

Министерство образования Республики Беларусь
БЕЛОРУССКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ

Строительный факультет

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИКИ СТРОИТЕЛЬСТВА

Материалы 67-й студенческой
научно-технической конференции

Минск, 27–29 апреля 2011 года

Минск
БНТУ
2011

УДК 69:658 (06)
ББК 65.31я431
А 43

Редакционная коллегия:

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

Рецензенты:

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

В сборнике изложены материалы 67-й студенческой научно-технической конференции «Актуальные проблемы экономики строительства». В них исследуются проблемы экономики, организации и управления в строительстве, макроэкономические параметры экономического состояния Республики Беларусь, рынка недвижимости.

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

СОДЕРЖАНИЕ

Бузун И.Н. , Корбан Л.К., Развитие цементной промышленности в Республике Беларусь.....	5
Волошанин А.А., Науменко Е.И., Бахмт А.Б. Перспективы производства плит OSB в Беларуси	9
Голубова Н.А., Валицкий С.В. Сравнение вариантов конструктивных решений по устройству перегородок из ПВХ и ячеистобетонных блоков.	13
Мойсак О.И. Новизна логистического подхода в управлении запасами.....	17
Моргун Т.И., Кохович А.В., Голубова О.С. Горизонтально направленное бурение: современно, выгодно, экологично	20
Пахоменко Н.А., Пянко Н.В., Мойсак О.И. Отдельные аспекты отражения фактических затрат в строительных организациях	24
Протасеня Ю.Е., Водоносова Т.Н. Этапы кризис-прогнозирования.....	28
Бычик О.В., Саевич Н.В., Водоносова Т.Н. Экспресс-анализ деятельности предприятия	33
Сенькевич А.С., Конаш К.В., Маляренко А.В. ЛСТК – миф или осмысленная реальность.....	36
Усович О.В., Голубова О.С. Сравнение упрощенной и общей системы налогообложения	41
Усович О.В., Кучерук Д.В., Водоносова Т.Н. Экспресс-анализ деятельности строительной организации	44
Усович О.В., Кучерук Д.В., Лях Ю.В. Анализ организации маркетинговой стратегии подрядчика	49

Халюкова В.В., Водоносова Т.Н.	
Классификация рисков ЖКХ	53
Чиж А.П., Щуровская Т.В.	
Долевое строительство: достоинства и недостатки	58
Бычик О.В., Саевич Н.В., Лях Ю.В.	
Франчайзинговая деятельность в строительстве	62
Пахоменко Н.А., Хаванская Ю.В., Корбан Л.К.	
Анализ жилищного строительства: источники финансирования ...	65
Гордиенко А.В., Рак А.В.	
Состояние и проблемы инновационного предпринимательства в Республике Беларусь	69

Развитие цементной промышленности в Республике Беларусь

Бузун И.Н.

(научный руководитель – Корбан Л.К.)

Белорусский национальный технический университет

Крупнейшими странами-производителями цемента в мире являются Китай, Индия, США.

Странами-лидерами по производству цемента на душу населения являются Корея, Таиланд, Япония, Россия.

Потребность внутреннего рынка в цементе на сегодняшний день зависит от объемов строительно-монтажных работ, в том числе от объемов жилищного строительства, которое все еще является преобладающим в структуре строительной продукции. Основными потребителями цемента на рынке являются организации гражданского, промышленного и дорожного строительства, а также население. На долю строительных организаций приходится около 95% всего реализуемого на внутреннем рынке цемента, и около 5% цемента реализуется населению и мелким строительным организациям. Следуя потребностям строительной отрасли на протяжении 2002 – 2011 гг. в Республике Беларусь наблюдается тенденция роста производства цемента. На 2010 год объем производства составил 4,65 млн.т.



В Беларуси полноценно функционируют три завода-производителя цемента: ПРУП «Кричевцементношифер» (Могилевская обл., г. Кричев; первая продукция была получена в 1933 году); ОАО «Красносельскстройматериалы» (Гродненская обл., Волковыский район, г.п. Красносельский; завод введен в эксплуатацию в 1914 г.); ПРУП «Белорусский цементный завод»(Могилевская обл., г. Костюковичи; введен в эксплуатацию в 1996 г.). Так же планируется строительство четвертого цементного завода иранской компанией AZARAB IND CO в Ветковском районе Гомельской области.



Указом президента Республики Беларусь от 19 декабря 2008 года №691 предусмотрена реализация в 2008 – 2012 годах инвестиционных проектов по строительству трех высокотехнологических линий по производству цемента «сухим способом» мощностью по 1,8 млн. т в год каждая и углеподготовительных отделений, обеспечивающих использование для обжига клинкера вместо газа экономичного пылеугольного топлива, с вводом в эксплуатацию новых мощностей на трех цементных заводах.

На ОАО «Красносельскстройматериалы» согласно инвестиционному проекту была осуществлена реконструкция, а также строительство технологической линии по производству клинкера «сухим способом» и углеподготовительного отделения с переводом суще-

ствующего производства клинкера с природного газа на уголь. Водимая мощность 1,8 млн. т в год. Удельные капитальные затраты на 01.05.2010 г. по СМР, оборудованию, мебели, инвентаря прочих затрат составили 453,1 тыс. руб./т. Общий объем инвестиций 578,4 млрд. руб.

ПРУП «БЦЗ». Строительство второй технологической линии по производству цемента «сухим» способом и углеподготовительного отделения с переводом существующего производства клинкера с природного газа на уголь, а так же строительство энерготехнологической газотурбинной установки. Удельные капитальные затраты на 01.05.2010 г. составили 561,0 тыс. руб./т. Первоначальная стоимость данного проекта 736,2 млрд. руб.

