

необходимости внесения вступительного и ежегодного членского взносов, размер и порядок уплаты которых определяется общим собранием членов СРО. Размеры ежегодных членских взносов обычно зависят от оборота организаций за прошедший год по соответствующим видам работ.

В течение 30 дней со дня получения документов СРО осуществляет их проверку и принимает решение о приеме в члены СРО.

Следует отметить, что некоторые белорусские организации уже воспользовались возможностью вступления в российские СРО. В качестве примера можно привести:

– ОАО «Белэлектромонтаж». В ноябре 2009 г. вступило в саморегулируемую организацию «Некоммерческое партнёрство «Межрегиональное объединение строителей» (г. Москва);

– ОАО «Строительный трест № 2», г. Пинск. В 2009 г. вступило в саморегулируемую организацию «Некоммерческое партнёрство «Межрегиональное объединение строителей» (г. Москва).

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Бюллетень Национального объединения строителей № 2. Материалы II Всероссийского съезда саморегулируемых организаций строителей;

УДК 330.322.214

#### **Анализ влияния инноваций на экономическое развитие предприятия**

Ерошеня Н.А.

(научный руководитель – Водоносова Т.Н.)

Белорусский национальный технический университет  
Минск, Беларусь

Значение инновационной деятельности для предприятий чрезвычайно велико. Для успешного развития нужно исследовать возникновение новых потребностей и возможностей их удовлетворения. От любых инноваций принято в первую очередь ждать экономической эффективности. В связи с этим возникает необходимость проведения экономического анализа этой деятельности.

Нами был произведен анализ деятельности предприятия ОДО «БелКонсалт-А» в период с 2008 по 2009 годы, а также рассмотрено влияние инноваций на дальнейшее развитие данного предприятия.

ОДО «БелКонсалт-А» (г. Норовля, Гомельская область) является специализированным предприятием по выпуску мягких кровельных и гидроизоляционных материалов. Основным видом деятельности является выполнение строительных работ. В процессе хозяйственной деятельности фирма оказывает транспортные услуги по перевозкам на территории РБ и за ее пределы, также сдает в аренду имущества и средства производства. Ведется внешнеэкономическая деятельность, оптовая и розничная торговля.

В целях расширения производства, в период с 2008 по 2009 год на данном предприятии были введены новые средства с использованием инновационных технологий. Для производства пиломатериала построена пилорама с необходимым оборудованием и циклоном для сбора опилок, склад для отходов лесопиления, производственный цех по производству металлических изделий, а также аттестована лаборатория по качеству изготавливаемой продукции. Была освоена новая технология устройства полов для производственных помещений по технологии польской компании «Баутех». Также на предприятии был создан уникальный вид зенитных фонарей и введены в производство новые способы использования поликарбоната.

Для проведения подробного анализа предприятия на базе основных документов бухгалтерской отчетности был разработан сводный аналитический документ «Технико-экономические показатели», а также уплотненный бухгалтерский баланс и модифицированный отчет о прибылях и убытках.

Анализируя таблицу ТЭП, мы видим, что растут основные экстенсивные показатели. В частности, наиболее быстро увеличились объем СМР, размер ФОТ, стоимость основных средств и общая прибыль. Полная себестоимость и сумма амортизации, несмотря на введенные инновации, возросли не на много. Это связано с тем, что некоторые из новоприобретенных машин и механизмов были взяты в лизинг.

Судя по данным аналитического баланса, в активе произошел ряд отрицательных изменений: снизились показатели материальных затрат, количества денежных средств, а дебиторская задолженность

наоборот возросла. Однако, в общем, сумма актива характерна для строительного предприятия.

В пассиве преобладает собственный капитал, состоящий, главным образом, из реинвестированной прибыли, что положительно характеризует динамику пассива. Увеличение добавочного фонда связано с появлением новых машин и механизмов и, соответственно, увеличилась сумма переоценки. Привлеченный капитал заметно уменьшается и несколько меняет свое качество. Теперь главной его опорой служат устойчивые пассивы, а не средства контрагентов, что рискованно. Это связано с тем, что заказчиками ОДО «БелКонсалт-А» являются государственные предприятия, такие как ОАО «Мозырский НПЗ», ОАО «Новополцкий НПЗ», ОАО «ММЗ», КСУП «Мозырский ДСК» и ОАО «Бобруйский мясокомбинат», платежеспособность которых в 2008-2009 годах снизилась. Таким образом, увеличивая оборот, предприятие не может опереться на своих контрагентов.

