. Значительное внимание уделяется вопросам повышения уровня материальной поддержки семей.

В республике широко развита система учреждений социального обслуживания, которые оказывают семьям широкий спектр социально-экономических, психолого-педагогических, социально-правовых, социально-бытовых и иных социальных услуг.

Одним из наиболее серьезных препятствий для достижения гендерного равенства является распространенность различных видов насилия и угроз совершения насилия. К сожалению, эта проблема становится все более актуальной и для Беларуси.

Построение и продвижение сбалансированной гендерной политики – процесс долговременный. Оценивая результаты социальной политики по улучшению положения женщин, достигнутые за последние годы, можно констатировать, что Республика Беларусь сделала значительный прорыв в данном направлении. Вместе с тем, фактическая ситуация в области обеспечения гендерного равенства требует дальнейших целенаправленных усилий.

Изменения ситуации можно добиться через реализацию мер, направленных на решение следующих задач:

- совершенствование правовых норм, способствующих обеспечению гендерного равенства, проведение гендерной экспертизы законодательных и нормативных актов и их проектов;

- недопущение гендерной асимметрии в сфере занятости и на рынке труда, расширение экономических возможностей женщин;

- создание соответствующих институциональных, правовых основ для равноправного владения и доступа женщин к экономическим ресурсам и ценностям, таким, как земля, финансы, собственность, социальная безопасность;

- трансформация существующих гендерных стереотипов в отношении социальных ролей мужчин и женщин в обществе;
- искоренение причин, порождающих насилие в отношении женщин, особо выделяя домашнее насилие и распространение торговли женщинами и детьми в целях сексуальной эксплуатации;
- создание условий, позволяющих гражданам, независимо от их пола, совмещать профессиональные и семейные обязанности.

Сбалансированная политика государства, направленная на полную реализацию поставленных задач, будет способствовать не только расширению возможностей женщин, но и развитию государства в целом.

В Национальной стратегии устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь (НСУР- 2020) определено, что достижение гендерного равенства является одним из основных принципов устойчивого развития страны.

Основная цель государственной политики в этой области - создание условий, обеспечивающих наиболее полную реализацию личностного потенциала женщин и мужчин во всех сферах жизнедеятельности с целью обеспечения устойчивого развития экономики и общества.

УДК 658.8

Продвижение товара на международный рынок

Сергей А.Н., Муха Т.А.

(научный руководитель – Хмель Е.В.)

Белорусский национальный технический университет

Международный рынок – это совокупность внешних рынков всех стран, то есть это рынок покупателей за пределами страны, включая зарубежных потребителей, производителей и промежуточных продавцов. Работу на современном международном рынке, для которого характерен высокий уровень конкуренции, невозможно вести без систематических и комплексных мер по формированию спроса и стимулированию сбыта.

Если мероприятия по формированию спроса относятся к вводимым на рынок товарам, то система стимулирования сбыта – к товарам, о которых у покупателей уже имеется некоторое представление, благодаря «вводящей» рекламе и собственному опыту. Основная задача в этом случае побудить к приобретению возможно большего количества данного товара: совершать регулярные покупки, заказывать сразу большие партии изделий. Обе категории мероприятий на международных рынках планируются и реализуются в рамках коммуникационной политики предприятия.

Продвижение товара - это деятельность по планированию, организации и контролю за физическим перемещением материалов и готовых изделий от мест их производства к местам потребления с целью удовлетворения нужд потребителей и выгодой для себя.

Важнейшими функциями продвижения с точки зрения комплекса маркетинга являются:

- создание образа престижности фирмы, ее продукции и услуг;
- формирование образа инновации для фирмы и ее продукции;
- информирование о характеристиках товара;
- обоснование цены товара;
- внедрение в сознание потребителей отличительных черт товара;
- информирование о месте приобретения товаров и услуг;
- информирование о распродажах;
- информирование о том, что фирма выгодно отличается от конкурентов.

Для продвижения продукции предприятие может использовать один вид или сочетание шести основных видов продвижения представленных на рисунке 1.

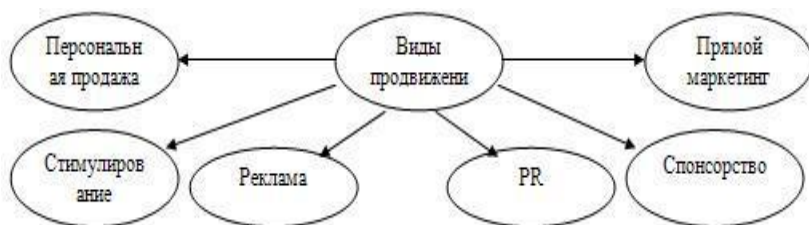


Рисунок 1 Основные виды продвижения продукции

Каждый из видов продвижения продукции обладает уникальными характеристиками.

Персональная продажа - представление товара одному или нескольким потенциальным клиентам, осуществляемое в процессе непосредственного общения и имеющее целью продажу и установление длительных взаимоотношений с данными клиентами.

Стимулирование сбыта – единовременные меры, стимулирующие покупки потребителей и отличные от рекламы. Это выставки, демонстрации, презентации, а также различные другие сбытовые усилия, не входящие в стандартные процедуры продвижения.

Спонсорство - это участие компании в затратах на проведение массового мероприятия (концерта или спортивного состязания). Часто спонсор предоставляет крупные денежные призы победителям.

Прямой маркетинг – вид маркетинговой коммуникации, в основе которой лежит прямая личная коммуникация с получателем сообщения или клиентом с целью построения взаимоотношений и получения прибыли.

Связи с общественностью (PR) или пиар это создание и внедрения при общественно-экономических и политических системах конкуренции образа объекта (идеи, товара, услуги, персоналии, фирмы, бренда) в ценностный ряд социальной группы, с целью закрепления этого образа как идеального и необходимого в жизни. В широком смысле PR это управление общественным мнением и выстраивание взаимоотношений общества и коммерческих структур.

Реклама - это эффективный способ передачи информации о

товаре с целью повышения спроса на него, базирующийся на принципах платности, не анонимности и опосредованности.

