

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ  
Белорусский национальный технический университет

---

Строительный факультет

**АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ  
ЭКОНОМИКИ СТРОИТЕЛЬСТВА**

*Материалы Республиканской научно-практической  
конференции*

*(Минск, 04–06 декабря 2013 г.)*

Минск  
БНТУ  
2016

УДК 69:658 (06)  
ББК 65.31я431  
А43

**Редакционная коллегия:**

канд. эконом. 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 изложены 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.

Предназначено для научно-педагогических работников, управленцев, экономистов, аспирантов.

**ISBN 978-985-550-570-0**

© Белорусский национальный  
технический университет, 2016

## СОДЕРЖАНИЕ

<b>Адерихо Д.А., Михед Е.Д., Водоносова Т.Н.</b> Особенности оценки динамики внешних финансовых рисков строительных организаций .....	6
<b>Анушкин А.Ю., Борздова Т.В.</b> Привлечение иностранных инвестиций в экономику Республики Беларусь.....	10
<b>Аполоник А.В., Красноцкая Е.О., Водоносова Т.Н.</b> Особенности динамики экономического потенциала строительных организаций .....	14
<b>Бондаренко Т.П., Лысёнок Н.В., Штакал В.Ф.</b> Особенности недвижимости как объекта лизинга .....	18
<b>Бондаренко Т.П., Водоносова Т.Н.</b> Применение кризис-прогнозных методик при анализе экономической несостоятельности предприятия .....	20
<b>Василевская Е.В., Устюшенко Н.А.</b> Маркетинговая стратегия развития агентства недвижимости .....	25
<b>Воробей А.А., Шанюкевич И.В.</b> Немецкая система строительных сберегательных касс и возможность ее применения в Беларуси .....	29
<b>Высоцкий А.А., Борздова Т.В.</b> Кто ты, риэлтор? .....	34
<b>Годлевский А.А., Молчан Д, В, Рак А.В.</b> Источники угроз национальной безопасности Республики Беларусь в научно-технологической сфере.....	38
<b>Голубова Н.А. Валицкий С.В.</b> Процесс смены генподрядчика в системе управления проектами в строительстве .....	43
<b>Голубова О.С.</b> Проблемы и пути совершенствования формирования стоимости строительных работ.....	51
<b>Голубова О.С., Голубова Н.А.</b> Инвестиционный лизинг для финансирования строительства .....	61
<b>Домнич Л.А. Борздова Т.В.</b>	

Причины слабого спроса на новостройки в Республике Беларусь..	65
<b>Дубатовка В.О., Лагуткина Н.С., Штакал В.Ф., Гусева Л.П.</b>	
Принятие обоснованного управленческого решения при реализации инвестиционно-строительного проекта на базе информационной системы управления проектами Spider Project...	68
<b>Жлобо Е.Е., Михед Е.Д., Штакал В.Ф.</b>	
Оценка уровня инвестиционной конкурентоспособности предприятия строительной отрасли на примере ОАО «Минский домостроительный комбинат» .....	72
<b>Карнейчик В.В., Голубова О.С.</b>	
Факторы влияющие на ценообразование в сфере физкультурно-спортивных услуг .....	76
<b>Карпенко А.Г., Борздова Т.В.</b>	
Управление деятельностью компании в сфере недвижимости на примере СООО «Арэса-Сервис».....	80
<b>Ковалевская К.В., Булавко В.Г.</b>	
Проблемы кредитования жилищного строительства в Республике Беларусь.....	84
<b>Козлова И.О., Куровская О.С., Туровец А.А.</b>	
Инвестиционная составляющая модернизации дорожно-строительной организации .....	87
<b>Лавкет Е.Э., Максимова Е.Г., Водоносова Т.Н.</b>	
Оценка динамики финансовой устойчивости строительных организаций.....	89
<b>Лагуткина Н.С., Винокурова Н.Е.</b>	
Эффективность привлечения международного оператора в управлении гостиничной недвижимостью.....	93
<b>Личик И.А., Медведев А.Д., Тибатина Д.А., Рак А.В.</b>	
Экономические аспекты утилизации отходов потребления: сравнительный анализ.....	98
<b>Муха Т.А., Водоносова Т.Н.</b>	
Уточненная оценка динамики экономического потенциала строительно-монтажной организации (на примере ОАО Брестсантехэлектромонтаж).....	102
<b>Насковец Т.С., Щербович С.В., Водоносова Т.Н.</b>	

Ошибки в процессе борьбы за повышение рентабельности капитала строительной организации .....	105
<b>Науменко Е.И., Голубова О.С.</b>	
Сравнительный анализ стоимости объекта, сформированной по различным сметным базам .....	109
<b>Протасевич Н.В., Рак А.В.</b>	
Гендерная политика Республики Беларусь .....	114
<b>Располина А.А., Борздова Т.В.</b>	
Управление внешней средой как важнейшая составляющая эффективного менеджмента в организации .....	118
<b>Сапегин А.С., Рабенюк А.В., Штакал В.Ф., Гусева Л.П.</b>	
Расчёт показателей эффективности инвестиционного строительного проекта в информационной системе управления проектами Spider Project .....	122
<b>Сергей А.Н., Муха Т.А., Штакал В.Ф.</b>	
Инвестиционный рейтинг строительной организации .....	126
<b>Скриган И.Ю., Борздова Т.В.</b>	
Проблемы и перспективы осуществления лизинговой деятельности в Республике Беларусь .....	129
<b>Хвощинская В. П., Минковская Ю. В.</b>	
Направления развития девелопмента в Республике Беларусь на основе зарубежного опыта.....	133
<b>Козел А., Тыркийч А., Винокурова Н.Е.</b>	
Анализ ситуации на рынках жилой недвижимости в текущем году .....	138
<b>Сосновская У.В.</b>	
Основы применения сравнительного подхода формирования стоимости объектов строительства.....	142
<b>Лавкет Е.Э., Максимова Е.Г., Винокурова Н.Е.</b>	
Обращение и использование приватизационных чеков "Жилье" и "Имущество" .....	146
<b>Щербаченя М.В., Хмель Е.В.</b>	
Особенности составления международного договора .....	150
<b>Дубовик М.В., Голубова О.С.</b>	
Перспективы развитие рынка офисной недвижимости города Минска в 2014 году .....	156

## Особенности оценки динамики внешних финансовых рисков строительных организаций

Адерихо Д.А., Михед Е.Д.

(научный руководитель – Водоносова Т.Н.)

Белорусский национальный технический университет  
Минск, Беларусь

Проведение экономического анализа является актуальным для предприятия в нынешних условиях. Экономический анализ является основной базой принятия управленческих решений, так как принимая его, руководство вынуждено постоянно анализировать целесообразность привлечения капитала, выпуска продукции, знать упущенные возможности для получения прибыли.

Традиционно экономический потенциал используется для оценки гарантии надежности контрагента.

Объектами анализа являются строительные организации г.Минска. ОАО МАПИД является крупнейшим предприятием строительного комплекса РБ. Общество специализируется на возведении жилых домов, зданий и сооружений в крупнопанельном исполнении. Вторым объектом исследования является ОАО «Минский домостроительный комбинат». ОАО «МДСК» является единственным в РБ предприятием объемно-блочного домостроения.

В соответствии с инструкцией Минфина и Минэкономики РБ от 27.12.2011 №142/206 в качестве показателей для оценки перспективной платежеспособности строительной организации используются следующие коэффициенты:

- 1) *коэффициент капитализации;*
- 2) *коэффициент финансовой независимости (автономии)..*

Однако этих коэффициентов недостаточно для полного анализа финансовой устойчивости предприятия, поэтому структура капитала оценивается также с помощью более расширенного перечня показателей, представленных в таблице 1.1.

Коэффициент автономии как для ОАО «МДСК», так и для ОАО «МАПИД» в отчетном периоде снизился, и возрос парный ему коэффициент концентрации привлеченного капитала. Это свидетельствует об увеличении зависимости от внешних кредиторов. Рост ко-

эффицентов структуры долгосрочных вложений указывает на растущий риск, а, с другой стороны, является своеобразным «индикатором доверия» контрагентов. Рост коэффициентов структуры ПК свидетельствует об уверенности предприятий в будущем, выражающихся в увеличении долгосрочных привлечений для наращивания объемов работ.

На первый взгляд, рост коэффициентов структуры капитала для обоих предприятий говорит об увеличении рисков и снижении их финансовой устойчивости. Для более детальной оценки в таблице 1.2 представлен факторный анализ динамики коэффициента структуры капитала (плеча финансового рычага).

По результатам факторного анализа можно однозначно сказать, что финансовые риски ОАО «МДСК» выросли, и выросли очень значительно. Частично они оправдываются ростом объемов работ. Рост коэффициента структуры капитала для ОАО «МАПИД» свидетельствует об усилении зависимости предприятия от внешних кредиторов, но в меньшей степени по сравнению с ОАО «МДСК».

Снижение коэффициентов инвестирования и сопротивляемости на обоих предприятиях свидетельствует о том, что часть новых основных средств была приобретена за счет привлеченных средств. С позиции собственника, можно оценить по-разному сложившуюся ситуацию: с одной стороны, увеличивается зависимость организации от кредиторов, а вместе с этим возрастают и финансовые риски. Но, с другой стороны, привлеченный капитал – это «живые» деньги, которые можно вложить в производство и на которых можно зарабатывать.

Таблица 1.1 – Оценка перспективной платежеспособности (финансовой устойчивости)

№ п / п	Показатель	Формула, содержание	ОАО "МДСК"				ОАО "МАПИД"			
			Значения		Отклонения		Значения		Отклонения	
			2011	2012	Δ	Ид	2011	2012	Δ	Ид
1	Коэффициент концентрации собственного капитала (автономии)	$СК/АК=(УФ+РП+ДФ)/(СК+ПК)=0,4-0,6$	0,659 9	0,501 4	- 0,1584	0,759 9	0,600 9	0,551 5	- 0,049 3	0,917 9
2	Коэффициент финансовой зависимости (концентрации привлеченного капитала)	ПК/АК	0,340 1	0,498 6	0,1584	1,465 8	0,399 1	0,448 5	0,049 3	1,123 6
3	Коэффициент структуры долгосрочных вложений	ДКЗ/ДсА	0,353 8	0,582 5	0,2287	1,646 5	0,024 5	0,057 5	0,033 0	2,347 0
4	Коэффициент структуры привлеченного капитала	ДКЗ/ПК	0,754 5	0,867 6	0,1131	1,149 9	0,033 4	0,065 7	0,032 3	1,965 5
5	<b>Коэффициент структуры капитала (плечо финансового рычага)</b>	$ПК/СК=(БК+СКА+УП)/ (УФ+РП+ДФ) \leq 1$	<b>0,515 5</b>	<b>0,994 3</b>	<b>0,4788</b>	<b>1,928 9</b>	<b>0,664 2</b>	<b>0,813 1</b>	<b>0,148 9</b>	<b>1,224 1</b>
6	Коэффициент инвестирования	СК/ДсА	0,909 7	0,675 2	- 0,2344	0,742 3	1,102 7	1,075 7	- 0,027 1	0,975 5
7	Коэффициент сопротивляемости	СК/ПК	1,940 0	1,005 8	- 0,9342	0,518 4	1,505 5	1,229 9	- 0,275 7	0,816 9
8	Коэффициент соотношения задолженности	ДЗ/КЗ	1,540 6	1,416 6	- 0,1240	0,919 5	0,698 8	0,735 9	0,037 1	1,053 1



Таблица 1.2 - Факторный анализ динамики коэффициента капитализации (плеча финансового рычага)  $K_{\text{кап}} = \text{ПК/СК} = (\text{БК} + \text{СКа} + \text{УП}) / (\text{УФ} + \text{РП} + \text{ДФ}) \leq 1$

Факторы	$\Delta K_{\text{пфр}}$	
	ОАО «МДСК»	ОАО "МАПИД"
1	2	3
Нулевая (базовая) строка	-	-
Влияние изменения БК	0	0,0267
Влияние изменения СКа	0,3946	0,1296
Влияние изменения УП	-0,0026	0,0272
Влияние изменения УФ	0,0040	-0,3670
Влияние изменения РП	0,0364	0,0378
Влияние изменения ДФ	0,0464	0,2945
<b>Совместное действие факторов</b>	<b>0,4788</b>	<b>0,1489</b>

Поэтому необходимо оценить, оправданы ли риски, связанные с увеличением заемного капитала. Для этого используется дифференциал финансового риска - показывает тот выигрыш, который имеет фирма с каждой единицы привлеченных средств.

Таблица 1.3 - Дифференциал финансового рычага

Показатель дифференциала	Значения		Отклонения	
	2011	2012	$\Delta$	Ид
ОАО «МДСК»	0,0263	-0,0082	-0,0345	0,7623
ОАО «МАПИД»	-0,0105	0,0300	0,0405	3,8571

В ситуации ОАО «МДСК» видим, что в 2012 году о выигрыше речи не идет, очевидно, что фирма не зарабатывает, а теряет на чужом капитале. Следовательно, предприятие, одалживая средства, "проедает" собственный капитал, т.е. отдает собственными средствами, что говорит о нерациональной заемной политике.

В отношении ОАО «МАПИД» ситуация прямо противоположная: имея отрицательный дифференциал, фирма смогла улучшить его значение, даже привлекая больше заемных средств. При этом увеличение «выигрыша» произошло только за счет улучшения показателя рентабельности, что характеризует работу предприятия с положительной стороны и свидетельствует об эффективной заемной политике.

УДК 330.322(476)

## **Привлечение иностранных инвестиций в экономику Республики Беларусь**

Анушкин А.Ю.

(научный руководитель – Борздова Т.В.)  
Белорусский государственный университет  
Минск, Беларусь

В современной экономике иностранным инвестициям отводится значительная роль среди факторов, влияющих на экономическое развитие стран с развивающейся экономикой. Особенно востребованной формой капиталовложений для развивающихся экономик являются прямые иностранные инвестиции (далее ПИИ), которые позволяет реализовывать крупные и важные проекты; способствуют появлению в стране как новых научных разработок и технологии (например, при создании производств), так и новых методов и способов корпоративного управления. Все это способствует повышению эффективности и конкурентоспособности производства. Иностранные инвестиции способны стать своеобразным фактором ускорения социального и экономического развития страны получателя (реципиент инвестиций). Так, динамичное развитие в последнее время ряда стран Центральной и Восточной Европы (Чехия, Польша, Венгрия, Эстония, Словакия и др.) является следствием проводимой экономической политики, направленной на всемерное поощрение притока прямых иностранных инвестиций и формирование на их основе конкурентоспособного отечественного производства и экспорта.

Беларусь заинтересована в поступлении иностранных инвестиций и предпринимает значительные усилия по улучшению инвестиционного климата. В стране принят и действует Инвестиционный кодекс, ежегодно разрабатываются годовые программы, принимаются соответствующие постановления и указы, созданы шесть свободных экономических зон и парк высоких технологий, принята стратегия привлечения прямых иностранных инвестиций на период до 2015 года и т.д. Ожидается, что вместе с инвестициями в страну придут новые технологии и менеджерские ноу-хау, которые затем распространятся

на отечественные фирмы, приводя к росту их конкурентоспособности и интегрированности в мировую экономику.

Как свидетельствуют данные Национального статистического комитета Республики Беларусь [1], наблюдается неуклонный рост объема как совокупных, так и прямых иностранных инвестиций. Особенно впечатляет объемы ПИИ за 2011 год – 13,2 млрд. долларов [1]. Однако, если учесть, что в данные цифры включены задолженность перед прямым инвестором за товары, работы, услуги, то объемы реальных инвестиций окажутся заметно скромнее – 3,9 млрд. долларов. А если учесть продажу второй половины «Белтрансгаза» российской компании «Газпром» за 2,5 млрд. долларов, остается еще меньшая цифра в 1,47 млрд. долларов.

Планы на 2012 год оказались менее оптимистичными и более того, были уменьшены с 3,7 до 1,2 млрд. долларов [2, 3]. Данный показатель был выполнен уже в ноябре месяце 2012 года [4]. На 2013 год объем ПИИ на чистой основе должен составить 4,5 млрд. долларов [5].

Таким образом, несмотря на предпринимаемые усилия, Беларусь все еще отстает в привлечении ПИИ от большинства стран региона. По мнению отечественных предпринимателей, иностранных инвесторов и экономистов, в настоящее время инвестиционный климат Республики Беларусь оценивается как неудовлетворительный. Об этом же свидетельствует невысокое положение, которое занимает Беларусь в ведущих экономических рейтингах. Так, в рейтинге экономической свободы 2012 (Index of Economic Freedom) Беларусь имеет 153 балла, Россия – 144, Казахстан – 65 [6].

Можно указать на следующие причины неблагоприятного состояния инвестиционного климата в стране [7, с.54]:

- правовая нестабильность, сопровождающаяся частым изменением действующих законодательных актов, сложное государственное регулирование, регламентируемое множеством постоянно изменяющихся актов и инструкций;
- низкие темпы экономических преобразований, выражающиеся, в частности, в медленном характере приватизации;
- высокая доля государственной собственности;
- небольшая емкость внутреннего рынка, рост скрытой безработицы;
- высокий уровень инфляции;

- неотрегулированность отношений собственности, в частности на землю;
- низкий уровень развития рыночной инфраструктуры, слабая развитость и высокая изношенность производственной и транспортной инфраструктуры;
- непостоянство таможенного режима;
- недостаточное информирование иностранных инвесторов о возможных объемах, отраслевых и региональных направлениях инвестирования;
- сложная система сбора налогов, характеризующая высокое налоговое бремя;
- завышенная стоимость приватизационных активов, их низкая эффективность;
- неотрегулированность ряда внешнеэкономических нормативных актов и соглашений.

Существующая в Беларуси политика по привлечению ПИИ не является оптимальной и нуждается в улучшении. Прежде всего, необходимо продолжить усилия по дальнейшему привлечению прямых иностранных инвестиций на чистой основе. Во-вторых, следует пересмотреть политику по привлечению ПИИ в сторону усиления ее направленности на стимулирование инвестиций, кото-

- а) передают опыт и технологии;
- б) приводят к возникновению эффектов «распространения» (spillover), способствующих росту производительности отечественных предприятий;
- в) создают новую платформу для экспорта.

В-третьих, для того, чтобы привлекать ПИИ в сектора с высокой долей добавленной стоимости необходимо развивать и усиливать абсорбирующие возможности отечественных компаний, а также улучшать уровень развития финансовой системы, законодательной базы, защиты прав собственности, качество рабочей силы и т.д.

Поступление прямых иностранных инвестиций – важнейший фактор активизации экономического реформирования в Республике Беларусь и формирования высокоэффективной рыночной экономики современного типа.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Иностранные инвестиции // Национальный статистический комитет Республики Беларусь. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://belstat.gov.by/homep/ru/indicators/finance2.php> – Дата доступа: 9.11.2013.

2. О важнейших параметрах прогноза социально-экономического развития Республики Беларусь на 2012 год: указ Президента Республики Беларусь, 23 дек. 2011 г. № 590 // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО "Юрс-Спектр", Нац. Центр правовой информ. Респ. Беларусь – Минск, 2012.

3. О показателях прогноза социально-экономического развития Республики Беларусь на 2012 год: постановление Совета Министров Республики Беларусь, 30 дек. 2011 г. № 1779 // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО "ЮрсСпектр", Нац. Центр правовой информ. Респ. Беларусь – Минск, 2012.

4. Прямые иностранные инвестиции // Национальный статистический комитет Республики Беларусь. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://belstat.gov.by/homep/ru/indicators/doclad/2012\\_11/11.pdf](http://belstat.gov.by/homep/ru/indicators/doclad/2012_11/11.pdf) – Дата доступа: 9.11.2013.

5. Прямые иностранные инвестиции// myfin.by. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://myfin.by/stati/view/381>. – Дата доступа: 9.11.2013.

6. Страновые рейтинги экономической свободы 2012 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.heritage.org/index/ranking> – Дата доступа: 10.11.2013.

7. Лагошная, И. Рост ВВП и цена инвестиций / И. Лагошная // Национальная экономическая газета. – 2010.– № 39.– С. 22–25.

## **Особенности динамики экономического потенциала строительных организаций**

Аполоник А.В., Красоцкая Е.О.  
(руководитель - Водоносова Т.Н.)

Белорусский национальный технический университет  
Минск, Беларусь

Экономический потенциал предприятия может быть охарактеризован рядом показателей, как с позиции имущественного, так и с позиции финансового положения, а именно оценки срочной платежеспособности и структуры капитала.

В данной работе мы сконцентрировались на оценке срочной платежеспособности предприятия.

Объектами анализа были выбраны следующие строительные организации:

1) СУ-257 ОАО «МАПИД» г. Минск – специализированное генподрядное управление по строительству инженерных сетей и крупнопанельных жилых домов.

2) УП «Институт Витебскгражданпроект» г. Витебск - проектно-изыскательская организация, которая занимается разработкой проектно-сметной и иной технической документации, а также проведением изыскательских работ для различных целей.

Хотя обе организации осуществляют свою деятельность в строительной отрасли, они имеют ряд отличных особенностей: разноплановая структура работ, различная квалификация трудовых ресурсов, – которые обоснованы спецификой их деятельности и могут повлиять на результаты анализа.

Для оценки срочной платежеспособности мы рассчитали ряд показателей, таких как коэффициенты текущей, быстрой и абсолютной ликвидности, коэффициент обеспеченности собственными оборотными активами (СОС), коэффициент обеспеченности финансовых обязательств активами; сумму собственных оборотных средств и другие, и рассмотрели их динамику за 2011-2012 года.

На основании проанализированных данных мы сделали следующие общие выводы о платежеспособности строительных организаций:

- СУ-257 ОАО «МАПИД» имеет проблемы с погашением своих краткосрочных обязательств за счет оборотных активов, оно сильно зависит от авансов заказчиков и работает в основном на заемном капитале, управление не имеет возможности покрытия своих обязательств в кратчайшие сроки. Сумма собственных оборотных средств на предприятии имеет отрицательное значение, что свидетельствует о том, что краткосрочная задолженность была вложена в долгосрочные активы.

Таким образом, СУ-257 обладает низкой платежеспособностью, вследствие чего не является привлекательным для контрагентов. Однако его положение улучшается тем, что строительное управление является структурным подразделением одного из самых известных на рынке строительства предприятий ОАО «МАПИД», что дает некоторые гарантии контрагентам в связи с неплохой репутацией последнего.

- УП «Институт Витебскгражданпроект» (далее ВГП) имеет величину задолженности значительно меньшую, чем средств, которыми можно расплатиться, наблюдается незначительная зависимость предприятия от привлеченного капитала, т.е. оно в основном работает за счет собственных средств, институт имеет возможность покрытия обязательств в кратчайшие сроки. Однако сумма собственных оборотных средств в ВГП несколько снижается, что говорит о том, что строительное предприятие стало хуже рассчитываться по своим обязательствам.

Обобщая можно сказать, что финансовые возможности ВГП стабильны, институт обладает высокой срочной платежеспособностью и является привлекательным для контрагентов.

Оценка общей динамики экономического потенциала предприятий строится на анализе ряда показателей, однако имеет место неоднозначность их оценки и поэтому велика вероятность ошибки. Выбираем один из важнейших общих показателей, который включает в себя максимальное число факторов при анализе срочной платежеспособности – коэффициент текущей ликвидности. Для оценки мы использовали факторный анализ динамики данного коэффициента.

Согласно расчетам для СУ-257 коэффициент текущей ликвидности за 2011 и 2012 года меньше нормативного значения, принятого

в строительстве и равного 1,2, что свидетельствует о проблемах с погашением краткосрочных обязательств. На начало 2012 года денежные средства предприятия покрывают его устойчивые пассивы и частично средства контрагентов, однако значительная доля оборотных активов находится в дебиторской задолженности, что может вызвать проблемы у строительного управления с возможностью платить по долгам. На конец отчетного (2012) года ситуация кардинально не изменилась, однако сумма устойчивых пассивов стала больше и денежные средства уже не покрывают её полностью, т.е. увеличились риски неуплаты обязательных платежей, таких как налоги и заработная плата. В целом ситуация на наш взгляд не очень хорошая, но расчет показал, что она улучшилась.

Простая оценка не дает реальной картины, поэтому необходимо разобраться с каждым фактором по отдельности:

- рост запасов связан с увеличением объемов работ и положительно характеризует динамику платежеспособности;

- рост дебиторской задолженности в действительности не увеличивает платежеспособность предприятия, так как это «будущие» деньги, которых сейчас у организации нет, поэтому её сокращение оценивается положительно;

- увеличение денежных средств на счетах можно рассматривать в данной ситуации, как положительный фактор деятельности предприятия, но не стоит забывать о политике «нулевого счета»;

- сокращение краткосрочных средств контрагентов оказывает условно положительное влияние на ликвидность, но следует отметить, что специфика строительной отрасли такова, что предприятия очень часто манипулируют «чужими» деньгами, используя их для погашения других видов задолженностей, стало быть, уменьшение средств контрагентов реально снижает платежеспособность;

- увеличение устойчивых пассивов – отрицательный момент, как для предприятия, так и для контрагентов.

Таким образом, в отчетном периоде мы наблюдаем реальное ухудшение ситуации в СУ-257.

Для УП «ВГП» величина коэффициента текущей ликвидности за 2011 и 2012 года больше нормативного значения. Такое положение, на первый взгляд, означает, что организация имеет средства, которыми она может расплачиваться по долгам. На начало 2012 года де-



нежные средства предприятия покрывают его устойчивые пассивы и частично средства контрагентов, однако мы видим, что большая доля оборотных активов находится в запасах, а именно в незавершенном производстве, т.е. в нереализованной проектной продукции, которая, по сути, не может использоваться для оплаты долгов. На конец же отчетного (2012) года ситуация несколько изменилась. Несмотря на то, что устойчивые пассивы возросли, денежных средств все еще хватает на их покрытие и частично на покрытие средств контрагентов. Т.е. в целом, на наш взгляд, ситуация складывается довольно неплохая, однако количественная оценка показала, что она ухудшилась.

Поэтому проводится экспертная оценка и рассматривается реальное влияние каждого фактора на коэффициент:

- снижение запасов произошло за счет уменьшения незавершенного производства, а так как это проектная документация, то в 2012 году она смогла реализоваться, что и привело к значительному увеличению выручки от реализации работ. Этому фактору можно дать положительную оценку;

- влияние остальных факторов на коэффициент текущей ликвидности происходит аналогичным образом как и для СУ-257.

На основании проведенной экспертной оценки можно сделать вывод, что реальная текущая ликвидность проектного института увеличилась.

Таким образом, хотя мы и оценивали две различные между собой организации строительной отрасли, оценка динамики их срочной платежеспособности показала, что количественный расчет не обязательно правдиво оценивает сложившуюся на предприятиях ситуацию: для СУ-257 реальная ситуация оказалась хуже, а для ВГП наоборот – лучше, чем расчетная.

Подводя итог, хотелось отметить следующее:

1. Хотя все финансовые показатели являются необходимыми для оценки экономического потенциала, они не достаточны и не позволяют в полной мере оценить срочную платежеспособность предприятия.

2. При проведении факторного анализа всегда необходима экспертиза его результатов, которая позволяет реально оценивать сложившуюся на предприятии ситуацию.

## **Особенности недвижимости как объекта лизинга**

Бондаренко Т.П., Лысёнок Н.В.  
(научный руководитель – Штакал В.Ф.)  
Белорусский национальный технический университет  
Минск, Беларусь

Лизинг — вид финансовых услуг, форма кредитования при приобретении основных фондов предприятиями или очень дорогих товаров физическими лицами.

Лизингодатель обязуется приобрести в собственность определённое лизингополучателем имущество у указанного им продавца и предоставить лизингополучателю это имущество за плату во временное владение и пользование.

С точки зрения включения в затраты лизинг предпочтительнее кредита.

Лизинг недвижимости — это приобретение арендодателем по договору финансовой аренды в собственность указанного арендатором недвижимого имущества у определенного им продавца и предоставление арендатору этого имущества за плату во временное владение и пользование для предпринимательских целей с правом последующего выкупа этого имущества.

Чаще всего в лизинг приобретается офисная, торговая и складская недвижимость.

В 2012 году лизинговые сделки с недвижимостью составили 6,6 % от общего количества лизинговых сделок. Это на 0,2 % больше, чем в 2011 году, намечается повышение интереса к операциям с недвижимостью. Однако рынок не настолько ожил, чтобы оправиться после падения по сравнению с 2010 годом (на 3,9 %). Ему далеко ещё до абсолютного рекорда 2009 года — 17,9 % (в 2008 году было 10,8 %).

6,6 % в 2012 г. от общего объёма лизинговых операций (10,8 % в 2008; 17,9 % в 2009, 10,3 % в 2010 г., 6,4 в 2011 г.). Общая структура представлена на Рисунке 1.



Рисунок 1. Доля лизинговых операций с объектами недвижимости

Недвижимость практически ничем не отличается от прочих объектов лизинга. Технология сделки: оценка недвижимости производится аттестованным оценщиком, затем лизинговая компания приобретает по рыночной цене объект недвижимости с дисконтом, который образуется вследствие авансового платежа лизингополучателя. У лизингодателя все объекты лизинга отражаются одинаково. Методика начисления лизинговых платежей в случае с объектом недвижимости ничем не отличается от прочих объектов за исключением метода начисления амортизации: она начисляется только линейно, но может быть ускорена в 5 раз.

При лизинге идет конкретная экономия по налогу на прибыль и по налогу на недвижимость.

Необходимо отметить некоторые существенные различия между лизингом недвижимости и лизингом техники, машин, оборудование и т.д.:

– При лизинге движимого имущества период, когда нельзя расторгнуть договор, как правило, составляет от трех до семи лет. Оборудование и техника приобретается по указанию самого лизингополучателя и полностью оплачивается лизинговой компанией. При лизинге недвижимости период, когда нельзя расторгнуть договор, обычно составляет пятнадцать-двадцать лет, но во многих случаях для арендатора предусматривается возможность сделать досрочный выбор в пользу покупки.

– Компании, занимающиеся лизингом движимого имущества, большую часть своих средств получают от банков. В отличие от

них, лизинговые компании по недвижимости привлекают для долгосрочных вложений главным образом ресурсы финансового рынка.

– Лизинг недвижимости не обязательно имеет целью финансирование строительства новых объектов. С его помощью предприятие, являющееся собственником занимаемого ею помещения, может получить ликвидные средства и при этом остаться в том же помещении.

– Одно из отличий лизинга от ипотеки в том, что при ипотечном кредитовании залоговые отношения носят первичный характер, в лизинговой же сделке они могут либо вовсе отсутствовать, либо быть вторичны, хотя в обоих случаях выступают как обеспечение возвратности вложенных средств.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Бочаров В. В. Инвестиции: Учебник /В. В. Бочаров. – СПб.: Питер, 2009. – 384 с.
2. Янковский К. П. Инвестиции: Учебник / К. П. Янковский. – СПб.: Питер, 2012. – 368 с.
3. Корнейчук Г. А. Договоры аренды, найма и лизинга /Г. А. Корнейчук. - Издательский дом Дашков и К, 2010. – 160с.

УДК 69:658.53

### **Применение кризис-прогнозных методик при анализе экономической несостоятельности предприятия**

Бондаренко Т.П.

(научный руководитель – Водоносова Т.Н.)

Белорусский национальный технический университет

Минск, Беларусь

Известны два основных подхода к предсказанию банкротства:

Первый базируется на финансовых данных и включает оперирование некоторыми коэффициентами: приобретающим все большую известность Z-коэффициентом Альтмана (США), коэффициентом

Таффлера, (Великобритания), и другими, а также умение «читать баланс».

Второй исходит из данных по обанкротившимся компаниям и сравнивает их с соответствующими данными исследуемой компании.

Одной из простейших моделей прогнозирования вероятности банкротства считается двухфакторная модель. Она основывается на двух ключевых показателях, от которых зависит вероятность банкротства предприятия. Эти показатели умножаются на весовые значения коэффициентов, найденные эмпирическим путем, и результаты затем складываются с некой постоянной величиной (const.), также полученной тем же способом. Если результат (С1) оказывается отрицательным, вероятность банкротства невелика. Положительное значение С1 указывает на высокую вероятность банкротства.

$$C1 = -0,3877 + Kп * (-1,0736) + Kз * 0,0579$$

Весовые значения коэффициентов:

-Для показателя текущей ликвидности (покрытия) (Кп) – (-1,0736);

-Для показателя удельного веса заемных средств в пассивах предприятия (Кз) – (+0,0579);

-Постоянная величина – (-0,3877).

Коэффициент Алтмана (индекс кредитоспособности) построен с помощью аппарата мультипликативного дискриминантного анализа (Multiple-discriminant analysis - MDA) и позволяет в первом приближении разделить хозяйствующие субъекты на потенциальных банкротов и небанкротов.

$$Z = 1,2X1 + 1,4X2 + 3,3X3 + 0,6X4 + X5$$

Где X1 – оборотный капитал/сумма активов;

X2 – нераспределенная прибыль/сумма активов;

X3 – операционная прибыль/сумма активов;

X4 – рыночная стоимость акций/задолженность;

X5 – выручка/сумма активов.

Для усиления прогнозирующей роли моделей можно трансформировать Z-коэффициент в PAS-коэффициент (Perfomans Analysys Score) – коэффициент, позволяющий отслеживать деятельность компании во времени.

Четырёхфакторная модель прогноза риска банкротства (модель R):  $R = 8,38K1 + K2 + 0,054K3 + 0,063K4$

где  $K_1$  – оборотный капитал/актив;  
 $K_2$  – чистая прибыль/собственный капитал;  
 $K_3$  – выручка от реализации/актив;  
 $K_4$  – чистая прибыль/интегральные затраты.

Вероятность банкротства предприятия в соответствии со значением модели  $R$  определяется следующим образом:

Значение $R$	Вероятность банкротства, процентов
Меньше 0	Максимальная (90-100)
0-0,18	Высокая (60-80)
0,18-0,32	Средняя (35-50)
0,32-0,42	Низкая (15-20)
Больше 0,42	Минимальная (до 10)

Можно также использовать в качестве механизма предсказания банкротства цену предприятия. На скрытой стадии банкротства начинается незаметное, особенно если не наложен специальный учет, снижение данного показателя по причине неблагоприятных тенденций как внутри, так и вне предприятия.