ПРУП «Кричевцементношифер». Техническое перевооружение производства. Строительство новой технологической линии по производству цемента «сухим способом». Удельные капитальные затраты на 01.05.2010 г. составили 711,9 тыс. руб./тн. Первоначальная плановая стоимость инвестиционного проекта составила 518,513 млн. долл. США (по факту 563,1 млн.долл. США). Финансирование за счет собственных средств составляет 65,728 млн. долл. США, заемные и привлеченные составляют 478,88 млн. долл. США. Сумма источников общих затрат составляет 544,61 млн. долл. США.

На реализацию инвестиционных проектов была оказана государственной поддержкой:

1. Освобождение от уплаты таможенной пошлины и НДС по оборудованию, поставляемому из КНР.

2. Погашения за счет средств Инновационного фонда МАиС в размере 100% ставки по внутреннему кредиту в национальной валюте АСБ «Беларусбанк» и ОАО «Белинвестбанк».

3. Погашения за счет средств республиканского бюджета части процентов за пользование внешними кредитами КНР и части процентов за пользование внутренним кредитом в иностранной валюте.

4. Погашение за счет средств Инновационного фонда МАиС в размере 50% ставки по внутреннему кредиту в иностранной валюте АСБ «Беларусбанк».

5. Погашение за счет средств Инновационного фонда МАиС в размере 50% ставки по внутреннему кредиту в иностранной валюте АСБ «Беларусбанк».

6. Налоговый кредит в части налога на недвижимость и земельного налога.

По каждому инвестиционному проекту на стадии, предшествующей принятию стратегических решений об их финансировании, разработаны бизнес-планы, прошедшие в установленном порядке экспертизы и получившие положительные заключения.

Общая стоимость инвестиционных проектов составила 1310 млн. долл. США, в том числе: ПРУП «Белорусский цементный завод» – 427,74 млн. долл. США, ПРУП «Кричевцементношифер» – 563,1 млн. долл. США, ОАО «Красносельскстройматериалы» – 319,4 млн. долл.

Все работы по реализации проектов планируется закончить к марту 2012 года. Реализация инвестиционного проекта заключается в привлечении кредита Китайской Народной Республики, а также в обновлении изношенных и внедрении энергосберегающих технологий, обеспечивающих максимальную отдачу и эффективное использование оборудования, снижения расхода материальных и трудовых ресурсов.

Перспективы производства плит OSB в Беларуси

Волошанин А.А., Науменко Е.И.

(научный руководитель – Бахмт А.Б.)

Белорусский национальный технический университет

Первые плиты OSB появились в нашей стране в 1986 году. На одном из предприятий Белорусской ССР был организован первый советский цех по выпуску ориентированно-стружечных плит. Но, к сожалению, из-за просчетов в технологии, допущенных поставщиком оборудования, и отсутствия опыта у белорусов освоить производство OSB Советскому Союзу так и не удалось. Основная часть установленного оборудования была лишь модернизирована под выпуск OSB, а рассчитана на выпуск ДСтП. В технологическом процессе было много узких мест, и качество плит также оставляло желать лучшего. Какое-то время завод делал попытки наладить технологию и повысить качество выпускаемой продукции. Но они не увенчались успехом. Вскоре производство было свернуто, а оборудование законсервировано.

После анализа рынка был разработан проект по строительству завода по производству плит OSB в Беларуси в 2012 году. Проектом предлагается организация конкурентоспособного завода, мощностью 350 000 м³/год. Расчетная потребность в древесном сырье (балансы и технологические отходы деревообработки) составляет – 630 000 м³/год. Объем инвестиций по проекту строительства завода оценивается в 87,5 млн. евро. Для строительства нового завода плит OSB требуется 1,2 года. Около 60% капиталовложений осваивается в течение первого года, 40% – в течение второго года реализации проекта. Численность персонала – 280 чел. Энергомощность – 15 МВт. В производстве используются химикаты.

Для сбыта продукции планируемого завода плит OSB необходим рынок сборных деревянных домов объемом 30 000 – 35 000

новых домов/год (т.е. 70 – 90 полномасштабных комбинатов по производству каркасных деревянных домов).

Возможности обеспечения поставок древесного сырья:

Необходимые породы древесины/сортименты: осиновые балансы, хвойные балансы. Возможности обеспечения поставок осины ограничены, но в сочетании с хвойными балансами объемы осинового сырья достаточны для организации производства плит OSB. Максимальный объем дополнительного производства на основе потенциальных объемов поставки древесины: 300 000 м³/год. Цена древесины: 15–20 евро/м³.

Финансовые перспективы:

Чистые доходы от продажи продукции при выходе предприятия на проектную мощность составят 47 млн. евро в год. Общие производственные затраты – 31 млн. евро. Таким образом, объем ежегодной валовой прибыли до налогообложения превысит 16 млн. евро. При таких показателях рентабельность (показатель внутренней нормы прибыли, ВНП) производства плит OSB составляет около 15 %.

Срок окупаемости проекта при ставке дисконта 10% – 7,5 лет.

Чистая текущая стоимость (ЧТС) при ставке дисконта 5 % – 112,5 млн. евро.

Чистая текущая стоимость (ЧТС) при ставке дисконта 10 % – 62,5 млн. евро.

Расчет денежного потока завода плит OSB представлен в табл. 1 и отражен на диаграмме 1.

Таблица 1

Расчет денежного потока завода плит OSB

	млн. евро									
Год	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Выручка	0	0	27	39	44	47	47	47	47	47
Производственные затраты	0	0	17,00	24	27	31	31	31	31	31
Капвложения	51,5	36,0	0,0							
Денежный поток	-51,5	-36,0	13,04	21,10	25,0	27,0	27,0	27,0	27,0	27,0

Диаграмма 1



Проектные риски

Мощность конкурентоспособного завода плит OSB составляет 300 000 – 350 000 м³/год. В связи с чем, объем внутреннего белорусского рынка не оправдывает организацию производства мирового масштаба, соответственно, возможности сбыта продукции нового предприятия будут ограничены. Полномасштабный завод плит OSB сможет выйти на белорусский рынок только при условии полного замещения внутренних поставок низкосортной лиственной фанеры.