Практика применения рекламы на внешних рынках таит в себе гораздо более серьёзные проблемы, чем любые другие вопросы международного маркетинга, ввиду того, что имеются существенные различия между разными странами. Различия, влияющие на методы осуществления рекламы, касаются, прежде всего, культуры, языка, отношения правительства к рекламе, а также наличия или отсутствия определённых средств рекламы.

В последнее время принято деление средств продвижения товара на ATL (above the line) и BTL (below the line).

Above-the-line (над чертой) – это мероприятия по размещению прямой рекламы, которые задействуют пять основных носителей: прессу, телевидение, радио, наружную рекламу и Интернет рисунке 2.

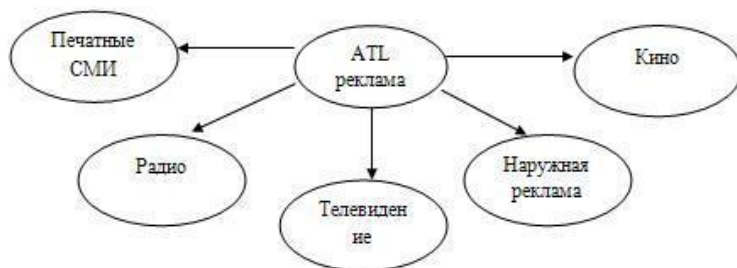


Рисунок 2 Виды ATL рекламы

Below-the-line (под чертой) – это мероприятия по продвижению, которые не включают в себя размещение прямой рекламы.

Особенностями BTL-мероприятий являются:

- использование средств, позволяющих наиболее ярко выявить и подчеркнуть визуальную сторону продвигаемого бренда, а также технологий, позволяющих «пощупать, попробовать, применить»;
- возможность достижения достаточно узкой целевой аудитории при наличии огромного числа конкурентов в виде новых и старых брендов, присутствующих на целевом рынке, при этом сопровождая вывод товара скромным рекламным бюджетом;

➤ установление прямой обратной связи между производителем и целевой аудиторией, и возможность адекватной оценки эффективности проводимых мероприятий.

Комплекс мероприятий входящих к below-the-line представлен на рисунке 3.



Рисунок 3 Комплекс мероприятий ВТЛ рекламы

Сэмплинг - раздача образцов нового вида продукта (эффективнее, если к образцу прилагается листовка с описанием преимуществ данной торговой марки).

Подарок за покупку - этот вид продвижения товара очень популярен в последнее время, так как не только позволяет быстрее продавать товар, но и сам подарок с логотипом служит напоминанием о фирме-производителе товара.

Дегустация (или проба, в случае непродовольственных товаров) могут сдвинуть продажи с нуля. В магазине потребитель психологически настроен на покупку, около 60% всех решений о покупке принимается непосредственно в местах розничной продажи, а дегустация помогает отвоевать покупателя прямо у прилавка.

Выставки, ярмарки, презентации и шоу-проекты представляют собой третье крупнейшее средство массовой информации после прессы, радио и телевидения и позволяют решить вопросы представления товаров и инноваций, расширить круг потребителей и провести анализ рынка сбыта.

Мерчендайзинг – комплекс действий, направленных на продвижение товара или торговой марки с целью получения

дополнительной прибыли. Целью мерчандайзинга является стимулирование и увеличение объемов продаж путем эффективного размещения продукции на полках. Проще говоря, от того как будут расположены товары в витрине и рекламные материалы в торговом зале будут зависеть величина спроса.

Дисконт (англ. discount) это скидка с объявленной прейскурантной цены товара или услуги, предоставляемая продавцом потребителю. Скидка служит для привлечения внимания клиентов к своему товару, услуге, предложению и часто является веским доводом в пользу покупки. Грамотная система скидок является средством поддержания лояльности клиента к данной компании, магазину, сообществу. Дисконт система призвана объединить тех, кто хочет и может предоставить скидку на то, что производит или продаёт и тех, кто желает получить данную скидку.

На сегодняшний день перечень мероприятий по продвижению товаров стремительно увеличивается и дополняется, поскольку без них нельзя вести эффективную работу на международном рынке и наращивать объемы реализованной продукции.

Особенности оценки финансового состояния дорожного ремонтно-строительного управления

Ю.С. Ляхнович

(научный руководитель – Т.Н. Водоносова)

Белорусский национальный технический университет

Минск, Беларусь

Объектом финансового анализа выступает филиал Коммунального унитарного предприятия «Минскоблдорстрой»-«Дорожное ремонтно-строительное управление №167» (далее ДРСУ №167).

Особенность оценки финансового состояния ДРСУ №167 заключается в том, что на балансе организации числятся внегородские шоссейные дороги. Общая протяженность дорог составляет 995 км и их стоимость на конец 2011 года – 618 548 млн.руб.

Финансовое состояние предприятия можно оценить с помощью финансово-экономического потенциала организации и эффективности его использования.

В данной работе было уделено внимание оценке финансового потенциала организации. Финансовый потенциал может быть охарактеризован с позиции имущественного положения предприятия, срочной платежеспособности и финансовой устойчивости.

Для оценки имущественного положения предприятия был составлен уплотненный баланс на 2011 год с учетом стоимости дорог и без учета стоимости дорог. В активе баланса дороги числятся как основные средств и их стоимость с учетом дорог составляет 635 103 млн.руб, а без учета стоимости дорог – 16 555 млн.руб.. В пассиве баланса дороги относятся к собственному капиталу и числятся в добавочном фонде. Собственный капитал с учетом стоимости дорог составляет 634 411 млн.руб., а без дорог – 15 863 млн.руб.

Оценка имущественного положения предприятия

Показатель	2011 год		Отклонения	
	с дорогами	без дорог	Δ	Id
Сумма авансированного капитала (сумма хозяйств. средств, находящихся в распоряжении фирмы)	637503,000	18955,000	618548,000	33,632
Доля основных средств (коэффициент недвижимости)	0,996	0,873	0,123	1,141
Соотношение основного и оборотного капитала	264,626	6,898	257,728	38,363
Доля активной части основных средств	0,014	0,524	-0,510	0,026
Коэффициент годности	0,980	0,557	0,422	1,758
Коэффициент поступления	0,876	0,193	0,684	4,544
Коэффициент выбытия	0,001	0,023	-0,023	0,035

Дороги утяжеляют капитал, что влияет на резкое увеличение суммы хозяйственных средств. Дороги искажают главные показатели оценки имущественного положения: коэффициент годности, коэффициент поступления, коэффициент выбытия.