**Цена предприятия ( $V$ )** определяется капитализацией прибыли по формуле:

$$V = P/K \rightarrow \max$$

где  $P$  – ожидаемая прибыль до выплаты налогов, а также процентов по займам и дивидендов;

$K$  – средневзвешенная стоимость пассивов (обязательств) фирмы (средний процент, показывающий проценты и дивиденды, которые необходимо будет выплачивать в соответствии со сложившимися на рынке условиями за заемный и акционерный капиталы).

Кризис управления характеризует показатель Аргенти ( $A$ -счет).

Согласно данной методике, исследование начинается с предположений, что (а) идет процесс, ведущий к банкротству, (б) процесс этот для своего завершения требует нескольких лет и (в) процесс может быть разделен на три стадии:

1. Недостатки. Компании, скатывающиеся к банкротству, годами демонстрируют ряд недостатков, очевидных задолго до фактического банкротства.

2. Ошибки. Вследствие накопления этих недостатков компания может совершить ошибку, ведущую к банкротству (компания, не имеющие недостатков, не совершают ошибок, ведущих к банкротству).

3.Симптомы. Совершенные компанией ошибки начинают выявлять все известные симптомы приближающейся неплатежеспособности: ухудшение показателей (скрытое при помощи «творческих» расчетов), признаки недостатка денег. Эти симптомы проявляются в последние два или три года процесса, ведущего к банкротству, который часто растягивается на срок от пяти до десяти лет.

При расчете А-счета конкретной компании необходимо ставить либо количество баллов согласно Аргенти, либо 0 – промежуточные значения не допускаются. Каждому фактору каждой стадии присваивают определенное количество баллов и рассчитывают агрегированный показатель – А-счет.

Существует также двухуровневая система показателей:

К первой группе относятся критерии и показатели, неблагоприятные текущие значения или складывающаяся динамика, изменения которых свидетельствуют о возможных в обозримом будущем значительных финансовых затруднениях, в том числе и банкротстве.

Во вторую группу входят критерии и показатели, неблагоприятные значения которых не дают основания рассматривать текущее финансовое состояние как критическое. Вместе с тем, они указывают, что при определенных условиях или непринятии действенных мер ситуация может резко ухудшиться.

Корректировка методик предсказания банкротства с учетом специфики отраслей предполагает деление всех предприятий по классам кредитоспособности. Расчет класса кредитоспособности связан с классификацией оборотных активов по степени их ликвидности.

Распределение предприятий по классам кредитоспособности происходит на следующих основаниях:

-К первому классу кредитоспособности относят фирмы, имеющие хорошее финансовое состояние (финансовые показатели выше среднеотраслевых, с минимальным риском невозврата кредита);

-Ко второму – предприятия с удовлетворительным финансовым состоянием (с показателями на уровне среднеотраслевых, с нормальным риском невозврата кредита);

-К третьему классу – компании с неудовлетворительным финансовым состоянием, имеющие показатели на уровне ниже среднеотраслевых, с повышенным риском непогашения кредита.

Поскольку, с одной стороны, для предприятий разных отраслей применяются различные показатели ликвидности, а, с другой, специфика отраслей предполагает использование для каждой из них своих критериальных уровней даже по одинаковым показателям, были рассчитаны критериальные значения показателей отдельно для каждой из таких отраслей, как:

- Промышленность (машиностроение);
- Торговля (оптовая и розничная);
- Строительство и проектные организации;
- Наука (научное обслуживание).

В случае диверсификации деятельности предприятие отнесено к той группе, деятельность в которой занимает наибольший удельный вес.

Исходя из имеющихся методик прогнозирования финансовой несостоятельности предприятия, учитывая специфику развития экономики нашего региона, следует активно принимать опыт наших коллег с Запада, анализировать традиционно сложившиеся правила, присущие технологии ведения бизнеса и действовать, максимально учитывая все нюансы и нивелируясь на сложившуюся конъюнктуру.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Ковалев В.В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности. - М.: Финансы и статистика, 2002. - 432 с.
2. Ковалев В.В. Финансовый менеджмент -теория и практика. - М.: Финансы и статистика, 2007 2-е изд. -1024 с.
3. Ван Хорн Дж. Основы финансового менеджмента. - 12-е издание Москва, Санкт-Петербург, Киев 2008



УДК 332.2+339.138

## **Маркетинговая стратегия развития агентства недвижимости**

Василевская Е.В.

(научный руководитель – Устюшенко Н.А.)

Белорусский государственный университет

Минск, Беларусь

В последнее время в Республике Беларусь все больше предприятий прибегают к разработке маркетинговой стратегии развития фирмы. Разработка стратегий маркетинга является одним из основных моментов стратегий предприятия. Она рассматривается в качестве ключевого этапа процесса стратегического планирования предприятия в целом и является необходимым элементом, чтобы добиться наилучших результатов деятельности фирмы. В настоящее время маркетинговая стратегия рассматривается как объединенная система организации всей работы фирмы.

Стратегия маркетинга – это формирование целей, достижение их и решение задач предприятия-производителя по каждому отдельному товару, по каждому отдельному рынку на определенный период. Стратегия формируется в целях осуществления производственно-коммерческой деятельности в полном соответствии с рыночной ситуацией и возможностями предприятия.

Рассмотрим маркетинговую стратегию развития агентства недвижимости, которое в г. Минске стало первым оказывать риэлтерские услуги и занимает сегодня лидирующие позиции на рынке недвижимости Республики Беларусь – ЗАО «Универсальные юридические услуги».

Одной из главных целей любого коммерческого предприятия является получение максимально возможной прибыли. Предприятие должно планировать и управлять процессом маркетинга.

Управление маркетингом в ЗАО «Универсальные юридические услуги» осуществляет отдел маркетинга и информационных услуг.

Общая программа маркетинговой стратегии компании, называемая комплексом продвижения, представляет собой специфическое сочетание средств рекламы, личной продажи, стимулирования сбы-

та и связей с общественностью. Все эти инструменты компании используют для достижения рекламных и маркетинговых целей.

Для агентства недвижимости самым эффективным средством маркетинга является реклама. Реклама – любая, оплаченная конкретным спонсором, форма неличного представления и продвижения идей, товаров или услуг с помощью средств массовой информации – газет, журналов, телевидения и радио [2, с. 41].

Многие организации используют рекламу для того, чтобы рассказать о себе, своих товарах и услугах или о каких-то своих мероприятиях, определенным образом отобранной аудитории в надежде на то, что это сообщение вызовет какую-либо ответную реакцию.

Реклама агентства недвижимости ЗАО «Универсальные юридические услуги» осуществляется через рекламные объявления, растяжки, баннеры, буклеты, СМИ и Интернет.

Заметим, что последний раз агентство недвижимости ЗАО «Универсальные юридические услуги» принимало участие в международной выставке «Недвижимость и инвестиции 2009».

Что же касается сайта агентства – [www.uls.by](http://www.uls.by), он не насыщен всей необходимой информацией для клиента, не происходит еженедельное обновление информации. В целом, отделу маркетинга, который занимается оформлением сайта и рекламы, необходимо больше внимания уделять разработке и обновлению сайта [1].

Фирма не разрабатывает план маркетинга, не определяет общую стратегию предприятия и стратегию маркетинга. В результате комплекс маркетинга не совершенен, функции маркетинга осуществляются не в полном объеме.

Возникает вопрос: как можно улучшить маркетинговую стратегию агентства недвижимости?

Реализация следующего плана заметно укрепит положение ЗАО «Универсальные юридические услуги» на рынке недвижимости:

- проведение крупной рекламной кампании (услуги должны стать максимально-узнаваемыми и позиционироваться как качественные и доступные);
- найм высококвалифицированных специалистов или повышение квалификации уже работающих;
- производство нового вида услуг, которые заинтересуют потребителей. Что касается рекламы агентства недвижимости, то еще не

использовались в практике его рекламной работы реклама на радио и телевидении. Именно эти методы рекламной работы при предоставлении риэлтерских услуг позволили бы во много раз увеличить целевую аудиторию, а, соответственно, и прибыль компании.

В долгосрочной маркетинговой стратегии хотелось бы выделить как цель – открытие второго офиса агентства недвижимости, что увеличит объём предоставляемых услуг (например, открытие отдела аренды привлечет новых клиентов), территорию сбыта объектов недвижимости и число потенциальных клиентов.

Любое совершенствование должно быть ориентировано на решение существующих проблем. Для построения рабочей модели совершенствования организации маркетинговой стратегии последовательно нужно учесть все особенности, которые были выявлены в процессе ее анализа:

1. Не все функции, необходимые для поддержания маркетинговой ориентации предприятия выполняются.

2. Присутствуют функции, которые поддерживаются нерегулярно.

3. Отдел маркетинга и информационных услуг не в полной мере выполняет свои обязанности.

Для того чтобы агентству избежать потерь, необходимо принять к действию следующие меры.

- расширение рабочего коллектива;
- подготовка и обучение персонала;
- приобретение более полных знаний по существующим рынкам, на которых работает фирма;
- изучение и анализ потенциальных рынков;
- отделу маркетинга и рекламы ежеквартально проводить опросы покупателей для выявления покупательских предпочтений;
- принимать участие в специализированных выставках (можно проводить рекламную кампанию, рекламировать не только агентство, но и объекты, продаваемые агентством, и услуги);
- разработка новых видов услуг с предварительным изучением нужд и потребностей потенциальных клиентов.

Также для того, чтобы улучшить маркетинговую стратегию на предприятии, предлагается внедрить компьютерную систему управления взаимоотношениями с клиентами (CRM-систему).

CRM (Customer Relationship Management) предоставляет агентству следующие возможности:

- единое информационное пространство для всех его сотрудников, задействованных в процессе продаж;
- автоматизацию процессов взаимодействия с обеими группами клиентов агентства (как потенциальными, так и реальными);
- отслеживание и контроль стадий сделок;
- ведение многоуровневого каталога объектов недвижимости с учетом статусов продажи объектов и их принадлежности инвесторам;
- снижение временных затрат риэлтеров при подборе вариантов объектов для клиентов примерно 2 раза;
- контроль и взаимозаменяемость работы риэлтеров по продажам;
- анализ эффективности работы риэлтеров;
- информационная поддержка проведения маркетинговых кампаний для повышения лояльности клиентов [2].

Таким образом, возможности CRM-системы помогут агентству недвижимости ЗАО «Универсальные юридические услуги» не только построить прочные взаимоотношения с клиентами, но и сократить время выполнения рутинных операций сотрудниками.

Таким образом, в настоящее время маркетинговая стратегия развития ЗАО «Универсальные юридические услуги» выбрана и разработана недостаточно хорошо. Агентству недвижимости необходимо больше внимания уделять данному вопросу, чтобы оставаться в числе лидеров на рынке недвижимости Республики Беларусь.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Агентство недвижимости «Универсальные юридические услуги» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.uls.by/ru/kompania/62/>. – Дата доступа: 23.11.2013.
2. Дурович А.П. Основы маркетинга : учеб. пособие / А.П. Дурович. – 2-е изд. – М.: Новое знание, 2006. – 512 с.

УДК 336.722(476)

## **Немецкая система строительных сберегательных касс и возможность ее применения в Беларуси**

Воробей А.А.

(научный руководитель – Шанюкевич И.В.)

Белорусский национальный технический университет

Минск, Беларусь

Немецкая система обеспечения долгосрочных ресурсов для ипотечного кредитования заключается в создании замкнутого ипотечного финансового рынка, который формируется вокруг строительно-сберегательных касс (bausparkasse). Строительная сберегательная касса — это специализированный банк (далее – стройсберкасса). Источником ресурсов для целевых жилищных займов в стройсберкассе являются вклады граждан, плата заемщиков за пользование жилищным займом, а также государственная премия, которая выплачивается в соответствии с контрактом о строительных сбережениях при условии, что вкладчик в течение года вложил на свой счёт определённую сумму. Жилищный кредит может получить только вкладчик стройсберкассы по истечении определённого времени (обычно несколько лет), в течение которого он ежемесячно делал вклады на установленную в контракте сумму [1], т.к. вкладчиками и заемщиками являются одни и те же люди - члены стройсберкассы. Процентные ставки (как на вклад, так и на кредит) фиксированные на все время действия контракта, при этом они могут быть ниже рыночных: низкая доходность депозита - своего рода плата за право получить кредит по более низкой ставке.

Весьма упрощенно механизм функционирования стройсберкассы можно представить следующим образом: предположим, 10 семей намерены обзавестись жильем и каждая из них в состоянии ежегодно откладывать не более 10% необходимой суммы. Это значит, что для осуществления задуманного им придется ждать 10 лет. Для ускорения процесса все семьи договорились объединить свои накопления. Тогда уже в конце первого года одна из семей может приобрести жилье. Начиная со второго года, она будет выплачивать долг, а также платить проценты за кредит. Еще до истечения второ-

го года собранных средств хватит на приобретение жилья второй семьей и т. д. То есть при объединении усилий десяти семей средний срок ожидания сократился с десяти до менее чем пяти лет [2].

Первую стройсберкассу в Германии - Bausparkasse für Jedermann - основал в 1885 г. в Билефельде пастор Бодельшвинг. Наиболее старой из ныне действующих является Wüstenrot, названная так по имени швабской деревни, где в 1921 г. было создано объединение Gemeinschaft der Freunde, положившее начало одной из крупнейших стройсберкасс Германии [2]. Несмотря на то, что со времени возникновения первых стройсберкасс механизм их работы существенно усовершенствован, принцип остается тем же. Вкладчик заключает с кассой договор, в котором отражены размер желаемого конечного капитала (Bausparsumme), процент прибыли по вкладу (Guthabenzinssatz) и процент по ссуде (Darlehenszinssatz), на которую вправе претендовать вкладчик, накопивший определенную часть (как правило, от 30 до 50%) оговоренной суммы. Эти параметры предлагаются в различных комбинациях, так что вкладчик может подобрать оптимальный для него вариант.

Допустим, вкладчик заключил договор на сумму 10 тыс. евро с условием получения права на ссуду при накоплении 40-50% этой суммы. Это значит, что накопив 4-5 тыс. евро, он может получить от стройсберкассы 10 тыс., из которых 6-5 тыс. евро являются ссудой. Эта ссуда выплачивается так же, как и банковский кредит, но она имеет ряд преимуществ. Во-первых, уже при заключении строительного-сберегательного договора вкладчик знает условия этой ссуды и они гарантированы независимо от изменения ситуации на финансовых рынках. Это обстоятельство делает такие договоры особенно интересными в фазе низких процентных ставок, позволяя зафиксировать эти выгодные условия (2-3% годовых) на будущее. Во-вторых, ссудный процент, как правило, ниже процента по кредитам коммерческих банков. В-третьих, срок погашения ссуды сравнительно короткий, что также минимизирует процентные выплаты. В-четвертых, стройсберкассы предъявляют к заемщикам значительно более низкие требования, чем коммерческие банки, что особенно важно для семей с невысоким уровнем дохода.

Спрос на строительные-сберегательные договоры объясняется их полезностью и выгодностью. Также государство оказывает вклад-

чикам в стройсберкассы существенную материальную поддержку. В настоящее время она осуществляется в двух формах, которые возможно использовать одновременно.

*Arbeitnehmersparzulage* - это государственная дотация с целью стимулировать накопление капитала наемными работниками. С этой целью государство доплачивает определенный процент от суммы, которую работник вкладывает в банковские накопительные планы, строительно-сберегательные договоры или акционерный капитал. В рамках дотируемого государством строительно-сберегательного договора каждый наемный работник, чей годовой налогооблагаемый доход не превышает определенной суммы, может получить надбавку в размере 9% вложенной суммы.

*Wohnungsbauprämie* - это государственная дотация с целью стимулировать граждан к приобретению недвижимости. Она выплачивается вкладчикам стройсберкасс в качестве надбавки к взносам, на которые не распространяется *Arbeitnehmersparzulage*. Размер надбавки составляет 8,8% от суммы годовых взносов. Право на получение надбавки имеет любой житель Германии, достигший 16-летнего возраста и имеющий трудовые доходы [2].

В нашей стране уже предпринимались попытки внедрения системы строительно-сберегательных касс. Так с 1 июля 2006 года филиалы ОАО «АСБ Беларусбанк» по всей республике приступили к приему денежных средств во вклады в рамках системы строительных сбережений. Данная программа состоит из двух временных периодов: сберегательно-платежного и кредитного.

Сберегательный этап соответствует договорному сроку сберегательного этапа. В рамках договора жилищных сбережений участнику открывается вкладной счет на условиях срочного банковского вклада «Жилищно-накопительный». Денежные средства на вкладной счет принимаются в белорусских рублях. Первоначальный взнос на вкладной счет осуществляется в момент заключения договора жилищных сбережений. Доход по вкладному счету выплачивается за период со дня заключения договора жилищных сбережений до дня закрытия вкладного счета. Платежный этап начинается со дня окончания договорного срока сберегательного этапа. В течение данного этапа участник осуществляет перечисление безналичным путем всех денежных средств (за исключением оговоренных

случаев) с вkladного счета на цели строительства или приобретения жилья, строящегося или приобретаемого в рамках программы.

Право участника на получение кредита возникает после выполнения им условий договора жилищных сбережений по окончании сберегательного этапа, в течение которого осуществлялось накопление и хранение денежных средств. Получить кредит можно в течение одного года со дня истечения договорного срока сберегательного этапа. Одним из условий кредита является, что процентная ставка за пользование кредитом устанавливается по желанию участника в размере: ставки рефинансирования Национального банка Республики Беларусь плюс один процентный пункт; средне-взвешенной ставки рефинансирования Национального банка Республики Беларусь за период с месяца заключения договора жилищных сбережений по месяц, предшествующий месяцу заключения кредитного договора, увеличенная на один процентный пункт [4].

По данным ОАО «АСБ Беларусбанк» в системе строительных сбережений приняли участие около свыше 9,5 тыс. человек. С учетом завершения сберегательного этапа и получения кредитов по состоянию на 1.10.2013 г. действует более 1,3 тыс. счетов по «Жилищно-накопительному вкладу» с остатком около 38 млрд. руб. [5].

Однако возможность использования системы строительных сбережений в том виде, в котором она сегодня существует, к сожалению, существенного отклика у общества не нашла. С одной стороны, система стройсбережений - это возможность получить кредит по сниженной ставке независимо от обеспеченности жильём. С другой – существует ряд отрицательных моментов для ее развития: заниженная процентная ставка в период накопления, по сравнению с теми ставками, которые предлагались по рынку срочных депозитов в рублях за последнее время; значительный рост цен на недвижимость в течение нескольких лет; девальвация белорусского рубля; частое изменение ставки рефинансирования Национального Банка Республики Беларусь [6]. Возможность потерять свои сбережения является существенным аспектом, почему граждане активно не участвуют в существующей системе.

Тем не менее, в Концепции государственной жилищной политики Республики Беларусь до 2016 года записано, что наряду с иными инструментами финансирования жилищного строительства преду-



смотрена разработка нормативного правового акта и в целом системы жилищных строительных сбережений [7]. Беларусь также продолжает интересоваться опытом других стран в этой сфере. Так в сентября 2013 г. белорусская делегация по приглашению казахстанских коллег приняла участие в Международной конференции «10 лет системе жилищных строительных сбережений Казахстана» [8].

Одной из мер по усовершенствованию системы стройсбережений в Республике Беларусь может явиться ориентация в накопительный и кредитный периоды на валютный курс, так как цены и на первичном и на вторичном рынках жилья указываются в долларах США, но конечный кредитный расчёт производится в белорусской валюте. Также оказание государством материальной поддержки обеспечивало бы рост числа вкладчиков, но для этого необходимо принятие соответствующих нормативных правовых документов.

Таким образом, развив систему стройсбережений в Беларуси, можно снизить выделения дотационных средств из государственного бюджета, обеспечить как экономический рост, так и решение ряда социальных вопросов.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Строительная сберегательная касса // Википедия: свободная энциклопедия [Электронный ресурс]. – 2011. – Режим доступа: [http://ru.wikipedia.org/wiki/Строительная\\_сберегательная\\_касса](http://ru.wikipedia.org/wiki/Строительная_сберегательная_касса). - Дата доступа: 17.11.2013.
2. Фетисов, Д.Н. Анализ зарубежного опыта функционирования строительно-сберегательных касс / Д.Н. Фетисов // Труды МЭЛИ: электронный журнал [Электронный ресурс]. – 2005. – Режим доступа: [http://www.e-magazine.meli.ru/vipusk\\_3/35\\_3v\\_fetisov.doc](http://www.e-magazine.meli.ru/vipusk_3/35_3v_fetisov.doc). - Дата доступа: 17.11.2013.
3. Внедрение системы строительно-накопительных договоров (системы стройсбережений) в Беларуси: основные характеристики, рекомендации и примеры // Исследовательский центр Института приватизации и менеджмента [Электронный ресурс]. – 2004. – Режим доступа: <http://old.research.by/pdf/pp2004r13.pdf>. - Дата доступа: 17.11.2013.
4. Система строительных сбережений // ОАО «АСБ Беларусбанк» [Электронный ресурс]. – 2006. – Режим доступа:

[http://belarusbank.by/ru/fizicheskim\\_licam/vklady/vklad\\_v\\_sisteme\\_stroitelnyh\\_sberezheniy](http://belarusbank.by/ru/fizicheskim_licam/vklady/vklad_v_sisteme_stroitelnyh_sberezheniy). - Дата доступа: 17.11.2013.

5. Романчук, В.К. Кредитование жилищного строительства на современном этапе в Республике Беларусь / В.К. Романчук // Жилищная политика и жилищное строительство: материалы Междунар. форума, Минск, 13-15 нояб. 2013 г. / Министерство строительства и архитектуры Респ. Беларусь. – Минск, 2013. – Ч.1. – С. 31-38.

6. Даник Д.Е. Совершенствование механизма кредитования жилой недвижимости путем развития систем строительных сбережений / Д.Н. Даник // Гродн. гос. ун-т имени Я. Купалы [Электронный ресурс]. – 2011. – Режим доступа: <http://www.grsu.by/emconf/forumdoc/doklad14grsu.doc>. - Дата доступа: 17.11.2013.

7. О Концепции государственной жилищной политики Республики Беларусь до 2016 года : Постановление Совета министров Респ. Беларусь, 5 апр. 2013 г., №267 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2013. - №5/37114.

8. Новый импульс развития системы жилищных строительных сбережений // Инженерное республиканское унитарное предприятие «Белстройцентр» [Электронный ресурс]. – 2013. – Режим доступа: <http://bsc.by/story/novyy-impuls-razvitiya-sistemy-zhilishchnyh-stroitelnyh-sberezheniy>. - Дата доступа: 17.11.2013.

УДК 347.214.2

## **Кто ты, риэлтор?**

Высоцкий А.А.

(научный руководитель: Борздова Т.В.)

Белорусский государственный университет

Минск, Беларусь

Как известно, недвижимость – одна из наиболее прибыльных отраслей в плане вложения капитала. Недвижимость – одна из самых перспективных сфер деятельности. За пять лет работы в риэлтерской компании вполне реально подняться с позиции агента до исполнительного директора фирмы. Рынок недвижимости также свя-

зан с существованием и функционированием специалистов по недвижимости [1]. По важности в этой сфере, пожалуй, на первом месте был и остаётся риэлтор. Кто же такой риэлтер? Какую пользу он несёт обществу как специалист? Согласно законодательству риэлтор – работник риэлтерской организации, имеющий свидетельство об аттестации риэлтора (лицензию), выданное в установленном законодательством порядке, и оказывающий от имени этой риэлтерской организации все риэлтерские услуги. Продолжая говорить о профессии риэлтора, важно отметить, что она не является самой древней. Однако она не менее древняя, чем профессия журналиста. Посредники на рынке недвижимости появились сразу же с появлением первого арендного жилья. Уже в начале XIX века проводились сборы маклеров, которых тогда называли «лепетунчики», продвигавшие рынок недвижимости. Профессия, практически исчезнувшая после революции, возродилась в 70-е годы XX века, но была полностью в теневом секторе, ибо все квартиры в СССР принадлежали государству. Существовал черный рынок недвижимости: на углу Успенской и проспекта Мира в Москве находилась первая, нелегальная, биржа, где проводились обмены квартир.

На современном этапе профессия риэлтора появилась тогда, когда в ней возникла потребность, то есть после распада Союза, в котором рынка недвижимости не было, потому что продажа и покупка недвижимости была запрещена, и потому предприимчивый народ придумывал разные схемы для улучшения жилищных условий: заключались фиктивные браки, зачислялись на работу, труд на которой приближал человека к заветной сколько-нибудь комнатной квартире. Единственным законным способом обменять квартиру или улучшить свои жилищные условия для граждан было обращение в государственное «Бюро по обмену жилой площади», возле которого и зарождалась профессия риэлтора, крестными отцами которой стали предприимчивые нелегальные маклеры, предлагавшие свои услуги в решении вопросов с недвижимостью. Профессия риэлтора возродилась в начале 90-х годах прошлого столетия, когда в стране началась приватизация и граждане получили возможность распоряжаться своим главным достоянием – жильем по собственному усмотрению. С этого момента и началось формирование белорусского рынка недвижимости. Слово «риэлтер» появилось впервые

в обиходе на постсоветском пространстве в 1992 году, когда была учреждена Российская Гильдия Риэлторов (РГР). Вообще REALTOR – это зарегистрированная и защищенная торговая марка Национальной Ассоциации Риэлторов США (НАР); поэтому только члены данной Ассоциации имеют право на использование этого имени. НАР предоставила в пользование эту торговую марку трём странам – Канаде, Ямайке и России [2].

Что же входит в обязанности риэлтер? Риэлтер руководствуется в своей деятельности действующим законодательством и нормативными актами. Риэлтер обязан осуществлять свою деятельность на рынке недвижимости на основании договора, заключаемого с клиентом в письменной форме. Он обязан предоставлять клиенту, по его требованию, полную и достоверную информацию о состоянии рынка недвижимости и его уровне; осуществлять консультации клиента по всем вопросам, связанным с заключением и исполнением договора, а также с оформлением сделки с недвижимостью; осуществлять подготовку и производить сбор документации, необходимой для проведения сделки на условиях, определяемых в договоре с клиентом; информировать клиента обо всех обстоятельствах, ставших известными после подписания договора, имеющих значение для его исполнения. Риэлтер продавца должен снять объект с продажи и рекламы после заключения договора с потенциальным покупателем; обеспечить сохранность документов, предоставляемых риэлтору для работы с ними. Соблюдать конфиденциальность (тайну) сделки. Для соблюдения вышеуказанных обязательств риэлтер должен обладать следующими знаниями: знать законы, нормативные правовые акты, положения, инструкции и другие юридические документы; экономические и психологические основы, а также технологию риэлтерской деятельности; соблюдать агентскую этику. Риэлтер не должен: скрывать свой личный интерес в продаваемом объекте (если он собственник); рекламировать без письменного согласия клиента; назначать цену на объект самостоятельно.

Риэлтерская деятельность в Республике Беларусь законодательно урегулирована Указом Президента Республики Беларусь от 9 января 2006 г. №15 «О риэлтерской деятельности в Республике Беларусь». Однако возникает вопрос: где же готовят квалифицированных риэлторов. Ответ на этот вопрос весьма прост: нигде. Ни одно учебное

заведение не занимается подготовкой риэлторов. Однако существуют вузы, факультеты, при них кафедры, которые закладывают основу в будущих специалистов рынка недвижимости. Это ГИУСТ, БГТУ, БНТУ, а также несколько региональных вузов.

Чтобы стать риэлтором, нужно поработать не меньше года в качестве агента по недвижимости, иметь высшее экономическое, юридическое, или техническое образование. Однако важнейшим этапом является прохождение аттестации в Министерстве Юстиции Республики Беларусь, где после успешной сдачи экзамена выдаётся лицензия на право оказания риэлтерских услуг. Поскольку специфика работы риэлтора заключается в непосредственном взаимодействии с людьми, можно выделить ряд внутренних качеств, которые будут способствовать успеху в риэлтерской деятельности. Это коммуникабельность, обаятельность, воспитанность; усидчивость и проницательность; стрессоустойчивость; организованность и целеустремлённость; творчество; мобильность; амбициозность и в меру эгоистичность.

Что же касается заработка, то он довольно привлекательный, тем более что риэлтор работает в связке с несколькими агентами, которые ищут и «обрабатывают» потенциальных клиентов.

Профессиональные качества риэлтера, затрагивают разнообразные сферы деятельности и сочетают навыки многих профессий. Риэлтору приходится быть в одночасье:

- Юристом.
- Экономистом.
- Психологом.
- Рекламщиком.

Если вы хотите стать риэлтором, но пока не обладаете перечисленными качествами и навыками, помните, что все приходит с опытом. Если у вас есть желание, не бойтесь устраиваться на работу. Многие агентства проводят обучение будущих специалистов на месте и набирают себе сотрудников без опыта работы. По мере накопления опыта не следует жалеть вкладывать средства в своё дальнейшее обучение – и результат не заставит себя долго ждать.

Важно отметить, что профессия риэлтора очень востребована. Только на рынке недвижимости города Минска представлены около 100 риэлтерских организаций. У белорусских риэлторов есть свой

профессиональный праздник – 5 февраля. В России день риэлтора отмечается 8 февраля, в Украине – 9 октября. Это говорит о том, что на постсоветском пространстве, как и в мире в целом, профессия риэлтора достаточно уважаемая.

Таким образом, риэлтор сегодня – это востребованный специалист, заработок которого тем больше, чем больше довольных клиентов. Это специалист, осознающий всю ответственность производимых услуг. Риэлтор – не такая уж и загадочная теперь, а полноценная профессия, социальная значимость которой подтверждается десятками тысяч клиентов по всей стране.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Ваш персональный риэлтер [Электронный ресурс]. – 2013. – Режим доступа: [http://ella-realty.ucoz.ru/publ/professija\\_riehltor/kto\\_takie\\_riehlory/4-1-0-5](http://ella-realty.ucoz.ru/publ/professija_riehltor/kto_takie_riehlory/4-1-0-5). – Дата доступа: 15.11.2013.
2. Prof.BiografGuru.ru [Электронный ресурс]. – 2013. – Режим доступа: <http://prof.biografguru.ru/about/tamozhennie-brokeri/?q=3000&dp=603>. – Дата доступа: 15.11.2013.

УДК 338 (476)+327(476)

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

Годлевский А.А., Молчан Д. В,  
(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 состави-

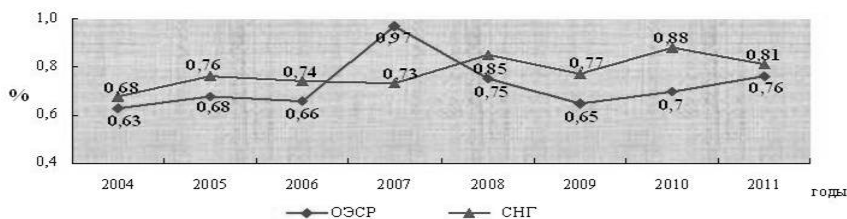
ла 81,9%, в то время как расходы на процессорные инновации занимают незначительную долю – 18,1%.

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 осязаемое 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.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Полоник С.С., Хоробрых Э.В., Литвинчук А.А. Влияние внутренних и внешних угроз на экономическую безопасность РБ в современных условиях. // Новая экономика., 2012, №2.

## **Процесс смены генподрядчика в системе управления проектами в строительстве**

Голубова Н.А. Валицкий С.В.

Белорусский национальный технический университет, Минск

В Республике Беларусь в области строительства заказчик наиболее заинтересован в успешном и скором завершении работ. В его интересах контролировать сроки и качество выполнения строительно-монтажных работ, ведь это напрямую влияет на конечную стоимость строительного объекта.

Поэтому в службе заказчика создаются специальные службы управления проектами, которые занимаются сбором информации по всему комплексу работ начиная от зарождения бизнес-идеи до сдачи объекта в эксплуатацию. Их работа состоит в сопровождении проекта на всех стадиях бизнес-планирования, проектирования, строительства.

Перечень общестроительных работ варьируется от объекта к объекту, но в целом един для строительства в любой стране. А такие блоки работ, которые затрагивают процедуры оформления документации, различны в зависимости от законодательства страны.

В Республике Беларусь одной из наиболее сложных процедур является процесс смены генподрядчика. При запросе на поиск алгоритма выполнения данной процедуры находится только информация «расторгнуть договор – заключить новый». Однако на практике, если данное решение принято, необходимо провести такие процедуры как приемку объекта от генподрядчика, судебное/внесудебное разбирательство, окончательный расчет, тендер на нового генподрядчика, передача объекта, а при необходимости – и консервация объекта.

Данный процесс не регламентируется, в него вовлечены все службы заказчика, подрядчика, ГСН и др. Он состоит из комплекса процедур утверждения документов, как для подрядчика, так и для заказчика. Контроль данной процедуры полностью ложится на плечи заказчика. Сроки окончания этого блока работ крайне важны, так как быстрая смена генподрядчика гарантирует скорейшее продол-

жение работ, а как следствие и скорейший ввод в эксплуатацию, обеспечивает скорейшее получение Заказчиком прибыли от арендаторов. Поэтому крайне важно учитывать данные процедуры в графике и находить пути по сокращению сроков.

В работе был разработан проект по минимизации сроков оформления процесса смены генподрядчика по законам Республики Беларусь с соблюдением всех бюрократических процедур. Данный проект можно использовать Заказчику для контроля выполняемости задач, отслеживать сроки и задержки, контролировать ответственных по каждому из пунктов.

Процесс создания проект состоит из следующих стадий:

### 1. Планирование.

Начинается с определения основных этапов проекта, которые впоследствии станут задачами. После составления списка задач были обозначены исполнители. Как только определяются все элементы планирования, вычисляется длительность задач и ответственные, работы разделены и оценены по группам, тогда могут быть разработаны и сроки реализации всего проекта.