Прочие риски зависят от цели и стратегии инвестиционного проекта, а также роли государства в решении жилищных вопросов населения.

Ориентированно-стружечные плиты почти сразу заняли прочные позиции на рынке строительных материалов, что дало мощный толчок дальнейшему развитию технологии и появлению новых видов продукции.

Ожидается, что в ближайшее время получат широкое распространение новые контрольно-измерительные системы, которые можно встраивать в производственную линию и которые измеряют физико-механические показатели готовой продукции в реальном режиме времени. Информация с таких устройств может фиксироваться, накапливаться и анализироваться, а также использоваться

общей системой управления технологическим процессом (АСУ ТП) для контроля и регулирования параметров процесса производства.

Кроме того, наблюдается постоянное повышение степени компьютеризации оборудования, причем на всех этапах производства. Оператору становится все проще менять и настраивать параметры производственного процесса, не снижая качества продукции на выходе и избегая простоев оборудования.

Понижение температуры сушки стружки, новые формулы связующего и совершенствование производственных вентиляционных систем сделают производство OSB полностью экологически безопасным.

Специалисты предсказывают OSB великое будущее. В Новой Зеландии есть экспериментальный завод, занимающийся разработками новых древесных композитов. Направление ориентированно-стружечных композитов там считается одним из наиболее перспективных. Уже сегодня разрабатывается технология производства древесных плит, у которых внутренний слой – это OSB, а внешние – МДФ.

Очень скоро новые ориентированно-стружечные материалы будут конкурировать со всеми известными нам конструкционными и неконструкционными плитными материалами из древесины.

Сравнение вариантов конструктивных решений по устройству перегородок из ПВХ и ячеистобетонных блоков

Голубова Н.А.

(научный руководитель – Валицкий С.В.)

Белорусский национальный технический университет

В соответствии с проектно-сметной документацией в помещении щитовой предусмотрена перегородка из ячеистых блоков стеновых 3 категории. Для ограждения помещений начальника цеха и инженерно-технических работников предусмотрена установка остекленных перегородок из ПВХ.

Для повышения эстетичности помещений рассматривается вариант устройства вместо перегородок из ячеистобетонных блоков остекленных перегородок из ПВХ. В то же время, поскольку финансирование реконструкции Минской ТЭЦ-5 осуществляется за счет средств бюджета, проектировщики согласны внести изменения в проектно-сметную документацию при условии снижения стоимости работ при изменении конструктивного решения. Таким образом, перед заказчиком встал вопрос сравнения стоимости комплекса строительных работ по устройству перегородок из ПВХ и из ячеистобетонных блоков.

В соответствии с устоявшейся практикой. при внесении изменений в утвержденную сметную документацию необходимо составить акт на дополнительные работы. на основании которого определяется экономия или перерасход средств при корректировке проекта. Акт на дополнительные работы составляется подрядчиком, согласовывается заказчиком и проектной организацией.

Стоимость возведения перегородок из ПВХ в базисном уровне составило 9649 руб., а перегородок из ячеистобетонных блоков - 10 084 руб. То есть, если в расчетах учесть косвенные затраты и

прибыль строительных организаций, то устройство перегородки из ПВХ становится экономически целесообразным.

Выполненный расчет убедительно показывает, хоть небольшую но все же эффективность внесения изменений в проектно-сметную документацию и убедил главного инженера проекта в целесообразности корректировки проекта.

Однако, заказчик, имеющий дело не только с базисными, но и с текущими ценами несколько лукавил, относительно полученной экономии бюджетных средств при замене конструкций перегородок. потому, что при выполнении работ соотношение затрат коренным образом трансформировалось (табл. 1)

Таблица 1

Расчет стоимости работ

Наименование статей	Стоимость по базовому проекту, руб.	Стоимость по новому проекту, руб.	Экономия (+), перерасход (-)
1	2	3	4
Заработная плата	2 091 952	862 404	1 229 548
Эксплуатация машин и мех-в всего: в т.ч.	259 782	6 260	253 522
Материалы с загот.-складскими: в т.ч.	18 688 354	35 745 262	-17 056 908
-заготовит.-складские расходы общестр.	428 607	744 405	-315 798
-заготовит.-складские расходы м/к	764	36 865	-36 101
-Материалы. в т.ч.	18 258 983	34 963 992	-16 705 009
Транспорт подрядчика	930 688	2 657 080	-1 726 392
Накладные расходы всего: в т.ч.	2 774 048	1 066 778	1 707 270
Плановые накопления всего: в т.ч.	1 563 555	601 444	962 111
ИТОГО строительных и иных специальных монтажных работ	26 342 921	40 939 228	-14 596 307

Окончание таблицы 1

1	2	3	4
Непредвиденные затраты	395 971	614 239	-218 268
ВСЕГО строительных и иных специальных монтажных работ	26 738 892	41 553 467	-14 814 575
Услуги генерального подрядчика	- 417 804	- 409 321	-8 483
ВСЕГО :	26 321 088	41 144 146	-14 823 058
ПРОЧИЕ ЗАТРАТЫ			
Премия за произв. результаты (от ЗП+ЗПмаш+НР*0,21585)	1 081 314	430 476	650 838
ИТОГО прочих затрат:	1 081 314	430 476	650 838
ВСЕГО С ПРОЧИМИ:	27 402 402	41 574 622	-14 172 220
РАСЧЕТ НАЛОГОВ И ОТЧИСЛЕНИЙ			
Фонд оплаты труда	4 599 850	1 818 387	2 781 463
Затраты по обяз.страхованию от несч.случаев на произв.и профзаболеваний	27 599	10 910	16 689
Объем работ для статистической отчетности	27 430 001	41 585 532	-14 155 531
Объем работ для налогообложения	27 430 001	41 585 532	-14 155 531
Отчисл. в республ.фонды (Прф)	1 750 851	2 654 396	-903 545
ВСЕГО НАЛОГОВ И ОТЧИСЛЕНИЙ:	1 778 450	2 665 306	-886 856
ИТОГО с налогами и отчислениями от выручки	29 180 852	44 239 928	-15 059 076
НДС 20%	5 836 170	8 847 986	-3 011 816
ИТОГО стоимость стр-ва с НДС	35 017 022	53 087 914	-18 070 892
ВСЕГО стоимость работ в текущих ценах	35 017 022	53 087 914	-18 070 892

Таким образом фактически из государственного бюджета было перечислено 53 087 914 вместо 35 017 022, предусмотренных первоначальным проектом.