Оценка перспективной платежеспособности (финансовой устойчивости)

Показатели	2011 год		Отклонения	
	с дорогами	без дорог	Δ	Id
Коэффициент концентрации собственного капитала	0,995	0,837	0,158	1,189
Коэффициент зависимости концентрации капитала (коэффициент привлеченного капитала)	0,00485	0,163	-0,158	0,030
Коэффициент структуры капитала (плечо финансового рычага)	0,00487	0,195	-0,190	0,025
Коэффициент инвестирования	0,999	0,958	0,041	1,042
Коэффициент сопротивляемости	205,178	5,130	200,048	39,993
Коэффициент соотношения задолженности	0,140	0,140	0,000	1,000

С учетом стоимости дорог изменяются показатели оценки перспективной платежеспособности (финансовой устойчивости). Коэффициент концентрации привлеченного капитала с учетом стоимости дорог очень мал, без учета дорог он составляет 16,3%. Плечо финансового рычага с учетом стоимости дорог пренебрежительно мало, что исключает риск для предприятия. На самом деле это показатель составляет 19,5%.

Оценка срочной платежеспособности (ликвидность)

Показатель	2011 год	
	с дорогами	без дорог
Сумма собственных оборотных средств, сопоставимые цены	-692,000	-692,000
Коэффициент маневренности собственного капитала	-0,288	-0,288
Коэффициент маневренности собственных оборотных средств	-0,650	-0,650
Коэффициент текущей ликвидности	0,776	0,776
Коэффициент быстрой ликвидности	0,286	0,286
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,146	0,146
Доля СОС в запасах	-0,456	-0,456
Коэффициент достаточности СОС	-0,288	-0,288
Доля запасов в оборотном капитале	0,632	0,632

Что касается срочной платежеспособности: стоимость дорог на показатели ликвидности не влияет.

Исходя из всего вышесказанного, можно сделать вывод, что дороги в какой-то степени являются собственным капиталом предприятия, так как предприятие занимается строительством, ремонтом и содержанием дорог и получает выручку, т.е. дороги являются конечной продукцией и источником дохода предприятия. Но фактически дороги являются собственностью государства, и предприятие не имеет права распоряжаться ими. И если учесть, что стоимость дорог сильно искажает показатели финансового анализа предприятия, то необходимо все расчеты по оценке экономического состояния дорожного ремонтно-строительного управления проводить как по учетным документам, так и без учета стоимости дорог.

Формирование нормативно-справочной базы для расчета индексов цен инвестиций в основной капитал в разрезе видов экономической деятельности

Шестак О.В.

(научный руководитель – Голубова О.С.)

Белорусский национальный технический университет

Минск, Беларусь

В общей схеме системы ценообразования в строительстве особое место занимает нормативный метод ценообразования. Основой нормативного метода ценообразования является разработка и утверждение нормативной базы, с учетом которой рассчитываются индексы цен инвестиций в основной капитал.

Ценообразование в строительстве во всех странах отличается от ценообразования в других отраслях материального производства. Это связано со спецификой строительства, характеризующейся следующими особенностями:

- неоднотипностью строительного производства и характера конечной продукции;

- стационарностью (вся производственная площадка организуется на месте строительства).

Для определения стоимости строительства в большинстве стран, как и в Республике Беларусь применяется базисно-индексный метод, как наиболее простой, основанный на использовании системы текущих и прогнозных индексов по отношению к стоимости, определенной в базисном уровне или в уровне предшествующего периода. При этом в Российской Федерации в качестве базиса принимаются сметные цены 1984, 1991 или 1998 года (в г.Москве), в США - цены 1913, 1987г. и др.

Мировая практика сметного ценообразования построена, как правило, на системах использования закрытых расценок, которые учитывают в прямых затратах все виды затрат, в том числе все материальные ресурсы, и индексного метода и базируется на совершенных нормативных базах.

Полностью свободного ценообразования нет ни в одной экономически развитой стране мира. Как правило, применяются два вида регулирования цен – прямое и косвенное. Прямое регулирование цен в мировой практике осуществляется в основном в двух формах: установление ценовых полюсов – максимальных и минимальных цен, ограничений роста – снижения цен. Косвенное регулирование – это регламентация рентабельности, воздействие на конъюнктуру рынка, антимонопольное законодательство, налоги и т.д. Регулируемые цены, которые складываются под влиянием спроса и предложения, но испытывают определенное воздействие государственных органов – это еще до сих пор предмет горячей дискуссии в рыночном сообществе.

Постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 12.10.2005 № 1129 установлено, что на территории Республики Беларусь с 1 января 2011 года в экономической и статистической практике будет применяться Общегосударственный классификатор видов экономической деятельности (ОКЭД) вместо Общегосударственного классификатора отраслей народного хозяйства (ОКОНХ).

ОКЭД используется для решения следующих основных задач:

- кодирования информации о видах деятельности в информационных системах и ресурсах;

- определения основного и других фактически осуществляемых видов деятельности юридическими лицами;
- обеспечения потребностей органов государственной власти и управления информацией о видах деятельности;
- макроэкономического моделирования экономики в соответствии с принципами системы национальных счетов;
- обеспечения сопоставимости данных при международном обмене статистической информацией.

Общегосударственный классификатор Республики Беларусь был разработан на основе базового международного классификатора версии NACE rev. 1.1, степень гармонизации с международным аналогом составляет 90-99% (по данным Статистического комитета СНГ).

В целом, ОКЭД применим практически во всех сферах управления экономикой: при прогнозировании и мониторинге социально-экономического развития республики, регистрации субъектов хозяйствования, лицензировании видов экономической деятельности, налогообложении, страховании, ведении государственной статистики, стандартизации и сертификации выпускаемой продукции и услуг.

Разработка нормативно-справочной базы с учетом перехода на виды экономической деятельности является комплексным процессом (рисунок 1).