Далее, руководствуясь законодательными актами и собственным опытом, были проставлены сроки выполнения подзадач. После чего просчитывается суммарная продолжительность подзадач и общая продолжительность проекта. (Рисунок 1)

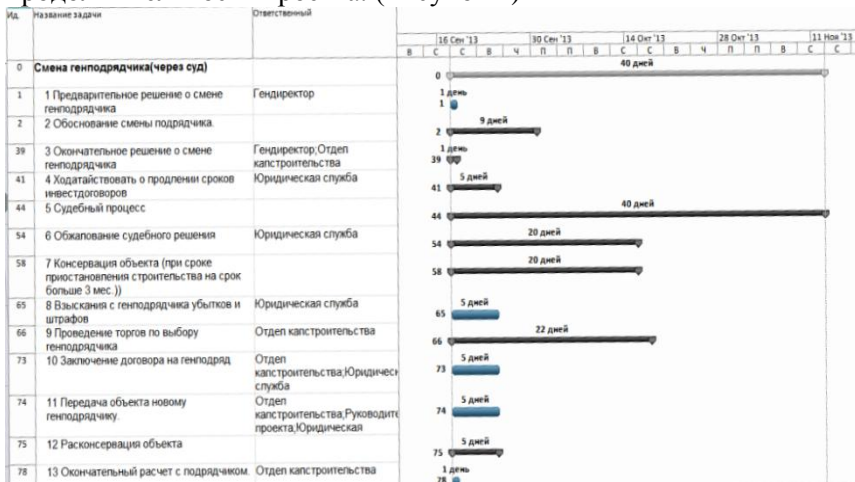


Рисунок 1 Планирование длительности выполнения сводных задач.

## 2. Разработка графика реализации проекта

После планирования, второй шаг в успешном управлении строительными проектами - разработка календарного графика реализации проекта. Правильное планирование задач является наиболее важным аспектом процесса управления строительством. График проекта не только содержит перечень задач по этапам их выполнения, но и определяет, что и когда должно быть выполнено.

Для каждой работы устанавливается планируемая продолжительность, дата начала и дата окончания, и задаются работы, предшествующие и следующие за ней. Именно определение «Предшественников» и «Последователей» определяет порядок выполнения задач, длительность выполнения этапов и всего проекта в целом, а так же определяет критический путь. Такая последовательность событий становится наглядным процессом строительства объекта, она отображается на диаграмме Ганта и сетевом графике.

Как правило, существует несколько путей и многие из них могут происходить одновременно и независимо друг от друга. Но есть только один непрерывный путь, который происходит от начала проекта до конца. Этот путь считается “критическим” (Такие задачи и связи к ней, как правило, выделяются красным цветом). Задержки в выполнении работ на некритических путях, как правило, не окажут влияния на продолжительность выполнения всего проекта в целом, однако задержки в критическом пути вызовут задержку всего проекта.

## 3. Мониторинг сроков реализации

Третий шаг в успешном управлении строительными проектами - мониторинг прогресса. До начала строительства составляется так называемый «базовый» график проекта. Однако, как только начнется строительство, график становится динамичным инструментом, который может, и часто будет изменяться в зависимости от процесса реализации проекта. Заказчик заинтересован в получении обновленной информации так часто, как это возможно. Подрядчик несет ответственность за обеспечение обновления графика, которое включает в себя записи начала работ и их продолжительности, сразу после выполнения работ.

Как только определяется частота обновления графика, подрядчик поручает своим подразделениям обновлять свои собственные задачи.

Рекомендуется график обновлять ежемесячно для соответствия с ежемесячными платежами, осуществляемыми заказчиком. Это должна быть минимальная частота для всех обновлений графика проекта, независимо от того, какой реализуется проект. (Рисунок 2)

Ид.	Название задачи	%	Базовая длительность	Базовое начало	Базовое окончание	Опложение/ответственный	Гр. '13													
							30	31	01	02	03	04	05	06	07	08	09	10		
0	Смена генподрядчика(через суд)	53%	110 дней	Ср 18.09.13	Вт 18.02.14	19,4 дней	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
1	1. Предварительное решение о смене генподрядчика	100%	1 день	Ср 18.09.13	Ср 18.09.13	0 дней	Гендиректор	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
2	2. Обоснование смены подрядчика	89%	13 дней	Чт 19.09.13	Пн 07.10.13	37 дней		2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	
3	2.1 Издание приказа на создание диспозитивной комиссии	99%	2 дней	Чт 19.09.13	Пт 20.09.13	6 дней	Отдел капремонта	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	
4	2.1.1 Согласование состава комиссии	100%	1 день	Чт 19.09.13	Чт 19.09.13	6 дней	Отдел капремонта	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	
5	2.1.2 Подготовка проекта приказа	100%	1 день	Чт 19.09.13	Чт 19.09.13	3 дней	Отдел капремонта	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	
6	2.1.3 Согласование приказа	100%	1 день	Пт 20.09.13	Пт 20.09.13	0 дней	Отдел капремонта	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	
7	2.1.4 Подписание приказа	100%	1 день	Пт 20.09.13	Пт 20.09.13	0 дней	Отдел капремонта	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	
8	2.2 Проверка объемов выполненных работ	99%	9 дней	Пн 20.09.13	Чт 26.09.13	19 дней		2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	
9	2.2.1 Проверка объемов выполненных работ	99%	3 дней	Пн 23.09.13	Ср 25.09.13	10 дней	Отдел капремонта	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	
10	2.2.1.1 Составление перечня выполненных работ, подлежащих проверке по объемам.	100%	1 день	Пн 23.09.13	Пн 23.09.13	-1 день	Отдел капремонта/Руководитель проекта	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	
11	2.2.1.2 Контрольный обмер на объекте.	100%	2 дней	Вт 24.09.13	Ср 25.09.13	1 день	Отдел капремонта/Руководитель проекта	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	
12	2.2.1.3 Сопоставление объемов выполненных работ со сметными объемами работ и оплаченными объемами работ.	100%	2 дней	Вт 24.09.13	Ср 25.09.13	4 дней	Отдел капремонта/Руководитель проекта	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	
13	2.2.1.4 Составление акта по итогам обмера	100%	1 день	Ср 25.09.13	Ср 25.09.13	2 дней	Отдел капремонта/Руководитель проекта	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	
14	2.2.2 Разработка (планирование) мероприятий по устранению замечаний с указанным сроком	99%	6 дней	Чт 26.09.13	Чт 03.10.13	4 дней	Отдел капремонта	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	
15	2.2.2.1 Выполнение работ в полном объеме	100%	5 дней	Чт 26.09.13	Ср 02.10.13	0 дней	Отдел капремонта	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	
16	2.2.2.2 Снятие оплаты за невыполненный объем работ.	100%	1 день	Чт 26.09.13	Чт 26.09.13	0 дней	Отдел капремонта	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	
17	2.2.2.3 Проверка устранения замечаний	100%	1 день	Чт 26.09.13	Чт 26.09.13	4 дней	Отдел капремонта	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	
18	2.3 Проверка качества выполненных работ	99%	11 дней	Пн 23.09.13	Пн 07.10.13	30 дней	Отдел капремонта	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	
19	2.3.1 Составление перечня проверяемых работ	100%	1 день	Пн 23.09.13	Пн 23.09.13	3 дней	Отдел капремонта	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	
20	2.3.2 Оценка качества выполненных работ визуально и при помощи контрольно-измерительного инструмента.	100%	2 дней	Вт 24.09.13	Ср 25.09.13	3 дней	Отдел капремонта	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	
21	2.3.3 Сопоставление полученных значений при измерениях с максимальными допустимыми отклонениями в нормативах.	100%	2 дней	Чт 26.09.13	Пт 27.09.13	3 дней	Отдел капремонта	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	
22	2.3.4 Проверка документов, подтверждающих качество примененных материалов, конструкций и изделий	100%	2 дней	Чт 26.09.13	Пт 27.09.13	5 дней	Отдел капремонта	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	
23	2.3.5 Составление акта по итогам проверки	100%	1 день	Пн 30.09.13	Пн 30.09.13	2 дней	Отдел капремонта	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	
24	2.3.6 Разработка (планирование) мероприятий по устранению замечаний с указанным сроком	98%	6 дней	Пн 30.09.13	Пн 07.10.13	16 дней		2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	
25	2.3.6.1 Выполнение работ подрядчиком по устранению замечаний	100%	5 дней	Пн 30.09.13	Пт 04.10.13	11 дней	Генподрядчик	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	
26	2.3.6.2 Снятие оплаты за невыполненный объем работ	100%	1 день	Пн 30.09.13	Пн 30.09.13	5 дней	Отдел капремонта	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	
27	2.3.6.3 Проверка устранения замечаний	60%	1 день	Пн 30.09.13	Пн 30.09.13	0 дней	Отдел капремонта	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	
28	2.4 Проверка исполнительной документации	87%	8 дней	Пн 23.09.13	Ср 02.10.13	12 дней		2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	
29	2.4.1 Составление реестра необходимой исполнительной документации	100%	1 день	Пн 23.09.13	Пн 23.09.13	0 дней	Отдел капремонта	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	
30	2.4.2 Проверка наличия документации по видам работ.	100%	2 дней	Вт 24.09.13	Ср 25.09.13	11 дней		2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	
31	2.4.2.1 Проверка наличия исполнительной документации	100%	2 дней	Вт 24.09.13	Ср 25.09.13	4 дней	Отдел капремонта	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	
32	2.4.2.2 Проверка правильности составления документации	100%	2 дней	Вт 24.09.13	Ср 25.09.13	11 дней	Отдел капремонта/Юридическая служба	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	
33	2.4.3 Составление акта по итогам проверки	100%	1 день	Вт 26.09.13	Вт 26.09.13	0 дней	Отдел капремонта/Руководитель проекта	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	
34	2.4.4 Разработка (планирование) мероприятий по устранению замечаний с указанным сроком	34%	4 дней	Пт 27.09.13	Ср 02.10.13	0 дней		2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	
35	2.4.4.1 Выполнение работ подрядчиком по устранению замечаний	85%	2 дней	Пт 27.09.13	Пн 30.09.13	0 дней	Генподрядчик	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	
36	2.4.4.2 Снятие оплаты за объем работ на который отсутствует исполнительная документация	0%	1 день	Пт 27.09.13	Пт 27.09.13	0 дней	Отдел капремонта	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	
37	2.4.4.3 Проверка устранения замечаний	0%	2 дней	Вт 01.10.13	Ср 02.10.13	0 дней	Отдел капремонта/Руководитель проекта	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	
38	2.5 Составление перечня претензий по невыполнению работ	0%	9 дней	Пн 23.09.13	Чт 03.10.13	0 дней	Отдел капремонта/Руководитель проекта	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	

39	<b>3</b> <b>Окончательное решение о смене генподрядчика</b>	100% 1 день	Вт	Вт	08.10.13	08.10.13	0 дней	Инженер:Отдел строительства
40	3.1 Отправка уведомления о решении расторгнуть договор	100% 1 день	Вт	Вт	08.10.13	08.10.13	-1 день	Отдел строительства,Юридическая
41	<b>4</b> <b>Обжалование о продлении сроков инвестдоговора</b>	0% 6 дней	Ср	Ср	09.10.13	16.10.13	0 дней	Юридическая служба
42	4.1 Составление ходатайства с ссылкой на недобросовестность	0% 5 дней	Ср	Вт	09.10.13	15.10.13	0 дней	Юридическая служба
43	4.2 Отправка ходатайства об продлении сроков по инвестдоговорам	0% 1 день	Ср	Ср	16.10.13	16.10.13	0 дней	Юридическая служба
44	<b>5</b> <b>Судебный процесс</b>	68% 54 дней	Ср	Пн	09.10.13	23.12.13	21 дней	Юридическая служба
45	5.1 Подача иска в хозяйственный суд	99% 6 дней	Ср	Ср	09.10.13	16.10.13	9 дней	Юридическая служба
46	5.1.1 Формирование пакета документов для подачи в суд	100% 5 дней	Ср	Вт	09.10.13	15.10.13	0 дней	Отдел строительства
47	5.1.2 Передача пакета документов в суд	100% 1 день	Ср	Ср	16.10.13	16.10.13	5 дней	Юридическая служба
48	5.2 Приостановка судом производства по делу	100% 1 день	Чт	Чт	17.10.13	17.10.13	0 дней	
49	<b>5.3 Судебно-строительная экспертиза</b>	62% 47 дней	Чт	Пт	17.10.13	20.12.13	6 дней	Юридическая служба
50	5.3.1 Назначение судом судебно-строительной экспертизы	100% 5 дней	Чт	Пт	17.10.13	18.10.13	3 дня	
51	5.3.2 Установление фактических объема работ, проверка качества работ и материалов	65% 2 мес	Пн	Пт	21.10.13	13.12.13	0 мес	
52	5.3.3 Подготовка заключения судебно-строительной экспертизы	0% 5 дней	Пн	Пт	16.12.13	20.12.13	0 дней	
53	5.4 Принятие окончательного решения хозяйственным судом	0% 1 день	Ср	Ср	23.12.13	23.12.13	0 дней	
54	<b>6</b> <b>Обжалование судебного решения</b>	5% 24 дня	Вт	Пт	24.12.13	24.01.14	40,4 дней	Юридическая служба
55	6.1 Формирование пакета документов для обжалования	60% 2 дня	Вт	Ср	24.12.13	25.12.13	0 дней	Отдел строительства,Юридическая
56	6.2 Рассмотрение судом дела об обжаловании	0% 1 мес	Чт	Ср	26.12.13	22.01.14	0 мес	
57	6.3 Окончательное решение судебного разбирательства	0% 2 дней	Чт	Пт	23.01.14	24.01.14	0 дней	
58	<b>7</b> <b>Консервация объекта (при сроке приостановления строительства на срок больше 3 мес.)</b>	0% 38 дней	Ср	Пт	09.10.13	29.11.13	0 дней	
59	7.1 Принятие решений об консервации объекта	0% 1 день	Ср	Ср	09.10.13	09.10.13	0 дней	Отдел строительства
60	7.2 Поиск подрядчика на консервацию объекта	0% 17 дней	Чт	Пт	10.10.13	01.11.13	0 дней	Отдел строительства
61	7.2.1 Формирование пакета документа для объявления тендера	0% 2 дня	Чт	Пт	10.10.13	11.10.13	0 дней	Отдел строительства
62	7.2.2 Учреждение тендера на консервацию объекта	0% 10 дней	Пн	Пт	14.10.13	25.10.13	0 дней	Отдел строительства
63	7.2.3 Передача объекта подрядчику для консервации объекта	0% 5 дней	Пн	Пт	28.10.13	01.11.13	0 дней	Отдел строительства
64	7.3 Работы по консервации объекта	0% 20 дней	Пн	Пт	04.11.13	29.11.13	0 дней	
65	<b>8</b> <b>Заказывания с генподрядчика, уставки и штрафов</b>	0% 5 дней	Пн	Пт	27.01.14	31.01.14	0 дней	Юридическая служба
66	<b>9</b> <b>Проведение торгов по выбору генподрядчика</b>	40% 31 день	Ср	Ср	09.10.13	20.11.13	0 дней	Отдел строительства
67	9.1 Издание приказа на проведение торгов и утверждение состава	100% 3 дня	Ср	Пт	09.10.13	11.10.13	0 дней	Отдел строительства
68	9.2 Подготовка и утверждение тендерной документации	100% 3 дня	Пн	Ср	14.10.13	16.10.13	0 дней	Отдел строительства,Юридическая
69	9.3 Размещение информации о торгах на площадках и в СМЭ	100% 3 дня	Пн	Ср	14.10.13	16.10.13	0 дней	Отдел строительства
70	9.4 Получение предельной от претендентов	26% 22 дня	Чт	Пт	17.10.13	15.11.13	0 дней	Комиссия
71	9.5 Вскрытие конвертов с предложениями, анализ предложений	0% 3 дня	Пн	Ср	18.11.13	20.11.13	0 дней	Комиссия
72	9.6 Определены победители, оформление и утверждение протокола	0% 3 дня	Пн	Ср	18.11.13	20.11.13	0 дней	Комиссия,Отдел строительства
73	<b>10</b> <b>Заключение договора на генподряд</b>	0% 5 дней	Пн	Пт	27.01.14	31.01.14	0 дней	Отдел строительства,Юридическая
74	<b>11</b> <b>Передача объекта новому генподрядчику.</b>	0% 5 дней	Пн	Пт	03.02.14	07.02.14	0 дней	Отдел строительства,Руководитель
75	<b>12</b> <b>Расконсервация объекта</b>	0% 6 дней	Пн	Пн	10.02.14	17.02.14	0 дней	
76	12.1 Принятие решения об расконсервации объекта	0% 1 день	Пн	Пт	10.02.14	10.02.14	0 дней	Отдел строительства
77	12.2 Работы по расконсервации объекта	0% 5 дней	Вт	Вт	11.02.14	17.02.14	0 дней	
78	<b>13</b> <b>Окончательный расчет с подрядчиком.</b>	0% 1 день	Вт	Вт	18.02.14	18.02.14	0 дней	Отдел строительства

Рисунок 2 Проект смены генподрядчика через суд.

На основе изменяющейся информации корректируются все запланированные работы, которые должны были начаться в течение обновленного периода, отслеживается процесс выполнения тех работ, которые выполняются в настоящее время. Наконец, определяются все действия, которые должны были быть завершены в те-

ние обновленного периода. При выполнении этих обновлений, любые работы, которые отстают от графика, должны быть определены, оценены и скорректированы в соответствии с продолжительностью критического пути.

Для достижения этого создается базовый план, а все последующие изменения вносятся исполнителями задач и руководителем проекта в строки «Фактическое начало» и «Фактическое окончание». Причем, связи сохраняются, а это значит, что изменения можно внести только в конечные задачи, суммарная длительность высчитывается автоматически. Это предупреждает фальсифицирование данными со стороны исполнителей по отношению у руководителю проектов а так же гарантирует соблюдение порядка проведения процедур.

Независимо от причины изменений, график должен быть обновлен и предоставлен всем участвующим в проекте сторон. Кроме того, важно проанализировать все запланированные и все выполненные мероприятия чтобы определить, повлияют ли их изменения на дату завершения проекта. Если замедленное действие не было на критическом пути, оно не может повлиять на своевременное завершение проекта. Однако если замедленное действие находится на критическом пути, весь проект будет задержан. В этом случае руководитель обязан исследовать оставшиеся задачи и принять меры для выполнения работ в срок или для сокращения отставания в сроках реализации проекта.

#### 4. Управление изменениями

Четвертый шаг в управлении строительными проектами является управление изменениями, так как изменения неизбежно произойдут. График с учетом изменений отражается в обновленном виде. В то время как обновленный график отражает ход текущей работы и изменения даты в случае необходимости, "исправленный" график включает в себя изменения в будущий базовый график выполнения работ или задач. Эти изменения могут включать работу, которая разбита на более подробные задачи, чтобы более точно описать последовательность событий.

Как только проект начинается, может появиться необходимость в изменении последовательности определенных видов работ для более точного отражения процесса. Другой тип изменения, которо-



му может подвергнуться проект – изменение длительности. После того, как проект начнется, может оказаться, что тот блок работ, который должен был по плану занимать две недели, из-за определенных причин растягивается на три. Если данные изменения не повлекут за собой изменение даты окончания всего проекта, нет нужды переутверждать график проекта, лишь отрегулировать окончание данного блока работ. А в случае, если изменения сроков вида работ влекут за собой изменение продолжительности всего проекта (т.е. находятся на критическом пути), изменения должны быть переутверждены с учетом перерасчета дополнительной рабочей силы в человеко-часах или с учетом изменения других ресурсов.

Любые изменения, которые вносятся в проект строительства, должны быть задокументированы. Кроме того, данные изменения должны быть оценены и выбрано наиболее подходящее изменение календарного плана. Все стороны, вовлеченные в проект строительства, должны получать информацию об изменениях, в противном случае необходимо организовать актуализацию информации.

### **Вывод**

Одной из главных проблем строительной отрасли в Республике Беларусь является отсутствие жёсткого контроля заказчиком процесса выполнения строительного проекта. На стадии общестроительных работ многие генеральные и субподрядчики пользуются программными пакетами для симуляции процесса управления проектами. Однако строительный проект в большинстве случаев захватывает лишь строительную часть, редко процесс проектирования. Фазы от зарождения идеи строительства, процесса оформления документов на получение участка и разрешения на строительные работы до ввода объекта в эксплуатацию очень часто остаются без внимания. Никто не контролирует сроки получения документов, редко существует единая служба, которая берет все под свой контроль. Разные подразделения такие как юристы, служба эксплуатации, проектировщики и сметчики не имеют единой системы контроля работ.

Однако стадии преимущественно сбора и оформления документации, такие как смена генподрядчика, крайне важны с точки зрения финансов, управления персоналом и управления временем. И

именно на данных стадиях необходимо жёсткое планирование расписания, мониторинг выполнения задач и контроль качества и сроков. Данными задачами должен заниматься единый отдел по управлению проектами.

Процесс создания проекта строительных работ состоит из четырех задач по планированию, разработке графика выполнения работ, мониторинга сроков реализации проекта и управления изменениями в проект строительства. Без надлежащего и полного графика выполнения работ, который включает в себя все необходимые изменения, невозможна организация системы оповещений об изменениях в сроках и порядке выполнения работ проекте всех сторон, которые обязаны нести ответственность за сроки и продолжительность запланированных работ.

Сложность разработки данного проекта обуславливается следующими причинами:

- Необходимость взаимодействия всех сторон.
- Отсутствие установившейся практики.
- Большое количество бюрократических процедур.
- Отсутствие регламентирующей документации.

После составления проекта по смене генподрядчика, т.е. определения и планирования длительности, оптимизации по длительности и назначении исполнителя, проект можно использовать для:

- Планирования очередности задач;
- Представления списка задач в виде расписания;
- Контроля за исполнителями задач и этапов;
- Прогнозирования сроков окончания выполнения задач.

Кроме того, это будет оповещать стороны о состоянии дел других организаций, которые могут предшествовать или следовать за их блоком работ. Таким образом, в обязанности подрядчика и права заказчика входит быть всегда в курсе актуального положения дел.

Соблюдение данных рекомендаций обеспечит успешные отношения между заказчиком, подрядчиком и субподрядчиками и, таким образом, обеспечит успешное завершение проекта.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Project Management for Construction. Fundamental Concepts for Owners, Engineers, Architects and Builders. by Chris Hendrickson, Department of Civil and Environmental Engineering, Carnegie Mellon University, Pittsburgh, PA 15213 Copyright C. Hendrickson 1998.

2. Об утверждении положения о порядке приемки в эксплуатацию объектов строительства: Пост. Совета Министров Республики Беларусь 6 июня 2011 г. № 716 // Консультант Плюс: Версия Проф. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр». - М., 2013.

УДК 69:65.03(075.8)

## **Проблемы и пути совершенствования формирования стоимости строительных работ**

Голубова О.С.

Белорусский национальный технический университет, Минск

Очевидно, что система ценообразования в строительной отрасли Республики Беларусь имеет значительные недостатки и требует совершенствования. Наша страна самостоятельно регулирует финансовые взаимоотношения в строительстве всего около двух десятков лет, и все основные усилия были направлены на то, чтобы адаптировать старую советскую систему ценообразования в строительстве к реалиям трансформационной экономики, в которой рыночные отношения взаимосвязаны с высокой степенью государственного регулирования социальной сферы.

Выполняя огромную социальную функцию по обеспечению строительства жилья для граждан, стоящих на учете нуждающихся в улучшении жилищных условий, обеспечивая строительство объектов, финансирование которых осуществляется за счет средств республиканского и (или) местных бюджетов, в том числе государственных целевых бюджетных фондов, а также государственных внебюджетных фондов, внешних государственных займов и внеш-

них займов, привлеченных под гарантии Правительства Республики Беларусь, кредитов банков Республики Беларусь под гарантии Правительства Республики Беларусь и областных, Минского городского исполнительных комитетов отрасль осуществляет виды строительства, подпадающие под сферу государственного регулирования цен. Перечень товаров (работ, услуг), цены (тарифы) на которые регулируются государственными органами управления, установлен Указом Президента РБ № 72 от 25.02.2011г. Сфера применения регулируемых цен и способы государственного регулирования установлены законом Республики Беларусь «О ценообразовании» № 255-3 от 10.05.1999г.

С экономической точки зрения цена выполняет множество функций:

- 1 учетная;
- 2 стимулирующая;
- 3 распределительная;
- 4 сбалансированности спроса и предложения;
- 5 функция цены как средства рационального размещения производства;
- 6 информационная.

Основной аспект ценообразования в строительстве делается на распределительной функции, опираясь на которую государство регулирует перераспределение бюджетных средств. В то же время, цена, как сложная экономическая категория, трансформируясь под бременем государственного регулирования, перестает выполнять отдельные функции, или же искажает их смысл.

Поэтому, в Республике Беларусь за десятилетия развития сформировались два самостоятельных подхода к ценообразованию в строительстве: у организаций, работающих по государственным нормативам и у организаций, работающих на конкурентном рынке, деятельность которых не подпадает под регулирование цен.

**В первом случае при формировании цен на основе системы государственного регулирования**, мы получили, что выполняя большие объемы работ на крупных объектах строительства, по которым законодательством установлено государственное регулирование цен цена:

1 выполняет учетную функцию по учету и измерению затрат на производство строительной продукции, используется для расчета всех стоимостных и относительных показателей, характеризующих деятельность организации;

2 в стимулирующей функции не стимулирует развитие самих строительных организаций, так как уменьшение уровня прибыли в цене – основной способ снижения цены при государственном регулировании. Расчет индексов цен опирается на установление уровня рентабельности в размере 5-7 процентов и ниже;

3 распределяя и перераспределяя бюджетные средства государство исходит в первую очередь из оптимизации государственных интересов в сфере строительства, а не эффективности работы подрядных строительных организаций;

4 функция сбалансированности спроса и предложения способствует тому, что устанавливая более низкие регулируемые цены на строительную продукцию, государство не только обеспечивает доступность строительной продукции, но и стимулирует спрос на нее. Снижение цены стимулирует спрос на продукцию для тех покупателей, которые не могут обеспечить реальный платежеспособный спрос, соответствующий рыночной цене продукции, но имеющий возможность приобрести ее по более низким (регулируемым) ценам.

В то же время, предложение в строительстве не может так гибко изменяться, так как это материалоемкая инвестиционная отрасль, в которой объемы производства капитальных строительных работ не могут быть быстро увеличены. Нарастание мощностей строительных организаций происходит постепенно, в течение нескольких лет, так как требует закупки дорогостоящей техники, увеличения объемов производства материалов, подготовки специалистов технического профиля. С другой стороны резкое уменьшение объемов работ тоже ведет к существенным потерям в эффективности работы отрасли, так как существующие производственные фонды не могут эффективно эксплуатироваться при низкой загрузке. Высокая материало- и фондоемкость строительного производства не позволяет отрасли гибко реагировать на изменения объемов работ, сохраняя свою эффективность. Высокая динамика спроса и низкая динамика предложения приводят к постоянным проблемам дефицита ресур-

сов (трудовых, материальных) и мощностей (производственных фондов) при увеличении спроса и переизбытку их при падении спроса на продукцию. Учитывая, что скорость морального износа и устаревания средств производства в последние десятилетия тоже достаточно высока, получается, что в циклически развивающейся экономике отрасль тратит огромные ресурсы на модернизацию в периоды активизации спроса на продукцию, но к моменту выхода на проектные возможности мы сталкиваемся с падением спроса и некупаемостью инвестиций, вложенных в модернизацию;

5 функция цены как средства рационального размещения производства также трансформируется под воздействием государственного регулирования. Это связано с тем, что ощущая большой спрос на строительную продукцию, инвестор принимает решение о вложении долгосрочных инвестиционных ресурсов в развитие отрасли. Однако, условно платежеспособный потребитель (назовем его так), может приобретать строительную продукцию только при условии государственного регулирования и установления более низких (дотационных) цен. И чем более низка регулируемая цена, тем больше и агрессивнее спрос на строительную продукцию. Но обеспечить реальную окупаемость строительного производства такой спрос не может;

6 информационная функция соответственно предоставляет информацию о ценах и ресурсах на рынке. При государственном регулировании информация формируется не исходя из реальной цены, эффективности, платежеспособности, потребности а отражает все те итоговые значения, которые образуются в результате реализации системы государственного регулирования.

**Во втором случае, при формировании стоимости строительной продукции на конкурентном рынке, функции цены отражают сущность рыночных отношений:**

1 в учетной функции цена участвует в формировании всех основных количественных и качественных показателей, характеризующих деятельность организации;

2 стимулирующая функция цены, заключается в стимулирующем или сдерживающем ее воздействии на производителя, в зависимости от величины прибыли. Прибыль определяется как разница между выручкой, полученной от реализации строительной продукции за

вычетом косвенных налогов и затратами на производство работ. Повышение эффективности деятельности организации связано с поиском путей снижения затрат на производство и возможностей по реализации работ по более высоким ценам. На объектах строительства, стоимость строительства которых подлежит государственному регулированию, возможности увеличения стоимости работ ограничены законодательными нормами. Пути снижения затрат также ограничены рамками утвержденного проекта и предусмотренных им технических, технологических, организационных решений, изменение которых очень связано с большими административными расходами. Возможность получения предусмотренной договором прибыли связана с двумя основными аспектами ценообразования: объективностью определения стоимости строительных работ при заключении договора подряда и соответствием объемов работ тем значениям, которые предусмотрены проектом. Поскольку в строительстве количество выполняемых видов работ отличается большим разнообразием, а объемы работ измеряются большими единицами измерения, то в договоре подряда, как правило, предусматривается не стоимость строительства объекта в целом, а стоимость выполнения каждого вида строительных работ и проектные объемы производства. Соответственно подрядчик оценивает для себя эффективность выполнения каждого вида работ, и старается сформировать структуру работ из наиболее рентабельных для него видов;

3 распределительная функция цены обеспечивается через налоговую составляющую в цене строительной продукции. Законодательство Республики Беларусь предоставляет налоговые льготы для отдельных видов строительства, таких как жилищное строительство, строительство гаражей, стоянок не разделяя при этом их источники финансирования, социальную значимость. В итоге и квартира в социальном панельном доме и коттедж с бассейном и сауной имеют льготы при строительстве. Более того, застройщик коттеджного поселка получает и большую выгоду от этих льгот, так стоимость строительства таких объектов значительно выше. В настоящее время система налогообложения в строительстве ставит в неблагоприятные условия субъекты малого предпринимательства, работающие по упрощенной системе налогообложения с уплатой НДС, устанавливая

для них налоги из выручки, которые приводят к увеличению стоимости работ, выполненных данными организациями;

4 функция сбалансированности спроса и предложения в конкурентных условиях определяет гибкую систему реагирования предложения строительного производства при изменении спроса. При активизации спроса на строительную продукцию в первую очередь растут цены, обеспечивающие возможности модернизации и развития строительных организаций, при росте цен начинает увеличиваться и объем предложения, обеспечивая снижение цен. При снижении платёжеспособного спроса строительные организации начинают активно работать на экспорт, особенно в Российской Федерации, где уровень цен на строительные работы значительно выше, чем в Республике Беларусь;

5 функция цены как средства рационального размещения производства для сектора экономики, на котором цены не регулируются государством связана с поиском путей максимально эффективного вложения средств собственника. В рыночной экономике эту функцию называют направляющей, так как она определяет сферы деятельности, вложение капитала в которые способно принести максимальную выгоду собственнику. Многие годы во всем мире считалось, что вложение средств в недвижимость гарантирует надежное сохранение и преумножение капитала. Поэтому строительная сфера деятельности и у заказчиков и у подрядчиков позиционировалась, как рациональное вложение средств. На фоне растущего спроса отдельные недостатки в системе ценообразования покрывались за счет корректировки системы расчетов за выполненные работы при постоянно возрастающей стоимости объектов недвижимости. В условиях сокращения спроса на объекты строительства, при ощущаемом спаде производства требования к объективности отражения затрат, ограничениях в ценообразовании вызывают большую волну негативных настроений в строительстве. Снижение цен на рынке недвижимости определяет для капитала движение оттока финансов из сферы строительства, свертывание строительного производства;

6 информационная функция цены в рыночных условиях является определяющей при принятии управленческих решений. Поэтому современные требования инвесторов к ценообразованию в строительстве основываются на том, что инвестор не согласен работать



по непонятной для него системе формирования стоимости работ. По стандартным правилам рыночной экономики кто платит, тот и определяет характер взаимоотношений. Поэтому подрядчики, учитывая изменение рыночных условий с так называемого «рынка продавца», на котором недавно ощущался дефицит производителей работ на «рынок покупателя» на котором сегодня диктует условия инвестор вынуждены искать более простые, наглядные, доступные для понимания людей, не связанных со строительством, системы формирования стоимости работ.

Таким образом, следует отметить, что независимо от того, выполняются работы на объектах, цены на которые регулируются государством, или на объектах, которые не подпадают под государственное регулирование система формирования стоимости строительных работ сегодня требует своего реформирования, с целью соответствия требованиям объективности затрат, информационности, оперативности и открытости для корректировки.

Для дальнейшего реформирования системы ценообразования в строительстве и во избежание ошибок при этом необходимо шире использовать зарубежный опыт, ведь методики формирования стоимости строительства развитых стран используются уже многие годы, и они прекрасно адаптированы к условиям рынка.

В Республике Беларусь методики ценообразования и расчета смет практически не изменились с советских времен. Мы до сих пор работаем в базах, где стоимость материалов и работ усреднена и которые составлены на определенный год, а для расчета текущей стоимости пользуемся многочисленными индексами изменения стоимости по статьям затрат. Кроме того, наши методы сложны и не наглядны, т.е. в состав проектно-сметной документации входят сметы, сложные по расчету и непонятные заказчику. В то же время за рубежом финансовый проект (сметную документацию) составляют и описывают таким образом, что даже посторонний человек, прочитавший его, может получить представление о методах, технологии и стоимости запланированных работ. В мировой практике все многообразие действующих методов определения стоимости строительства можно условно разбить на две самостоятельные группы:

- методы поэлементного расчета цены, применяемые, как правило, на завершающих этапах проектирования;

- методы расчета цены по укрупненным показателям на начальных этапах инвестиционного процесса.

Расчет стоимости строительства объекта в каждом случае осуществляется индивидуально с учетом специфических особенностей конкретного строительства на базе смет, составляемых организацией проектировщиком или инжиниринговой компанией.

