

**Особенности анализа деловой активности  
СУ-115 ОАО «Стройтрест № 7»**

Новикова Е.В.

(научный руководитель – Водоносова Т.Н.)

Белорусский национальный технический университет,  
Минск, Беларусь

Оценка деловой активности представляет собой важнейшую составляющую при проведении экономического анализа состояния строительной организации. В качестве объекта анализа выступило СУ-115 ОАО «Стройтрест №7».

ОАО «Стройтрест №7» является на сегодняшний день одним из крупнейших предприятий строительной отрасли г. Минска и Республики Беларусь.

По состоянию на май 2012 года в состав предприятия входят четыре генподрядных строительных управления – СУ-2, СУ-34, СУ-115, СУ-168, три специализированных управления – СУ-66 (отделочные работы), СУ-222 (наружные сети и благоустройство), СПУ-57 (производство и установка окон ПВХ, работы по огнезащите и тепловой реабилитации зданий), а так же жилищно-коммунальное управление.

В материально-техническом плане ОАО располагает четырьмя базами в различных частях г. Минска, постоянно пополняющимся парком машин и механизмов, (только за 2008 год на покупку машин и механизмов направлено свыше 2 миллионов долларов США), несколькими общежитиями для заселения работников предприятия, административным зданием в самом центре города на проспекте Машерова. На 1 апреля 2012 года на предприятии трудилось 1953 человека.

За последние годы ОАО «Стройтрест №7» выступило генеральным подрядчиком и застройщиком при строительстве ряда уникальных объектов г. Минска, вошедших в современный образ столицы Беларуси – здание железнодорожного вокзала г. Минска, футбольный манеж на проспекте Победителей, Автовокзал «Московский», Национальная библиотека РБ, гостиница «Европа» и многих других.

Рассмотрим ключевые моменты деловой активности СУ-115. Показатели группы деловой активности характеризуют результаты и эффективность текущей основной производственной деятельности.

Оценка на качественном уровне осуществляется по следующим критериям: широта рынков сбыта продукции, наличие продукции, поставляемой на экспорт, репутация предприятия, выражающаяся в известности клиентов, пользующихся услугами предприятия, участие фирмы в возведении уникальных объектов, репутация фирмы у заказчиков, наличие и постоянное развитие долгосрочных производственных контрактов с поставщиками, кредиторами и другими контрагентами предприятия, устойчивые экономические связи с предприятиями ближнего и дальнего зарубежья.

Итак, следует сразу заметить, что в производственной деловой активности проблемы связаны с материальными затратами.

Материалоотдача и затратноотдача в 2011 г. снизились, значит, эффективность использования ресурсов в целом снижается и не создает условий для формирования прибыли. Снижение затратноотдачи связано, в первую очередь, с тем, что себестоимость снижается более низкими темпами по сравнению со снижением объемов работ. А отрицательная динамика материалоотдачи связана с резким скачком цен на материалы.

Рост зарплатоотдачи связан, в первую очередь, с сокращением среднесписочной численности работников. С учетом резкого снижения объемов производства и сокращением фактического годового фонда рабочего времени более чем в 2 раза, данные меры, принятые администрацией организации, являются необходимыми. В предыдущем периоде наблюдалось увеличение числа рабочих при уменьшении объемов работ, что, в конечном счете, привело к снижению выработки при росте заработной платы. Т.е. при наличии хорошего стимулирования работников не было отдачи. В целом следует отметить, что в СУ-115 проанализировали сложившуюся ситуацию с трудовыми ресурсами и пытаются решить данную проблему.

В 2010 году были закуплены основные средства, благодаря чему их среднегодовая стоимость значительно выросла. Но из-за сокращения объемов работ отдача их значительно снизилась. Т.е. фондоотдача упала на фоне активного перевооружения. В данной ситуации обновление основных средств – это достаточно высокий риск для организации. Но, с другой стороны, основные средства изнашиваются, и, т.к. коэффициент годности был ниже опасной границы, то руководство треста приняло решение о вложении средств в покупку. Следовательно, капитал утяжелился. Такую политику можно

расценивать как вложение в будущее организации, в развитие, что при условии наличия высоких объемов работ может быть оправдано достаточно быстро. Но опираясь на данные, полученные за 2011 год можно уверенно сказать, что данная стратегия, выбранная руководством организации, оказалась проигрышной, т.к. СУ-115 не только не удалось нарастить объемы работ, но и они снизились почти в 2 раза. Но все-таки стоит отметить, что руководство организации пытается исправить ситуацию, продавая излишнее оборудование. Поэтому на фоне значительного спада показателей всех видов прибыли растет именно операционная прибыль. Данная ситуация в СУ-115 сложилась, главным образом, за счет обрушения стоимостных показателей при инфляционном скачке.