На основании информационного блока данных строек выделены стоимостные показатели по элементам затрат в разрезе производственно-технологических модулей (ПТМ): «заработная плата», «эксплуатация машин и механизмов», в том числе «заработная плата машинистов», «материалы, изделия и конструкции», «транспортные затраты», «накладные расходы», «плановые накопления». В соответствии с Инструкцией производятся начисления на «заработную плату» и «заработную плату машинистов» по статьям:

- временные здания и сооружения;
- дополнительные затраты при производстве строительно-монтажных работ в зимнее время;
- доплаты и надбавки к заработной плате;
- затраты стимулирующего характера;

- затраты, связанные с введением прогрессивно возрастающих расценок и повышенных тарифных ставок рабочих за увеличение производства продукции, с выплатой доплат за работу с вредными и (или) опасными условиями труда;

- затраты, связанные с повышением тарифной ставки при переводе на контрактную форму найма работников;

- затраты, связанные с подвижным и разъездным характером работ, с перевозкой рабочих автомобильным транспортом и командированием рабочих подрядных организаций.

Затраты, связанные с выплатами стимулирующего характера инженерно-техническим и линейным работникам определяются в размере 10.6% от сметной величины накладных расходов.

Затраты, связанные с отчислениями на социальное страхование, начисляются на «заработную плату», «заработную плату машинистов», «доплаты и надбавки к заработной плате», «затраты, связанные с выплатами стимулирующего характера инженерно-техническим и линейным работникам».

Усреднение статей затрат по разделам секции производится с учетом удельного веса стройки по главам 2-7 в итоговой сумме стоимости строек разделов секции.

Индексы строительно-монтажных работ (работ по монтажу и установке технологического оборудования), прочих работ и затрат рассчитываются по разделам в соответствии с ОКЭД в соответствии с расчетными формулами. На основании структуры инвестиций в основной капитал в разрезе разделов видов экономической деятельности в секции рассчитываются индексы по секции.

Индексы цен инвестиций в основной капитал рассчитываются республиканским унитарным предприятием «Республиканский научно-технический центр по ценообразованию в строительстве» в соответствии с Методическими рекомендациями о порядке расчета индексов цен в строительстве, утвержденными постановлением Министерства архитектуры и строительства Республики Беларусь от 31 декабря 2010 г. № 45.

Индексы цен ориентируют участников на усредненный уровень затрат и расходов, а не на возмещение всех фактических затрат подрядных организаций, включая приобретение материально-технических ресурсов по завышенным ценам, в т.ч.

и через невыгодных посредников, их перерасход, потери рабочего и машинного времени, высокую оплату труда.



Рисунок 1 – Методика формирования нормативно-справочной базы

УДК 658.715

Методика формирования стоимости строительства объектов на стадии обоснования инвестиций в строительство

Сосновская У.В.

(научный руководитель – Голубова О.С.)

Белорусский национальный технический университет

Минск, Беларусь

В соответствии с пунктом 1.1. Указа Президента Республики Беларусь № 361 от 11.08.2011г. [1] с 1 января 2012 года сметная документация на строительство объектов независимо от источников финансирования должна разрабатываться на основании:

1. нормативов расхода ресурсов в натуральном выражении, утверждаемых в порядке, определяемом Советом Министров Республики Беларусь;

2. укрупненных нормативов стоимости строительства единицы площади (объема, мощности) объекта;

3. стоимости объектов-аналогов.

Сборники укрупненных нормативов стоимости строительства на расчетную единицу определенного типа объекта в Республике Беларусь формируются на основе стоимости конструктивных элементов и укрупненных видов работ. В данных сборниках приводится стоимость на единицу общей площади (объема, мощности) фундаментов, стен, оконных проемов, отделочных работ и т.д. Однако в данных сборниках невыделены стоимостные показатели отдельно на единицу общей площади (объема, мощности) возведения отдельно внутренних стен и отдельно наружных стен, тоже касается и других конструктивных элементов и укрупненных видов работ. Такая методика определения стоимости объекта является грубой и приблизительной, что приводит к тому, что цена строительства объекта определенная на стадии инвестирования оказывается значительно занижена или завышена по сравнению со стоимостью объекта на этапе завершения строительства.

Применение нормативов расхода ресурсов в натуральном

выражении целесообразно использовать на стадии реализации «Строительный проект», когда разработана вся проектная документация, на основе которой формируется сметная документация, а не на стадии обоснования инвестиций в строительство. На стадии обоснования инвестиций в строительство использование сборников нормативов расхода ресурсов невозможно, так как отсутствует информация по объемам работ и конкретным проектным решениям по составу работ.

Также за основу сметной стоимости строительства, как правило, может приниматься проектно-сметная документация по объектам-аналогам. Однако сбор информации по объектам-аналогам производится по типовым и повторно применяемым проектам, соответствующим современному уровню строительства и наиболее распространенным в практике массового строительства. И в основу расчета стоимости ложатся данные о стоимости одного объекта аналога более всего подходящего по объемно-планировочным показателям и конструктивной характеристике.

В связи с тем, что на сегодняшний день большинство объектов строящихся в Белоруссии уникальны, необходимо комбинировать цену строительства объекта используя не один объект аналог и укрупненные нормативы стоимости строительства определенного типа здания. Требуется анализировать информацию на основе нескольких объектах. Для этого необходимо, чтобы была доступна информация о стоимости единицы определенного вида работ, конструктивного элемента, а также был утвержден определенный перечень видов работ необходимый для возведения здания. Данная информация позволит посчитать стоимость объекта на стадии инвестирования максимально точно. Для сбора данной информации необходимо, во-первых, усовершенствовать единую систему формирования стоимости строительства, во вторых разработать более точные и детализированные, чем нынешние, проектно-технологические модули (ПТМ). Затем на основе новых ПТМ составить анкеты для сбора информации по каждому конкретному объекту, который будет входить в базу объектов-аналогов, а также в базу стоимости отдельных конструктивных элементов и видов работ с учетом точной привязки к определенным единицам измерения. Далее данную информацию систематизировать и положить в основу методики расчета стоимости объекта на стадии

обоснования инвестиций в строительство на основе сравнительного анализа.

Согласно действующему механизму ценообразования в Республике Беларусь сметная стоимость строительства складывается из сметной стоимости строительно-монтажных работ и стоимости прочих затрат. А сметная стоимость строительства для заказчика включает в себя сметную стоимость строительства и сметную стоимость затрат на оборудование, инструмент, инвентарь и иных затрат, которые включают в себя:

- затраты, связанные с отводом земельного участка;
- затраты на контроль и надзор в строительстве (авторский надзор, технадзор);
- расходы на подготовку кадров;
- проектно-изыскательские работы.