Для формирования укрупненных норм стоимости строительных работ принципиальным является учет и оценка фактических, а не сметных затрат на производство укрупненных видов работ, конструктивных элементов, потому что сметные нормы не отражают реальных затрат на производство работ, а лишь создают эффект мультипликации недостатков системы планового нормирования.

Учет фактических затрат возможен лишь заказчиком объекта строительства. Потому что ни одна другая организация не имеет комплексного учета всех видов работ и затрат в строительстве. Наиболее разумно организовать учет фактических затрат на производство работ в организациях, выполняющих функции государственных заказчиков, так как они, расходуя государственные деньги обязаны вести их учет и отчетность о целевом использовании средств. Учет и отчетность ведется и сегодня, но она не обеспечивает обратной связи, то есть не предоставляет информацию проектировщику о фактической стоимости отдельных видов работ и конструктивных элементов, о фактически понесенных затратах на возведение тех или иных объектов.

Для обеспечения гибкости учета и формирования модульной системы укрупненных показателей заказчик должен вести учет стоимости полностью законченных этапов (комплексов) работ, группировка которых должна быть связана со сформировавшимися в строительстве и в сметном нормировании проектно-технологическими модулями (ПТМ).

Формирование системы расчета стоимости по модулям, расчеты за выполненные работы не ежемесячно, а за полностью законченный вид работ позволят заинтересовать подрядчика в формировании системы учета затрат в разрезе ПТМ и выполнении полного комплекса работ, на основании чего осуществляются расчеты.

Преимущества такой системы связаны с тем, сто стоимость работ и для заказчика и для подрядчика будет формироваться на одну

и ту же единицу измерения. При этом корректировка объемов работ, которая является специфической особенностью строительства, не требует сложных расчетов и обоснований, потому что цена формируется на укрупненный вид работ, а стоимость их рассчитывается умножением на фактически выполненные объемы.

Кроме того, расчеты за полностью выполненные объемы работ стимулируют подрядчика комплексно подходить к распределению ресурсов и не ввязываться в широкий фронт работ, не закончив выполнение предыдущих.

Конечно в отдельных случаях в строительстве технологическая последовательность работ не позволяет этого сделать. Расчеты за выполненную кирпичную кладку по всему зданию, или монтаж стеновых панелей, учитываемых в отдельном ПТМ «Стены» может осуществляться в течение нескольких месяцев. Для подрядчика это потребует больших сумм оборотных средств, удлинение оборотного цикла. По таким работам в договоре можно предусматривать систему авансовых платежей, оплату работ за отдельные этапы.

Однако, многие другие работы можно закрывать при выполнении полного комплекса работ с оценкой их количества, качества и определением стоимости на единицу объема работ.

Такая система позволит создать банк данных не только фактической стоимости законченных строительством объектов, но и отдельных видов работ, которые можно сравнивать по регионам, по исполнителям работ, по сферам и видам строительства, сопоставляя фактическую стоимость видов работ по отдельным объектам со средней стоимостью укрупненных видов работ.

Эта система имеет следующие преимущества:

1. Информация о фактической стоимости отдельных видов работ в строительстве позволит более обоснованно подходить к определению архитектурных и конструктивных решений, реализуемых при строительстве объектов;

2. Формирование стоимости строительства объектов для инвестора станет более простым, доступным, понятным;

3. Формирование стоимости строительства на этапе архитектурного проектирования сможет осуществить сам проектировщик, не прибегая к услугам специалиста по сметной работе;

4. Информация о фактической стоимости укрупненных видов работ позволяет дать объективную оценку эффективности производства работ отдельными организациями, бригадами, исполнителями;

5. Оценивая динамику изменения стоимости укрупненных видов строительных работ можно говорить о динамике изменения стоимости в строительстве, на основании фактических данных о стоимости работ, а не опираясь на постатейную структуру стоимости работ в строительстве.

Наличие банка данных о стоимости укрупненных видов работ в строительстве делает систему ценообразования в строительстве не просто констатацией данных по отдельным нормативам, а рычагом управления, как для заказчика, так и для подрядчика, что позволяет значительно повысить эффективность работы системы ценообразования на благо решения экономических задач организаций и общества в целом.

## ЛИТЕРАТУРА

1. О ценообразовании: Закон Респ. Беларусь, 10 мая 1999г. № 255-3 Консультант Плюс: Версия Проф. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр». - М., 2014.

2. О некоторых вопросах регулирования цен (тарифов) в Республике Беларусь: Указ Президента Респ. Беларусь 25 февр. 2011 г. № 72 // Консультант Плюс: Версия Проф. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр». - М., 2014

3. О некоторых вопросах по определению сметной стоимости строительства объектов: постановление Мин. архитектуры и строительства Респ. Беларусь 18 нояб. 2011 г. № 51 // Консультант Плюс: Версия Проф. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр». - М., 2014.

## **Инвестиционный лизинг для финансирования строительства**

Голубова О.С., Голубова Н.А.

Белорусский национальный технический университет

Для повышения конкурентоспособности любой организации необходимы инвестиции. Они позволяют развивать, обновлять производство, служат импульсом к совершенствованию продуктов (товаров, работ, услуг). Наиболее актуальной в настоящее время является проблема источников финансирования инвестиционной деятельности организаций. Отсутствие, сокращение собственных средств для инвестирования выступает серьезным препятствием для получения заемных инвестиций. Инвестору зачастую очень сложно предоставить что-либо в залог, под гарантию возврата полученных на инвестирование средств. Вариантом решения вопроса привлечения средств может выступить инвестиционный лизинг.

Лизинг (англ. leasing от англ. to lease — сдать в аренду) — вид финансовых услуг, форма кредитования при приобретении основных средств. Основной функцией лизинга является финансовая. Одним из преимуществ лизинга перед кредитом является гибкость лизинговых схем финансирования, отсутствии системы залога и поручительства.

Инвестиционный лизинг — относительное новое явление в экономике Республики Беларусь. Традиционно лизинг использовался для приобретения оборудования и транспортных средств.

Лизинг недвижимости означает реализацию уже готовых построенных объектов с использованием лизинговых схем. Инвестиционный лизинг для финансирования строительства — вид финансовых услуг, форма кредитования при создании объектов недвижимости. В рамках данного вида деятельности лизинговые компании поддерживают возведение (включая строительство, поставку материалов и оборудования, монтажные работы, ввод в эксплуатацию) объектов недвижимости. В отличие от других видов лизинга инвестиционный лизинг предполагает длительный инвестиционный цикл реализации проекта строительства и его эксплуатации.

Организации-лизингодатели оказывают услуги комплексной реализации проектов, предлагая инвестиционный лизинг «под ключ», начиная от выбора места для строительства, заканчивая вводом в эксплуатацию нового объекта. Для оформления договора по инвестиционному лизингу от лизингополучателя требуется, как правило, свидетельство того, что он свободен от каких бы то ни было, обязательств перед кредиторами, необходим бизнес-план и минимальный взнос в размере пятой части от суммы договора.

Организационная система инвестиционного лизинга для финансирования строительства базируется на заключении комплекса договоров:

1. Договор лизинга между лизингодателем и лизингополучателем, по которому предусматривается финансовый лизинг с последующим выкупом объекта недвижимости лизингополучателем. Основные нюансы договора - это сумма сделки, сроки, валюта и ставка лизингодателя.

Система взаимодействия сторон при использовании инвестиционного лизинга представлена на рисунке 1.

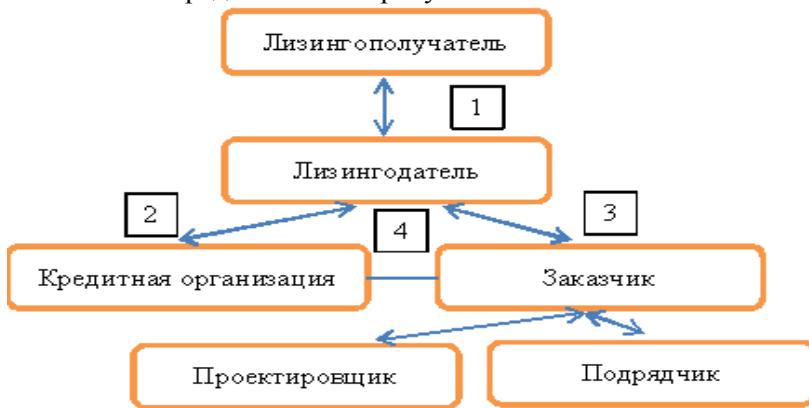


Рисунок 1. Система взаимодействия сторон при использовании инвестиционного лизинга

2. Кредитный договор между лизингодателем и кредитной организацией на получение кредита под строительство объекта.

3. Договор с заказчиком на возведение и последующую куплю-продажу объекта недвижимости заказчиком лизинговой компании.

Заказчик самостоятельно заключает договора на проектирование, строительство и берет на себя обязательство возведения объекта.

4. Финансирование кредитной организацией деятельности заказчика по строительству объекта.

Инвестиционный лизинг позволяет финансировать строительство объектов, опираясь на юридические аспекты разделения права собственности и права пользования. В отличие от ипотеки и кредитования весь период действия договора лизинга объект лизинга является собственностью лизингодателя, что является гарантией выполнения обязательств лизингополучателем.

В отличие от кредитных операций за лизингодателем сохраняется право собственности на объекты недвижимости и это является значительно большей гарантией для инвесторов, чем использование схемы залога, ипотеки, поручительства.

Инвестиционный лизинг имеет ряд особенностей. Реализация проекта строительства с лизинговым финансированием состоит из нескольких стадий: проектирование, строительство, установка оборудования, пусконаладочные работы и ввод объекта в эксплуатацию. Период действия договора лизинга охватывает и эксплуатационную стадию, когда лизингополучатель, получая доходы от эксплуатации объекта лизинга, получает возможность рассчитаться с лизингодателем и выкупить объект недвижимости.

Для обеспечения трехсторонности сделки лизинга лизингодателю необходимо приобрести указанный лизингополучателем объект недвижимости у заказчика. Поэтому первоначальная стоимость объекта недвижимости формируется на балансе заказчика объекта строительства. При необходимости лизингодатель может осуществлять инжиниринговые услуги, осуществлять технический надзор за ходом реализации объекта строительства.

Для того, чтобы обеспечить обязательность приобретения объекта недвижимости лизингополучателем, требуется уже на первом этапе заключить предварительный договор.

Обязанность лизингополучателя оплачивать лизинговые платежи возникает с момента передачи в лизинг объекта недвижимости по завершении государственной регистрации права собственности лизингодателя. Этим договор лизинга существенно отличается от договора кредитования, так как оплата лизинговых платежей начина-

ется при использовании объекта недвижимости, а не на этапе его возведения, что раскрывает одно из основных преимуществ лизинга: расчеты по лизингу осуществляются при эксплуатации объекта, когда есть возможность получать доходы от эксплуатации объекта недвижимости.

Инвестиционный лизинг увязывает в единое целое интересы всех трех сторон:

- для лизингополучателя – это решение проблемы инвестирования средств в строительство объектов недвижимости;

- для лизингодателя – это расширение сферы его услуг, возможность получения доходов от развития своей сферы деятельности;

- для заказчика – это возможность расширить сферу своей профессиональной деятельности по строительству объектов недвижимости. Это же относится и к деятельности проектных и строительных организаций

В то же время недостаточность теоретической проработки данного вопроса выступает сдерживающим фактором в развитии инвестиционного лизинга в Республике Беларусь.

Однако мировой опыт и учет экономических интересов всех сторон сделки свидетельствуют о перспективах развития этого вида деятельности.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Инвестиционный лизинг. Д. Ерошонок, С. Меньшиков. // Корпоративный журнал «Газпром» № 9 2010г. Стр. 36-39



УДК 332.82(476)

## **Причины слабого спроса на новостройки в Республике Беларусь**

Домнич Л.А.

(научный руководитель – Борздова Т.В.)  
Белорусский государственный университет  
Минск, Беларусь

После бурного роста цен на минские новостройки, который наблюдался на протяжении всего текущего 2013 года, в сентябре покупатели стали уходить с рынка, вследствие чего количество сделок на первичном рынке недвижимости резко снизилось. А сегодня большинство потребителей вообще перестали думать о покупке недвижимости, на что имеется ряд причин, которые и рассмотрим ниже.

Активизация спроса, которая наблюдалась на рынке новостроек Республики Беларусь в течение 2013 года, была связана не только с доступными кредитами, предоставляемыми на строительство жилья. Начало 2013 года не принесло никаких серьезных экономических потрясений, которые традиционно в это время ожидает большая часть экономически активного населения нашей страны. Поэтому те потенциальные покупатели, которые находились в состоянии неопределенности, не получив подтверждения своим опасениям в реальности, начали совершать сделки. На фоне этого застройщики решили наверстать упущенное за два предшествующих кризисных года и стали поступательно повышать цены. Таким образом, наблюдаемый в первой половине 2013 года всплеск спроса на первичном рынке спровоцировал новый виток цен [1].

Нужно сказать, что на самом деле большинство жилых домов финансируются именно гражданами, которые хотят построить квартиру за собственные или кредитные средства. Редко у какого заказчика есть достаточное количество средств для строительства жилья. Обычно на практике за счет кредитов девелоперы подготавливают все к началу строительства (проектные работы, подготовка участка к началу стройки и др.), а уже сам процесс строительства оплачивают дольщики. Поскольку работать себе в убыток не будет

ни один коммерческий застройщик, он старается сформировать приемлемую и для себя, и для дольщиков цену [2].

Однако неожиданно для всех, начиная с августа 2013 года, кредитование жилья шаг за шагом стало сокращаться, и кредиты на строительство жилья на сегодняшний день выдают только 2 банка:

- «Беларусбанк» под 38,5% годовых на 15 лет;
- «Белагропромбанк» под 45% годовых на 20 лет.

В связи с этим наступил кредитный голод, который ограничил покупательскую способность людей и отчасти привел к снижению спроса на жилье.

Чтобы жилье было более доступным по цене для покупки, необходимо увеличить объем предложения по жилью в целом. С учетом того, что строительство объектов недвижимости требует больших материальных затрат, видится логичным, что для увеличения объемов строительства нужен либо приход новых инвесторов на рынок, либо удешевление строительных технологий. Безусловно, оказывает влияние и политика государства в сфере жилищного строительства, и экономическая ситуация в стране в целом.

Цены на строительно-монтажные работы за первые 10 месяцев текущего года выросли почти на 15% в долларовом эквиваленте по сравнению с декабрем 2012-го. Со стороны спроса также было давление на цены. Девальвационные ожидания играли и продолжают играть здесь немаловажную роль. Рынок недвижимости, как и любой другой рынок, устроен таким образом, что пока будет постоянный и устойчивый спрос, цены будут расти [3].

Цены на первичном рынке недвижимости города Минска колеблются в диапазоне 1 060-3 500 долларов США за 1 кв. м (если жилье без отделки и дизайнерского ремонта); при этом варианты в каркасно-блочном доме с хорошей планировкой и удобным месторасположением можно найти примерно по цене 1 600-1 900 долларов США за 1 кв.м.

Реальный способ удешевления строительства – это использование новых технологий, в частности, таких, как строительство быстровозводимых домов, модульных зданий и т. п. Благодаря им, небольшой пяти-, шестизэтажный дом может быть построен за сутки, а тридцатизэтажную гостиницу с ремонтом и с отделкой возводят за месяц. Но у нас такого рода новые технологии не спешат внедрять

из-за их дороговизны, хотя в Европе и в Китае они уже широко используются. Стоит отметить, что на внедрение таких технологий негативно влияют сложные процедуры различных согласований и сертификации [3].

Что касается разницы в цене для участника долевого строительства и покупателя, решившегося приобрести готовое жилье в одной и той же новостройке, составляет примерно 20%. При этом нужно понимать, что дольщик, вступая в доленое строительство, берет на себя определенные риски. В среднем новостройка возводится у нас в стране за год-два, иногда за три и дольше. К счастью, количество долгостроев с каждым годом снижается. Также стоимость в процессе строительства может значительно увеличиться.

Вторым фактором, обусловившим снижение спроса, послужили потребительские ожидания экономических потрясений в нашей стране. Можно отметить, что информационное пространство насыщено компрометирующими сообщениями, свидетельствующими о наличии в экономике Беларуси определенной нестабильности и дисбаланса.

Фактор, который позволил потребителям в начале этого года вернуться на рынок, в настоящее время, наоборот, сдерживает их. Неуверенность в завтрашнем дне и то, какие меры государство предпримет завтра в целях улучшения экономической ситуации, не позволяет потребителям решиться на покупку дорогостоящего жилья. Поэтому сегодня население воздерживается от операций, связанных с изменением формы ликвидного актива, а именно – денежных средств. В рамках проводимой Национальным банком политики «дорогих денег» наибольшую популярность приобрели краткосрочные рублевые депозиты как форма сбережения и накопления денежных средств. Мысль о покупке квартиры в таких условиях уступает первенство инстинкту финансового самосохранения, который еще летом генерировал повышенный спрос. Исходя из этого, «достучаться» до потребителя и побудить к активным покупкам сейчас весьма затруднительно [1].

И в заключение нужно сказать, что главным образом потребительскую активность сдерживают не только цены. Поэтому даже если сегодня застройщики предложат существенные скидки и рассрочку, то очередь за подешевевшим товарным предложением вряд

ли возникнет. Самая актуальная проблема первичного рынка заключена в измененной психологии потребителя. Главное, что объясняет бездействие покупателя, – это неуверенность в завтрашнем дне.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Портал недвижимости «REALT.BY» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://realt.by/news/article/12924/>. – Дата доступа: 22.11.2013.

2. Интернет-портал «Сможем все» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://mogu.by/news/news/Dolevoe\\_stroitelstvo\\_kvartir\\_kak\\_formiruetsj\\_a\\_stoimost\\_kvadratnogo\\_metra.html](http://mogu.by/news/news/Dolevoe_stroitelstvo_kvartir_kak_formiruetsj_a_stoimost_kvadratnogo_metra.html). – Дата доступа: 25.11.2013.

3. Портал недвижимости «Новостройки Беларуси» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://novostrojka.by/interview/5235-put\\_k\\_domu\\_cherez\\_tsenovuyu\\_goru.html](http://novostrojka.by/interview/5235-put_k_domu_cherez_tsenovuyu_goru.html). – Дата доступа: 26.11.2013.

### **Принятие обоснованного управленческого решения при реализации инвестиционно-строительного проекта на базе информационной системы управления проектами Spider Project**

Дубатовка В.О., Лагуткина Н.С.

(научные руководители – Штакал В.Ф., Гусева Л.П.)

Белорусский национальный технический университет  
Минск, Беларусь

Инвестиционно-строительный проект - это система сформулированных целей, технологических процессов, технологической и организационной документации, материальных, финансовых, трудовых и иных ресурсов необходимых для возведения объектов недвижимости, а также управленческих решений и мероприятий по их выполнению.

Обоснованное и быстрое принятие управленческих решений является необходимым условием достижения постоянно возрастающих требований к стоимости, срокам и качеству реализации инвестиционно-строительных проектов.

Управленческое решение - это выбор альтернативы, осуществляемый лицом, принимающим решение, в рамках его компетенции и полномочий, направленное на достижение целей проекта.

Сегодня принятие управленческих решений проходит в контексте постоянного давления сроков и динамично изменяющихся внешних условий и влияющих факторов, учесть которые становится все труднее. Внедрение и использование в организации мировых стандартов и систем знаний о процессах управления проектами в комплексе с внедрением информационной системы управления проектами позволяет организовать и скоординировать всю деятельность по осуществлению проекта. Это позволяет быстро реагировать на возникающие проблемы, моделировать различные варианты действий и на их основании принимать обоснованные, быстрые и самые эффективные управленческие решения.

Информационная система управления проектами (ИСУП) - это специализированный программный комплекс методических, технических, программных и информационных средств, направленный на оптимизацию процессов планирования и управления проектами.

Слово «информационный» в данной словосочетании подразумевает под собой отказ от ручного планирования и применении средств компьютерной автоматизации для планирования и управления проектом.

Рынок программного обеспечения для управления проектами весьма разнообразен: от простых программ до многопользовательских онлайн комплексов и программ, содержащих высокоуровневые алгоритмы оптимизации компьютерных моделей. На данный момент на рынке СНГ лидируют следующее программное обеспечение для моделирования проектов: Spider Project Professional, Microsoft Project, Primavera P6.

Следующие характеристики делают программный продукт Spider Project Professional наиболее привлекательным для строительного комплекса:

- возможность корректно моделировать строительные и производственные процессы,

- ориентированность программного продукта на строительную отрасль позволяет использовать объемные характеристики операций при планировании и расчете расписания.

- возможность ведения архива компании позволяет быстрое создание модели проектов, используя корпоративные справочники и библиотеку типовых фрагментов проектов.

- возможность моделировать доходы и автоматизировать расчет инвестиционных показателей эффективности проекта.

Использование ИСУП Spider Project Professional позволяет использовать следующие инструменты, необходимые для эффективного и быстрого принятия различных управленческих решений:

- ИСУП Spider Project помогает наглядно моделировать различные управленческие решения при планировании и реализации инвестиционно-строительного проекта. Например, если срок окупаемости проекта выходит за рамки горизонта планирование, анализ «ЧТО ЕСЛИ» покажет эффект от применения того или иного управленческого решения по сокращению срока окупаемости.

- возможность расчета и оптимизации расписания проекта с учетом ограниченности в рабочих ресурсах и механизмах, бюджете и поставках материалов.

Встроенные в Spider Project инструменты анализа рисков предназначены для определения реальных сроков и бюджетов проектов и позволяют определять и анализировать вероятность успешного исполнения директивных параметров проекта.

Вероятность успешного соблюдения запланированных показателей служит необходимой информацией для принятия обоснованных управленческих решений.

Наличие универсальных индикаторов хода исполнения проекта (текущей вероятности соблюдения директивных параметров) упрощает управление и позволяет менеджеру своевременно и эффективно оценивать складывающиеся тенденции и принимать такие управляющие воздействия, которые повышают надежность его успешной реализации.

- ИСУП Spider Project имеет самые широкие возможности стоимостного и ресурсного анализа проектов, необходимого для приня-

тия управленческих решений. В одном проекте можно параллельно вести анализ затрат в различных единицах и при разных нормативных базах.

- Возможность моделирования не только затрат, но и доходов, не только расхода, но и производства ресурсов. Особенно это важно для служб заказчиков, которые непосредственно ресурсами проектов не управляют, но управляют поставками основных материалов и финансированием работ. Можно рассчитать, как отразится на сроках реализации проекта та или иная схема поставок и финансирования, определить сроки окупаемости капиталовложений и получить соответствующие отчеты по любым составляющим, а также по любым материалам проекта.
- Встроенная система учета, позволяющая не только корректировать оставшиеся длительности и объемы работ, но и получать отчеты по исполнению проекта в любых разрезах и за любой промежуток времени.

Таким образом, можно сказать, что внедрение информационной системы управления проектами является современным, востребованным, а, самое главное, эффективным, быстрым и наглядным инструментом для принятия обоснованного управленческого решения.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Управление проектами с помощью пакета «Spider Project», Мск.: © Спайдер Проджект, 2008.- 204с.
2. Либерзон В.И. Управление проектами: понятия и процессы/ В.И. Либерзон; М, 2003, - 38 с.
3. Руководство к своду знаний по управлению проектами (руководство PMBOK®). Четвёртое издание, 14 Campus Boulevard Newtown Square, Pennsylvania 19073-3299 USA.: Project Management Institute, Inc., 2008.- 464с.

# Оценка уровня инвестиционной конкурентоспособности предприятия строительной отрасли на примере ОАО «Минский домостроительный комбинат»

Жлобо Е.Е., Михед Е.Д.

(научный руководитель – Штакал В.Ф.)

Белорусский национальный технический университет  
Минск, Беларусь

Одним из объективных условий деятельности строительных организаций РБ в современных условиях является получение заказов через торги.

Инвестиционная конкурентоспособность строительной организации определяет ее конкурентные преимущества по отношению к другим предприятиям, действующим на рынке, которые в конечном счет позволяют ей получать заказы на выполнение СМР. Выбирая строительную организацию, заказчик обращает внимание на следующие факторы: цена, срок исполнения и качество, а также репутация организации, опыт работы в строительстве.

В рамках работы будет проведена оценка показателя уровня инвестиционной конкурентоспособности предприятия ОАО «Минский домостроительный комбинат». Оценка включает 3 этапа.

*Этап 1. Анализ и оценка инвестиционного потенциала предприятия.*

Таблица 1. Показатели, характеризующие инвестиционный потенциал ОАО «Минский домостроительный комбинат»

Показатели	2010	2011	2012	Вес
Коэффициент текущей ликвидности	4,702	3,288	3,899	0,06
Коэффициент финансовой устойчивости	0,901	0,916	0,934	0,05
Коэффициент финансирования строительной организации	2,015	1,940	1,006	0,08
Коэффициент автономии	0,668	0,660	0,501	0,08
Коэффициент общей оборачиваемости капитала	1,226	1,008	0,879	0,09



Рентабельность собственного капитала	0,224	0,086	0,062	0,12
Производительность труда	2,892	1,992	2,494	0,09
Рентабельность продаж	0,122	0,056	0,035	0,08
Рентабельность производственной деятельности	0,144	0,061	0,037	0,09
Фондоотдача	3,623	2,355	2,639	0,10
Коэффициент оборачиваемости запасов	2,647	3,671	3,414	0,07
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	5,914	7,836	9,397	0,05
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	3,697	2,964	1,763	0,04
				1,00
<b>Интегральный показатель инвестиционного потенциала</b>	<b>1,0162</b>	<b>0,8466</b>	<b>0,7189</b>	

Оценка инвестиционного потенциала предприятия строительной отрасли представляет собой анализ факторов, влияющий на уровень его развития. Из совокупности показателей методом экспертных оценок определяются и ранжируются наиболее важные показатели инвестиционного потенциала организации. В результате экспертной оценки предлагаются следующие показатели инвестиционного потенциала, которые приведены в таблице 1.

Умножив указанные показатели на их весовые коэффициенты определяем агрегирующий показатель инвестиционного потенциала организации по формуле взвешенной среднегеометрической частных показателей, определяющих ИП.

*Этап 2. Анализ и оценка конкурентоспособности предприятия.*

По аналогии с алгоритмом оценки интегрального показателя уровня инвестиционного потенциала оценку конкурентоспособности предприятия целесообразно проводить по 5 подсистемам, которые представлены в таблице 2.

Используя вышеприведенную методику оценки инвестиционного потенциала, проводится расчет показателя конкурентоспособности организации.

Таблица 2. Показатели конкурентоспособности предприятия

Показатели	2010	2011	2012	Вес
<i>Управленческая подсистема</i>				
Доля управленческого персонала	0,212	0,206	0,223	0,09
Эффективность управления	1,667	0,543	0,396	0,12
<i>Маркетинговая подсистема</i>				
Рентабельность продаж	0,122	0,056	0,035	0,11
Рентабельность затрат (СМР)	0,144	0,061	0,037	0,1
<i>Финансовая подсистема</i>				
Коэффициент текущей ликвидности	4,702	3,288	3,899	0,06
Коэффициент автономности	0,668	0,660	0,501	0,04
Норма прибыли	0,180	0,075	0,053	0,09
<i>Производственная подсистема</i>				
Износ ОПФ	0,495	0,455	0,483	0,12
Фондоотдача	3,623	2,355	2,639	0,15
<i>Кадровая подсистема</i>				
Уровень заработной платы	1,028	0,988	0,853	0,07
Текучесть кадров	0,131	0,189	0,244	0,05
				1,00
<b>Индекс конкурентоспособности</b>	<b>0,7513</b>	<b>0,5235</b>	<b>0,5208</b>	

*Этап 3. Формирование интегрального показателя уровня инвестиционной конкурентоспособности предприятия*

Интегральный показатель уровня инвестиционной конкурентоспособности предприятия рассчитывается как среднегеометрическая величина рассчитанных ранее показателей инвестиционного потенциала и конкурентоспособности (таблица 3).

Таблица 3. Интегральный показатель уровня инвестиционной конкурентоспособности

Интегральный показатель уровня инвестиционной конкурентоспособности	2010	2011	2012
	0,8738	0,6657	0,6119

Для оценки уровня инвестиционной конкурентоспособности предприятия на основании рассчитанных интегральных показателей воспользуемся таблицей 4.

Таблица 4. Шкала градации показателя инвестиционной конкурентоспособности предприятия

Значение	Характеристика состояния инвестиционной конкурентоспособности предприятия
<b>Высокий</b>	
1,0	Соответствует лучшему состоянию инвестиционной конкурентоспособности организации.
0,99...0,80	Отличное состояние показателя инвестиционной конкурентоспособности. Организация находится на уровне республиканского лидера в своей отрасли.
<b>Средний</b>	
0,79...0,63	Хорошее состояние инвестиционной конкурентоспособности. Соответствует состоянию близкому к лидеру в своей отрасли.
0,62...0,37	Удовлетворительное состояние. Требуется улучшение инвестиционной конкурентоспособности
0,36	Минимально-допустимый уровень состояния показателя инвестиционной конкурентоспособности (соответствует предельному уровню; требуются срочные инвестиции).
<b>Низкий</b>	
0,35...0,20	Плохое состояние. Требуется серьезные работы по изменению инвестиционной конкурентоспособности организации.
0,19...0,00	Организация может быть отнесена к разряду несостоятельных.

Таким образом, в течении рассматриваемого периода наблюдается тенденция снижения инвестиционной конкурентоспособности предприятия. Существенное влияние на снижение уровня инвестиционной конкурентоспособности при этом оказало ухудшение всех показателей рентабельности. Это произошло в результате значительного снижения роста прибыли в связи с увеличением уровня себестоимости. Также снизилась оборачиваемость капитала организации, что, безусловно, не способствует улучшению ее инвестиционной привлекательности.

Привлекательность вышеизложенной методики инвестиционной конкурентоспособности отличается тем, что в ней используются результаты публичной отчетности за ряд лет, то есть имеет место динамика развития организации, что дает возможность оценить экономическое, финансовое, техническое состояние предприятия.

## **Факторы влияющие на ценообразование в сфере физкультурно-спортивных услуг**

Карнейчик В.В.

(научный руководитель – Голубова О.С.)

Белорусский национальный технический университет Минск,  
Беларусь

Установление цены на физкультурно-спортивные услуги в меняющихся социально-экономических условиях одна из задач повышения эффективности работы спортивных сооружений, т.к. именно стоимость физкультурно-спортивных услуг оказывает непосредственное воздействие на процесс стимулирования или наоборот торможения интереса потребителя.

Факторы, влияющие на стоимость физкультурно-спортивных услуг, можно разделить на две группы: внешние и внутренние. К первой группе относятся факторы непосредственно не связанные с деятельностью спортивных сооружений: обеспеченность объектами для занятий, наличие спроса на такого рода услуги, платежеспособность населения, возраст и контингент потребителя.

К внутренним факторам относят: разнообразие услуг, состояние материально-технической базы объекта, квалификация тренеров, инструкторов и других специалистов, режим работы и т.д. [1,2].

Для изучения значения факторов воздействующих на интерес потребителя в сфере физкультурно-спортивных услуг в Республике Беларусь, был проведен анкетный опрос среди жителей города Минска и Минской области. Для анализа были использованы данные 1216 анкет.

Согласно ответам респондентов, одним из наиболее важных факторов, влияющих на пользование физкультурно-спортивными услугами, является обеспеченность спортивными сооружениями.

Обеспеченность подразумевает под собой не просто наличие в регионе определенного количества спортивных объектов, а определяется возможностью получения населением различных физкультурно-спортивных услуг.

На ценовую политику спортивных сооружений особое влияние оказывает такой фактор как платежеспособность населения.

В ходе опроса респонденты высказали свое мнение относительно доступности, в материальном отношении, услуг спортивных объектов. Сложность с оплатой интересующих услуг возникает у каждого четвертого участника опроса. Существует опасение, что с ростом цен на физкультурно-спортивные услуги потребительский спрос на них будет падать. Но пользователь при покупке услуги руководствуется не одной лишь ценой, а принимает во внимание качество услуги и сопоставляет его с ценой.

Большинство опрошенных считают возможным для себя повышение оплаты за физкультурно-спортивные услуги при улучшении определенных условий (рисунок 1).

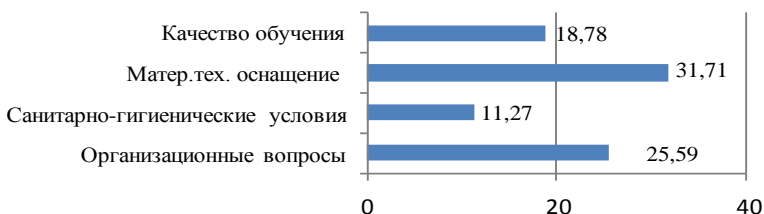


Рисунок 1- Определяющие факторы, повышающие платежеспособность спроса в сфере физкультурно-спортивных услуг, %

Факторы расположение объекта, доступность цен и качество услуг являются определяющими и в тех случаях, когда респонденты выступают в качестве непосредственных потребителей услуг спортивных объектов.

Безусловно, все эти факторы взаимосвязаны, но на процесс ценообразования каждый из них влияет по-разному в зависимости от ситуации. Так, одним из ключевых моментов при установлении цен на услуги спортивного сооружения является отношение организации к определенной форме собственности.

В Республике Беларусь физкультурно-спортивные услуги на коммерческой основе предлагают как бюджетные, так и частные организации, механизм ценообразования которых различен.

Ценообразования на физкультурно-спортивные услуги государственных спортивных сооружений имеет свои особенности: с одной

стороны цена определяется, необходимостью безубыточной деятельности, а с другой – требованиями по доступности физкультурно-оздоровительных услуг для широких слоев населения.

Стоимость физкультурно-спортивных услуг для различных потребительских групп варьируется в зависимости от величины дохода на душу населения и составляет некоторый ценовый диапазон. При этом учитываются факторы регионального развития, темпы инфляции в стране.

Были изучены уровень заработной платы населения и цены на некоторые виды физкультурно-спортивных услуг государственных организаций в городах Минска и Минской области.

Стоимость абонементов на услуги в исследуемых регионах колеблется в достаточно широком диапазоне, цены зависят, главным образом, от заработной платы в регионе, т.е. основным фактором при формировании цен на услуги бюджетных спортивных организаций в Республике Беларусь является платежеспособность населения.