Анализ финансовой устойчивости показал, что предприятие стабильно в финансовом плане и независимо от внешних кредиторов. Риск, связанный с привлечением заемного капитала сведен к минимуму. Однако уменьшение коэффициента структуры привлеченного капитала за счет значительного снижения суммы капитала контрагентов, говорит о необходимости налаживания отношений с заказчиками или поиска новых, более платежеспособных партнеров.

Рост суммы хозяйственных средств, находящихся в распоряжении предприятия, свидетельствует о наращивании имущественного потенциала предприятия. Однако, увеличение доли основных средств говорит об увеличении риска, связанного с уменьшением его мобильности.

Проанализировав показатели срочной платежеспособности (ликвидности) видим, что существенных улучшений в этой области за данный период не наблюдается: сумма собственных оборотных средств увеличилась всего в 1,3 раза. Коэффициент текущей ликвидности заметно возрастает с каждым годом и превышает нижнее нормативное значение, что свидетельствует об успешном функционировании предприятия.

По результатам факторных расчетов наблюдается увеличение рентабельности авансированного капитала в 2,5 раза, что вызвано, в основном, более быстрым темпом роста объема производства по отношению к уровню себестоимости.

По итогам расчётов по формуле Дюпона можно сделать вывод, что предприятие выбрало приоритетным в своем развитии стратегию «борьбы за рентабельность продаж». Такая стратегия оказалась выигрышной, поскольку в отчётном году рентабельность продаж по балансовой прибыли оказалась намного выше (8% - 2008 г., 21% - 2009 г.). Рост рентабельности продаж не возможен без продуманной инновационной политики, но она, в свою очередь, делает уязвимой прибыль и связана, как правило, с изменением структуры источников капитала, что, делает проблематичной чистую прибыль.

По данным анализа показателей качества прибыли и финансовой гибкости наблюдается рост показателя силы воздействия операционного рычага (СВОР). Точка безубыточности пока не грозит данному предприятию.

Однако, несмотря на положительную динамику экономического потенциала и показателей рентабельности, мы столкнулись с проблемой резкого падения деловой активности. Как это могло произойти при росте объемов работ? Снизились качественные характеристики производственной и финансовой деловой активности, а именно упали все характеристики отдачи ресурсов, увеличились операционный (цикл получения выручки) и финансовый (время отвлечения собственных финансовых ресурсов) циклы. То есть, мало внедрять инновационные технологии и повысить объемы работ, это повышение должно быть таким, чтобы вложенные средства возвращались достаточно быстро. Более того проведенный анализ показал, что стратегия борьбы за рентабельность продаж, рентабельность основной деятельности выиграла лишь условно, так как в связи с оказанием нового вида услуг, выпуском новой продукции был задействован и целевой фактор. А это означает, что полученный выигрыш недолговечен.

Таким образом, можно сделать вывод, что в данный момент на предприятии ОДО «БелКонсалт-А» относительно стабильная ситуация, но для ее улучшения необходимо продвигать деловую активность, более широко внедрять в объемы инновации, а также внима-

тельно изучать финансовую конъюктуру регионального рынка с целью максимального внедрения продуктов инновационных технологий.

УДК 338.242.4.025.88

## **Особенность приватизации государственного недвижимого имущества в Республике Беларусь на современном этапе**

Иванова А.О., Атрахимович С.К.  
(научный руководитель – Винокурова Н.Е.)  
Белорусский национальный технический университет  
Минск, Беларусь

Приватизация – это переход государственной собственности в руки физических и юридических лиц; в результате государство утрачивает право владения, пользования, распоряжения имуществом.

Главные цели приватизации: формировании новых форм собственности (частной и смешанной); создание хозяйственно-правовых условий для эффективной работы отдельных предприятий и национальной экономики в целом; формирование новых экономических отношений; развитие конкурентной среды и предпринимательской деятельности; сокращение вмешательства государства в экономические процессы; улучшение финансового состояния экономики, уменьшение расходов на государственное управление (сокращение субсидии, административных расходов, дефицита госбюджета).

Конечной целью приватизации является формирование эффективного рыночного механизма управления производством.

Необходимо отметить, что для достижения целей приватизации очень важно правильно и четко определить: кто может участвовать в этом процессе (субъекты) и что можно приватизировать (объекты).

*Субъекты приватизации:*

- граждане Республики Беларусь;