Формирование сметной стоимости строительства должно осуществляться на основе многоуровневой системы. Всю информацию об объекте строительства необходимо группировать по уровням и подуровням (отдельные конструктивные элементы и виды работ) с указанием расходов заказчика по оплате стоимости отдельных видов работ и конструктивных элементов.

Предполагаемая многоуровневая система формирования стоимости строительства должна выглядеть следующим образом:

Первый уровень А-стоимость строительства здания, сооружения;

Второй уровень В-затраты по отводу земельного участка;

Третий уровень С-затраты на проектно-изыскательские работы;

Четвертый уровень D-затраты по надзору за строительством;

Пятый уровень К-прочие затраты.

Далее первый уровень А-стоимость строительства, будет разбиваться на подгруппы первого уровня с четким определением единицы измерения объемов работ для каждой подгруппы:

I – Подземная часть (м3)

II – Надземная часть (м2)

III – Специальные работы (м.п.)

IV – Благоустройство территории (м2)

V – Объекты подсобного назначения (шт, м2, м3, м2)

В свою очередь каждая подгруппа первого уровня подразделяется на подгруппы второго уровня по конструктивным элементам и видам работ. Например, подгруппа первого уровня I –

Подземная часть (м3) делится на следующие подгруппы второго уровня:

- 1) земляные работы (м3);
- 2) фундаменты (м3);
- 3) перегородки (м2);
- 4) внутренняя отделка (м2);
- 5) полы (м3)
- 6) перекрытия (м2);
- 7) оконные блоки (м2);
- 8) дверные блоки (м2);
- 9) прочие работы (м2, м3, шт).

Далее в каждой подгруппе второго уровня выделяются подгруппы третьего уровня (т.е. по видам работ). Например, подгруппа второго уровня 1) земляные работы делится на:

- 1.1. разработка грунта (м3);
- 1.2. обратная засыпка грунта и трамбовка (м3);
- 1.3. срезка и перемещение грунта (м2);
- 1.4. перевозка (т).

Формирование первого уровня А с дальнейшим разделением на подгруппы разных уровней производится с учетом четких физических измерителей объемов работ по каждой подгруппе. Третья подгруппа (выделение видов работ) будет детализироваться в соответствии с применением различных строительных материалов при выполнении одинаковых видов работ (например, малярные работы внутренних стен будут разделяться на окраску стен поливинилацетатными красками, окраску стен масляной краской и т.д.). В связи с этим разработан перечень материалов, используемых для выполнения тех или иных строительно-монтажных работ на объекте. В данном перечне указан конкретный вид работ, а также перечень материалов, с использованием которых может выполняться указанный вид работы.

Для работы механизма, формирования расчета стоимости строительства на стадии обоснования инвестиций в строительство, был разработан укрупненный перечень видов работ для возведения здания с четкой привязкой к определенным физическим измерителям.

Для высокоэффективного использования многоуровневой системы формирования стоимости строительства необходим

достаточно большой объем первичной информации о фактических затратах заказчика на строительство объекта. Как инструмент обеспечения информации о стоимости отдельных видов работ разработаны анкеты для сбора обобщающей информации по стоимости укрупненных конструктивных элементов, а также видов работ с привязкой к определенным единицам измерения. Полный комплект документации включает в себя 4 основных документа:

- 1) Укрупненные показатели стоимости строительства в базисном или текущем уровне цен в расчете на единицу измерения;
- 2) Техничко-экономические показатели объекта;
- 3) Конструктивные решения объекта;
- 4) Комплект чертежей.

Укрупненные показатели стоимости строительства в базисном или текущем уровне цен в расчете на единицу измерения должны включать в себя информацию с разбивкой по статьям стоимости: заработная плата рабочих, эксплуатация машин и механизмов, в т.ч. заработная плата машинистов, стоимость материальных ресурсов, транспортные расходы, плановая прибыль, накладные и прочие расходы и трудозатраты по конструктивным элементам и видам работ по определенному объекту.

Для заполнения документов описанных выше необходима переработка всего комплекса сметной документации, а также чертежей (планы, фасады) каждого анализируемого объекта.

Полученную информацию систематизируем, приводим в сопоставимый вид и заносим в созданный банк данных. Следует также учесть, что систематизация собранной информации должна производиться по определенным группам объектов.

Использование собранной информации о стоимости объекта в целом, конструктивных элементов и видов работ на единицу измерения и составленный укрупненный перечень возводимых конструктивных элементов и видов работ с указанием объемов работ, разработанный по каждому конкретному объекту строительства, позволит сформировать стоимость объекта на стадии обоснований в строительство. На основе сравнительного анализа необходимых конструктивных элементов и видов работ по нескольким объектам мы формируем усредненную стоимость в целом объекта, а также по каждому конструктивному элементу и виду работ объекта. На сформированную стоимость объекта

происходит начисление налогов, согласно действующего законодательства.

Полученную стоимость объекта можно использовать для определения размера кредита, оценки эффективности вложения средств в тот или иной строительный проект, сравнительного анализа оценки эффективности выбранного проектного решения.

УДК 339.52

Белорусские торговые дома за рубежом

Тыркич А.П., Козел А.С.

(научный руководитель – Хмель Е.В.)

Белорусский национальный технический университет

Республика Беларусь является суверенным европейским государством, которое проводит самостоятельную и миролюбивую внешнюю политику, активно развивает сотрудничество с зарубежными партнерами в разных частях земного шара.

Структура белорусской экономики является экспортоориентированной, поэтому поиск новых каналов реализации продукции для роста объемов экспорта является первостепенной задачей международной экономики.

Одним из наиболее эффективных способов реализации продукции можно считать создание субъектов товаропроводящей сети за рубежом, значительное количество которых работают по принципу торговых домов.

Торговый дом - это тип крупной торговой организации, важнейшими особенностями которой являются активное проникновение в сферу производства товаров, организация кооперации производства и участие в кредитно-финансовых операциях.