Цены на разные виды физкультурно-спортивных услуг одной и той же организации практически идентичны и формируются вне зависимости от особенностей труда работника, выполняющего определенные функции, от используемых в процессе занятий средств. Получается, что стоимость услуги не зависит не от спроса на услугу, не от ее себестоимости.

С одной стороны, это позволяет потребителю выбрать услугу руководствуясь не ценой, а своим личным интересом, но с другой, в условиях необходимости повышения экономической эффективности деятельности, спортивным комплексам к формированию цен на разные виды услуг нужно подходить дифференцировано, принимая во внимание, из чего складывается себестоимость той или иной услуги. Особенно важно учитывать соотношение таких факторов как сложность работы педагога и затраты на материально-техническое обеспечение.

При установлении цены следует принимать во внимание спрос на конкретный вид услуг. Это позволяет возмещать расходы за счет компенсации сниженных цен на занятия одним видом спорта, спрос на который имеет значительный уровень эластичности, повышением цен на занятия другим видом спорта, спрос на который неэластичен.

Бюджетные организации являются для предпринимателей серьезными ценовыми конкурентами, предлагая услуги за более приемлемую цену. Частные организации ориентированы на получение прибыли, чем и обусловлены более высокие цены на физкультурно-спортивные услуги.

В целом, ценообразование в области физкультурно-спортивных услуг обусловлено совокупностью факторов, ведущими из которых являются: обеспеченность спортивными сооружениями, качество услуг, платежеспособность населения и платежеспособный спрос.

Факторы платежеспособность и качество физкультурно-спортивных услуг влияют в разной степени на ценообразование в государственной и частной организации. Для бюджетной организации, основным критерием установления цены на предоставляемые ею услуги является материальные возможности жителей региона. Частные организации делают акцент на предоставление услуг высокого качества, причем предлагают именно те услуги, которые наиболее востребованы среди потребителей. Т.е. в основе ценообразования коммерческих организаций лежат такие факторы как качество и спрос.

В условиях снижения бюджетного финансирования приближение стоимости услуг спортивных объектов к ценам окупающим издержки, позволило бы существующим сооружениям повысить их экономическую самостоятельность. Но в современных экономических условиях, а особенно в данной отрасли, значительно повышать цены на услуги нецелесообразно, более выгодно снижать затраты на производство услуг, расширить спектр услуг, повышать их качество в том числе за счет заинтересованности тренерского состава.

## ЛИТЕРАТУРА

- 1.Синяков, А.В. Эффективное управление недвижимостью в спортивной сфере / А.В. Синяков // Экономика и управление. – 2007. - № 3. – С. 113-117.
- 2.Литвин, А.Т. Ценообразование спортивно-оздоровительных услуг как составная часть эффективного маркетинга А.Т. Литвин // Физическое воспитание студентов творческих специальностей. – 2002. - №3. – С. 3-8.

## **Управление деятельностью компании в сфере недвижимости на примере СООО «Арэса-Сервис»**

Карпенко А.Г.

(научный руководитель – Борздова Т.В.)  
Белорусский государственный университет  
Минск, Беларусь

В современных условиях на рынке недвижимости Республики Беларусь особое значение приобретают вопросы совершенствования деятельности организации и управления ею, позволяющие повысить социально-экономическую эффективность предприятия. Управление как деятельность реализуется через совокупность управленческих процессов на предприятии, т. е. целенаправленных действий, осуществляемых руководителями и менеджерами в определенной комбинации и последовательности и способствующих решению задач, стоящих перед трудовым коллективом. Сложность управленческого труда характеризуется необходимостью самостоятельно, оперативно и нередко с определенным риском принимать соответствующие решения, неся за их последствия полную ответственность [2].

Система управления компанией, как известно, состоит из взаимодействующих между собой управляющей и управляемой подсистем посредством прямой и обратной связи. Целью управленческой деятельности здесь является обеспечение эффективного функционирования определенной организационной системы. На всю систему управления влияет множество факторов: конъюнктура рынка, потребители, поставщики, конкуренты, законодательство и др. [3].

Специфика управленческой деятельности компаний, работающих на рынке недвижимости, не ограничивается лишь грамотным управлением проектированием новых объектов и распределением задач между сотрудниками. Здесь управление деятельностью – сложный процесс, имеющий различные подходы к своей реализации. К ним относятся управление качеством, удовлетворение потребностей, соотношение спроса и предложения, а также грамотная



стратегия управления компанией руководителем и другими управляющими органами [1].

В компании СООО «Арэса-Сервис», функционирующей на рынке строительных услуг Республики Беларусь, взаимосвязанные модули структуры охватывают все основные процессы управления – от учета финансовых средств до управления производством, закупками и реализацией продукции. Структура управления исследуемой организации представлена линейно-функциональным руководством. Генеральный директор СООО «Арэса-Сервис», т. е. линейный руководитель, осуществляет основную управленческую деятельность при поддержке и обслуживании функциональных подразделений. Функциональные службы (производственно-технологический отдел, финансово-аналитическое управление, отдел кадров, Центр коммерции и маркетинга, управление подготовки проектов, производственный отдел, управление проектирования и дочерние организации компании) осуществляют производственное и финансовое планирование, подбор кадров, материально-техническое обеспечение, ведут работу по стандартизации процессов и т. д. Благодаря четкой и налаженной структуре управления, грамотному делегированию полномочий можно выделить следующие положительные стороны управленческой деятельности СООО «Арэса-Сервис». Во-первых, управление здесь обеспечивает быстрое осуществление действий по распоряжениям, указаниям, дающимся Генеральным директором другим управленцам всех подразделений компании, чему способствует иерархичность структуры управления.

Во-вторых, такая структура управления предполагает формирование функциональных подразделений на основе их оптимизации. Каждый из них выполняет строго определенные функции, а вместе – весь комплекс функций, обеспечивающих бесперебойную работу компании «Арэса-Сервис».

В-третьих, разделение труда между подразделениями облегчает работу по повышению деловой квалификации, способствует общему расширению знаний в рамках каждого отдела в ходе постепенного накопления опыта.

В-четвертых, происходит быстрое осуществление действий по принимаемым распоряжениям, спускаемым «сверху вниз», и быстрее реализуется обратная связь.

Однако есть и недостатки такой системы управления, а именно: отсутствие тесных взаимосвязей и взаимодействия между подразделениями и чрезмерное подчинение по иерархии управления.

На уровне финансового управления проблем нет. Организация имеет высокую рентабельность и она финансово устойчива; платежеспособность не вызывает сомнений; качество финансового и производственного менеджмента высокое.

В настоящее время нарастают темпы конкурентной борьбы в строительной отрасли. Руководители строительных организаций, чтобы обеспечить задачу выживания своих компаний, вынуждены активно реорганизовывать все основные бизнес-схемы и бизнес-процессы. Несмотря на определённые позитивные подвижки в области развития бизнеса, строительные организации находятся в зоне серьёзного конфликта, который связан с тем, что, с одной стороны, в область строительства привлекаются прогрессивные бизнес-технологии, а, с другой стороны, не уделяется должного внимания решению кадровых проблем, которые в сфере недвижимости традиционно рассматриваются как вторичные. Это приводит к тому, что низкий профессионально-квалификационный уровень работников компаний-застройщиков не позволяет на практике качественно и эффективно использовать привлекаемые управленческие, технические, технологические, финансовые и рекламно-маркетинговые ресурсы. Поэтому, как правило, проведение преобразований позволяет всего лишь 10% строительных организаций попасть в категорию эффективных и конкурентоспособных компаний. В большей части, несмотря на преобразования и привлекаемые ресурсы, не происходит изменений к лучшему. В 25% случаев в результате проведённых преобразований производительность компаний резко падает, а 15% компаний – вообще прекращает своё существование. Таким образом, проблемы управленческой деятельности компаний в сфере недвижимости существуют, и, если руководство вовремя не примет правильное решение касательно усовершенствования и улучшения деятельности, то малейшая ошибка может привести к серьёз-

езным последствиям, начиная от финансовой несостоятельности и заканчивая банкротством и ликвидацией [4].

В компании «Арэса-Сервис» управленческая деятельность развита на достаточно высоком уровне, о чем свидетельствуют увеличивающиеся темпы продажи объектов недвижимости, высокая степень осведомленности покупателей о компании и лидирующее положение на рынке. Основной задачей компании является получение прибыли и увеличение рентабельности. Анализ финансового состояния компании «Арэса-Сервис» показал, что она прибыльная, находится на стадии экономического роста и имеет отличные шансы для своего дальнейшего развития.

Руководство компании прикладывает много усилий для того, чтобы сотрудники чувствовали себя нужными своей компании. Для этого разработаны программы мотивации персонала, а именно: оценка профессионального, делового и личностного потенциала сотрудников, развитие кадрового потенциала организации, эффективное использование имеющихся ресурсов, стимулирование трудовой деятельности. В качестве мероприятий, способствующих поддержке эффективной организации и управленческой деятельности, в работе можно сформулировать рекомендации относительно оценки профессионального, делового и личностного потенциала сотрудников, эффективного использования имеющихся ресурсов и разработки инвестиционных проектов. Реализация таких рекомендаций по совершенствованию деятельности организации и управления будет способствовать дальнейшему развитию группы компаний «Арэса-Сервис» и ее эффективной работе.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Дроздов, И.Н. Совершенствование системы управления в строительной отрасли в контексте современных кадровых технологий / И.Н. Дроздов. – Владивосток, 2010. – 74 с.
2. Старинский, В.Н. Экономика недвижимости: учеб. пособие / В.Н. Старинский, А.Н. Асаул, Т.А. Кускова; под. ред. Г.А. Краюхина. – Санкт-Петербург, 2006. – 250 с.
3. Смирнова, В.Г. Организация и ее деловая среда: 17-модульная программа для менеджеров «Управление развитием организации».

Модуль 2 / В.Г. Смирнова, Б.З. Мильнер, Г.Р. Латфуллин, В.Г. Антонов. – Москва: ИНФРА-М, 2000. – 192 с.

4. Федосеев, В.Н. Управление как вид профессиональной деятельности / В.Н. Федосеев // Журн. российского предпринимательства [Электронный ресурс]. – 2001. – № 7. – Режим доступа: <http://www.creativeconomy.ru/articles/9386/>. – Дата доступа: 24.09.2013.

УДК 332.834.13(476)

## **Проблемы кредитования жилищного строительства в Республике Беларусь**

Ковалевская К.В.

(научный руководитель – Булавко В.Г.)

Белорусский Государственный Университет  
Минск, Беларусь

Создание условий для получения населением доступного и комфортного жилья было и остается одним из важнейших направлений социально-экономической политики Республики Беларусь.

Всесторонняя государственная поддержка в сфере строительства, в том числе реконструкции и приобретения жилья в виде льготного кредитования и субсидирования, порядок постановки на учет нуждающихся в улучшении жилищных условий стали причиной значительного роста числа граждан, желающих улучшить свои жилищные условия исключительно с привлечением государственной поддержки.

В результате количество состоящих на учете нуждающихся в улучшении жилищных условий возросло с 565 тыс. семей на 1 января 2006 г. до 814 тыс. семей на 1 января 2013 г., или на 44 процента.

Так, за 2006–2012 гг. в Республике Беларусь построено 36,2 млн. кв. метров жилья, благодаря чему возможность улучшить жилищные условия получили свыше 300 тыс. семей, а это более 1 млн. человек.

Около 60 процентов жилья (21,7 млн. кв. метров) построено гражданами при привлечении государственной поддержки.

Однако в настоящее время остро стоит проблема дефицита инвестиций в жилищное строительство. Большинство семей с невысокими доходами не имеют сбережений, достаточных для приобретения жилья за короткие сроки.

Наиболее злободневная тема для нуждающихся в улучшении жилищных условий и застройщиков – это цена квадратного метра.

Сокращение бюджетного финансирования, низкий платежеспособный спрос населения, неразвитость альтернативных форм финансирования свидетельствуют о необходимости научного исследования процессов привлечения и использования частных инвестиций в строительство и приобретение жилья, анализа зарубежного опыта в этой области.

Следует отметить в первую очередь принципы инвестирования в развитых странах:

1. Раздельная организация финансирования жилищного строительства с использованием краткосрочных строительных кредитов и финансирование приобретения построенного жилья с использованием долгосрочного кредитования.

2. Активное посредничество финансово-кредитных организаций.

3. Смешанная структура капитала инвестора: собственный и заемный капитал.

Однако необходимо признать, что использование мирового опыта в Республике Беларусь затруднительно в силу различий социально-экономического характера; необходима его адаптация к условиям переходной экономики государства.

Следует отметить, что повышение роли частных инвестиций в строительство и приобретение жилья окажет положительное влияние на экономику страны.

Создание и развитие ипотечного кредитования в Республике Беларусь даст возможность не только улучшить жилищные условия граждан, но и способствует созданию устойчивой банковской системы.

Следует отметить, что в общем числе кредитов, предоставляемых банками, 57,2% – это финансирование недвижимости. Однако, стоимость таких кредитов слишком высока, потому в Республике

Беларусь необходимо разработать более приемлемую для населения страны систему кредитования на покупку и строительство жилья.

Условия, необходимые для формирования системы ипотечного жилищного кредитования в Республике Беларусь, можно свести к следующему:

1. Восстановление правового единства объекта недвижимости как единство земельного участка.

2. Либерализация отношений собственности на участки земли, предназначенные для строительства и обслуживания жилых домов.

3. Укрепление роли системы гласной и обязательной государственной регистрации сделок с недвижимостью и прав на нее.

4. Предоставление частному собственнику жилищной недвижимости неограниченных прав ее залога для обеспечения своих обязательств перед кредиторами.

Исходя из этого, жилищная политика требует дальнейшего совершенствования на основе расширения возможностей каждого гражданина самостоятельно решить свой жилищный вопрос за счет собственных средств с использованием различных форм поддержки со стороны государства.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Постановление Совета Министров Республики № 267 Беларусь от 05.04.2013 г. «О Концепции государственной жилищной политики Республики Беларусь до 2016 года».

2. Савруков, А.Н. Ипотека в Республике Беларусь / А.Н. Савруков // Финансы и креди. – 2012. – №6 – С. 45-52.

3. Довдиенко, И.В., Черняк, В.В. – Ипотека. Управление. Организация. Оценка: учеб. пособие – М.: Юнити-Дана. – 2005. – 464 с.

4. Ганц, В.Н. Развитие ипотечного кредитования в Республике Беларусь / В.Н. Ганц // Новая экономика. – 2012. – №1 – С. 171-175.

## **Инвестиционная составляющая модернизации дорожно-строительной организации**

Козлова И.О., Куровская О.С., Туровец А.А.  
Белорусский национальный технический университет

Для выполнения работ необходимого качества с целью поддержания конкурентоспособности организации, ей постоянно необходимо производить реконструкцию производственных мощностей, обновление имеющейся материально-технической базы, наращивание объемов производственной деятельности, освоение новых видов деятельности. Для проведения реконструкции старого и покупки нового оборудования организации необходимо вложение денег, которое ей чаще всего недоступно по причине отсутствия свободных денежных средств. Для привлечения необходимых средств организация должна проводить соответствующую инвестиционную политику.

Инвестиции, вкладываемые в создание новых и воспроизводство действующих основных средств без вложений в потребные оборотные средства, имеют форму капитальных вложений. Капитальные вложения составляют преобладающую часть всех средств, обеспечивающих простое и расширенное воспроизводство основных средств. К ним относятся все капитальные затраты на прирост и возмещение износа основных средств, включая затраты на капитальный ремонт и модернизацию.

Техническое перевооружение, как правило, требует капиталовложений, которые являются основной составной частью инвестиций на предприятии. В их состав входят затраты, которые используются на создание и внедрение новых, реконструкцию и расширение действующих основных фондов, на строительно-монтажные работы, приобретение оборудования, а также другие затраты, связанные с капитальным строительством.

Изыскание источников финансирования является одной из важнейших проблем в инвестиционной деятельности. В современных условиях для РБ эта проблема остается, пожалуй, самой острой и актуальной.

В структуре источников инвестиций в основной капитал преобладающими являются собственные средства организаций, средства консолидированного бюджета и кредиты банков (включая кредиты (займы) иностранных банков, кредиты по иностранным линиям).

Основным мотивом инвестиционной деятельности строительных организаций и предприятий транспорта во II квартале 2013 г. было поддержание (обновление) изношенных мощностей. Также значимыми мотивами инвестиционной деятельности являются модернизация и расширение существующего производства [3].

Комплексным показателем, характеризующим целесообразность инвестирования средств, является инвестиционная привлекательность предприятия. Для оценки инвестиционного состояния необходимо определить инвестиционный потенциал и уровень инвестиционной конкурентоспособности предприятия. Чем выше инвестиционная привлекательность предприятия, тем больше вероятность получить инвестиции, которые необходимы предприятиям всех отраслей на замену и обновление основных фондов, наращивание имеющегося потенциала, увеличение производственных мощностей, диверсификацию и расширение масштабов производства, проведение определённых организационно-технических мероприятий с целью совершенствования хозяйственной деятельности и улучшения её конечных результатов [1].

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Михайлов С.Н., Марченко Г.Н. Инновационная и инвестиционная деятельность предприятия как фактор развития. - Казань: Изд. КГЭУ: 2005-88с.
2. Новиков Е.В. Организационно-экономические методы модернизации производственных мощностей промышленных предприятий: Автореф. дис. ... канд. экон. наук. - М., 2012.
3. Основные тенденции в экономике и денежно-кредитной сфере РБ. – Аналитическое обозрение/Национальный банк Республики Беларусь. – 2013.



УДК 69:658.53

## **Оценка динамики финансовой устойчивости строительных организаций**

Лавкет Е.Э., Максимова Е.Г.

(научный руководитель - Водоносова Т.Н.)

Белорусский национальный технический университет  
Минск, Беларусь

После четырех лет глобального экономического кризиса актуальность финансово-экономического состояния предприятий в нашей стране (да и во всем мире) не только не снизилась, но и даже наоборот – значительно выросла. Ведь теперь от того, в каком финансовом состоянии находится предприятие, зависит не только его успех, а самое элементарное выживание в условиях текущего кризиса. Именно поэтому анализу финансовой устойчивости предприятия уделяется сегодня очень много внимания, причем не только со стороны его акционеров, желающих знать досконально всю экономическую составляющую своей фирмы, но и со стороны многочисленных инвесторов, планирующих осуществлять в нее свои денежные вложения.

Оценка финансового состояния предприятия будет неполной без анализа финансовой устойчивости. Задачей анализа финансовой устойчивости является оценка величины и структуры активов и пассивов. Это необходимо, чтобы ответить на вопросы: насколько предприятие независимо с финансовой точки зрения, растет или снижается уровень этой независимости и отвечает ли состояние его активов и пассивов задачам его финансово-хозяйственной деятельности. Показатели, которые характеризуют независимость по каждому элементу активов и по имуществу в целом, дают возможность измерить, достаточно ли устойчива анализируемая предпринимательская организация в финансовом отношении.

Для проведения анализа финансовой устойчивости организаций строительной отрасли были выбраны 2 предприятия. Рассматриваемыми объектами являются филиал ОАО "Трест Белтрансстрой" ССМП-1 и одно из строительных управлений Минскпромстрой. Обе

организации занимаются общестроительными работами. Основными целями деятельности строительных организаций являются:

- производство надежной, конкурентоспособной строительной продукции, соответствующей требованиям проектной и нормативной документации;
- обеспечение удовлетворенности заказчика (потребителя), коллектива филиала и общества в целом достигнутыми результатами;
- получение прибыли от реализации строительной продукции (работ, услуг).

Таким образом рассматриваемые предприятия одинаковых организационно-правовых форм, но различной ведомственной подчиненности.

Показатели оценки финансовой устойчивости организации рассчитываются на основании ранее составленного уплотненного баланса.

Одним из важнейших показателей, характеризующим финансовую устойчивость организации является коэффициент концентрации собственного капитала.

Коэффициент концентрации собственного капитала определяет долю средств, инвестированных в деятельность предприятия его владельцами и отражает степень независимости организации от заемных средств.

Существенно прояснить характер изменения данного показателя поможет его факторный анализ согласно таблице 1.

Таблица 1. Общая оценка коэффициента концентрации собственного капитала

$$\frac{СК}{АК} = \frac{УФ+РП+ДФ}{АК}$$

	<b>Минскпромстрой</b>	<b>ССМП-1</b>
	$\Delta K_{кск}$	$\Delta K_{кск}$
1. Изм. УФ	0	0,0011
2. Изм. РП	-0,015	0
3. Изм. ДФ	0,049	-0,007
4. Изм. СК	-0,006	0,002
5. Изм. ПК	0,009	-0,067
<b>СДФ</b>	<b>0,037</b>	<b>-0,071</b>

В филиале Минскпромстрой увеличение показателя коэффициента достигнуто в основном за счет увеличения величины добавочного фонда, что само по себе особой роли не играет, ведь добавочный фонд – это источник собственных средств, образуемый за счет переоценки основных средств в сторону увеличения их стоимости.

На предприятии ССМП-1 наблюдается уменьшение показателя концентрации собственного капитала в основном за счет изменения (увеличения) привлеченного капитала, что вполне логично, ведь привлеченные средства полностью перекрывают сумму собственного капитала.

Необходимо отметить, что полученные величины коэффициентов по каждому фактору не всегда совпадают с реальной картиной. По каждой организации нужно анализировать изменение каждого фактора.

Проведем факторный анализ коэффициента концентрации собственного капитала по строительному управлению Минскпромстрой.

Таблица 2. Оценка коэффициента концентрации собственного капитала (метод цепных подстановок)

$$СК/АК=(УФ+РП+ДФ)/(СК+ПК)$$

	<i>УФ</i>	<i>РП</i>	<i>ДФ</i>	<i>СК</i>	<i>ПК</i>	<i>К<sub>кск</sub></i>	<i>ΔК<sub>кск</sub></i>
Базовые	<b>0</b>	359	3121	3480	20068	0,148	
1. Изм. УФ	<b>0</b>	<b>359</b>	3121	3480	20068	0,148	0,000
2. Изм. РП	0	<b>0</b>	<b>3121</b>	3480	20068	0,133	-0,015
3. Изм. ДФ	0	0	<b>4278</b>	<b>3480</b>	20068	0,182	0,049
4. Изм. СК	0	0	4278	<b>4278</b>	<b>20068</b>	0,176	<b>-0,006</b>
5. Изм. ПК	0	0	4278	4278	<b>18905</b>	0,185	0,009
<b><i>ДФ</i></b>							<b>0,037</b>

Изменение величины реинвестированной прибыли оказывает негативное воздействие на финансовую устойчивость организации, ведь эти средства из прибыли могли бы пойти на дальнейшее развитие фирмы, могли бы быть вложены в новые проекты.

Увеличение добавочного фонда имеет нейтральное воздействие, ведь добавочный фонд – это источник собственных средств, образуемый за счет переоценки основных средств в сторону увеличения их стоимости.

Уменьшение величины привлеченного капитала имеет вполне логическое объяснение, ведь объемы работ также значительно уменьшились.

Особого внимания заслуживает изменение собственного капитала. По расчету получилось, что увеличение данного показателя оказало негативное воздействие на финансовую устойчивость организации, но в данном случае мы можем не согласиться с данным выводом. Увеличение собственного капитала особенно на фоне уменьшения объемов работ свидетельствует о значительном укреплении финансовой устойчивости и об увеличении привлекательности фирмы для контрагентов.

Таким образом, на основании проведенного аналитического анализа изменения показателей можно сказать, что реальная финансовая устойчивость организации снизилась.

Проведем факторный анализ коэффициента концентрации собственного капитала по филиалу ОАО "Трест Белтрансстрой" ССМП-1.

Таблица 3. Оценка коэффициента концентрации собственного капитала (метод цепных подстановок)

	<b>УФ</b>	<b>РП</b>	<b>ДФ</b>	<b>СК</b>	<b>ПК</b>	<b><math>K_{кск}</math></b>	<b><math>\Delta K_{кск}</math></b>
Базовые	890	0	3357	4247	7229	0,370	
1. Изм. УФ	903	0	3357	4247	7229	0,371	0,0011
2. Изм. РП	903	3	3357	4247	7229	0,371	0,00001
3. Изм. ДФ	903	3	3272	4247	7229	0,364	-0,007
4. Изм. СК	903	3	3272	4178	7229	0,366	0,002
5. Изм. ПК	903	3	3272	4178	9784	0,299	-0,067
<b>СДФ</b>							<b>-0,071</b>

Увеличение Уставного фонда свидетельствует о положительной динамике, потому что сумма первоначальных вложений играет не-

маловажную роль в устойчивости предприятия. К положительной динамике деятельности фирмы можно также отнести увеличение реинвестированной прибыли предприятия.

Если рассматривать увеличение привлеченного капитала в организации, то с одной стороны можно сказать, что это закономерно из-за увеличения объемов работ, но реальной финансовой устойчивости организации данный факт не прибавляет, с чем можно согласиться на основании математических расчетов факторного анализа.

Если рассматривать ССМП-1, то по фактору изменения собственного капитала наблюдается положительная тенденция по расчету, но это не отражает реальной картины ситуации, ведь собственный капитал в этой организации снизился по сравнению с предыдущим периодом.

Таким образом, на основании аналитического анализа можно согласиться с тем, что финансовая устойчивость организации снизилась, но в меньшей степени, чем нам отражают математические расчеты.

Таким образом, на предприятиях строительной индустрии наблюдается негативная тенденция в области финансовой устойчивости, в частности в области концентрации собственного капитала. Наблюдается это в основном в увеличении рисков предприятий. Риски неразрывно связаны с займами денежных средств и нарастании дебиторской задолженности, а также уменьшением собственных средств организации.

## **Эффективность привлечения международного оператора в управлении гостиничной недвижимостью**

Лагуткина Н.С.

(научный руководитель – Винокурова Н.Е.)

Белорусский национальный технический университет  
Минск, Беларусь

В связи с предстоящим Чемпионатом мира по хоккею, который Беларусь примет в мае 2014 года, в Минске идет активное строительство и проектирование новых отелей, чтобы разместить с ком-

фортом всех гостей столицы. Уже к концу 2013 года – началу 2014 года в Минске появятся 11 новых отелей различных категорий: от бюджетных 1-звездочных до отелей класса люкс. Приблизительно 40 проектов новых гостиничных объектов находится на стадии строительства и проектирования.

Большинство девелоперов, сталкиваясь с тем, что реализация проекта в гостиничной сфере является процессом намного более сложным и комплексным, чем в других секторах недвижимости, предпочитает прибегать к услугам специализированных управляющих компаний. В условиях низкой конкуренции, характерной для отечественного гостиничного рынка, эффективность привлечения внешней управляющей компании не настолько очевидна, как на насыщенном рынке, что и обуславливает выбор многих белорусских девелоперов в пользу варианта самостоятельного создания и управления гостиничным проектом. О том, какие последствия может повлечь за собой такое решение в долгосрочной перспективе, основных преимуществах и недостатках сотрудничества с оператором в процессе гостиничного девелопмента, а также вариантах его организации пойдет речь в данной статье.

Дефицит на минском гостиничном рынке все еще настолько велик, что многие девелоперы задаются вопросом: «А зачем нам оператор? Проекты гостиниц и без них так хорошо идут, что мы и сами справимся. Потом уже, если будет совсем плохо, пригласим оператора». Но если понимать, что гостиница строится не на 5, а хотя бы на 50 лет, то обеспечить долгосрочную конкурентоспособность проекта на всех стадиях развития рынка – как на подъеме, так и на спаде – можно только путем привлечения на длительный период управления (как минимум 20 лет) международного оператора. Если же оператор приглашается в уже существующий проект, то это серьезные проблемы для владельца, поскольку привлечь высококлассного специалиста в функционирующую гостиницу сложно, а те операторы, которые согласятся работать с уже готовым продуктом, как правило, выдвигают довольно жесткие условия сотрудничества. В данный момент можно отметить, что профессиональные девелоперы считают обязательным условием реализации гостиничного проекта привлечение международного оператора еще на начальных стадиях проектирования. Из присутствующих на отече-

ственном рынке международных операторов можно назвать только InterContinental Hotels Group, представленный в Crown Plaza (г. Минск).

В мировой практике существует несколько способов сотрудничества между девелопером и гостиничным оператором – франчайзинг, аренда и управление.

В рамках франчайзинга девелопер самостоятельно управляет гостиницей, но под торговой маркой международного оператора. При этом владелец объекта получает также возможность использования не только торговой марки, но и всех объектов нематериальной собственности оператора. Вознаграждение оператора в этом варианте сотрудничества не зависит от успешности функционирования самой гостиницы, а представляет собой фиксированные периодические и/или единоразовые выплаты.

Поэтому франшиза выгоднее владельцу объекта, чем оператору, поскольку, помимо меньшего заработка сравнительно с договором на управление, владелец брэнда рискует тем, что не все его стандарты будут в этом проекте соблюдаться. Любая гостиничная сеть, которая готова продать франшизу, хочет быть уверена в том, что в результате не пострадает ее имя. Поэтому международные операторы очень неохотно соглашаются на передачу франшизы.

Столичный отель CrownPlaza работает на основе договора франшизы.

В случае аренды девелопер передает оператору гостиницу во временное пользование за фиксированную плату. Очевидно, что размер арендной платы не зависит от того, насколько прибыльна деятельность гостиницы. Вариант аренды, при котором оператор несет полную ответственность за деятельность гостиницы и распоряжается всей полученной прибылью, имеет определенные преимущества и недостатки для обеих сторон. Оператор за фиксированное вознаграждение имеет возможность получать неограниченную прибыль, размер которой будет зависеть от того, насколько эффективными окажутся результаты его работы. В случае же, если гостиница окажется убыточной, это будут убытки исключительно оператора. Девелопер же, в свою очередь, получает фиксированный доход, с одной стороны, ограничивая свой риск, но с другой, в слу-

чае более успешного развития событий, – недополучая определенную часть прибыли.

На белорусском рынке нет ни одного примера сотрудничества оператора и владельца гостиничного объекта на основе договора аренды.

Самым распространенным вариантом привлечения гостиничного оператора является передача ему объекта недвижимости в управление. В этом варианте сотрудничества владелец номинально сохраняет за собой руководящие позиции по каждодневному управлению (и несет все бизнес-риски), однако фактически передает гостиницу со всем персоналом профессиональному оператору в лице генерального управляющего и ряда других управленцев гостиницы, которые приглашаются оператором для организации работы предприятия.

Принципиальное отличие сотрудничества на основе договора на управление от франшизы заключается в том, что в первом случае оператор получает вознаграждение, размер которого зависит от успешности деятельности гостиницы. Вся оставшаяся прибыль (или убытки), в отличие от варианта аренды, поступает к владельцу объекта.

Таким образом, вариант договора на управление является «золотой серединой» между арендой и франчайзингом, позволяющей компенсировать недостатки, присущие как первому, так и второму варианту. Сегодня это самый распространенный вариант не только в странах СНГ, но и во всем мире.

В 2011 году уровень загрузки минских гостиниц в среднем составил 63%, и явился рекордным за последние 7 лет.

По европейским меркам это неплохой показатель среднего уровня загрузки.

Рост числа гостиниц в 1,5 раза при неизменном объеме въездных туристических и бизнес-поездов в перспективе сможет оказать влияние на доходность гостиничного бизнеса. Самым чувствительным сегментом будут гостиницы стандарта 5\*, которых, согласно заявленным проектам, в среднесрочной перспективе будет построено больше всего.

Вопрос поддержания заполняемости гостиниц на высоком уровне нужно решать комплексно. С одной стороны, необходимо



принимать меры для увеличения туристического потока. С другой стороны, качество сервиса, в том числе и в гостиницах, должно возрасти. Иностранному туристу ориентируется на тот уровень сервиса, к которому он привык. Поэтому вполне логично, что появление в Минске большого числа международных гостиничных операторов и отелей под их управлением приведет к росту качества услуг в целом по рынку.

В Минске уже планируется реализация нескольких проектов с привлечением международных операторов. Среди них - "Кемпински", Hyatt, Radisson, Hilton, Accor (Mercure, Novotel).

Таким образом, можно отметить, что гостиничный бизнес в Беларуси развивается довольно активно, а, значит, усиливается конкуренция в борьбе за потребителя. Девелоперы сегодня уже начинают осознавать, что гостиничный бизнес имеет свою специфику и при развитии проектов гостиниц лучше полагаться на опыт профессионалов. В этих условиях целесообразность привлечения международного оператора – носителя всемирно известного брэнда и отработанных технологий управления гостиницей – очевидна и проявляется в его возможности генерировать стабильный денежный поток на высоком уровне доходности.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Мазур И.И. Девелопмент недвижимости: Справочник для профессионалов / И.И. Мазур, В.Д. Шапиро, Н.Г. Ольдерогге и др. / Под общ. ред. И.И. Мазура. – М.: Омега – Л, 2009. – 1035 с.

2. Сиротко М.А. У гостиничного бизнеса растет рейтинг популярности. Публикация газеты «НБ», 2010.

## **Экономические аспекты утилизации отходов потребления: сравнительный анализ.**

Личик И.А., Медведев А.Д., Тибатина Д.А.

(научный руководитель – Рак А.В.)

Белорусский национальный технический университет  
Минск, Беларусь

В целях предотвращения вредного воздействия отходов потребления на окружающую среду, а также повышения уровня вовлечения в хозяйственный оборот вторичных материальных ресурсов с июля 2012 года в Беларуси действует указ президента №313 о некоторых вопросах обращения с отходами потребления. Этот указ законодательно закрепил введение в Беларуси механизма расширенной ответственности производителя (РОП). Но эксперты не видят реальных перемен: по большинству товаров необходимый объем сбора отходов пока составляет всего 10 процентов от выпущенных на отечественный рынок. В Европе принцип расширенной ответственности производителя работает уже около двадцати лет.

Объем накопления отходов потребления в Беларуси с каждым годом возрастает. Так, за 2011 год таких отходов по всей стране было более 3,5 млн. тонн. Процент извлечения от 24,8% до 25%, остальное закапывается на полигонах твердых коммунальных отходов. Как утверждают специалисты, из всего того, что сегодня попросту отравляет экологию, при грамотном сборе и переработке можно было извлечь до 40 процентов вторичных ресурсов.