Сравнивая затраты по работам отметим принципиально разную структуру затрат: более трудоемкие работы по устройству ячеистобетонных перегородок и высокоматериалоемкие работы по устройству перегородок из ПВХ.

Таким образом из нашего анализа можно сделать следующие выводы:

- Базисные цены не отражают реальной стоимости работ (затрат).
- Структура стоимости строительных работ включает множество видов затрат и рассмотрение отдельных составляющих не позволяет сделать вывод об эффективности работ в целом.
- Изменение отдельных статей затрат при переходе от базисного уровня цен к текущим может очень сильно отличаться: например, для нашего случая индекс на заработную плату составляет 1912,205, на материалы от 3079,834 до 6182,607 и может быть значительно выше, в зависимости от динамики цен на отдельные материалы. Индекс на накладные расходы 2120,832, а на плановые накопления всего 990,846.

Самое интересное, что изменение стоимости работ в текущих ценах имеет очень большую зависимость от индексов изменения стоимости, утверждаемых Минстройархитектуры. поэтому выполнение такого сравнительного анализа в другой временной период может дать прямо противоположный результат.

ЛИТЕРАТУРА

1. О порядке включения налогов и отчислений в акты сдачи-приемки выполненных работ: 01 апр. 2010 г. № 04-2-04/1130 // Консультант Плюс: Версия Проф. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр». – М., 2010

Новизна логистического подхода в управлении запасами

Мойсак О.И.

Белорусский национальный технический университет

За годы реформ строительная отрасль стала одной из немногих динамично развивающихся отраслей экономики. Однако за этот же период произошла определенная дезинтеграция хозяйственных связей между всеми участниками строительного комплекса. В этих условиях объективно возрастает значение логистической координации материальных, информационных и финансовых потоков, обеспечение согласованного во времени и пространстве процессов подготовки строительного производства, закупок, транспортировки, поставок и производственно-технологической комплектации на строящиеся объекты.

Новизна логистического подхода к управлению производством заключается в смене приоритетов в пользу усиления значимости деятельности по управлению материальными потоками и запасами. Перед строительным комплексом в наиболее острой форме стоят задачи выбора эффективных форм их приобретения и рационально использования.

Логистический подход предполагает такую организацию и управление материальными потоками, которая приводит к интеграции всех участников строительной отрасли. Материально-техническое снабжение и сбыт – это не сопутствующие производству, а вполне равноправные сферы деятельности, определяющие общую эффективность предприятия. Таким образом, требуется максимальная горизонтальная интеграция предприятий посредством логистической цепи «закупки – производство – сбыт», через которую проходят материальные и другие потоки. Процессы производства и распределения запасов необходимо изучать в единстве движения и использования.

Важной составной частью поиска эффективных решений в области материально-технического обеспечения является определение состава и характера деятельности хозяйственных структур, что требует построение рациональных логических решений.

По отношению к строительной фирме организационные структуры можно назвать внешними и внутренними. К внешним элементам организации материально-технического обеспечения строительной фирмы относятся организации, участвующие в материально-техническом обеспечении строительства, но не входящие в организационно-правовую структуру фирмы.

Среди основных элементов инфраструктуры внешнего контура материально-технического обеспечения можно выделить:

1) транспорт, который объединяет транспортные организации, обеспечивающие перемещение материально-технических ресурсов от места их производства к местам потребления;

2) связь, включая все предприятия связи, обеспечивающие информацией, необходимой для материально-технического обеспечения;

3) комплектация, как совокупность предприятий и организаций, которые осуществляют производственно-технологическую комплектацию строительства.

В составе внешних участников материально-технического обеспечения строительной фирмы выделяют государство, которое финансирует стройки, заказчики (негосударственные инвесторы, финансирующие стройку). Возможны и смешанные формы финансирования закупок – включая средства самой строительной организации, заемные средства банков и других организаций.

Логистическая система объединяет всех участников цепочки (поставщики сырья, материалов, полуфабрикатов, склады для хранения материалов, подрядчики, заказчики, инвесторы), по которой движется материальный поток в единое целое, в чем и заключается новизна логистического подхода.

В Республике Беларусь в настоящее время на рынке логистических услуг функционирует около 1200 юридических лиц и индивидуальных предпринимателей. В основном это узкофункциональные логистические посредники.

Логистический потенциал нашей страны, как считают эксперты, использован лишь на 25 – 30%. На улучшение ситуации в данной сфере направлена Программа развития логистической системы Республики Беларусь на период до 2015 г. [2].

Кроме того, для улучшения логистической среды необходимо развитие инфраструктуры. По оценкам экспертов, логистическими услугами в стране обеспечивается лишь 7 – 8% ВВП.

Так в целом, по оценкам экспертов, белорусский рынок логистических услуг растет, но незначительно – на 5 – 6% в год. При этом в сегменте транспортных и грузоперевалочных услуг темпы роста составляет от 2 до 5%, а в сегменте контрактной логистики – 10 – 15% в год.

В международной практике широкое развитие получил логистический аутсорсинг, который заключается в передаче части или всех логистических функций логистическим организациям или провайдерам логистических услуг.