Белорусские торговые дома создаются для осуществления следующих видов деятельности:

- представления, рекламы и сбыта продукции белорусского производства;
- участия в зарубежных ярмарках, выставках, конференциях,

семинарах;

- приема заказов на поставку продукции и предоставления услуг заинтересованным участникам внешней торговли, а также содействия продвижению белорусских инвестиционных проектов за рубежом;
- продвижения белорусских товаров и услуг на зарубежный рынок;
- привлечения иностранных компаний к инвестированию в Беларусь;
- отслеживания информации по тендерам и представления предложений от имени белорусских компаний;
- полного обзора компаний-экспортеров и международной торговли;
- содействия развитию экономических связей между Беларусью и зарубежными странами.

В целях стимулирования развития товаропроводящей сети, совершенствования порядка создания и организации работы субъектов товаропроводящей сети за рубежом, повышения эффективности их деятельности, Министерством торговли совместно с другими органами государственного управления разработано постановление Совета Министров Республики Беларусь от 24 февраля 2012 г. № 183 «Об утверждении Положения о товаропроводящей сети белорусских организаций за рубежом, классификатора видов поставок товаров, подлежащих учету при осуществлении экспортных операций, и признании утратившими силу некоторых постановлений Совета Министров Республики Беларусь» (далее – Постановление № 183).

Постановление № 183 разработано для обеспечения результативного взаимодействия заграничных учреждений Республики Беларусь с субъектами товаропроводящей сети с белорусскими инвестициями, а также с предприятиями и организациями Республики Беларусь. Это позволит более эффективно решать вопросы поиска зарубежных партнеров, будет способствовать расширению географии белорусского экспорта и в целом развитию торгово-экономических отношений Республики Беларусь со странами мира.

В целях предоставления белорусским предприятиям возможности оперативного установления контактов с субъектами

товаропроводящей сети с белорусскими инвестициями Постановлением № 183 предусматривается ведение реестра таких субъектов с размещением в сети Internet.

По данным Министерство торговли Республики Беларусь по состоянию на 1 апреля 2012 года зарегистрировано более 3800 субъектов товаропроводящей сети белорусских организаций за границей, в том числе 339 – с белорусскими инвестициями в 36 государствах. Наибольшее количество их действуют в Российской Федерации и странах СНГ (таблица 1).

Таблица 1 Информация о субъектах товаропроводящей сети с участием белорусского уставного капитала

Наименование страны расположения субъекта, к которым относится предприятие-учредитель (соучредитель)	Количество субъектов
Всего	339
в том числе Российская Федерация	214
другие страны СНГ	66
в том числе Азербайджан	3
Армения	2
Туркменистан	1
Казахстан	19
Кыргызстан	1
Молдова	5
Украина	35
другие страны	59
в том числе Австрия	2
Аргентина	1
Бельгия	1
Болгария	2
Бразилия	1
Венгрия	1
Венесуэла	4
Грузия	3
Гана	1
Германия	2
Греция	1
Италия	1
Испания	1
Ирландия	2
Китай	5
Латвия	4
Литва	7
Норвегия	2
Польша	6

Румыния	1
Сербия	2
Сингапур	2
Словакия	1
США	2
Турция	1
Чехия	1
Эстония	1
ЮАР	1

Анализ поставок продукции белорусских предприятий через субъектов товаропроводящей сети с белорусским уставным капиталом за январь-март 2012 года по данным государственной статистической отчетности (форма 4-тпс (Минторг)) показал, что товаропроводящая сеть в промышленной отрасли насчитывает 120 субъектов, пищевая – 70, нефтехимическая – 30, строительная – 17, а на остальные отрасли приходится 102 субъекта.

Объем поставок продукции субъектов товаропроводящей сети с белорусским уставным капиталом за январь-март 2011 года составил 986908,7 тыс. долл. США, а за январь-март 2012 года – 1245872,3 тыс. долл. США. В процентном выражении темп роста по отношению к 2011 году составил 126,2 %.

В целом рост экспорта субъектов товаропроводящей сети с белорусскими инвестициями обеспечен всеми отраслевыми министерствами, концернами и облисполкомами. Существующая товаропроводящая сеть способна обеспечить устойчивый рост экспорта белорусских товаров в охваченных регионах.

Для повышения роста экспорта за счет субъектов товаропроводящей сети создаются многофункциональные торговые дома с выставочными (демонстрационными) площадками, а также расширяются существующие дилерские сети в таких странах как, Вьетнам, Китай, Куба, Сирия, Пакистан, Румыния, Казахстан, Украина, Россия, Армения, Молдовы, Азербайджан, Таджикистан, Узбекистан, Германия, Литва.

В 2013 году планируется создать еще 125 субъектов товаропроводящей сети за рубежом, из них 14 субъектов с белорусскими инвестициями.

Все это свидетельствует о необходимости существования белорусских торговых домов за рубежом и заинтересованности

государства в их количественном и качественном росте, так как торговые дома обладают большими возможностями, чем товарные биржи в организации торгового оборота. Торговые дома предлагают простую схему движения товара: между производителем и потребителем оказывается единственный посредник – торговый дом. Они, как и крупные закупочные организации способны приобретать продукцию большими партиями со значительной скидкой.

Однако, основная цель торговых домов наращивать объемы реализованной продукции, а не ее запасов.

По состоянию на 1 мая 2012 года запасы готовой продукции на промышленных предприятиях Беларуси оценивались в размере 20,344 трлн. бел. руб. Складские запасы по данным Белстат растут непрерывно с начала года: за май они выросли на 3,6% после роста на 6,9% в апреле, на 5,3% в марте, на 8,9% за февраль и на 28% за январь.

Соотношение запасов готовой продукции и среднемесячного объема производства составило 51,2% против 49,7% на 1 мая 2012 года. Наибольшее соотношение запасов готовой продукции и среднемесячного объема производства сложилось в производстве кожи, изделий из кожи и производство обуви – 243,1% (Вг 720,9 млрд.), в текстильном и швейном производстве – 154,1% (Вг 1537,0 млрд.), в производстве фармацевтической продукции – 140% (Вг 327,4 млрд.), в производстве машин и оборудования запасы составили 112,1% к среднемесячному производству (Вг 5204,0 млрд.), электрооборудования, электронного и оптического оборудования запасы – 95,1% (Вг 1070,6 млрд.), транспортных средств и оборудования – 78,3% (Вг 1617,8 млрд.) и т.д.