По заданию правительства Беларусь должна выйти к 2015-2020 г.г. на 75% использования отходов потребления, однако сделать это будет непросто. Министерством жилищно-коммунального хозяйства Республики Беларусь создана государственная некоммерческая организация - ГУ "Оператор вторичных материальных ресурсов". Сейчас в Беларуси либо сами предприятия организуют сбор своей упаковки, либо платят оператору, который аккумулирует средства производителей и импортеров упаковки, а деньги делит между теми, кто эту упаковку потом собирает. Те юридические лица, что заключили договор с Оператором вторичных материальных ресурсов (их сегодня

около трех тысяч), отчисляют средства и больше не заботятся о судьбе «своих» отходов. Если бы изготовителям было разрешено напрямую работать с производителями и импортерами, минуя оператора, то это позволило бы исключить монополию. Такой рыночный подход стимулировал бы предприятия, которые собирают отходы. Их сегодня в нашей стране насчитывается более трех сотен, большинство — негосударственной формы собственности.

В 2009 году в Беларуси была принята государственная программа по сбору и переработке вторичного сырья. В связи с этим была освоена технология переработки пеллетов (биотопливо, получаемое из торфа, древесных отходов и отходов сельского хозяйства) и гидролизного лигнина (порошок, получаемый в результате переработки древесины) в Бобруйске и Речице. В Минске на предприятии «Экорос» есть сортировочные линии. Туда поступают отходы из желтых контейнеров. За прошлый год было отсортировано более 6 тонн. Это и макулатура, и пэт-бутылки, и стекло, и металлические банки. В Беларуси есть достаточно малых предприятий, которые занимаются именно переработкой пластмассы, текстиля.

Для строительства новых заводов нужны большие материальные средства, а переработка отходов на тех, что есть, экономически невыгодна из-за устаревшей технологии. Как утверждают специалисты, в строительство комплексов по переработке всех видов бытовых отходов необходимо вложить более \$20 млн.

В 2012 году в Беларуси за счет средств ГУ "Оператор вторичных материальных ресурсов" было направлено на выполнение государственных программ по обращению с отходами потребления, внедрению новых технологий сбора и использования отходов потребления в качестве вторичного сырья, строительство заводов по сортировке и использованию коммунальных отходов и вторичных материальных ресурсов 11 960,0 млн. рублей.

Несмотря на определенные успехи в области вовлечения в хозяйственный оборот отходов производства и потребления, в Беларуси необходимо и далее совершенствовать соответствующую нормативно-правовую базу в сфере обращения с отходами, поощрять вторичную переработку отходов, используя большой опыт в этой области Европейского союза.

Высшим приоритетом в работе с отходами в европейских странах является предотвращение их образования, для чего одним из важнейших условий при проектировании продукции и технологического процесса является его малоотходность, в том числе касательно тары и упаковки. Следующим приоритетом является повторное использование (например, оборотная тара), затем - переработка (в том числе сжигание с получением энергии) и, наконец, конечное захоронение, которое составляет около 10% от всего потока отходов. Бремя организации работы с отходами в странах ЕС возложено, в основном, на плечи производителей, так как и упаковка, ранее, так и сама продукция позднее, становятся отходами. Этот подход назван расширенной ответственностью производителя (РОП).

Основная цель, к которой стремятся национальные правительства - свести количество захораниваемых отходов к минимуму, или ноль отходов. В некоторых странах Евросоюза (например, в Швеции) такая цель должна быть достигнута к 2020 году.

В системах раздельного сбора ТБО европейских стран есть общие обязательные элементы, которые делают эти системы эффективными.

- распределение ответственности за сбор, утилизацию и обезвреживание отходов (такая ответственность возложена на производителей отходов - предприятия, жителей);

- система залоговой стоимости упаковки (сумма эта фиксированная, и покупатель может получить ее обратно, вернув использованную тару в магазин);

- работа с населением (формированием экологического поведения субъектов, пропаганда и организация раздельного сбора отходов).

Как известно, в Европе обращение с твердыми бытовыми отходами осуществляют частные компании в союзе с муниципалитетами. Именно частные фирмы, в силу своей мобильности, могут создать более эффективную и более экологическую систему обращения с ТБО и привлечь иностранные инвестиции в отрасль. Еще одной проблемой существующей системы обращения с отходами является ограниченный рынок вторичного сырья – переработчики отходов сталкиваются с проблемой реализации сырья, полученного из отходов. Для увеличения этого рынка в развитых зарубежных странах применяются различные механизмы – требования по обяза-

тельному использованию вторсырья при производстве новых товаров, льготное кредитование таких производств. В системе госзакупок и госзаказа предусматриваются преимущества для предприятий и организаций, производящих или поставляющих товары и продукцию, производимые из вторичного сырья или с использованием вторсырья.

На сегодняшний день Нидерланды занимают лидирующее место в области переработки мусора. В этой стране нет свалок, весь мусор перерабатывается или сжигается. Сегодня Нидерланды перерабатывают 50% отходов, а хотят перерабатывать больше 65%. Также степень переработки отходов в Великобритании растёт быстрее, чем в любой другой европейской стране. Несмотря на то, что Великобритания начала с низкого уровня, в 2001 году — перерабатывалось лишь 12% всех муниципальных отходов, к 2010 году степень переработки значительно возросла, достигнув 39% - среднего показателя для Европейского Союза. А такие страны, как Германия, Австрия и Бельгия, уже перерабатывают больше половины своего мусора.

И в Беларуси решить эту проблему можно экономическими мерами – когда перерабатывать мусор станет выгоднее, чем сжигать и закапывать. Для этого необходимо: 1) увеличить процент промышленной переработки отходов; 2) изменить структуру управления отходами с целью развития конкуренции в данном секторе рынка; 3) провести реконструкцию заводов по утвержденным ТЭО; 4) внедрить систему селективного сбора отходов; 5) организовать работу с населением, направив ее на повышение грамотности и сознательного отношения к решению проблем использования отходов потребления.

#### ЛИТЕРАТУРА:

- 1.«О некоторых вопросах обращения с отходами потребления». Указ Президента Республики Беларусь № 313 от 11 июля 2012 г.
- 2.Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 29 декабря 2012 года № 1236.

## **Уточненная оценка динамики экономического потенциала строительно-монтажной организации (на примере ОАО Брестсантехэлектромонтаж)**

Муха Т.А.

(научный руководитель – Водоносова Т.Н.)

Белорусский национальный технический университет

Минск, Беларусь

Платежеспособность один из важнейших показателей оценки потенциала фирмы, имеющий высокую значимость в оценке ее качества с позиций внешних контрагентов. Под платежеспособностью в общем случае понимают готовность (и способность) погашать обязательства (как правило, срочные) в заданном объеме в нужное время. Под ликвидностью какого-либо актива понимают способность его трансформироваться в денежные средства, а степень ликвидности определяется продолжительностью временного периода, в течение которого эта трансформация может быть осуществима. Чем короче период, тем выше ликвидность данного вида активов.

Ликвидность оценивается с помощью ряда показателей, важнейшими из которых являются коэффициенты текущей, быстрой и абсолютной ликвидности.

Рассматриваемое предприятие является подрядчиком по монтажу труб и трубопроводов в строительстве, по установке, монтажу и техническому обслуживанию сантехоборудования, систем газоснабжения, водоснабжения, канализации, теплоснабжения, вентиляции и кондиционирования в строительстве, по установке и монтажу электрического оборудования на промышленных, транспортных, коммерческих и жилых объектах.

Анализ срочной платежеспособности проводится на основании бухгалтерской отчетности предприятия, а именно, бухгалтерского баланса на период 2008-2012 гг., отчетов о наличии и движении основных средств.

В целом по предприятию наблюдается следующая ситуация: коэффициент автономии, представляющий соотношение собственного

и авансированного капитала, снижается, стремясь к нормативному значению, однако все еще превышает его.

Коэффициент капитализации, представляющий соотношение привлеченного капитала и собственного капитала, растет, но несмотря на значительный прирост привлеченного капитала над собственным, следует отметить, что прирост собственного капитал происходит в основном за счет добавочного фонда, т.е. за счет переоценки основных производственных фондов.

Прирост привлеченного капитала происходит в основном для компенсации роста дебиторской задолженности средствами контрагентов.

Следуя выше сказанному, можно сделать вывод о том, что мы рассматриваем предприятие, находящееся в тяжелом финансовом состоянии из-за растущей дебиторской задолженности и отсутствия реального прироста собственного капитала.

Коэффициент текущей ликвидности, являющийся главным критерием для доверия контрагентов, следует рассмотреть более детально за соответствующий временной период.

Проанализируем факторы, его определяющие (1).

$$K_{тл} = (З+ДЗ+ДС) / (БЗ + СКА + УП), \quad (1)$$

где З – затраты; ДЗ – дебиторская задолженность; ДС – денежные средства; БК – банковские кредиты; БЗ – банковский капитал; СКА – средства контрагентов; УП – устойчивые пассивы.

Факторный анализ коэффициента текущей ликвидности 2008-2009 и 2009-2010 гг. показал, что отклонение значения коэффициента, полученного экспертной оценкой и оценкой реального влияния факторов, незначительно и показывает, что реальная платежеспособность в этот период упала.

Факторный анализ коэффициента текущей ликвидности за период с 2010 по 2012 гг., представленный в таблицах 2-3, показал, что в период 2011-2012 гг. наблюдается рост платежеспособности.

Таблица 2. Факторный анализ коэффициента текущей ликвидности (2010-2011).

Аргументы/ Факторы	З	ДЗ	ДС	БК <sup>к</sup>	СКА	УП	К <sub>Тл</sub>	ΔК <sub>Тл</sub>	Реал. пл-ть
0.	50,35	670,03	2,89	161,73	129,96	31,77	2,236	-	-
1. ΔЗ	87,10	670,03	2,89	161,73	129,96	31,77	2,350	0,114	0,114
2. ΔДЗ	87,10	206,64	2,89	161,73	129,96	31,77	0,917	-1,43	1,433
3. ΔДС	87,10	206,64	0,00	161,73	129,96	31,77	0,908	-0,01	-0,009
4. ΔБК <sup>к</sup>	87,10	206,64	0,00	0,00	129,96	31,77	1,816	0,91	-0,908
5. ΔСКА	87,10	206,64	0,00	0,00	168,51	31,77	1,467	-0,35	0,350
6. ΔУП	87,10	206,64	0,00	0,00	168,51	138,99	0,955	-0,51	-0,511
СДФ	-	-	-	-	-	-	-	<b>-1,28</b>	<b>0,469</b>

В период 2010-2011 гг. реальная платежеспособность выросла. Произошло это за счет значительного снижения дебиторской задолженности (670,03→206,64). Однако при этом устойчивые пассивы выросли, что говорит о том, что у предприятия увеличились суммы выплат по иным обязательствам.

Таблица 3. Факторный анализ коэффициента текущей ликвидности (2011-2012).

Аргументы/ Факторы	З	ДЗ	ДС	БК <sup>к</sup>	СКА	УП	К <sub>Тл</sub>	ΔК <sub>Тл</sub>	Реал. пл-ть
0.	87,10	206,64	0,00	0,00	138,99	168,51	0,955	-	-
1. ΔЗ	33,00	206,64	0,00	0,00	138,99	168,51	0,779	-0,18	-0,176
2. ΔДЗ	33,00	289,00	0,00	0,00	138,99	168,51	1,047	0,268	-0,268
3. ΔДС	33,00	289,00	0,00	0,00	138,99	168,51	1,047	0,000	0,000
4. ΔБК <sup>к</sup>	33,00	289,00	0,00	0,00	138,99	168,51	1,047	0,000	0,000
5. ΔСКА	33,00	289,00	0,00	0,00	190,00	168,51	0,898	-0,15	0,149
6. ΔУП	33,00	289,00	0,00	0,00	190,00	124,0	1,025	0,127	0,127
СДФ	-	-	-	-	-	-	-	<b>0,070</b>	<b>-0,168</b>

При этом, в 2012 году дебиторская задолженность выросла, что отразилось на реальной платежеспособности, которая не замедлила снизиться.

Поэтому, если дебиторская задолженность будет расти и далее, то предприятие окажется неплатежеспособным.

В качестве заключения отметим основных дебиторов предприятия и методы его борьбы с дебиторской задолженностью.

Таким образом, динамика реальной платежеспособности по периодам не всегда совпадает с расчетной динамикой коэффициента, что мы видим, анализируя периоды 2010-2011, 2011-2012 гг., что



говорит о необходимости тщательного анализа нормативных показателей.

В заключение добавим, что основными дебиторами предприятия являются:

- ОАО Кобринавтодорсервис;
- Кобрин ПМК-16;
- Отдел образования Ленинского района г. Бреста.

На наш взгляд, следует использовать не только традиционные методы контроля дебиторской задолженности, но и проводить тщательный предварительный финансовый анализ контрагентов и просчитывать не только договорные санкции, но и предусмотреть возможные скидки за погашение дебиторской задолженности в срок.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Водоносова Т.Н, Анализ производственно-хозяйственной деятельности: метод. пособие; рец. Н.С. Медведевой, Р.Я. Грунтовой. – Минск: БНТУ, 2010.-82 с.

## **Ошибки в процессе борьбы за повышение рентабельности капитала строительной организации**

Насковец Т.С., Щербович С.В.

(научный руководитель – Водоносова Т.Н.)

Белорусский национальный технический университет

Минск, Беларусь

Главной задачей любой строительной организации является сохранение и преумножение собственных средств, а также грамотное использование привлеченного капитала. Для оценки результатов функционирования предприятия могут использоваться как абсолютные (прибыль общая, прибыль от реализации продукции, прибыль от финансовой деятельности и т.п.), так и относительные (рентабельность продаж, рентабельность затрат, рентабельность капитала).

В анализе результативности организации предпочтение отдаётся оценке относительных показателей ввиду их большей объективности.

В общем виде рентабельность представляет собой отношение результатов работы (прибыли) к усилиям, затраченным на её выполнение.

Несмотря на важность всех показателей рентабельности, стоит отметить, что наибольший интерес у владельцев, учредителей и контрагентов вызывает показатели рентабельности капитала.

На примере двух организаций (минской и региональной) проанализируем данные показатели, используя метод прямого разложения факторов и модифицированную модель Du Pont.

Метод прямого разложения факторов имеет вид:

$$P_{ак} = \frac{P_{общ}}{АК} = \frac{V*(1-УС)+P_{тек}+P_{фин}+P_{инв}+P_{пр}}{АК}, \text{ где}$$

$P_{ак}$  – рентабельность авансированного капитала;  $V$ - объём производства;  $УС$  – уровень себестоимости;

$P_{тек}$ ,  $P_{фин}$ ,  $P_{инв}$ ,  $P_{пр}$  – прибыль по текущей, финансовой, инвестиционной деятельности и прибыль прочая.

Таблица 1. Факторный анализ показателя рентабельности авансированного капитала методом прямого разложения факторов.

Факторы	Δ Рак	
	Региональная	Столичная
Δ V	4,729%	1,617%
Δ УС	30,327%	5,335%
Δ Pтек	-5,615%	0,252%
Δ Pфин	-1,203%	-0,621%
Δ Pпр	-	-1,824%
Δ АК	-3,107%	-1,174%
СДФ	25,132%	3,585%

Факторный анализ показал, что оба предприятия проповедуют стратегию сокращения издержек, так как рост рентабельности авансированного капитала произошёл, в основном, за счет снижения уровня себестоимости продукции.

Однако данный метод не даёт исчерпывающей оценки использования авансированного капитала, а лишь констатирует факт того,

что оба предприятия избрали наиболее надежную долгосрочную стратегию.

Рассмотрим модифицированный метод Du Pont применительно к рентабельности собственного капитала:

$$P_{ск} = P_{продаж} * OAK * \frac{1}{K_{авт}}, \text{ где}$$

$P_{ск}$ - рентабельность собственного капитала; OAK – оборачиваемость авансированного капитала;  $K_{авт}$  – коэффициент автономии (коэффициент концентрации собственного капитала).

Таблица 2. Факторный анализ рентабельности собственного капитала.

Факторы	□ Pск	
	Регион	Минск
□ Rпродаж	64,736%	3,178%
□ OAK	17,483%	2,777%
□ Kавт	-32,031%	-0,240%
СДФ	50,187%	5,715%

Экспертиза показала, что результативность использования собственного капитала увеличилась, в первую очередь, за счёт роста рентабельности продаж. Также стоит отметить рост оборачиваемости авансированного капитала предприятий, что говорит о неплохой деловой активности предприятий. Однако обратим внимание на то, что увеличение удельного веса собственных средств в составе авансированного капитала привело к снижению показателя рентабельности. Для более детальной оценки баланса собственного и привлеченного капиталов, лежащих в основе коэффициента автономии, обратимся к показателю дифференциала финансового рычага.

Средняя ставка привлечения – финансовые издержки за пользование привлеченным капиталом (банковским и средствами контрагентов).

Дифференциал финансового рычага – выгода, получаемая с единицы привлеченного капитала.

$$Д = P_{ак} - ССП, \text{ где}$$

Д – дифференциал финансового рычага;  $P_{ак}$  – рентабельность авансированного капитала; ССП – средняя ставка привлечения, определяемая по формуле :

$$ССП = \frac{\Phi И_{БК} + \Phi И_{ска}}{ПК}, \text{ где}$$

$\Phi И_{БК}$  – финансовые издержки по банковскому капиталу;

$\Phi И_{ска}$  – финансовые издержки по средствам контрагентов;

ПК – привлеченный капитал.

Таблица 3. Факторный анализ дифференциала финансового рычага.

Факторы	Регион		Минск	
	2011	2012	2011	2012
$\Delta P_{ак}$	13,049%	38,347%	3,241%	6,826%
$\Delta ССП$	4,518%	5,766%	22,78%	11,69%
$\Delta Д$	8,531%	32,581%	-19,54%	-4,86%

Исходя из данных таблицы, можно сделать вывод о том, что менеджмент региональной организации, опасаясь внешних рисков, недостаточно активно пользуется благоприятной возможностью работать на привлеченном капитале.

Столичное же предприятие, напротив, несет затраты с каждой единицы привлеченного капитала, что вынуждает менеджмент сокращать объемы привлечения и искать новые более доступные источники заимствования.

В заключении хочется отметить, что, несмотря на схожесть динамики параметров рентабельности авансированного и собственного капиталов, а также коэффициента автономии (концентрации собственного капитала) двух строительных организаций, при более глубоком рассмотрении были обнаружены различные проблемы и ошибки как связанные с управленческой деятельностью, так и не связанные с ней. Так, ситуация на столичном предприятии является скорее её бедой, чем виной, чего нельзя сказать о региональной. Исходя из вышеизложенного, сделаем вывод, что необходимо постоянно отслеживать как сложившиеся условия привлечения капитала со стороны, так и структуру авансированного капитала организации.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебник / под ред. проф. В.Я. Позднякова. М. Инфра – М. 2009. – 617 с.
2. Ковалев, В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры / В.В. Ковалев. –М., 2006. – 560 с.

## **Сравнительный анализ стоимости объекта, сформированной по различным сметным базам**

Науменко Е.И.

(научный руководитель – Голубова О.С.)

Белорусский национальный технический университет

Минск, Беларусь

С каждым годом потребность в новом строительстве в Республике Беларусь становится все менее актуальной. На первый план все больше выходят работы по ремонту, реконструкции и модернизации уже построенных объектов. Многие объекты сегодня требуют капитального ремонта, реконструкции, кардинального обновления с целью повышения их энергоэффективности. В этих условиях особое значение приобретают вопросы ремонта и реконструкции существующих зданий и сооружений, ценообразования на ремонтно-строительные работы.

Согласно принятому в республике механизму ценообразования стоимость строительства определяется в двух уровнях цен:

- в базисном уровне - по сметным нормам и ценам, оптовым ценам и тарифам.

- в текущем (прогнозном) уровне - на основе индексов изменения отдельных элементов затрат к базисной стоимости строительства или текущих цен, сложившихся на определенный период.

Рассчитанная стоимость является основанием для определения размера инвестиций, формирования договорных цен на строительную продукцию, расчетов за выполненные строительно-монтажные

работы, оплаты расходов по приобретению оборудования и доставке его на стройки, а также возмещения других затрат за счет средств, предусмотренных сводным сметным расчетом. С использованием сметной документации осуществляется также учет и отчетность, хозяйственный расчет и оценка деятельности строительного-монтажных организаций. Исходя из стоимости строительства, определяется в установленном порядке балансовая стоимость вводимых в действие основных фондов по построенным зданиям и сооружениям.

Для проведения сравнительного анализа стоимости строительства объекта «Текущий ремонт помещения №226 учебного корпуса №17 БНТУ» расчет стоимости работ по объекту строительства проводим в двух сметных базах на конец июня 2013 года.

Определение стоимости объекта в базисном уровне цен 2006 года.

Сметные нормы затрат труда и заработной платы разработаны исходя из нормальных условий производства работ при строительстве новых объектов на свободных площадках.

При производстве строительного-монтажных работ в эксплуатируемых зданиях и сооружениях, стесненных или вредных условиях труда и других усложненных условиях к сметным нормам затрат труда, заработной плате рабочих, затратам на эксплуатацию машин и механизмов применяются коэффициенты в размере и порядке, установленных в приложении Г к РСН 8.01.104-07, с учетом последних изменений и дополнений, внесенных приказами Минстройархитектуры РБ от 01.10.2012 № 302 и от 06.11.2012 № 352.

Для учета усложненных условий труда к нормам затрат труда, основной заработной плате рабочих, затратам на эксплуатацию машин принят коэффициент  $K=1,2$  – Производство наружных и внутренних работ в условиях эксплуатируемых зданий и сооружений, освобожденных от оборудования и других предметов.

Общепроизводственные и общехозяйственные расходы, плановая прибыль приняты согласно методических рекомендаций о порядке разработки и утверждения норм общехозяйственных и общепроизводственных расходов, плановой прибыли, применяемых при определении сметной стоимости строительства и составлении сметной документации.

Заработная плата определяется как произведение трудозатрат на часовую заработную плату, определяемую по данным Националь-

ного статистического комитета РБ на 1-е число месяца, предшествующего дате разработки сметы в среднем по республике.

С учетом изменений и дополнений от 06.11.2012 №352 и от 25.01.2013 №28, вступивших в силу с 1 января 2013 г., а также с учетом разъяснений письма Минстройархитектуры РБ от 30.11.2012 №10-2-03/9332, в котором указано, что при определении текущей цены затрат труда (стоимости 1 чел.-ч рабочих) дополнительно учитываются корректирующие коэффициенты, доводимые ежемесячно в составе нормативной базы, на виды работ, указанные в приложении 9 к Методическим рекомендациям №457. Данный коэффициент при определении стоимости строительства не учитывается в расчетах общепроизводственных и общехозяйственных расходов, плановой прибыли, временных зданий и сооружений, зимних удорожаний, а также других лимитированных и прочих затрат, кроме затрат, связанных с отчислениями на социальное страхование, налогов и отчислений и средств, учитывающих применение прогнозных индексов цен в строительстве.

Сравнительный анализ стоимости ремонта объекта, сформированной по разным сметным базам, показывает значительный рост стоимости при переходе на сметно-нормативную базу с применением нормативов расхода ресурсов в натуральном выражении и позволяет сделать определенные выводы.

В таблице 1 приведены прямые затраты по двум сметным базам и общая стоимость ремонта:

Наименование статей затрат	РСН-2007	НРР-2012
Заработная плата рабочих	2 039 616	6 197 025
Затраты на эксплуатацию машин и механизмов	43 452	76 821
Стоимость материальных ресурсов	14 751 758	14 457 608
НР или (ОХР и ОПР)	1 867 565	3 983 231
ПН или ПП	1 395 372	2 445 077
Общая стоимость строительства	31 228 484	36 630 350

Таблица 1. Прямые затраты и общая стоимость ремонта по 2-м сметным базам, руб.

Расчет стоимости строительно-монтажных работ по различным методикам ценообразования в текущем уровне цен значительно отличается. В случае использования ресурсно-сметных норм стоимость строительства в текущем уровне цен может определяться базисно - индексным, ресурсным и ресурсно-индексным методами. Наиболее распространенный ресурсно-индексный метод предполагает применение фактических цен на ресурсы и целой системы индексов по укрупненным группам материалов и механизмов, а также индексов по элементам затрат.

На рисунке 1 представлено графическое изображение изменения стоимости объекта, сформированного в базах РСН-2007 и НРР-2012:

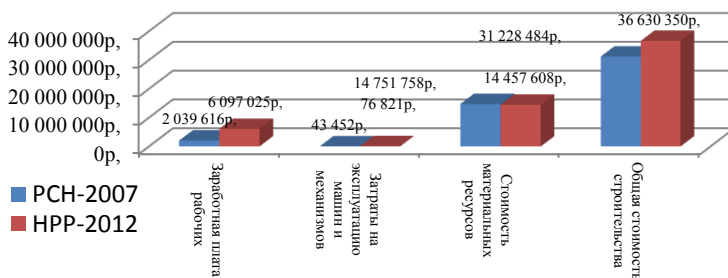


Рис. 1. Графическое изображение изменения стоимости объекта, руб.

Если сметная документация разработана в нормативах расхода ресурсов в натуральном выражении, то применяются прогнозные индексы цен для отражения изменения стоимости с даты начала разработки сметной документации до завершения нормативного срока строительства. Таким образом, сметная документация, разработанная в нормативах расхода ресурсов в натуральном выражении с применением прогнозных индексов цен в строительстве сразу отражает стоимость строительства в текущих ценах. Сравнительный анализ стоимости строительства объекта, сформированной по разным сметным базам, показывает значительный рост стоимости при переходе на сметно-нормативную базу с применением нормативов расхода ресурсов в натуральном выражении. Особенно значительно увеличилась заработная плата, сформированная по данным о номинальной начисленной среднемесячной заработной плате.



Таким образом, новая методика формирования стоимости строительства объектов с использованием нормативов расхода ресурсов в натуральном выражении является более предпочтительной для подрядных организаций, поскольку цена строительной продукции формируется более прозрачным и объективным образом, сравнительный анализ показывает значительный рост цены строительной продукции при переходе на новую методику. Подрядные организации получают дополнительные возможности по обновлению основных фондов, привлечению и закреплению квалифицированных рабочих кадров, улучшению качества продукции, увеличению темпов выполнения работ.

При переходе на новую сметно-нормативную базу не обошлось и без некоторых недоработок. К недостаткам новой системы ценообразования можно отнести отсутствие цен на некоторое количество материалов в республиканской нормативной базе текущих цен на ресурсы, отсутствие примеров расчета стоимости объекта строительства, отсутствие утвержденных форм акта приемки выполненных работ и справки о стоимости выполненных работ для расчетов между заказчиком и подрядчиком при применении договорной (контрактной) цены на строительство объекта. Необходимо постоянное обновление имеющейся базы расценок, разработка новых расценок, соответствующих новым технологиям и способам производства работ, их многовариантность, позволяющая учесть все нюансы при выполнении конкретной работы.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. О ценообразовании: Закон Республики Беларусь от 10 мая 1999 г. № 255-3 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 1999 г. - № 37. – 2/30.
2. Ценообразование в строительстве: учеб. пособие / О.С. Голубова, Л.К. Корбан, А.Н. Сидоров. – Минск: Регистр, 2012. – 672 с.
3. СНБ 1.04.02.-02 Ремонт, реконструкция и реставрация жилых и общественных зданий и сооружений, утверждены Приказом Министерства архитектуры и строительства Республики Беларусь от 26.09.2002 г. №342
4. Учебно-методическое пособие по дисциплине «Ценообразование в строительстве» для студ. дневной и заочной формы обучения

спец. 1-27 01 01 «Экономика и организация производства» направление 1-27 01 01-17 «Экономика и организация производства (строительство)», спец. 1-70 02 01 «Промышленное и гражданское строительство», спец 1-70 02 02 «Экспертиза и управление недвижимостью»/ О.С. Голубова, Т.В. Щуровская, Л.К. Корбан, Н.Е. Винокурова.-Мн.: БНТУ, 2007 - 238с.

5. О переходе на ресурсно-сметные нормы: постановление Совета Министров Респ. Беларусь, 06 июл. 2001 г., № 997 // Консультант Плюс: Версия Проф. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр». - М., 2007.

6. О некоторых вопросах по определению сметной стоимости строительства объектов: постановление Мин. архитектуры и строительства Респ. Беларусь 18 нояб. 2011 г. № 51 // Консультант Плюс: Версия Проф. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр». - М., 2013.

7. Об утверждении сборников ресурсно-сметных норм для составления сметной документации в базисном уровне цен на 1 января 2006 г.: Приказ Министерства архитектуры и строительства Республики Беларусь от 12 ноября 2007 г. № 364.

8. ТКП 45-1.01-4-2005 (02250) «Национальный комплекс технических нормативных правовых актов в области архитектуры и строительства».

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) опре-

делено, 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 личного потенциала женщин и мужчин во всех сферах жизнедеятельности с целью обеспечения устойчивого развития экономики и общества.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Базылева, М.Н. Гендерные особенности при исследовании трудовых отношений / М.Н.Базылева // Аграрная экономика.- 2007.- №5.-с.48-53.

2. Орлова, А.В. Гендерный аспект устойчивого развития Республики Беларусь / II Международная научно-практическая конференция «Перспективы инновационного развития Республики Беларусь». 12-20 мая 2011г., г.Брест. Сборник научных статей. Брест.-с.54-56

3. Щербина, Н.М. Теоретические подходы к исследованию сущности гендерных социально-экономических различий / Н.М.Щербина // Экономика и управление.-2009.- №1.- с.21-27.

УДК 338.24

### **Управление внешней средой как важнейшая составляющая эффективного менеджмента в организации**

Располина А.А.

(научный руководитель – Борздова Т.В.)

Белорусский государственный университет

Минск, Беларусь

В условиях рыночной экономики бизнес и весь мир в целом развиваются и меняются очень стремительно. К тому же существует множество событий, которые заранее предусмотреть невозможно, например, вкусы, предпочтения и требования потребителей, их покупательскую способность, появление на рынке сильной компании-

конкурента, повышение или снижение налоговой ставки, деятельность поставщиков и многое другое. Всё это прямо или косвенно влияет на организацию и даже может стать как препятствием для дальнейшего её существования, так и открыть новые возможности для её успешного развития. Эффективное управление внешней средой обеспечивает своего рода безопасность, надёжность и защиту для организации. Хороший руководитель должен понимать, что при принятии управленческих решений нужно всегда учитывать влияние и изменения внешней среды, причём независимо от этапа жизненного цикла организации, в противном случае в условиях жёсткой конкуренции компания никогда не сможет «войти» в рынок, занять там стабильное положение и тем более укреплять свои позиции.

Внешняя среда организации представляет собой довольно широкое понятие и может применяться в разных значениях и трактоваться по-разному. В общем виде внешнюю среду организации можно охарактеризовать как всю совокупность факторов, влияющих на деятельность организации и не зависящих от неё. Поскольку факторы внешней среды имеют различную силу влияния на организацию, их разделяют на прямые и косвенные факторы, а всю внешнюю среду – на среду прямого и косвенного действия. На рисунке 1 эти факторы изображены в виде двух кругов, образующих внешнее окружение организации.

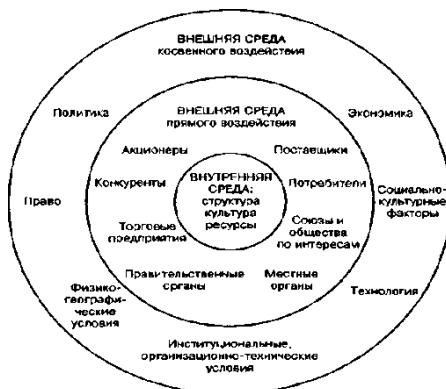


Рисунок 1 – Факторы и переменные внешней среды прямого и косвенного действия [3]

Необходимо также отметить, что все перечисленные факторы следует рассматривать в комплексной связи. Значение факторов

внешней среды для развития организации повышается в связи с усложнением всей системы общественных связей и отношений. Их влияние на организацию может проявляться в виде:

1) возможностей, использование которых может оказать положительное влияние на деятельность организации;

2) угроз, характеризующих такие факторы, которые при их реализации представляют опасность для организации [2, с. 54].

В условиях переходного периода учет влияния обеих групп факторов приобретает особое значение, так как со многими из них, и в первую очередь с новыми видами угроз, руководители предприятий встречаются впервые. Для того, чтобы своевременно предвидеть, учесть и структурировать эти факторы и впоследствии использовать наиболее благоприятные из них (возможности) и избежать негативные (угрозы), опытные руководители используют разнообразные виды анализов. В мировой же практике наиболее приемлемыми из них считаются PEST-анализ, SWOT-анализ, SNW-анализ. Весь процесс оценки сильных и слабых сторон организации путем сравнения с конкурентами необходим для понимания того, на чем организация должна сконцентрировать свои усилия для достижения конкурентных преимуществ. Это постоянный поиск слабых сторон, которые нужно устранить, и сильных сторон, которые могут стать источником потенциальной уникальности организации [1, с. 82-83].

Исходя из вышесказанного, становится очевидно, что учитывать влияние внешней среды необходимо в любом бизнесе. Особое значение процесс управления внешней средой принимает в сфере услуг, в частности в сфере управления недвижимостью. На сегодняшний день только с помощью этого процесса можно добиться оказания высокопрофессиональных услуг, достижения уровня обслуживания, соответствующего ожиданиям и доверию потребителей, построения длительных взаимовыгодных отношений с ними и много другого. Возьмем, к примеру, конкретное предприятие – агентство недвижимости ЗАО «Универсальные юридические услуги». Прежде всего, отметим, что к внешним социальным факторам относится всё то, что находится за пределами агентства, но прямо или косвенно влияет на его жизнедеятельность. К ним можно отнести, например, покупательскую способность населения, предпочтения потребителей, наличие и деятельность предприятий-



конкурентов, соотношение спроса и предложения на предлагаемые услуги и многое другое. Именно поэтому агентство недвижимости «Универсальные юридические услуги» со дня своего основания поддерживает в себе определенную степень гибкости, чтобы вовремя реагировать на любые изменения, адекватно изменять свою стратегию, цели и деятельность в целом. Для того, чтобы дать оценку реальному положению агентства ЗАО «Универсальные юридические услуги» необходимо провести анализ. Например, в ходе PEST-анализа можно увидеть, что наиболее важными, положительными для развития агентства являются социально-культурные факторы, из которых необходимо уделять постоянное внимание и более всего опасаться модели поведения покупателей, так как она очень переменчива и довольно непредсказуема. А репутация компании, её сложившийся имидж, реклама и связи с общественностью соответственно позволяют привлечь как можно больше новых клиентов и позволяют компании становиться ещё более успешной. Политические факторы, в свою очередь, препятствуют эффективному функционированию организации. В частности ужесточение госконтроля за деятельностью бизнес-субъектов и штрафные санкции естественно отрицательно скажутся на деятельности компании, а государственное регулирование конкуренции и торговая политика, наоборот, обеспечивают более менее благоприятное её развитие.