В развитых странах широкое распространение получили 3PL и 4PL–провайдеры. Так 3PL–провайдеры оказывают клиентам комплекс логистических услуг. Представляя широкий спектр услуг, логистический провайдер становится тесно интегрированным партнером заказчика и обеспечивает функционирование важнейших звеньев цепи распределения фирмы, поэтому его работа с клиентами обычно строится на основе средне- и долгосрочных контрактов.

3PL–провайдеры – коммерческие организации, осуществляющие оказание услуг в сфере логистики, выполняющие отдельные операции или комплексные логистические функции (складирование, транспортировка, управление заказами, физическое распределение и пр.), а также осуществляющие интегрированное управление логистическими цепочками предприятия-клиента.

4PL–провайдер – представляет собой сочетание стратегического управления логистическими цепями оперативного управления вопросами реализации и выполнения стратегических решений, т.е. сочетает в себе функции консалтинговой компании и 3PL–провайдера.

Внедрение стройной системы современных логистических провайдеров позволит внедрить современные транспортно-логистические технологии, снизить транспортную составляющую в

конечной цене товара до 10–12%, а суммарные затраты товаропроизводителей на транспортно-логистические услуги на 10–30%.

По данным специалистов Европейской промышленной Ассоциации внедрение логистических методов управления запасами может обеспечить снижение уровня запасов на 30-50% и сократить время движения продукции на 25-45 % [1].

По мнению автора, дальнейшее развитие транспортно-логистической системы предполагает совершенствование планирования, реализации и контроля за материальными потоками. Данное направление позволит оптимизировать Республике Беларусь перемещение ресурсов и продукции на внутреннем и мировом рынке, а также интегрировать в мировую экономическую систему на основе принципов логистики.

ЛИТЕРАТУРА

1. Построение логистической системы в трансформирующейся экономике: монография/ Ф.Ф. Иванов, С.А. Пелих. – Минск: РИВШ, 2007.- 304 с.
2. Программа развития логистической системы Республики Беларусь на период до 2015 г., утв. Постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 29.08.2008г. №1249.

УДК 69:658.53

Горизонтально направленное бурение: современно, выгодно, экологично

Моргун Т.И., Кохович А.В.

(научный руководитель – О.С. Голубова)

Белорусский национальный технический университет

Современно. Горизонтально-направленное бурение – один из способов бестраншейной прокладки коммуникаций. Технология горизонтально-направленного бурения стала для Беларуси технологией XXI века в прямом смысле слова – она начала применяться в нашей стране лишь несколько лет назад, в начале нынешнего десятилетия.

тилетия. Между тем, в США метод горизонтального направленного бурения самая популярная на сегодня бестраншейная технология – активно используется с начала 70-х годов прошлого века, в Западной Европе – с середины 80-х годов. Безусловно, за годы существования горизонтально-направленного бурения в Беларуси некоторый прогресс был достигнут и выполненные за год проекты уже исчисляются не единицами, а десятками, однако до широкого внедрения бестраншейных технологий в нашей стране еще далеко – абсолютное большинство работ выполняются по старинке, методом открытой разработки.

Между тем, в Европе бестраншейные технологии уже вытесняют пока привычные нам работы открытым способом. В ряде западных стран до 95 % объема работ по прокладке и реконструкции подземных коммуникаций производится бестраншейным способом, а прокладка инженерных коммуникаций открытым способом в ряде городов запрещена или серьезно ограничена.

Если же говорить о Беларуси, то ситуация складывается и вовсе удручающая – специалистов, работающих по столь сложной технологии приходится обучать либо самим компаниям – операторам горизонтально-направленного бурения, либо отправлять их на подготовку и переподготовку за рубеж.

Приходится констатировать, что, несмотря на наличие в Беларуси новых бестраншейных технологий, их распространение, по сравнению с ближним и дальним зарубежьем, невелико и спрос невысок. Это, безусловно, тормозит их развитие в нашей стране. При этом основная проблема заключается, в основном, в слабой информированности потенциальных заказчиков. Многие проектировщики и руководители строительных и ремонтных организаций даже не знают, что в Беларуси существуют современные бестраншейные технологии.

Выгодно. В настоящее время проекты в рамках Государственных программ (Чистая вода, Государственная программа возрождения и развития села), работы по реконструкции и строительству инженерных сетей продолжают выполняться, однако в нынешних обстоятельствах заказчики вынуждены максимально сокращать издержки и время выполнения работ. Безусловно, в сложившейся ситуации предложения компаний операторов горизонтально-направленного

бурения и других бестраншейных технологий выглядят особенно привлекательно, так как стоимость выполнения работ при использовании горизонтально-направленного бурения снижается, в среднем, на 30 %, а временные затраты, в зависимости от сопутствующих обстоятельств, сокращаются в 2–15 раз.

Для промышленных предприятий необходимость приостанавливать производство на время выполнения работ является одной из основных проблем – каждый день простоя обходится предприятию очень дорого. И в этой ситуации реконструкция и модернизация инженерных коммуникаций с помощью бестраншейных технологий является оптимальным вариантом, поскольку может проводиться даже без краткосрочной остановки производства. Безусловно, использование бестраншейных технологий позволит значительно сократить время работ и их стоимость, что снизит расходы предприятий и бюджета.

Еще одним тормозом развития бестраншейных технологий является фактическое отсутствие государственных расценок, а также строительных норм в Беларуси. При расчете сметной стоимости работ по бестраншейной прокладке трубопроводов выгоднее применять индивидуальные ресурсно-сметные нормы по сравнению с типовыми, так как в типовых расценках предусмотрены расходы на выполнение работ с применением устаревших технологий, что приводит к увеличению стоимости строительных работ.

Нами были проанализированы расчеты сметной стоимости работ в ценах на декабрь 2010 года по бестраншейной прокладке кольцевого водопровода около здания суда Первомайского района г. Минска по ул. Ф.Скорины составленные с применением сборников ресурсно-сметных норм и с применением индивидуальных ресурсно-сметных норм на бестраншейную прокладку трубопроводов с применением самоходного комплекса «Vermeer Navigator D100x120».