Это в основном объясняется наличием конкурентов, производящих более качественную продукцию и отсутствием до февраля 2012 законодательных актов, регулирующих деятельность торговых домов.

Не смотря на трудности с реализацией продукции в начале 2012 году белорусские торговые дома имеют все шансы занять устойчивое положение на зарубежных рынка за счет:

- повышения качества продукции, улучшения ее упаковки и расфасовки;
- разработки единой стратегии и тактики в целях активного

приспособления деятельности к изменяющимся потребностям покупателей при одновременном воздействии на формирование их спроса и его стимулировании;

— создания системы государственной поддержки экспорта в форме страхования экспортных кредитов, а также целевого кредитования экспорта;

— разработки механизма осуществления предварительных маркетинговых исследований для оценки торгово-политических отношений;

— оперативного реагирования на меняющуюся конъюнктуру национального и мирового товарных рынков;

— активизация внутренней и внешнеэкономической деятельности за счет диверсификации коммерческой деятельности, поиска новых сегментов товарных рынков при сохранении прежней рыночной доли и мирового товарных рынков;

— мероприятий по снижению совокупных затрат, обеспечению достойного качества обслуживания клиентов и формированию высокого имиджа страны.

УДК 69:658:378.244

Сравнительный анализ стоимости строительных работ, сформированной по сметно-нормативным базам НРР-2012 и РСН-2007

Усович О.В.

(научный руководитель – Голубова О.С.)

Белорусский национальный технический университет

Минск, Беларусь

Ценообразование в строительстве во всех странах мирового сообщества отличается от ценообразования в других секторах материального производства, что объясняется отличием создаваемого строительного продукта от продуктов других отраслей. Цены на строительную продукцию определяются исходя из общих принципов ценообразования с учетом ее технико-экономических особенностей, которые придают каждому объекту индивидуальные черты и определяют специфику ценообразования в строительстве.

С 1 января 2012 года в соответствии с Указом Президента РБ № 361 от 11.08.2011г. [1] сметная документация на строительство объектов независимо от источников финансирования разрабатывается на основании нормативов расхода ресурсов в натуральном выражении, утверждаемых в порядке, определяемом Советом Министров Республики Беларусь, и (или) укрупненных нормативов стоимости строительства единицы площади (объема, мощности) объекта, стоимости объектов-аналогов. Сметная стоимость строительства объекта определяется на дату начала выполнения строительных, специальных, монтажных работ, устанавливаемую заказчиком (застройщиком) с учетом нормативной продолжительности строительства, определяемой в проектной документации. Для отражения в сметной документации изменения стоимости строительства объекта с даты начала разработки сметной документации до завершения нормативного срока строительства используются прогнозные индексы цен в строительстве, утверждаемые Министерством экономики.

В развитие Указа Президента РБ № 351 постановлением Совета министров № 1553 от 18.11.2011г.[2] утверждены положение о порядке утверждения нормативов расхода ресурсов в натуральном выражении и положение о порядке формирования неизменной договорной (контрактной) цены на строительство объектов (в том числе этапов работ по строительству), которое распространяется на объекты, архитектурно-планировочное задание на проектирование которых получено после 1 января 2012 г.

Формирование стоимости строительных работ в текущем уровне цен осуществляется на основании методических рекомендаций о порядке расчета текущих цен на ресурсы, используемые для определения сметной стоимости строительства и составления сметной документации на основании нормативов расхода ресурсов в натуральном выражении [3]. Порядок определения сметной стоимости строительства объекта и составления сметной документации на основании нормативов расхода ресурсов в натуральном выражении на строительство объектов на дату начала разработки сметной документации с учетом прогнозных индексов цен в строительстве и нормативной продолжительности строительства, определяемой в проектной документации устанавливает инструкция, утвержденная постановлением Минстройархитектуры № 51 от 18.11.2011г. [4]. Данная инструкция обязательна для применения при составлении сметной документации на строительство объектов, финансируемых полностью или частично за счет средств республиканского и (или) местных бюджетов, в том числе государственных целевых бюджетных фондов, а также государственных внебюджетных фондов, внешних государственных займов и внешних займов, привлеченных под гарантии Правительства Республики Беларусь, кредитов банков Республики Беларусь под гарантии Правительства Республики Беларусь и областных, Минского городского исполнительных комитетов, а также при строительстве жилых домов с использованием государственной поддержки.

Перед строительными организациями, организациями - заказчиками, инвесторами стоит острый вопрос: «Как переход к новой системе формирования стоимости повлияет на цену строительных работ?».

Для определения наиболее привлекательной стоимости работ для строительных организаций были произведены расчеты по состоянию на октябрь 2012 года по типовым и широко распространенным видам работ при использовании НРР-2012 и РСН-2007 (таблица 1):

Е15-51-1 - улучшенная штукатурка стен цементно-известковым раствором по камню;

Е11-11-3 устройство стяжек бетонных толщиной 20мм;

Е8-15-101 кладка стен из кирпича керамического эффективного с облицовкой лицевым керамическим кирпичом толщиной 380мм при высоте этажа до 4м.

Таблица 1. Стоимость строительных работ, рассчитанная с использованием сметно-нормативных баз НРР-2012 и РСН-2007

Обоснование	Наименование видов работ (количество)					
	Зарботная плата	Эксплуатация машин		Материалы	Транспорт	Общая стоимость СМР
		всего	в т.ч. зарплата машиниста			
Е15-51-1	Улучшенная штукатурка стен цементно-известковым раствором по камню (100м2)					
НРР-2012	2 877 069	129 841	87 981	1 076 775	95 833	7 906 910
РСН-2007	744 936	67 798	27 833	1 088 702	0	4 085 271
Е11-11-3	Устройство стяжек бетонных толщиной 20мм (100 м2)					
НРР-2012	1 462 714	122 121	53 396	1 284 252	114 298	4 897 765
РСН-2007	378 696	68 442	16 891	1 313 496	502 864	3 394 322
Е8-15-101	Кладка стен из кирпича керамического эффективного с облицовкой лицевым керамическим кирпичом толщиной 380мм при высоте этажа до 4м (1 м3)					
НРР-2012	307 056	42 147	18 156	772 818	68 781	1 606 952
РСН-2007	127 193	32 437	9 187	778 806	59 687	1 246 884