Таким образом, с помощью анализа внешней среды, руководитель сможет составить верную стратегию деятельности компании ЗАО «Универсальные юридические услуги», где её сильные стороны обеспечат компанию новыми возможностями, а слабые стороны будут минимизированы либо ликвидированы вовсе. Всё это, в конечном счёте, приведёт компанию к хорошей экономической устойчивости, стойкой организационной структуре, хорошему положению среди конкурентов, обеспечит доверие потребителей рилтерских услуг, а также вполне возможно предоставит новые перспективы для расширения услуг в сфере недвижимости. Нужно сказать, что уже сейчас всё вышесказанное нашло отражение в реальном положении агентства. В целом его деятельность можно охарактеризовать как хорошо организованную и эффективную. Можно говорить и о хорошей экономической устойчивости, стойкой организационной структуре данного предприятия и о хорошем

ее положении даже среди таких сильных конкурентов, как ООО «Твоя Столица», ООО «Динас», ООО «Центр торговли недвижимостью Пакодан», ООО «Агентство недвижимости «Академическое», ООО «РиэлтХаус» и др.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Брасс А.А. Основы теории организации: учебное пособие / А.А. Брасс. – Мн.: Академия управления при Президенте Республики Беларусь, 2002. – 118 с.

2. Бурганова Л. А. Теория управления Элтона Мэйо / Л.А. Бурганова, Е.Г. Савкина. – Казань: издательство Казанского гос. технол. университета, 2007. – 160 с.

3. Курочкин А.С. Операционный менеджмент: учебное пособие / А. С. Курочкин. – Киев: МАУП, 2000. – 144 с.

### **Расчёт показателей эффективности инвестиционного строительного проекта в информационной системе управления проектами Spider Project**

Сапегин А.С., Рабенюк А.В.

(научные руководители – Штакал В.Ф., Гусева Л.П.)

Белорусский национальный технический университет

Минск, Беларусь

В настоящее время при употреблении термина «проект» в строительной сфере, как правило, представляют проектно-сметную документацию. Но в международном сообществе под проектом понимается ограниченное временными рамками мероприятие, направленное на получение уникального продукта, услуги или результата. Управление проектами – это приложение знаний, навыков, инструментов и методов к работам проекта для удовлетворения требований, предъявляемых к проекту.

Касательно строительной отрасли, инвестиционно-строительный проект — это система сформулированных целей, создаваемых для реализации физических объектов (недвижимости), технологических процессов, технологической и организационной документации для

них, материальных, финансовых, трудовых и иных ресурсов, а также управленческих решений и мероприятий по их выполнению.

Проблемы, с которыми сталкиваются при реализации инвестиционно-строительных проектов:

- большое количество организаций, прямо или косвенно участвующих в реализации ИСП;

- отсутствие отлаженного механизма контроля над ходом реализации проекта, потеря управляемости;

- зависимость стоимости работ от инфляции: оптимизация сроков строительства становится главной вехой для уменьшения срока окупаемости;

- отсутствие механизма идентификации и управления рисками приводит к несвоевременному их обнаружению, а как следствие к запаздыванию мероприятий по их устранению;

- отсутствие у большинства белорусских строительных организаций современных и автоматизированных систем планирования, реализации и управления проектами отрицательно сказывается на привлечении иностранных инвестиций.

Рассматриваемое нами отраслевое решение представляет собой внедрение и использование информационной системы управления проектами (ИСУП).

Информационная система управления проектами - это специализированный программный комплекс методических, технических, программных и информационных средств, направленный на оптимизацию процессов планирования и управления проектами. Это понятие можно разложить на две составные части: «система управления проектами» и «информационная».

Суть «системы управления проектами» состоит в сосредоточении прав и ответственности за достижение целей проекта на одном человеке или небольшой группе. Это, как правило, осуществляет проектный менеджер (либо специализированный отдел по управлению проектами), концентрируя свою ответственность на ключевых функциях: от составления и контроля сроков реализации проекта до связи с клиентами, заказчиками или подрядчиками, а также другими вовлеченными в проект лицами.

Слово «информационный» подразумевает под собой отказ от ручного планирования и применении средств компьютерной автоматизации для планирования и управления проектом.

Ресурсный метод ИСУП представляет собой использование корпоративных справочников стоимостей ресурсов (рабочие, машины, механизмы, материалы). При этом «потребление стоимости» ресурсами можно комбинировать:

- назначение стоимости ресурса на 1 единицу объёма, которая может варьироваться в проекте в зависимости от различных факторов: конкретного субподрядчика, периода выполнения работ, сменности и др.;

- назначение стоимости 1 чел-часа рабочих различных разрядов и специальностей или 1 маш-смены механизмов, что позволяет более точно определять стоимость работ с помощью корпоративных справочников производительности ресурсов, а также учитывать и контролировать влияние различных факторов производства работ на производительность и как следствие на стоимость рабочей силы или механизмов;

- возможность определения стоимости накладных расходов методом моделирования;

- возможность планирования методом набегавшей волны (МНВ), что позволяет автоматизировать обновление бюджета проекта с появлением новых данных.

Подход ИСУП позволяет смоделировать и более точно рассчитать стоимость всех этапов инвестиционно-строительного проекта (ИСП): от маркетинговых исследований до продаж. Точность расчетов обуславливается адаптацией проекта к внутренним и внешним факторам, таким как:

- учет особенностей бизнес-процессов, присутствующих в организации;

- учет и планирование конъюнктуры рынка подрядных услуг и материалов в данном регионе;

- учет особенности конкретного контрагента: индивидуальная проработка каждого проекта, составление и корректировка стоимости СМР проводится под каждого заказчика индивидуально с учетом уже известных поставщиков материалов и оборудования и уже известных СМО, которые планируют выполнять объем работ;

- моделирование вариативности и оптимизации строительства с учетом конструктивных и технологических решений непосредственно исполнителями работ;

- учет рисков по проекту на различных этапах ИСП;

- учет возможного простоя механизмов, а также возможность учета стоимости более нового оборудования при строительстве;

- учет не только зимнего удорожания или стесненности работ в связи с усложнением соблюдения технологии производства, а также учет сезонности изменения стоимости подрядных работ и ходовых материалов.

- возможность моделирования не только инфляционных процессов посредством прогнозных индексов, но также моделирования состояния финансового рынка стоимости кредитных средств, финансовых потоков (в международной практике cash flow).

На данный момент на рынке СНГ лидируют следующие разработчики программного обеспечения для моделирования проектов: ООО «Спайдер Проджект» (Spider Project Professional), Microsoft Corporation (Microsoft Project), Oracle Corporation (Primavera P6).

Но не стоит забывать, что использование лишь программного обеспечения без внедрения остальных элементов таких как:

- создание в организации единой методологии и регламентов по управлению проектами («правил игры»);

- создание специализированного отдела управления проектами в структуре организации;

- проведение дополнительного обучения сотрудников и т. д., хоть и снижает стоимость и сроки применения отраслевого решения, но не обеспечивает комплексное использование информационной системы управления проектами, а значит снижает эффективность системы в целом.

Основными результатами внедрения ИСУП Spider Project являются: эффективная система контроля персонала и сокращение хищений; повышение исполнительской дисциплины и качества выполнения проектов; получение возможности привлечения финансовых ресурсов за счет прозрачной и понятной системы управления; повышение инвестиционной привлекательности компании; фирма получает портфель актуализированных проектов и способна в дальнейшем самостоятельно их сопровождать своими силами.

При этом затраты на внедрение ИСУП составляют не более 6,5% от бюджета одного среднего строительного проекта. Заказчик возвращает затраченные на внедрение инвестиции за 6-9 месяцев после запуска системы в эксплуатацию.

#### ЛИТЕРАТУРА

1.Руководство к своду знаний по управлению проектами (руководство PMBOK®). Четвёртое издание, 14 Campus Boulevard Newtown Square, Pennsylvania 19073-3299 USA.: Project Management Institute, Inc., 2008.- 464с.

2.Управление проектами с помощью пакета «Spider Project», Мск.: © Спайдер Проджект, 2008.- 204с.

## **Инвестиционный рейтинг строительной организации**

Сергей А.Н., Муха Т.А.

(научный руководитель – Штакал В.Ф.)

Белорусский национальный технический университет

Минск, Беларусь

Рейтинг - это оценка риска, который несет инвестор, вкладывая свои средства в те или иные обязательства. Чем выше рейтинг, тем ниже риск инвестиций и выше привлекательность данных обязательств для инвесторов. [3]

В настоящее время, на наш взгляд, наиболее представительный опыт рейтинговых разработок накоплен по банковской деятельности, и может быть позаимствован при разработке методических рекомендаций в инвестиционной сфере. При этом необходимо иметь в виду, что рейтинг должен разрабатываться на основе информации, предоставляемой самими строительно-монтажными организациями. В условиях инфляции и нарастающей безработицы выигрыш строительного тендера является жизненно важным, поэтому надежность информации не должна вызывать сомнений.[2]

Организации должны представлять объективную информацию о своих активах, капитале, объемах выполняемых работ, прибыли,

численности персонала и других данных, подтверждающих их деловую состоятельность и надежность. Надежность любого хозяйствующего субъекта должна подтверждаться своевременностью и качеством выполнения принятых обязательств.[1]

В качестве критериев состоятельности и надежности СМО предлагается использовать следующий ряд относительных величин:

1. Коэффициент использования производственной мощности ( $K_1$ ):

$$K_1 = \frac{O_c}{P}, \quad (1)$$

где  $O_c$  – объем СМР, выполненный собственными силами, млн. руб.;  $P$  – производственная мощность СМО, млн. руб.

2. Коэффициент хозяйственной надежности ( $K_2$ ):

$$K_2 = \frac{O_c}{O}, \quad (2)$$

где  $O$  – общий объем СМР, выполненный СМО, млн. руб.

3. Коэффициент вводимости сооружаемых в течение года объектов ( $K_3$ ):

$$K_3 = \frac{H_c}{H}, \quad (3)$$

где  $H_c$  – количество объектов, сданных заказчикам в отчетном году, ед.;  $H$  – количество одновременно сооружаемых СМО объектов, ед.

4. Коэффициент концентрации СМР во времени на сданных заказчику готовых объектах ( $K_4$ ):

$$K_4 = \frac{\bar{T}_d}{\bar{T}_\phi}, \quad (4)$$

где  $\bar{T}_d$  – средняя договорная продолжительность строительства объектов, сданных заказчику в отчетном году, мес.;  $\bar{T}_\phi$  – средняя фактическая продолжительность строительства объектов, сданных заказчику в отчетном году, мес.

5. Коэффициент обеспеченности СМО ресурсами ( $K_5$ ):

$$K_5 = \frac{\Phi_o}{O}, \quad (5)$$

где  $\Phi_o$  – оборотные средства СМО на начало отчетного года, млн. руб.

6. Коэффициент хозяйственной надежности ( $K_6$ ):

$$K_6 = \frac{Ц_d - З_\phi}{P_3 \cdot З_\phi}, \quad (6)$$

где  $Ц_\phi$  – договорная первоначальная цена по сданным заказчику в отчетном году объектам, млн. руб.;  $З_\phi$  – фактические затраты по

сданным заказчику в отчетном году объектам, млн. руб.;  $P_3$  – условно-эталонная рентабельность ( $P_3=0,2$ ).

Рекомендуемые удельные веса критериев надежности и хозяйственной состоятельности СМО, а также расчетные значения рассмотренных коэффициентов представлены в таблице 1. Расчет производился на основании документов первичной отчетности за 2011-2012 гг. СМО, расположенной в г. Несвиж Минской области. Численность работников за 2011 и 2012 гг. равна 79 и 86 человек соответственно.

Согласно существующей классификации рейтинга надежности, данная СМО попадает в оценку рейтинга, соответствующего высокой категории надежности (79-50 баллов). Однако, в 2011 году рейтинг СМО был значительно хуже, чем в 2012 году. Это говорит о более эффективном управлении всеми видами ресурсов, а также о привлекательности данной организации для инвесторов.

Таблица 1. Расчет инвестиционного рейтинга строительной организации.

Критерий		2011	2012	Удельный вес		
				%	2011	2012
Использование производственной мощности	$K_1$	0,615	0,884	30	18,45	26,52
Широта специализации и независимость от субподрядных организаций	$K_2$	1,000	1,000	10	10	10
Финансовая обеспеченность СМО	$K_3$	0,500	0,600	20	10	12
Концентрация СМР во времени	$K_4$	0,590	0,760	15	8,85	11,4
Обеспеченность ресурсами (оборотными средствами)	$K_5$	0,352	0,437	15	5,28	6,56
Относительная рентабельность хозяйственной деятельности	$K_6$	0,422	0,645	10	4,22	6,45
ИТОГО	-	-	-	100	56,8	72,93

Принимая во внимание специфику организации строительства и особенности строительных работ, публикации массовых рейтинговых разработок следовало бы проводить хотя бы раз в год. В течение же года рейтинговые разработки (локальные, отраслевые и др.)



производятся по мере надобности и привязываются по времени к срокам проведения конкурсов, торгов и других мероприятий.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Малыгин А. Рейтинг организаций в инвестиционной сфере. Электронный ресурс. / А. Малыгин // Обозреватель. – Режим доступа: [http://www.rau.su/observer/N12\\_95/008.htm](http://www.rau.su/observer/N12_95/008.htm), свободный. – Загл. с экрана.
2. Шуваев М.А. Методический подход к оценке рейтинга конкурентоспособности строительного предприятия. Проблемы современной экономики. №1 (41), 2012 – Евразийский международный научно-аналитический журнал, стр. 135-138.
3. Шаховская В.Н. Значение рейтинга в определении конкурентоспособности строительной организации. Экономика и управление. – 2013 - №2 (34) – стр. 47-51.

УДК 339.187.62(476)

### **Проблемы и перспективы осуществления лизинговой деятельности в Республике Беларусь**

Скриган И.Ю.

(научный руководитель – Борздова Т.В.)  
Белорусский государственный университет  
Минск, Беларусь

Лизинговая отрасль представляет собой один из перспективных развивающихся секторов в экономике Республики Беларусь. Эффективность лизинговых сделок, достигаемая в результате их применения в хозяйственной практике, состоит в активизации инвестиционного процесса, улучшении финансового состояния предприятий-лизингополучателей, повышении конкурентоспособности среднего и малого бизнеса и стимулировании деловой активности в экономике страны.

Анализ преимуществ лизинга по сравнению с другими методами продвижения продукции на внешние рынки показал, что финансо-

вый лизинг имеет свои преимущества, как для лизингодателей, так и для лизингополучателей. Для лизингодателя это налоговые льготы, высокая ликвидационная стоимость объекта лизинга, сниженный риск невозврата средств ввиду права собственности на объект лизинга и генерирование дохода, покрывающего обязательства по лизингу. Для лизингополучателя это не только расширение производства и обслуживание оборудования без крупных единовременных затрат, преодоление финансовых ограничений и использование большего объема производственных мощностей, но и возможность использования возвратного лизинга, гибкость в принятии решений, возможность как долгосрочного, так и краткосрочного использования предмета лизинга.

Изучение финансового лизинга как метода продвижения продукции отечественного производства позволило сделать ряд выводов относительно состояния рынка лизинговых услуг в Республике Беларусь. Можно отметить следующие особенности национального рынка лизинговых услуг:

- 1) развитое законодательство;
- 2) насыщенность рынка лизинговыми операторами;
- 3) существование специализации лизинговых компаний;
- 4) диверсификация предметов лизинга;
- 5) применение современных схем ведения бизнеса;
- 6) ориентация на европейский уровень оказания лизинговых услуг;
- 7) взаимодействие лизинговых операторов с целью мониторинга рынка и сбора статистических данных;
- 8) наличие унифицированных органов надзора за деятельностью лизинговых операторов и др.

Исследование особенностей развития рынка лизинговых услуг Республики Беларусь показало, что этот рынок находится в достаточно развитом состоянии, отвечая среднеевропейскому уровню, и находится в процессе совершенствования. Основными тенденциями развития белорусского рынка лизинговых услуг являются не только стремление лизинговых компаний развивать отношения со средним и малым бизнесом, диверсификация оказываемых услуг, ориентация в сторону экспортного лизинга, но и стремление активно сотрудничать с поставщиками, производителями и лизингополучате-

лями. К проблемам рынка лизинговых услуг Беларуси можно отнести низкую информированность субъектов и непрозрачность ведения бизнеса и предоставления отчетной информации. Кроме того, под влиянием экономического кризиса рынок лизинговых услуг Республики Беларусь претерпевает трудности, связанные с поиском платежеспособных клиентов и установлением выгодных ставок по договорам лизинга.

Анализ структуры лизингового портфеля Республики Беларусь показал, что основную долю в структуре предметов лизинга в Республике Беларусь занимают машины и оборудование. Пассажирский автотранспорт является приоритетным направлением в работе многих лизинговых компаний. В Республике Беларусь значительное внимание отводится лизингу оборудования с целью переоснащения предприятий и их модернизации.

Договоры финансового лизинга в Республике Беларусь имеют наибольшую долю в структуре лизинговых операций. Кроме того, лизинговые операторы развивают экспортный лизинг, в структуре которого преобладают договоры на поставку сельскохозяйственной техники. Таким образом, белорусские предприятия имеют возможность сбыта своей продукции на зарубежные рынки, а лизинговые операторы, в свою очередь, получают новых клиентов и выводят свою деятельность на новый уровень. Общей тенденцией для белорусского рынка лизинговых услуг является увеличение доли лизинга недвижимости как одного из потенциальных направлений развития, а также увеличение доли договоров сублизинга. Сегодня в Республике Беларусь рынок лизинга недвижимости считается развивающимся направлением. В общем объеме заключаемых договоров лизинг недвижимости составляет около 7%. Наибольший показатель был получен в 2009 году (17,9%) при активизации спроса на коммерческую недвижимость; сегодня в связи с продолжением кризисных явлений в экономике наращивание объемов данных сделок происходит постепенно.

Основную долю договоров лизинга недвижимости составляет лизинг коммерческой недвижимости, что обусловлено законодательной базой Республики Беларусь, определяющей лизингополучателя как юридическое лицо. Целесообразно предположить, что при устранении данного узкого места белорусские лизингодатели смогут повы-

сильную активность субъектов экономики и на рынке лизинга жилой недвижимости. В целом, общая динамика развития рынка лизинга недвижимости напрямую зависит от общего уровня роста спроса на рынке, вне зависимости от вида заключаемой сделки.

При рассмотрении перспектив развития рынка лизинговых услуг в Республике Беларусь стоит отметить, что оно может осуществляться в следующих направлениях:

- рассмотрение финансового лизинга как эффективного инструмента реализации продукции белорусского производства на зарубежные рынки;
- создание совместных лизинговых компаний с зарубежными экономическими субъектами;
- снижение процентных ставок по договорам лизинга с помощью государственных субсидий;
- тесное сотрудничество лизинговых операторов с производителями в области построения долгосрочных стратегий развития и внедрения совместных проектов
- увеличение доли лизинга недвижимости в общем объеме договоров финансовой аренды;
- рост количества договоров лизинга на производственное оборудование, в том числе дорогостоящее и высокотехнологичное;
- разработка производственных проектов под ключ, включающая в себя передачу в лизинг строительных объектов, производственных площадей, машин и оборудования, техники и так далее. Данное направление считается перспективным для крупных лизинговых компаний при наличии платежеспособных лизингополучателей, так как такой вид проектов включает значительные финансовые риски для лизинговых компаний.

В целом, рынок лизинговых услуг Республики Беларусь представляет собой развитую структуру с хорошей законодательной базой. Так, лизинг способствует формированию прозрачного и эффективного механизма инвестиционной политики: не требуя от предприятий крупных единовременных затрат собственных средств, гарантирует целенаправленное освоение финансовых ресурсов. Важнейшая задача Республики Беларусь – занять свое место в глобальной экономической системе, сформировать и использовать адекватные механизмы для обеспечения долгосрочной междуна-

родной конкурентоспособности белорусской экономики и субъектов белорусского бизнеса и продукции, а также для стимулирования предпринимательской деятельности на внутреннем рынке. Сегодня можно наблюдать отличительные особенности лизинга, проследить тенденции его развития и выделять характерные проблемы. Ввиду наличия спроса на продукцию белорусского производства лизинговые компании в сотрудничестве с производителями могут рассматривать финансовый лизинг как эффективный инструмент реализации отечественных товаров на внутренних и внешних рынках. Расширение рынка лизинговых услуг может сыграть значительную роль в минимизации негативных и кризисных явлений белорусской экономики.

#### ЛИТЕРАТУРА

1 Горюнов, А., Рынок лизинговых услуг Республики Беларусь / А. Горюнов // Финансовый директор. – 2011. – № 1. – С. 13–16.

2 Цыбулько, А.И. Белорусский рынок лизинга. Обзор 2011. / А.И. Цыбулько, С.В. Шиманович. – Минск: ООО «Мэджик», 2012. – 44 с.

УДК 332.2(476)

### **Направления развития девелопмента в Республике Беларусь на основе зарубежного опыта**

Хвощинская В. П.

(научный руководитель – Минковская Ю. В.)

Белорусского государственного университета  
Минск, Беларусь

В условиях современной экономики, отличающейся динамизмом процессов, важной характеристикой физического потенциала объектов недвижимости является их способность к саморазвитию, переходу от одного вида использования к другому, что представляет собой одну из важных задач девелопмента. Интерес к девелопменту стремительно возрастает – в первую очередь, из-за стремления по-

высить эффективность отечественного инвестиционно-строительного комплекса.

В самом общем виде девелопмент (от англ. to develop – развивать, разрабатывать) – это направление бизнеса, связанное с качественными преобразованиями недвижимости и обеспечивающее возрастание ее стоимости. Ключевыми признаками девелопмента является именно качественное, то есть принципиальное преобразование и возрастание стоимости недвижимости, в том числе и эффективности инвестиций [3, с. 3].

Понятие «девелопмент» имеет два взаимосвязанных комплекса. Во-первых, девелопмент – качественное преобразование недвижимости, обеспечивающее возрастание ее стоимости, характеризующееся единством физических, экономических и правовых процессов. Во-вторых, девелопмент – профессиональная деятельность по организации процессов девелопмента.

Результатом девелопмента должно явиться возникновение нового объекта недвижимости, удовлетворяющего определенным потребностям бизнеса и населения по своим характеристикам, таким как материальность, долговечность, высокая капиталоемкость, участие в ряде воспроизводственных циклов [2, с. 17].

Основными девелоперами, действующими на рынке Республики Беларусь, являются зарубежные компании, связанные с инвестициями из ближнего и дальнего зарубежья. Проблемы с нестабильностью рынка коммерческой недвижимости и сложными административными процедурами, связанными с реализацией строительных проектов, покрываются емкостью рынка и потенциальной доходностью проектов, компенсируют более высокие риски и сложности законодательства Республики Беларусь.

Стоит отметить, что сегодня, даже среди непосредственных участников рынка недвижимости в нашей стране, не все до сих пор разобрались и поняли суть девелоперской деятельности, ее специфику в различных сегментах рынка недвижимости, основные этапы развития проекта и функции, присущие девелоперской компании.

Понятие «девелопмент» вообще, и «земельный девелопмент» в частности в законодательстве Республики Беларусь отсутствуют. В последнее время ряд белорусских юридических лиц стали определять свой вид деятельности как девелопмент. Например, использу-

ют слово «девелопмент» в своем наименовании ООО «Девелоперская компания «Спектринвест» или компания «А-100 Девелопмент». Группа компаний «Юнивест-М» объявила предметом своей деятельности девелопмент жилой, офисной и торговой недвижимости в Минске и других городах Беларуси. «СарматСтрой-Инвест» – девелоперские услуги в сфере капитального строительства, управления инвестиционными проектами в строительстве и другие.

Основным барьером для освоения рынка коммерческой недвижимости национальными и зарубежными девелоперами, является то, что, девелоперы выступают в качестве и инвестора, и подрядчика. Это классическая система, когда строители искали земельный участок, на свои деньги, накопленные от подрядной работы, строили дома и распродавали. При массовом строительстве жилья такая схема уместна и сейчас.

Еще одна проблема – непрозрачность и низкая предсказуемость рынка коммерческой недвижимости. Реализацию проектов осложняет и процесс получения различных разрешений, в частности оформление разрешительной документации и получение прав собственности на земельные участки. По словам специалистов, только для того чтобы получить разрешение на строительство, нужно собрать около 300 подписей.

В связи с тем, что в Республике Беларусь рынок девелоперских услуг только начинает формироваться, то хотелось бы проанализировать опыт развития девелопмента за рубежом.

Так, на рынке недвижимости Кипра действуют несколько крупных девелоперских компаний. Такие компании обычно представляет собой часть крупной финансово-промышленной группы. Посредством девелоперской компании группа либо вкладывает собственные капиталы в недвижимость в качестве долгосрочных инвестиций (офисы, гостиницы, торговые комплексы), либо развивает жилищные проекты с быстрой окупаемостью. Большинство кипрских девелоперских компаний являются частью крупных местных финансовых групп.

Отличительной чертой кипрского девелопмента является весьма среднее, но добротное качество объектов. В то время как в Америке большинство девелоперов каждое новое здание строят, чтобы оно

было лучше того, что присутствует на рынке, конкуренция и состоятельность покупателей на Кипре такова, что особого качества не требуется.

Что касается американского рынка недвижимости, то он очень развит, поэтому схемы девелопмента, применяемые на нем, весьма сложны. Особенностью американского рынка является высокая конкуренция и затоваривание рынка недвижимости. В связи с этим, девелоперские проекты должны ставить своей целью создание недвижимости более высокого качества, чем ныне существующая [4].

Неамериканские рынки более консервативны, не так критичны к качеству недвижимости, а применяемые на них финансовые схемы не так сложны.

Одной из ключевых задач экономики Беларуси на сегодняшний день считается привлечение прямых инвестиций. В связи с этим создание института девелопмента и привлечение девелоперов, в том числе иностранных, несомненно, служит реализацией данной цели. Представляется, что ключевую роль в этом процессе играет развитие земельного девелопмента. Можно указать на пять факторов, препятствующих становлению этого вида бизнеса в Беларуси:

- отсутствие свободного земельного рынка;
- отсутствие необходимой правовой основы для земельного девелопмента;
- наличие значительной асимметрии информации государство – инвестор (девелопер) в отношении территорий или земельных участков, пригодных для земельного девелопмента;
- отсутствие экономических моделей развития территорий;
- новизна бизнес-процессов земельного девелопмента и высокие административные барьеры, препятствующие их возникновению [1].

Таким образом, можно сделать вывод, что девелопмент в Республике Беларусь начинает свое становление и для дальнейшего его развития представляется целесообразным выделить следующие направления деятельности:

- разработать методологию планирования развития территорий по критерию максимума прироста стоимости ее земель, так как сегодня ценность территории для инвестора неизвестна, то простое отображение ничего не дает;



- установить методы оценки инвестиционной привлекательности, методы интерпретации планов территориального развития под конкретный инвестиционный проект;
- а также выработать предложения по методике административной процедуры изменения зонирования с учетом интересов девелопера-инвестора.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Булатецкая, Е. Правда за семью печатями / Е. Булатецкая // Белорусы и рынок. – № 48 (983) [Электронный ресурс]. – 2012. – Режим доступа: <http://belmarket.by/ru /155/180/12345>. – Дата доступа: 23.01.2013.
2. Мазуро, И. И., Шапиро, В. Д. Девелопмент недвижимости: справочник для профессионалов / И. И. Мазуро, В. Д. Шапиро. – М.: «Елима», 2009. –376 с.
3. Максимов, С. Н. Девелопмент недвижимости: основные аспекты явления / С. Н. Максимов // Современные проблемы экономики и управления. – 2012. – №1. –2–17 с.
4. Инвестиции в недвижимость за рубежом / [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.sozidateli.com / wiki/ investitsii-v-nedvizhimost-za-rubezhom-mify-i-realnost> / Дата доступа: 11.11.2013.

УДК347.214.1(075.8)

## **Анализ ситуации на рынках жилой недвижимости в текущем году**

Козел А., Тырkich А.

(научный руководитель - Винокурова Н.Е.)

Белорусский национальный технический университет

Минск, Беларусь

В первом полугодии 2013 года по сравнению с аналогичным периодом прошлого года во всех областных городах Беларуси наблюдалась повышенная покупательская активность. Это привело к росту цен на квартиры в среднем на 12%. При этом в разных областных городах ситуация складывалась по-своему. По данным Национального кадастрового агентства за 6 месяцев текущего года больше всего сделок с квартирами было совершено в Гомеле – 1185. Меньше всего в Бресте – 599 сделок.

Среди областных городов за 6 месяцев текущего года наибольший рост цен на квартиры произошел в Витебске. Согласно данным Национального кадастрового агентства за отчетный период цена квадратного метра жилья в этом городе возросла на 17,5% и в июне составила в среднем \$870 (здесь и далее по итогам 2012 года - \$740).

Меньше всего за полгода квартиры подорожали в Гродно – всего на 3%. Если на конец 2012 года средняя цена квадратного метра жилья в городе была зафиксирована на отметке \$796, то в июне 2013 года она составила \$819.

Согласно ценовой карте самыми дорогими районными городами Беларуси стали:

Солигорск - \$901, Витебск - \$870, в которых цены за полгода выросли на 13-17,5%. Примечательно, что Солигорск продолжает удерживать лидерство в рейтинге самых дорогих районных городов Беларуси. По итогам первого полугодия 2013 года средняя цена квадратного метра жилья в этом городе составила в среднем \$851, превысив тем самым среднюю цену квадратного метра в таких областных городах, как Гродно, Гомель и Могилев.

Нами были проанализированы цены на квартиры в крупнейших городах республики, рассмотрим ситуацию на примере г.Минска. Минске с каждым месяцем становится все более недоступным. В сентябре квадратный метр прибавил еще \$73 к показателю за август и достиг \$1922. В середине октября в динамике средних цен предложения наступил перелом и с тех пор мы наблюдаем исключительно снижение.

Нынешнее соотношение этих двух главных показателей характеризует рынок, который полностью пришел в себя после ажиотажного спроса и восстановился от дефицита предложения квартир (рисунке.1):

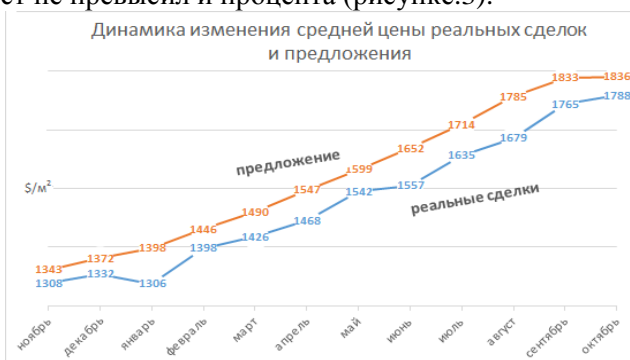


Во-первых, покупатели стали чаще обращать внимание на 2-комнатные квартиры – их доля в общей структуре выросла. При этом “однушек” и “трешек” в октябре покупали меньше.

Во-вторых, заметно выросла активность в пределах первого транспортного кольца. Высокие цены отнюдь не испугали покупателей – число совершенных сделок в самом центре города выросло наполовину(рисунке .2):



Следует отметить, что зафиксированный рост цен по реальным сделкам в основном связан с уже упомянутым обострением активности в центре (доля проданных “дорогих” квартир в октябре больше, чем в сентябре), а также в сегменте 2-комнатных квартир. Средняя цена проданных “двушек” в октябре была выше сентябрьского значения примерно на 4,0%, при том, что по остальным сегментам рост не превысил и процента (рисунке.3):



Если посмотреть на карту продаж, то можно выделить, что активность покупателей в центре продолжает удерживать там позитивную ценовую динамику, в то время как во многих спальных микрорайонах цены начали снижаться. Среди них и бывшие общегородские лидеры по росту цен в летние месяцы: Каменная Горка, Шабаны и Малиновка.

Нами была проанализирована ситуация на рынке жилой недвижимости в ряде стран Европы. Анализ ситуации на рынке жилой недвижимости стран Восточной Европы показал, что нив одной из стран ближайшего окружения цены не росли такими темпами (таблица 1):

Город	Цена в октябре 2013, \$/м <sup>2</sup>	Изменение с начала года, %	Изменение от макс. значения, %
Минск	1836	33,8%	-8,7%
Киев	2091	1,3%	-46,0%
Рига *	1343	3,8%	-57,0%
Вильнюс *	1618	3,1%	-39,3%
Москва	5118	-3,0%	-16,4%
Варшава *	2479	-4,8%	-15,5%

Осенью 2013 г. ситуация начала постепенно меняться: в белорусской столице, цены остановились и даже начали снижение, в то время как практически у всех соседей наблюдается, пусть медленный, но рост. Тем не менее, цены на квартиры в Минске по прежнему наиболее близки к максимальному историческому показателю 2007 г.