Оборачиваемость производственных запасов снизилась и, следовательно, выросла продолжительность оборота запасов. Это косвенная мера продолжительности производственного цикла, и рост, хоть и незначительный является невыгодным для предприятия, поскольку чем медленнее происходит списание запасов на затраты, тем медленнее оборачиваются вложенные средства. На продолжительность оборота запасов повлияло снижение эффективности использования ресурсов, что является просчетом организации, а также резкий рост цен на материалы.

В СУ-115 средняя продолжительность периода от начала работы до получения выручки (операционный цикл) растет (причем в 1,5 раза) за счет роста продолжительности оборота дебиторской задолженности (см. таблицу 1). Такая ситуация отрицательно характеризует организацию с позиции деловой активности. Так как это говорит о том, что увеличивается время отвлечения ресурсов предприятия из оборота, медленнее поступает выручка и медленнее окупаются затраты, в этом не заинтересована ни одна организация, ни один кредитор или заказчик. Однако резкий рост дебиторской задолженности в рассматриваемые периоды связан с нестабильной экономической ситуацией, которая сложилась в этот время, поэтому говорить, что это упущение управленцев нельзя, просто необходимо тщательнее подходить к выбору контрагентов и более активно работать с заказчиками. Среди необходимых мер можно отметить ведение платежного календаря, авансы, скидки при досрочной оплате, в необходимых случаях санкции и обязательный финансовый анализ контрагента, без которого не должен заключаться ни один контракт.

$$ОЦ = ПОМЗ + ПОДЗ,$$

где **ОЦ** – длительность операционного цикла (в днях); **ПОМЗ** – продолжительность оборота материальных запасов (в днях); **ПОДЗ** – продолжительность оборота дебиторской задолженности (в днях).

Таблица 1 – Факторный анализ динамики длительности операционного цикла (оборота) за 2010–2011 гг.

Δ ОЦ = Δ ПОМЗ + Δ ПОДЗ					
№	Факт/Аргумент	ПОМЗ	ПОДЗ	ПОМЗ + ПОДЗ	Δ ПОМЗ – ПОДЗ
0	Базовый год	38,515	108,936	147,450	
1	изменение ПОМЗ	55,240	108,936	164,176	16,725
2	изменение ПОДЗ	55,240	161,792	217,032	52,857
	Совместное действие факторов				69,582

Оборачиваемость кредиторской задолженности сократилась, а продолжительность ее оборота увеличилась, то есть количество оборотов, совершаемых за один операционный цикл, уменьшилось, а время, необходимое для погашения своих долгов предприятием увеличилось. Такое положение дел является невыгодным для собственника, поскольку для погашения долгов необходимо больше времени, чем раньше.

Финансовый цикл, т.е. время отвлечения собственных финансовых ресурсов из оборота, значительно вырос по сравнению с предыдущим временным периодом, что явно отрицательно влияет на деловую активность организации (см. таблицу 2). Такая ситуация в организации связана, главным образом, с резким увеличением операционного цикла. Это является не очень хорошим показателем деловой активности. Руководству организацией необходимо проводить активную политику в области борьбы с дебиторской задолженностью. На увеличение финансового цикла повлияло также увеличение кредиторской задолженности, что является отрицательным показателем для контрагентов как существующих, так и новых, особенно учитывая тот факт, что объемы работ за 2011 год значительно снизились. Следовательно, растет финансовый риск. Такая ситуация сложилась как ответ на снижение платежеспособности дебиторов.

Таким образом, для поставщиков и подрядчиков предприятие является надежным партнером и своевременно платит по счетам, хотя проблемы сбора выручки нарастают.

$$\mathbf{ФЦ = ОЦ - ПОКЗ},$$

где **ФЦ** – длительность финансового цикла (в днях); **ОЦ** – длительность операционного цикла (в днях); **ПОКЗ** – продолжительность оборота кредиторской задолженности (в днях).

Таблица 2 – Факторный анализ динамики длительности операционного цикла (оборота) за 2010–2011 гг.