Таким образом, применение современных технологий позволяет сэкономить 20 % денежных средств, в 5,7 раз сокращаются трудозатраты рабочих и в 13,2 раза сокращается время работы машин и механизмов. В результате в 6,5 раз снижаются суммы накладных расходов и плановых накоплений, так как эти затраты исчисляются от суммы заработной платы рабочих-строителей и машинистов. Вследствие снижения затрат на оплату труда уменьшаются суммы

налогов, уплачиваемых от фонда заработной платы (ФСЗН и страховой взнос).

Таблица 1

Сравнение сметной стоимости работ
в ценах на декабрь 2010 года (тыс.руб.)

Показатели	РСН	ИРСН	Экономия / перерасход
Суммарная стоимость работ, тыс. руб.	382 220,5	308 786,1	76 434,4
в том числе:			
–заработная плата рабочих	15 025,8	2 773,0	12 252,8
–затраты на эксплуатацию машин и механизмов	144 169,2	166 971,8	-22 802,6
–стоимость материальных ре- сурсов	56 406,2	72 597,5	-16 191,3
Трудозатраты рабочих чел-час	3 378	592	2 786
Трудозатраты машинистов чел/час	2 685	202	2 483

Таким образом, применение современных технологий позволяет сэкономить 20 % денежных средств, в 5,7 раз сокращаются трудозатраты рабочих и в 13,2 раза сокращается время работы машин и механизмов. В результате в 6,5 раз снижаются суммы накладных расходов и плановых накоплений, так как эти затраты исчисляются от суммы заработной платы рабочих-строителей и машинистов. Вследствие снижения затрат на оплату труда уменьшаются суммы налогов, уплачиваемых от фонда заработной платы (ФСЗН и страховой взнос).

Экологично. Традиционные методы работы в пределах населенных мест приводят к нарушению традиционно складывающихся антропогенезированных экосистем. Законодательство Республики Беларусь устанавливает достаточно жесткие требования по ответственности за повреждение объектов растительного мира, которым часто сопровождается проведение работ традиционным способом. Бестраншейные технологии с технической точки зрения позволяют избежать временных потерь на согласование необходимых доку-

ментов как минимум, либо вообще исключить необходимость сноса объектов растительного мира в местах прокладки сетей трубопроводов, тем самым удешевить стоимость строительства за счет снижения непроизводственных затрат.

С экологической точки зрения бестраншейные технологии позволяют минимизировать повреждение объектов растительного мира, тем самым служат для поддержания структуры существующих экосистем в пределах, не превышающих ее возможности к самовосстановлению.

Резюме. Перспективы для развития бестраншейных технологий в Беларуси есть и они весьма привлекательны. И в этой ситуации важно максимально проинформировать заинтересованных лиц о возможностях и выгоде бестраншейных технологий. Поэтому необходима организация региональных мероприятий по информированию потенциальных заказчиков. Возможно, оптимальным вариантом в сложившейся ситуации было бы создание белорусской ассоциации бестраншейных технологий. Целесообразно было бы также разработать технические нормативные акты по бестраншейной прокладке труб методом горизонтально-направленного бурения и совершенствовать ресурсно-сметные нормы, которые бы учитывали возможности современных технологий и реальные затраты денежных средств и времени выполнения работ.

У нас есть шанс совершить прорыв во внедрении технологии и его необходимо использовать.

Отдельные аспекты отражения фактических затрат в строительных организациях

Пахоменко Н.А., Пянко Н.В.

(научный руководитель – Мойсак О.И.)

Белорусский национальный технический университет

Под себестоимостью строительно-монтажных работ понимаются выраженные в денежной форме затраты на выполняемые собственными силами работы, связанные с использованием в процессе стро-

ительного производства материальных, трудовых, природных и иных ресурсов, основных фондов, других затрат на производство и реализацию, а также налогов, отчислений и платежей, относимых согласно действующему законодательству на себестоимость продукции (работ, услуг).

Целью определения себестоимости строительно-монтажных работ является своевременное, полное, и достоверное отражение фактических затрат, связанных с производством и сдачей этих работ заказчику, по видам и объектам строительства, выявление отклонений от применяемых норм, контроль за использованием материальных, трудовых, денежных ресурсов и определение размера налогооблагаемой прибыли.

В строительстве различают сметную, плановую и фактическую себестоимость.

Сметная (нормативная) себестоимость отражает затраты, определяемые сметными расчетами исходя из принятых сметных нормативов и может быть представлена в виде:

$$ССМ = СМ + СЭММ + СОЗП + СНР,$$

где СМ, СЭММ, СОЗП – соответственно стоимость строительных материалов, изделий и конструкций, затрат на эксплуатацию строительных машин и механизмов и сумма основной заработной платы рабочих, руб.

СНР – сумма накладных расходов, принятых согласно установленным нормативам, руб.;

Из формулы видно, что сметная себестоимость включает 4 статьи затрат:

1. Сметная стоимость строительных материалов, изделий и конструкций.
2. Сметная стоимость затрат на эксплуатацию машин и механизмов.
3. Основная заработная плата рабочих
4. Накладные расходы.

Сметная себестоимость является базой для расчета плановой себестоимости и позволяет определить нормативный уровень затрат.

Плановая себестоимость – это планируемые затраты на выполнение строительно-монтажных работ, определяемые с учетом принятых для конкретного объекта организационно-технических реше-

ний, направленных на снижение себестоимости. Она устанавливается на основе технико-экономических расчетов с учетом реальных условий производства.

$$\text{СПЛ} = \text{ССМ} - \Delta\text{СПЛ},$$

где $\Delta\text{СПЛ}$ – задание по снижению себестоимости (устанавливаются соответствующими плановыми расчетами или может приниматься в % от себестоимости, руб.)