Исходя из изложенного можно сделать выводы :

1) что во многом рынок недвижимости подкосили дорогие кредитные ресурсы. Сегодня некоторые банки и вовсе приостановили выдачу займов на покупку жилья. В других ставки доходят до 50% годовых (Франсабанк) ( Белгазпромбанк 26,5%);

2) отмена льготного кредитования, произошедшая в самом начале года, как и ожидалось, начала серьезно влиять на ситуацию. По словам риэлтеров, раньше чуть ли не половина квартир на вторичном рынке представляли собой практически новое жилье, построенное предприимчивыми минчанами за счет льготного кредитования. Теперь сделать это с помощью регистрации в квартире большого количества родственников не удастся, так что резко сократившееся предложения привело к корректировке ценовой политики продавцов. Строить для нуждающихся стали меньше, а вот самих нуждающихся от этого не поубавилось. Именно большое количество бывших льготников, хлынувших на вторичный рынок, и стало еще одной причиной роста стоимости квадратных метров;

3) многие специалисты считают, что в предверии и во время чемпионата мира по хоккею цены вновь начнут расти. И скорее всего после окончания чемпионата останутся на выросшем уровне;

4) конечно, влияют на ситуацию на рынке и девальвационные ожидания. Валютный рынок вновь начал вести себя непредсказуемо, так что белорусы стараются избавиться от наличных денег (неважно, в рублях или валюте), а ничего лучше покупки столичной квартиры пока в инвестиционном плане в стране не придумали;

5) В столице на одну выставленную на продажу квартиру приходится по 5-10 желающих ее купить. Подтверждение этого - цены с июля прошлого года выросли на 25%. И активность не падает, что показывают данные о количестве сделок в июне.

Повышению спроса на квартиры немало способствует рост спроса и цен в секторе аренды. Во-первых, при нынешних арендных ставках квартира - это все-таки стабильный финансовый источник.

Во-вторых, для потенциальных арендаторов повышение ставок - повод попытаться обзавестись собственным жильем.

Обострение проблем в жилищном строительстве, сокращение объемов, повышение цен, ограничение доступа к государственной поддержке в сочетании с финансовой нестабильностью в стране вынуждают население запасаться жильем впрок. Сегодня мы наблюдаем повторение того, что было в 2005-2006 годах. Иными словами, в Беларуси начался квартирный бум. Пока он заметно проявляется только в Минске, но, думается, его отголоски в ближайшее время будут слышны и в регионах. Обвала цен на недвижимость точно не будет. Снижать стоимость будут только те, кому нужно срочно продавать квартиру, - считают многие риелтеры. До конца года все должно остаться примерно на том же уровне, что и сегодня, а дальше ситуация на рынке будет зависеть от стоимости кредитов и курса доллара.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. novostrojka.by -Новостройки Беларуси.
2. [www.metr.by](http://www.metr.by) -Недвижимость Минска.
3. realt.by –Недвижимость.
4. allminsk.biz - Интернет ресурс про Минск.
5. [www.nest.by](http://www.nest.by) - Недвижимость и строительство.
6. realt.by – Недвижимость жилая и нежилая в Республике Беларусь

УДК 69.003.12.

### **Основы применения сравнительного подхода формирования стоимости объектов строительства**

Сосновская У.В.

Белорусский национальный технический университет  
Минск, Беларусь

В действующей системе ценообразования применяется, как правило, затратный подход определения стоимости строительства объ-

ектов. Затратный подход, основанный как на способе прямого определения затрат (методика поэлементного расчета затрат), так и на способе косвенного определения затрат (методика основанная на применении стоимости объектов-аналогов, укрупненных нормативов стоимости). Применение той или иной методики зависит от того на какой стадии реализации строительного проекта производится расчет стоимости, от количества исходных данных о проектируемом или строящемся объекте, от источника финансирования и т.д.

Система ценообразования в строительстве находится под постоянным вниманием государственных органов, что подтверждается рядом нормативно-законодательных актов. Одним из таких документов и является Концепция модернизации действующей системы ценообразования, утвержденная постановлением коллегии Министерства архитектуры и строительства № 502 от 22 декабря 2012 г [1].

Основным направлением данной концепции является модернизация действующей системы ценообразования на основе изучения практического опыта и теоретических разработок ученых и практиков стран Европы и СНГ. Модернизация действующей системы основывается на внедрении в практику сравнительного подхода к формированию стоимости строительства, которая позволит увеличить точность определяемой стоимости строительства, как на стадии обоснования инвестиций в строительство, так и на стадии «архитектурный проект».

Однако в данной сложившейся ситуации имеет место отношение и готовность к модернизации основных субъектов инвестиционно-строительного процесса.

Для изучения мнения основных субъектов инвестиционно-строительного проекта (заказчика, подрядчика, инвестора) о существующей системе ценообразования, методиках определения стоимости строительства, а также оценки существующей системы расчетов за выполненные работы между заказчиком и подрядчиком было проведено социологическое исследование. Однако в данной статье мы освятим только часть социологического исследования, которая касается методик формирования стоимости, применяемых на стадии обоснования инвестиций в строительство и на стадии «архитектурный проект».

Для проведения исследования использовался метод опроса – анкетирование. С целью определения мнения работников строительной отрасли, чьи должностные обязанности напрямую или косвенно касаются формирования стоимости строительства и расчетов за выполненные работы, было проведено социологическое исследование согласно разработанной программе. Для проведения опроса была составлена анкета, с учетом всех правил и особенностей конкретного исследования. В анкетировании приняло участие 100 человек, все они на момент проведения анкетирования с марта 2013 года по август 2013 года являлись работниками строительных организаций разных форм собственности.

При анализе анкет было отмечено преобладание опрошиваемых, работающих инженерами в отделе ПТО, зам. начальниками отдела ПТО, начальниками отдела ПТО - 62,2%, прорабами - 22%, инженерами по техническому надзору – 10%, другие профессии составили - 5,8%.

Концепция по модернизации национальной системы ценообразования в строительстве предусматривает схему формирования стоимости строительства на различных стадиях проектирования: на стадии обоснования инвестиций в строительстве применяются показатели стоимости объектов-аналогов, на стадии «архитектурный проект» - укрупненные нормативы стоимости и (или) показатели стоимости объектов-аналогов [1].

89,2% из опрошиваемых считают разработанные и действующие показатели стоимости объектов-аналогов, укрупненные нормативы стоимости применяемые на начальных этапах реализации строительного проекта (стадии обоснования инвестиций в строительство, стадии «архитектурный проект») неэффективными по причине:

- 1) отсутствия укрупненных показателей по ряду объектов, что делает невозможным определение стоимости с помощью данных нормативов;

- 2) применение действующих нормативов приводит к тому, что, как правило, стоимость строительства, определенная на начальных этапах проектирования, получается значительно завышена или занижена по сравнению со стоимостью полученной на этапе строительства;

На вопрос необходимы ли новые методики определения стоимости строительства на начальных этапах реализации строительного



проекта, позволяющие более быстро и достоверно определять стоимость строительства 80,2% опрошенных ответили, что нет целесообразности в разработке новых, необходимо доработать и систематизировать действующие.

72,3% из 100% респондентов считают, что необходимо дорабатывать и систематизировать методику формирования сметной стоимости строительства объектов на основе укрупненных нормативов стоимости и стоимости объектов-аналогов. Опрошываемые указывали следующие направления доработки и систематизации:

- 1) формирование базы объектов-аналогов всех групп объектов (общественные здания, промышленные здания, жилые дома и т.д.), построенных как по типовым, так и по индивидуальным проектам;
- 2) формирование единой системы систематизации и обработки информации о построенных объектах-аналогах;
- 3) разработка (в дополнение к разработанным) укрупненных нормативов стоимости по всем видам строительных работ, конструктивным элементам, а также по объектам строительства в целом;
- 4) формирование базы объектов-аналогов и укрупненных нормативов стоимости должны основываться на фактических затратах стоимости строительства, что значительно повысит точность определения цены реализации строительной продукции.

На вопрос готовы ли Вы к изменениям в системе ценообразования 92,1% респондентов ответили утвердительно.

Таким образом, проведение социологического исследования показало готовность специалистов в области строительства к переменам в действующей системе ценообразования, в том числе большинство из них считает, что необходимо совершенствовать действующие методики формирования стоимости на основе фактических затрат на строительство. Т.е. методы, применяемые на начальных этапах реализации строительного проекта, автоматически переходят из затратного в группу сравнительного подхода формирования стоимости строительства. Согласно исследуемых литературных источников [2], основой сравнительного подхода, является анализ фактической стоимости как объектов в целом, так и отдельных его элементов и видов работ.

Для внедрения и четкой работы сравнительного подхода формирования стоимости в строительных, проектных организациях необ-

ходима дальнейшая пошаговая модернизация действующей системы ценообразования:

-разработка многоуровневой системы классификации затрат для формирования стоимости строительства на разных этапах реализации строительного проекта;

-формирование методики мониторинга фактических затрат на выполнение строительно-монтажных работ с учетом потребности в ресурсах, учтенной в натуральном выражении;

-усовершенствование методики расчета стоимости строительства на основе укрупненных сметных норм.

#### ЛИТЕРАТУРА

1.Концепция модернизации действующей системы ценообразования: Постановление коллегии Министерства архитектуры и строительства, 22 декабря 2012г., №502//Консультант 3000 [Электронный ресурс]/ ООО «ЮрСпектр».

2.Мартынов С.А. Инновационные методы определения стоимости строительства на различных стадиях инвестиционного процесса/С.А. Мартынов// Методология и принципы ценообразования в строительстве: материалы 1 Межд. научно-практической конференции, Минск, 23-24 мая 2013 г. /РУП «РНТЦ»; ред. комиссия: Пурс Г.А., Кутырло В.В., Нарущкая Е.И., Чиркова Н.Р.- Минск, 2013.- С.33-40.

УДК347.214.1(075.8)

### **Обращение и использование приватизационных чеков "Жилье" и "Имущество"**

Лавкет Е.Э., Максимова Е.Г.

(научный руководитель - Винокурова Н.Е.)

Белорусский национальный технический университет

Минск, Беларусь

В 1991 году в Республике Беларусь начался процесс приватизации, который вызвал множество споров и дискуссий. Приватизация

рассматривалась как способ выхода из экономического кризиса, сложившегося после распада СССР.

Приватизация - это реформа базисных отношений - отношений собственности, фундамента социально - экономической системы. Это означает, что все другие экономические отношения как бы вторичны, и их изменения непосредственно зависят от изменений отношений собственности.

Приватизация является центральным пунктом всех реформ, проводимых в Восточной Европе, но в той или иной мере характерна и для других стран с развитой рыночной экономикой. В последние десятилетия наметилась общая тенденция к росту и укреплению частного сектора во многих странах.

Мировой практике приватизации государственной собственности известны два метода ее осуществления — возмездный и безвозмездный.

**Возмездный метод** - это передача государственных предприятий в частные руки в результате продажи. В развитых странах приватизация осуществляется по этому методу. Такая модель приватизации:

- обеспечивает появление частного собственника;
- дает государству дополнительные средства;
- создает условия для привлечения в страну иностранного капитала, который приносит с собой эффективный менеджмент и современные технологии.

**Безвозмездный метод** — это приватизации в результате распределения государственной собственности среди населения страны. Она имеет место в государствах с переходной экономикой, где население не располагает значительным капиталом, а прилив иностранного капитала незначителен. Особого внимания заслуживает такой безвозмездный способ приватизации как приватизация при помощи имущественных чеков.

Приватизационный чек — государственная ценная бумага, предназначенная для обмена на активы государственной собственности, передаваемых в частные руки в процессе приватизации.

С 1992 года по 1994 год в Республике Беларусь были выпущены и распространены среди населения приватизационные чеки "Жилье" и "Имущество".

Статьей 10 Закона Республики Беларусь «О приватизации жилищного фонда в Республике Беларусь» от 16.04.1992 № 1593-ХІІ было установлено, что безвозмездная приватизация жилых помещений в республике осуществляется путем наделения жилищной квотой в денежной форме граждан Республики Беларусь. Денежная жилищная квота — это стоимостный эквивалент жилья, передаваемого гражданам Республики Беларусь безвозмездно, который определяется отношением остаточной стоимости объектов приватизации в ценах на 31 декабря 1991 г. в целом по республике к численности граждан Республики Беларусь с учетом трудового стажа (120 рублей за один год трудового стажа). В 1994 году в связи с деноминацией белорусского рубля величина начисленной гражданам квоты и номинал чеков "Жилье" был уменьшен в 10 раз.

Начисление гражданам Республики Беларусь жилищных квот и соответственно оформление чеков осуществлялось до 1 июля 1999 года. Всего до 1 июля 1999 года в республике было начислено жилищных квот 5192,1 тыс. человек на сумму 104743,7 млн. рублей. Чеки "Жилье" получили 1752,4 тыс. человек на сумму 795,8 млн. рублей.

На данный момент стоимость чеков и жилья, определенных в ценах 1991 г., индексируется для стоящих в очереди на улучшение жилищных условий (последний раз 14.02.2013 г.).

Проиндексированные чеки можно использовать для:

- уплаты паевого взноса в жилищном или жилищно-строительном кооперативе либо погашения кредита (ссуды), взятого на это строительство,
- финансирования индивидуального или коллективного жилищного строительства,
- реконструкции многоквартирных, блокированных жилых домов,
- долевого участия в жилищном строительстве,
- приобретения жилья путем покупки,
- для погашения задолженности по кредитам банков и ссудам юридических лиц, взятым и использованным на указанные цели.

Индекс роста стоимости строительства жилья по сравнению с его стоимостью на 31 декабря 1991 года в столице для индексации именных приватизационных чеков "Жилье" увеличился с Br82207,8 до Br83474,9 решением Мингорисполкома от 14 февраля 2013 г. №

365, и № 1633 от 20.06.2013 г. до Br92512,9. Таким образом чеки "Жилье" были проиндексированы только в 2013 г. 2 раза.

Стоимость объектов приватизации определяется с учетом их потребительских качеств в ценах, действующих на день подачи заявления о приватизации. Общий принцип таков: чем дом новее, тем он дороже. К примеру, приватизация двухкомнатной квартиры типовых потребительских качеств 1964 года постройки во Фрунзенском районе Минска сегодня будет стоить от Br35 млн, в доме 1994 года постройки — до Br142 млн.

Чеки «Имущество» начали выдавать еще в 1994 году. Фактически их получили 4,9 млн. граждан, общее количество полученных чеков составило 427,65 млн. штук. Гражданам предложили обменять их на акции предприятий через отделения Беларусбанка. Однако, набрав ход поначалу, чековая приватизация утратила свою значимость. С тех пор каждые три года срок их приватизации продлевался; в этом году СМ РБ принял решение продлить сроки до 30 июня 2016 года.

В настоящее время в Беларуси на руках граждан находится 170 млн. чеков "Имущество". У владельцев чеков есть три варианта того, как ими распорядиться: продать предприятию, которое их скупает, передать по наследству или подарить близким родственникам или купить на них акции предприятия. Кстати, если чеки вы получили лично или по наследству, то обменять их на акции можно в любом количестве. А вот если же чеки вам подарили близкие родственники, то перевести в акции вы сможете только если у вас не больше 250 чеков. К тому же обменять чеки можно только на акции тех предприятий, которые были созданы до 1 января 2011 года. Стоит, кстати, один чек сейчас 4400 рублей (номинальная стоимость).

По данным Госкомимущества, в нынешнем году обмен чеков на акции предприятий активизировался. С начала 2013 года на акции обменено примерно 600 тыс. именных приватизационных чеков "Имущество", в то время как в прежние годы их обменивалось за год примерно не более чем по 500 тыс., в лучшие годы чековой приватизации обменивалось максимум 1,5 млн. чеков.

Эта активность связана с тем, что рынок оживился, есть покупатели на акции. Люди обменивают свои чеки на акции, а затем продают их на Белорусской валютно-фондовой бирже, где торгуют

профучастники рынка ценных бумаг. Граждане, которые хотят там продать свои акции и получить от них доход, заключают договоры комиссии с профучастниками, и те выставляют акции на биржу.

Таким образом, можно отметить, что чековая приватизация в Республике Беларусь прошла долгий путь и претерпела множество дополнений и изменений. Сложившаяся в настоящее время ситуация дает людям надежду на решение имущественных вопросов с наибольшей для них выгодой. Стоит отметить необходимость постоянно регулировать законодательство в области приватизации, так как на данный момент до конца не защищены права льготников и малоимущих семей.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Вешрот В.А. Сценарий белорусской приватизации // НЭГ, 2003. №46. 102 с.

2. Закон Республики Беларусь «О приватизации жилищного фонда в Республике Беларусь» от 16.04.1992 № 1593-ХІІ с изменениями и дополнениями.

3. Реформы в экономике: как быть дальше / Материалы конференции подготовила И.Жукова // Национальная экономическая газета. 2006. №12.

УДК 241.24

### **Особенности составления международного договора**

Щербаченя М.В.

(научный руководитель – Хмель Е.В.)

Белорусский национальный технический университет

Минск, Беларусь

В условиях глобализации экономики заключение международных договоров купли-продажи является одной из часто используемых форм сотрудничества с зарубежными предприятиями. Заключение международного договора купли-продажи позволяет увеличить объемы реализации продукции отечественного производства

или приобрести импортные материалы, изделия, комплектующие, оборудование и прочее по ценам завода-изготовителя, что способствует уменьшению оттока валюты из страны.

Составление договора это длительная процедура, требующая знания международных норм торгового права и белорусского законодательства, а также обсуждения условий договора между сторонами.

Порядок заключения международного договора купли-продажи регламентируется нормативными документами Республики Беларусь, а структура и содержание договора определяются Конвенцией о договорах международной купли-продажи товаров, разработанной Комиссией ООН. Однако каждый договор имеет свою индивидуальную структуру, зависящую от степени детализации договорных отношений сторон, специфики товара и особенности его реализации на международном рынке.

Основные разделы договора, которые должны присутствовать в международном договоре купли-продажи:

- ✓ предмет договора;
- ✓ количество товара;
- ✓ срок поставки;
- ✓ цена договора;
- ✓ качество товара;
- ✓ упаковка и маркировка;
- ✓ отгрузка и транспортировка;
- ✓ условия платежей;
- ✓ сдача и приемка;
- ✓ форс-мажор;
- ✓ санкции;
- ✓ решение споров;
- ✓ другие условия договора;
- ✓ юридические адреса сторон.

В ряде случаев отдельные договоры совмещаются или детализируются, в зависимости от требований сторон договора.

Тексту договора всегда предшествует преамбула, начинающаяся со слова договор № в середине страницы, после чего указывается номер договора, его наименование, место и дата заключения, полное юридическое наименование сторон, заключающих договор, с

обязательным указанием, какая из сторон является продавцом, а какая покупателем, должности и фамилии лиц, уполномоченных подписывать этот документ.

После преамбулы идет раздел «Предмет договора», в котором дается описание предмета договора, устанавливается его точное наименование и основные характеристики, базисное условие поставки со ссылкой на используемую редакцию «Инкотермс». Если товар требует более подробной характеристики или ассортимент товара широк по наименованиям и количеству, то все это указывается в спецификации, которая является неотъемлемой частью договора, о чем должна быть сделана соответствующая оговорка в тексте договора.

В разделе «Количество товара» указываются количество и единицы измерения товара. В зависимости от характера товара единицей измерения количества могут выступить меры веса, объема, длины, площади или просто штуки. Если договор предполагает периодическую поставку товара или если невозможно заранее указать в договоре точное количество товара, можно использовать формулировку «Количество товара указано в счетах по каждой поставке».

Раздел «Срок поставки» указывает момент, когда продавец обязан передать товар покупателю. В договоре срок поставки устанавливается либо конкретной датой, либо определением периода, в течение которого необходимо поставить товар (период с \_\_ по \_\_, в течение, не позднее, ежеквартально и т.п.), либо используется термин «немедленно», который означает поставку в течение 14 дней. В данном разделе так же указываются сведения о разрешении или запрете на досрочную и частичную поставку товара.

В разделе «Цена договора» указывается цена за единицу количества товара и общая сумма договора в определенной валюте, перечисляются все виды затрат, вошедшие в цену договора в соответствии с базисным условием поставки указанным в разделе «Предмет договора», во избежание недоразумений между продавцом и покупателем.

Раздел «Сроки поставки» описывает порядок поставки товаров, то есть дату завершения поставок и (или) график поставок конкретных партий товара с указанием срока действия договора, в течение



которого они должны быть завершены и произведены взаимные расчеты по договору.

Информация о способе определения качества товара и сроке, в течение которого, продавец гарантирует качество товара, указывается в разделе «Качество товара». В международной торговле выделяют следующие способы определения качества товара: по стандарту; техническим условиям; спецификации, указанной в договоре; образцу; описанию; предварительному осмотру; содержанию отдельных веществ в товаре; выходу готового продукта; справедливому среднему качеству; способу «тель-кель».

Раздел договора «Упаковка и маркировка» содержит информацию о таре (ящики, картонные коробки, бочки, контейнеры, паллеты), количестве единиц товара внутри ее, маркировке, местах пломбировки тары с указанием документов в которые отражаются эти сведения. Упаковка и маркировка товара являются обязанностью продавца, и зависит от вида транспортного средства, характеристик товара, а также требований покупателя, изложенных в договоре.

В разделе «Отгрузка и транспортировка товара» указывается, какие документы продавец должен предоставить покупателю (перевозчику) для беспрепятственного экспорта товара и кто оплачивает получение этих документов. В данном разделе содержатся сведения о месте доставки товара, моменте перехода риска случайной гибели или порчи товара с продавца на покупателя, моменте перехода права собственности на товар к покупателю, способе информирования покупателя о готовности товара к отгрузке и перечне документов сопровождающих груз (упаковочный лист, товарно-транспортная накладная, коносамент и т.д.).

В разделе «Сдача-приемка товара» определяется порядок сдачи-приемки товара с указанием сроков и видов (предварительная или окончательная) сдачи-приемки, а также наименование документов, в соответствии с которыми осуществляется приемка товара по качеству и количеству, действия продавца при предъявлении претензий по вопросам качества или количества, и требования покупателя, в случае получения некачественного товара. В международной практике покупатель, обнаружив в ходе сдачи-приемки некачественный товар, может потребовать от продавца следующее: замену товара тем же или аналогичным товаром надлежащего качества; уменьше-

ния цены соразмерно качеству товара; безвозмездно устранить недостатки; возмещения издержек связанных с устранением недостатков силами покупателя; расторжения договора с возмещением убытков.

Раздел «Условия платежа» определяет способ, средства и форму платежа, а также обязательный перечень документов, подтверждающих факт отгрузки, стоимость и номенклатуру отгруженного товара и передаваемых продавцом покупателю. В международных договорах купли продажи используют три способа платежа: платеж наличными, авансовый платеж, платеж в кредит, которые устанавливают, когда производится оплата товара по отношению к моменту его фактической поставки. К формам расчетов, применяемым в международной торговой практике, относятся: 100% авансовый платеж, аккредитив, инкассо, открытый счет. Причем если формой расчета является аккредитив, то в договоре обязательно должны содержаться условия его раскрытия.

Описание порядка направления рекламации, а также санкции за ненадлежащее исполнение обязательств по договору оговаривается в разделе «Санкции». Данный раздел позволяет определить величину ответственности за нарушение сроков поставки и оплаты, ненадлежащее количество и качество товара.

В разделе «Форс-мажорные обстоятельства» рассматриваются события, которые стороны соглашаются считать форс-мажорными, в случае наступления которых стороны договора освобождаются от ответственности за неисполнение договора. К форс-мажорным обстоятельствам относятся события, заранее предусмотреть которые не представляется возможным: стихийные бедствия (наводнения, пожары, землетрясения и другие бедствия), военные действия. Забастовки, военные перевороты, изменения в законодательстве также могут быть признаны форс-мажорными обстоятельствами, если стороны договора сочтут их таковыми и включают в данный раздел.

В Разделе «Рассмотрение споров» приводится порядок рассмотрения спорных вопросов в арбитражных судах, неурегулированных сторонами самостоятельно, с указанием места арбитража и применяемого сторонами права при судебном разрешении возникших споров. Обычно разногласия, возникающие в ходе выполнения условий договора, стороны стремятся решить путем переговоров,

но если это не удастся, то происходит рассмотрение разногласий в арбитражном суде, решения которого являются окончательными и обжалованию не подлежат.

Раздел «Прочие условия» определяет обстоятельства, способные оказать существенное влияние на условия договора, например, условия и момент вступления договора в силу, общие принципы делопроизводства, изменения или дополнения выбранного базисного условия поставки, условия уступки договора в пользу третьих лиц без угрозы штрафа, запрет на реэкспорт товаров и прочее.

Последним в договора является раздел «Юридические адреса сторон», содержащий полное наименование, полный почтовый адрес, контактный телефон, факс, банковские реквизиты Продавца и Покупателя, а также подписи лиц, уполномоченных организациями Продавца и Покупателя заключить договор.

Не смотря на множество разделов для того, чтобы договор имел юридическую силу, необходимы только сведения о стоимости товара и условия расчета, под которыми понимается обязательство осуществления одной стороной расчета до исполнения либо по факту исполнения обязательства другой стороной. Грамотное использование остальных разделов международного договора купли-продажи позволяет избежать судебных исков или убытков обусловленных несвоевременным или не в полном объеме выполнением условий договора и укрепить взаимоотношения с зарубежными партнерами.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Закон Республики Беларусь «О государственном регулировании внешнеторговой деятельности» от 25.11.2004 года № 347-З

2. Указ президента Республики Беларусь «О порядке проведения и контроля внешнеторговых операций» от 27.03.2008 года № 178

3. Закон Республики Беларусь «О мерах по защите экономических интересов Республики Беларусь при осуществлении внешней торговли товарами» от 25 ноября 2004 года № 346-З;

4. Гражданский кодекс Республики Беларусь: Принят Палатой представителей 28.10.98 г. – 2-е изд., с изм. и доп. – Мн.: НЦПР Республики Беларусь, 2013

5. Венская конвенция о международных договорах [http://www.un.org/ru/documents/decl\\_conv/conventions/law\\_treaties.shtml](http://www.un.org/ru/documents/decl_conv/conventions/law_treaties.shtml)

6. Конвенция Организации Объединенных Наций о договорах международной купли-продажи товаров [http://spravka-jurist.com/base/part-rq/tx\\_xswgku/index.htm](http://spravka-jurist.com/base/part-rq/tx_xswgku/index.htm)

УДК 338.23:331.2 (083.133)

## **Перспективы развитие рынка офисной недвижимости города Минска в 2014 году**

Дубовик М.В., Голубова О.С.

Белорусский государственный экономический университет,  
Минск

Введение.

Рынок недвижимости и рынок строительных работ – два взаимосвязанных рынка. Строительство – процесс создания объектов недвижимости. Рынок недвижимости – рынок готовой строительной продукции, произведенной в разные периоды времени. Активность на рынке недвижимости вызывает повышенный спрос на строительство. Падение спроса на объекты недвижимости означает сокращение объемов ее производства. Поэтому изучение перспектив развития рынка недвижимости в целом и рынка офисной недвижимости города Минска в частности, весьма важно для оценки перспектив развития строительного комплекса.

**1. Перспективы развития европейского рынка недвижимости в 2014 году.**

Несмотря на нестабильность экономической ситуации в Европе, мировые инвесторы в недвижимость готовы в 2014 году рисковать. Согласно опубликованному отчету компании Colliers International [1], инвесторы, невзирая на политическую и экономическую нестабильность стран, развивают свою деятельность на вторичных рынках Европы, Ближнего Востока и Африки, которые обладают имуществом, нуждающемся в капиталовложении и репозиционировании.

Генеральный директор Colliers International в Великобритании и Ирландии Тони Хоррел заявил: «Конкуренция на рынке недвижимого имущества Великобритании и ЕМЕА настолько высока, что

инвесторам в Европе приходится искать возможности на вторичных рынках, которым необходимы капиталовложения для подведения к стандарту институционального инвестирования».

У региона Европы, Ближнего Востока и Африки в 2014 году блестящие перспективы. Почти 41% всех респондентов сообщили, что ожидают увеличение инвестиций в недвижимость Западной Европы в ближайшие 12 месяцев, в то время как только 14% считают, что положение ухудшится. Противоположная ситуация в Центральной и Восточной Европе, России и Турции, а также на Ближнем Востоке и в Северной Африке (всего 18% и 15% ожидают улучшений).

Опрос показал, что 61% инвесторов Европы, Ближнего Востока и Африки планирует расширить свои портфели. Около 87% респондентов согласились с тем, что «хорошие инвестиционные возможности существуют на мировом рынке, но их все труднее обнаружить».

Ключевые особенности региона Европы, Ближнего Востока и Африки это:

- усиление конкуренции на стабильных рынках;
- поддержание отечественного капитала;
- риск;
- стоимость займов растет;
- расширение границ инвестирования;
- офисы наивысшего класса;
- акцент на классификации недвижимости.

В Республике Беларусь локальный рынок инвестиций в коммерческую недвижимость ощущает растущий интерес со стороны различных групп инвесторов в основном из России и ближнего Востока. Причем, если первую группу интересуют вложения в коммерческую недвижимость с точки зрения надежной формы сохранения капитала, то вторые, как правило, заинтересованы в получении добавленной стоимости на качественных современных проектах полного цикла, причем это касается как развития площадок с нуля, так и проектов по редевелопменту уже существующих проектов.

Аналитики Colliers International отмечают актуальный уровень доходности (yield) на проекты по коммерческой недвижимости в Минске наблюдается на уровне 14-14,5%.

## 2. Развитие офисной недвижимости в г. Минске.

В Минске на 2014 год заявлен ввод в эксплуатацию более 350 тысяч кв. метров офисных площадей. В 2013 году в Минске было введено в эксплуатацию около 100 тыс. кв. метров валовой арендной площади офисов, или 40% от ранее заявленных площадей. В 2013 году был заявлен ввод в эксплуатацию 27 бизнес-центров и многофункциональных комплексов общей площадью около 250 тыс. кв. метров.

Самыми крупными объектами, введенными в эксплуатацию в 2013 году, исходя из общей площади, стали бизнес-центры «Волна» (18,3 тыс. кв. метров, пр. Партизанский) и офисное здание в рамках офис-парка на улице Тимирязева (около 10 тыс. кв. метров). Оба проекта были реализованы через долевое строительство (класс В2), поэтому на свободный рынок аренды они не выдали значительных объемов площадей.

Офисы класса «В2» продолжают доминировать на рынке офисной недвижимости. При росте стоимости финансирования строительства у многих застройщиков, получивших площадки, нет другого выхода, кроме как строить объект долевым способом.

По оценкам ГК «Твоя столица», в 2013 году в эксплуатацию в Минске может быть введено порядка 133,3 тыс. кв. метров офисных площадей современного уровня, реализующихся по системе долевого строительства.

В настоящее время диапазон цен предложения площадей в бизнес-центрах путем участия в долевым строительстве составляет 1 500 – 3 150 долларов США за кв. метр с НДС, средняя стоимость составила 2 050 долларов США с НДС.

Средняя стоимость долевого строительства офисных площадей класса «В» составила 2 237 за кв. метр долларов США, класс «С» – 1 821 доллар США.

В числе ожидаемых в 2014 году проектов будет больше офисных помещений соответствующих классам «А» и «В1», реализованных девелоперами без использования долевого строительства. В частности ожидается ввод в эксплуатацию таких бизнес-центров как Dana Business Center (общая площадь 26 тыс. кв. метров), «Rum-Global» (15-этажный объект общей площади около 14,8 тыс. кв. метров), «Omega Tower» (около 18,7 тыс. кв. метров).

Всего на 2014 год в Минске заявлен ввод в эксплуатацию около 358 тысяч кв. метров офисных площадей в пересчете на валовую арендную площадь. Ожидается, что как минимум 60% из них не перейдут на 2015 год в связи с высокой степенью готовности.

Ставки аренды офисных помещений различных классов на ноябрь 2013 года колеблются в диапазоне 8-37 евро за кв. метр. В классе «А» ставки находятся в диапазоне от 29 до 37 евро за 1 кв. метр без НДС. К классу «А» в Минске относится один коммерческий бизнес-центр на ул. Интернациональной, где ставки варьируются в основном в зависимости от арендуемой площади помещений. Стоимость аренды офисов класса «В1» составляет 18-29 евро, класса «В2» 8-18 евро за 1 квадратный метр. Большая разбежка стоимости аренды офисов в этом классе обусловлена наибольшей представленностью офисных зданий на рынке, а также наличием проектов, реализованных путем долевого строительства.

Ставки арендной платы по прогнозу на 2014 год останутся стабильными к уровню 2013 года, но при этом возрастет разница между нижним и верхним порогами ставок в рамках одного класса. Это обусловлено наличием множества факторов, влияющих на ценообразование на рынке офисной недвижимости.

Один из факторов влияния на цены – местоположение. Офисные объекты одного класса могут быть и в непосредственной близости от станции метро, и в районе кольцевой автодороги. Значение имеет и срок эксплуатации объектов. Например, бизнес-центр класса «В2», введенный в эксплуатацию 6 лет назад, и новостройка аналогичного класса будут отличаться по степени комфортности и соответственно по цене. Также на стоимость аренды большое влияние оказывает подход собственников к формированию политики ценообразования и предоставления офисов в аренду. Одни собственники заинтересованы в минимальной вакантности и в том, чтобы помещения пустовали как можно меньший срок, поэтому готовы пойти на уступки потенциальному арендатору. Другие собственники наоборот не готовы уступать потенциальным арендаторам и снижать стоимость аренды, придерживаются твердой политики цен.

Еще одним фактором влияния на стоимость аренды является размер арендуемого помещения. В результате разбежка в стоимости

аренды не только по классу офисных помещений, а иногда даже в рамках одного бизнес-центра может составлять 25-30%.

#### Вывод

Оптимистические прогнозы развития европейского рынка недвижимости, перспективы развития рынка офисной недвижимости города Минска свидетельствуют о стабильном развитии рынка строительных работ на 2014 год. Сравнительно высокий уровень доходности на проекты по коммерческой недвижимости в Минске на уровне 14-14,5% определяет высокий интерес зарубежных компаний к вложению средств в эти объекты.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Режим доступа <http://www.colliers.by/news/view/140> Дата доступа 30.11.2013



Научное издание

**АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ  
ЭКОНОМИКИ СТРОИТЕЛЬСТВА**

Материалы Республиканской научно-практической  
конференции

(Минск, 04–06 декабря 2013 г.)

Подписано в печать 15.01.2016. Формат 60×84 <sup>1</sup>/<sub>16</sub>. Бумага офсетная. Ризография.  
Усл. печ. л. 9,18. Уч.-изд. л. 7,13. Тираж 50. Заказ 683.

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.