Анализируя полученные данные можно сделать вывод, что при использовании НРР-2012 заработная плата рабочих, а также заработная плата машинистов увеличилась в два и более раза, эксплуатация машин и механизмов также увеличилась в 1,5 - 2 раза. Материальные ресурсы отличаются только стоимостью прочих материалов, которые в РСН-2007 определяются по индексу, а в НРР-2012 расшифровываются и рассчитываются по фактической стоимости. Транспортные расходы на штукатурные работы по базе

РСН-2007 отсутствуют, а в НРР-2012 транспортно-заготовительные расходы составляют 95 833 рублей. По работе на устройство стяжек бетонных для определения транспортных расходов выгоднее использовать сметно-нормативную базу РСН-2007, а на работу по кирпичной кладке стен разница в сумме транспортных расходов относительно не велика.

Рассматривая итоговые суммы за выполненные работы можно сказать, что использование НРР-2012 года для подрядных строительных организаций выгоднее, чем использование РСН-2007. Разница при этом получается очень существенная. При выполнении работ по улучшенной штукатурке стен цементно-известковым раствором стоимость, сформированная по НРР-2012 на 93,% процента выше, чем стоимость, которая рассчитана по РСН-2007. При выполнении работ по устройству стяжек бетонных и кладке стен из кирпича керамического разница в стоимости, сформированной по разным сметно-нормативным базам хоть и не столь велика, но тоже достаточно существенна: 44,3% и 28,9% соответственно.

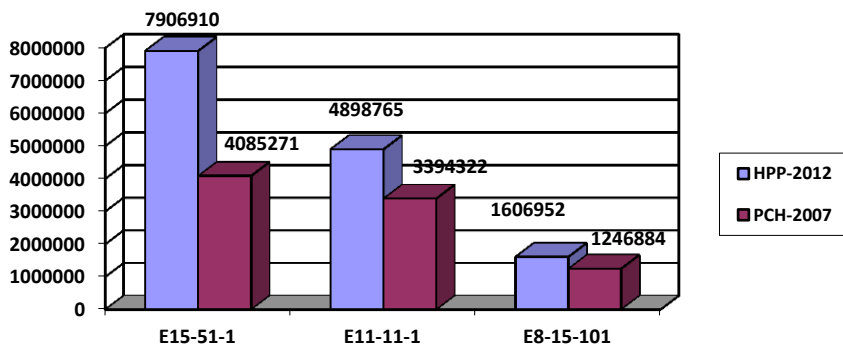


Рисунок 1. Стоимость строительно-монтажных работ (СМР), сформированная на основании сметно-нормативных баз НРР-2012 и РСН-2007 руб.

В итоговой сумме за выполненные работы также необходимо учитывать прочие затраты, которые рассчитываются в базе 2006 года, а именно повышение тарифной ставки при контрактной форме найма -25 %, выплаты стимулирующего характера – 80 %, рентабельность -20 %, выплаты стимулирующего характера

инженерно-техническим и линейным работникам – 10,6 %, повышение тарифных ставок за увеличение производительности труда – 10 %, затраты по обязательному страхованию от несчастных случаев – 0,9%, а также отчисления социальное страхование в размере 34 %. Благодаря этому сумма за выполненные работы в базе 2006 года увеличится. В НРР-2012 в статье прочих затрат остались только отчисления на социальное страхование в размере 34 %.

Анализируя таблицу 2 необходимо отметить, что стоимость трудоемких работ в НРР-2012 увеличилась на 40 %, а увеличение стоимости материалоемких работ не столь существенно.

Но нужно отметить, что рассматривая стоимость строительных работ, материалы были взяты по фактической цене, а при использовании индексов на материалы в РСН-2007, а также средневзвешенных цен, стоимость может варьироваться.

Таблица 2. Стоимость строительных работ, рассчитанная с использованием сметно-нормативных баз НРР-2012 и РСН-2007 с прочими затратами и НДС 20%.

Обоснование	Наименование видов работ (количество)				
	Сметно-нормативная база	Итого прочие затраты	Налоги и сборы кроме НДС	Итого с налогами и отчислениями от выручки	НДС 20%
Е15-51-1	Улучшенная штукатурка стен цементно-известковым раствором по камню (100м2)				
НРР-2012	1 008 117	-	8 915 027	1 783 005	10 698 032
РСН-2007	2 178 763	26 665	6 290 699	1 258 140	7 548 839
Е11-11-3	Устройство стяжек бетонных толщиной 20мм (100 м2)				
НРР-2012	515 477	-	5 413 242	1 082 648	6 495 890
РСН-2007	1 115 331	13 650	4 523 303	904 661	5 427 964
Е8-15-101	Кладка стен из кирпича керамического эффективного с облицовкой лицевым керамическим кирпичом толщиной 380мм при высоте этажа до 4м (1 м3)				
НРР-2012	110 572	-	1 717 524	343 505	2 061 029
РСН-2007	240 327	2 941	1 490 152	298 030	1 788 182

Однако в целом, следует ожидать, что переход к использованию сметно-нормативной базы НРР-2012, приводит к увеличению цены, в отдельных случаях достаточно существенному, что вызывает множество нареканий со стороны заказчиков, инвесторов. Для

подрядных строительных организаций переход к использованию новой сметно-нормативной базы связан не только с упрощением системы расчета стоимости работ, но и с увеличением доходов за выполненные работы.

Научное издание

**АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ
ЭКОНОМИКИ СТРОИТЕЛЬСТВА**

Материалы Республиканской
научно-практической конференции

Минск, 4–6 декабря 2012 г.

Подписано в печать 02.07.2013. Формат 60×84 ¹/₁₆. Бумага офсетная. Ризография.

Усл. печ. л. 8,08. Уч.-изд. л. 6,32. Тираж 50. Заказ 652.

Издатель и полиграфическое исполнение: Белорусский национальный технический университет.

Свидетельство о государственной регистрации издателя, изготовителя, распространителя
печатных изданий № 1/173 от 12.02.2014. Пр. Независимости, 65. 220013, г. Минск.