ФЦ = ОЦ – ПОКЗ					
№	Факт/Аргумент	ОЦ	ПОКЗ	ОЦ – ПОКЗ	Δ ОЦ – ПОКЗ
0	Базовый год	147,450	205,081	-57,631	
1	изменение ОЦ	217,032	205,081	11,951	69,582
2	изменение ПОКЗ	217,032	221,177	-4,145	-16,096
	Совместное действие факторов				53,486

Оборачиваемость собственного капитала сократилась на 95% и составила лишь 2 цикла в год вместо 41, которые были в 2009 году. Такая ситуация говорит о том, что на предприятии снизилась эффективность работы в разы. Это связано, в первую очередь, с тем, что капитал в СУ-115 по-прежнему тяжелый, и это в связи со значительным снижением объемов работ дает отрицательную динамику. Но администрация организации приняла решение продать излишки оборудования, что, в свою очередь, должно в следующем периоде изменить сложившуюся ситуацию.

Снижение оборачиваемости авансированного капитала является закономерным ввиду превышающих темпов роста валюты баланса над выручкой от выполненных управлением строительно-монтажных работ. Т.е. авансированный капитал вырос быстрее, чем объем работ (см. таблицы 3 и 4).

$$\mathbf{ОАК_{(АК)} = V_{смп} / (ВОА + ОА)},$$

где  $OAK_{(AK)}$  – оборачиваемость авансированного капитала (по активу);  $V_{сmp}$  – выручка от реализации продукции;  $BOA$  – внеоборотные активы;  $OA$  – оборотные активы.

Таблица 3 – Факторный анализ оборачиваемости авансированного капитала (по активу) за 2010–2011 гг.

№	Факт/Аргумент	Выручка	BOA	OA	В/АК	ΔВ/АК
0	Базовый год	20238,000	2483,000	9988,000	1,623	
1	Выручка	13961,602	2483,000	9988,000	1,120	-0,503
2	изменение BOA	13961,602	1184,823	9988,000	1,250	0,130
3	изменение OA	13961,602	1184,823	13512,028	0,950	-0,300
	Совместное действие факторов					-0,67

$$OAK_{(ПАС)} = V_{сmp} / (СК + ПК),$$

где  $OAK_{(ПАС)}$  – оборачиваемость авансированного капитала (по пассиву);  $V_{сmp}$  – выручка от реализации продукции;  $СК$  – собственный капитал;  $ПК$  – привлеченный капитал.

Таблица 4 – Факторный анализ оборачиваемости авансированного капитала (по пассиву) за 2010–2011 гг.

№	Факт/Аргумент	Выручка	СК	ПК	В/АК	ΔВ/АК
0	Базовый год	20238,000	1731,000	10740,000	1,623	
1	Выручка	13961,602	1731,000	10740,000	1,120	-0,503
2	изменение СК	13961,602	6396,447	10740,000	0,815	-0,305
3	изменение ПК	13961,602	6396,447	8300,404	0,950	0,135
	Совместное действие факторов					-0,67

Факторный анализ демонстрирует, что снижение оборачиваемости авансированного капитала произошло главным образом из-за значительного уменьшения выручки.

В 2011 г. при анализе деятельности СУ-115 заметно происходящее замедление оборачиваемости текущих (оборотных) активов на

49% по сравнению с 2010 годом и на 65% по сравнению с 2009, что приводит к более медленному высвобождению оборотных средств управления из производственного оборота. Т.е. строительное управление № 115 сможет с той же суммой оборотных средств выполнить меньше строительного-монтажных работ.

Оценивая в целом показатели деловой активности, можно сказать, что в рассматриваемые периоды финансовая деловая активность не только номинально, но и реально снизилась. Происходит рост операционного цикла, связанный, в первую очередь, с увеличением дебиторской задолженности, что вызывает увеличение продолжительности финансового цикла. Такая ситуация может насторожить как заказчика, так и внешних контрагентов. Поэтому необходимо проводить эффективную работу с дебиторами.

В производственной сфере также не все гладко, недостаточно эффективно используются ресурсы организации, что приводит к снижению темпов работы СУ-115.

УДК 69:658:378.244

**Кластеры: сущность, характеристика.  
Особенности строительного кластера**

Огурцова О.А., Гуринович Е.С.

(научный руководитель – Голубова О.С.)

Белорусский национальный технический университет  
Минск, Беларусь

Бурное развитие технологий, логистики, средств транспорта привело к тому, что передача информации, движение финансовых потоков стали практически мгновенным, а транспортировка грузов – дешевой и быстрой. В связи с этим важнейшими факторами достижения и удержания превосходства над конкурентами становятся не только инновации и образование, но и взаимосвязи между предприятиями, что обеспечивает условия по созданию сетевых структур – кластеров.

Кластер – это сконцентрированные по географическому признаку группы взаимосвязанных компаний, специализированных поставщиков, поставщиков услуг, фирм в соответствующих отраслях, а также связанных с их деятельностью организаций (например, университе-