Планирование себестоимости ведется строительной организацией самостоятельно.

Формирование сметной себестоимости на предприятиях - функция сметных отделов. Задача же бухгалтерии – отражение фактических затрат, понесенных строительной организации при осуществлении хозяйственной деятельности. Фактическая себестоимость складывается из фактических затрат строительной организации на выполнение работ. Она рассчитывается по отчетным данным бухгалтерского учета и позволяет вести контроль за использованием материальных, трудовых и финансовых ресурсов, израсходованных на выполнение работ.

$$\text{СФ} = \text{СЗП} + \text{СЭММ} + \text{СМ} + \text{СНР} + \text{СПР} + \text{СНАЛ}$$

До 27 ноября 2010 года при отнесении конкретных затрат на себестоимость продукции организации руководствовались Основными положениями по составу затрат, включаемых в себестоимость продукции (работ, услуг), утвержденными постановлением Минэкономики, Минфина и Минтруда и соцзащиты РБ от 30.10.2008 №210/161/151 (постановлением Минэкономики, Минфина и Минтруда и соцзащиты РБ от 20.10.2010 №145/114/149).

Основными положениями предусматривалось, что перечень статей затрат, их состав и методы распределения по видам продукции (работ, услуг), а также порядок оценки остатков незавершенного производства определяются методическими рекомендациями по вопросам планирования, учета и калькулирования себестоимости продукции (работ, услуг) с учетом характера и структуры производства.

С 27 ноября 2010 года данные Положения утратили силу.

В настоящее время действует Инструкция по бухгалтерскому учету №182 «Расходы организации», утвержденная постановлением Министерства финансов РБ от 26.12.2003. Она определяет правила

организации и ведения бухгалтерского учета коммерческими и некоммерческими субъектами хозяйствования. Согласно Инструкции затраты – это стоимостная оценка ресурсов, потребленных организацией в процессе производства и реализации товаров, продукции, работ, услуг.

Для целей бухгалтерского учета расходы делятся на расходы по видам деятельности, операционные, внереализационные расходы. В свою очередь расходы по видам деятельности включают затраты, формирующие: себестоимость реализованных товаров, продукции, работ, услуг; общепроизводственные и (или) общехозяйственные расходы; расходы на реализацию товаров, продукции, работ, услуг.

Согласно ст. 130 Особенной части Налогового кодекса затраты по производству и реализации товаров (работ, услуг), имущественных прав, учитываемые при налогообложении, представляют стоимостную оценку, используемых в процессе производства и реализации товаров (работ, услуги), имущественных прав, природных ресурсов, сырья, материалов, топлива, энергии, основных средств, нематериальных активов, трудовых ресурсов и иных расходов на их производство и реализацию, отражаемых в бухгалтерском учете.

Как видно из определения оба эти документа имеют существенный недостаток: они содержат лишь общие понятия относительно затрат организации и не содержат конкретного, т.е. подетального перечня затрат. Перечень затрат, не учитываемых при налогообложении, приведен в ст. 131 Налогового кодекса. Зачастую сложно определить прямую связь расходов с осуществляемой деятельностью организации. В настоящее время четкая граница между учитываемыми и не учитываемыми при налогообложении затратами отсутствует.

В связи с этим с 1 января 2011 года должны были появиться методические рекомендации по формированию состава затрат, включаемых в себестоимость продукции (работ, услуг). Однако, они так и не были разработаны.

Сегодня каждое предприятие должно самостоятельно принимать решение о включении в с/с тех или иных затрат, что в свою очередь влияет на базу для налогообложения. Необходимо придерживаться позиции, что не все расходы, которые прямо не перечислены в законодательстве, учитывают при налогообложении.

Организация может отразить отдельные аспекты отражения затрат в учетной политике при ее формировании на 2011 г.

Либо издать приказ, или иной аналогичный внутренний документ, в котором бы говорилось, что данные расходы осуществлены в производственных целях, чтобы обосновано включить их в затраты. Возможно указать в приказе, что организация руководствуется отменными Основными Положениями по составу затрат либо разработать свой примерный перечень.

В завершении хотелось бы отметить, что порядок отражения фактических затрат на счетах бухгалтерского учета влияет на базу для налогообложения, финансовые результаты и в конечном счете на финансовое состояние организации.

УДК 005.334.4:005.521

Этапы кризис-прогнозирования

Протасеня Ю.Е.

(научный руководитель – Водоносова Т.Н.)

Белорусский национальный технический университет

Диагностика финансового состояния предприятия позволяет получить достоверную и качественную информацию о реальных возможностях и состоянии предприятия. Предприятие с хорошо поставленной аналитической системой способно заранее распознать надвигающийся кризис и распознать другие фазы жизненного цикла предприятия. С помощью финансового анализа можно найти уязвимые места в экономике предприятия и предложить эффективные решения по выходу из сложившегося положения. Однако проведение анализа финансового состояния предприятия чрезвычайно трудоёмкий и длительный процесс, который может успешно проводить только опытный аналитик. Проведение глубокого финансового анализа возможно лишь в системе управления предприятием, поскольку внешние контрагенты имеют ограниченный доступ к документации предприятия.

В условиях ограниченности исходных данных контрагенты используют различные кризис-прогнозные модели, позволяющие разделяющих положение предприятия на удовлетворительное и неудо-

влетворительное. Однако полностью полагаться на результаты кризис-прогнозных моделей нельзя – они представляют собой экспресс-анализ финансового состояния, вспомогательное средство для анализа предприятия.

Существует большое число кризис-прогнозных моделей, однако ни одна из них не является универсальной, поскольку прогнозируется финансовое состояние предприятия лишь с определенной степенью вероятности. Актуальной проблемой является корректировка моделей с учетом региональных и отраслевых особенностей Республики Беларусь, а также разработка новых моделей прогнозирования вероятности банкротства.

Использованию зарубежных моделей на белорусских предприятиях препятствуют: нестабильность нормативной базы банкротства белорусских предприятий; неразвитость вторичного рынка ценных бумаг, отсутствие информации о рыночной стоимости акций предприятий; неразвитость фондового рынка; низкая деловая активность; получение большинства расчетных моделей в условиях развитой рыночной экономики; высокая чувствительность к искажению исходных данных как по субъективным, так и по объективным; неучтенные финансовые потоки; проблема обеспечения связанности и непротиворечивости различных показателей; влияния на факт признания предприятия банкротом многих факторов, не поддающихся учету.

Докажем на примере российской модели Давыдовой и Беликова ($R = 8,38k_1 + k_2 + 0,054k_3 + 0,63k_4$) важность дифференцирования кризис-прогнозных моделей по отраслям экономики.

Разрабатывая свою модель, Давыдова и Беликов при расчете коэффициентов приведения отталкивались от среднего значения факторов по торговым предприятиям (табл. 1).

Таблица 1

Определение коэффициентов приведения Давыдовой и Беликовым

Фактор	Среднее значение фактора	Коэффициент приведения
x1	0,01109198	8,38
x2	0,090673	1
x3	1,685214	0,054
x4	0,143342	0,63

Для определения отраслевых особенностей строительных предприятий РБ проведем расчет средних значений факторов по данным девяти строительных предприятий (табл. 2).

Таблица 2

Среднее значение факторов девяти строительных предприятий Республики Беларусь

Фактор	Среднее значение фактора
x1	0,754542452
x2	0,303246
x3	3,596291
x4	0,052831

Сравнивая среднее значение факторов в табл. 1 и табл. 2, заметим существенные отличия в расчетных показателях по торговым и строительным предприятиям. Это обусловлено значительными отличиями доли оборотного капитала в активе, незначительным уровнем собственного капитала в общей сумме капитала строительных организаций, различиями учетной политики в оценке выручки и капитала предприятия, существенным отличием в уровнях рентабельности. Следовательно, отраслевой признак играет существенную роль при выборе кризис-прогнозной модели.

Исходя из вышесказанного, оптимальными кризис-прогнозными моделями для Республики Беларусь должны быть модели, разработанные на основе выборки белорусских предприятий соответствующей отрасли.

Рассмотрим методику разработки кризис-прогнозных моделей и определим, что препятствует разработке отечественных кризис-прогнозных моделей. За основу примем схему российского экономиста В.А. Журова по проведению экономического исследования, связанного с прогнозированием банкротства (рис. 1).



Рис. 1 – Схема экономического исследования, связанного с прогнозированием банкротства

Процедура разработки кризис-прогнозной модели представляет собой сложный и многоэтапный процесс, состоящий из следующих этапов (рис. 2):

1. Информационный этап – формирование исходной выборки из ретроспективных финансовых данных предприятий.

2. Этап структурирования – разбиение сформированной совокупности исходных данных на обучающую и экзаменующую выборки. Первая используется для параметризации и идентификации, вторая – для верификации результатов прогнозирования.

3. Этап параметризации – определение ключевых показателей, характеризующих текущее финансовое состояние предприятия и позволяющих решить задачу прогнозирования банкротства.

4. Этап идентификации – оценка связи между ключевыми показателями и вероятностью банкротства путем создания модели прогнозирования, а также определение ее нормативных (пороговых, критических) значений.

5. Этап верификации (перепроверки) – оценка точности полученных инструментов прогнозирования путем сопоставления прогнозных и фактических значений из экзаменующей выборки.

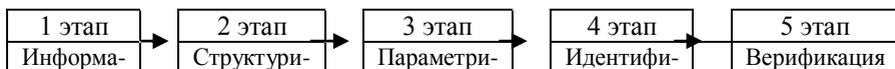




Рис. 2 – Этапы разработки кризис-прогнозной модели

Наибольшую сложность представляют собой первый и третий этапы: отсутствие в Республике Беларусь статистических материалов по организациям-банкротам затрудняет создание новой модели и корректировку существующих методик кризисного прогнозирования с учетом белорусских экономических условий и определение наиболее важных ключевых показателей.

Рассмотренный сравнительный анализ средних значений факторов позволяет сделать вывод о том, что при разработке белорусских кризис-прогнозных моделей необходимо учитывать отраслевые особенности. Препятствием в формировании рекомендаций по созданию новой модели является отсутствие статистических данных по организациям-банкротам и сложность в определении ключевых факторов.

Экспресс-анализ деятельности предприятия

Бычик О.В., Саевич Н.В.

(научный руководитель – Водоносова Т.Н.)

Белорусский национальный технический университет

В условиях современной экономики, нестабильного положения большинства предприятий требуются большая гибкость и оперативность в управлении производством, умение маневрировать ресурсами и эффективно их использовать, в связи с чем возрастает значение экономического анализа. Экономический анализ является необходимым средством изучения экономики предприятий, а также является составной частью новых методов управления и планирования. Все формы экономического анализа призваны способствовать повышению эффективности общественного производства, росту производительности труда, улучшению использования основных производственных фондов и оборотных средств, осуществлению режима экономии, подготовке и принятию обоснованных решений по повышению качества всей работы предприятий строительной отрасли.

Качество работы характеризуется конечным результатом производственно-хозяйственной деятельности, охватывающим как четкую организацию производства, рациональное использование мощностей, ритмичность работы, соблюдение технологической дисциплины, экономное расходование ресурсов, так и обеспечение высокой дисциплины и активности работников предприятий строительной отрасли.

Экономический анализ должен содействовать решению задач по повышению качества всей работы, эффективному использованию резервов и увеличению производственных возможностей строительных организаций.

В качестве объекта анализа принято предприятие КУП «Минскоблдорстрой» – «ДРСУ-167». Эту организацию можно охарактеризовать с помощью системы технико-экономических показателей.

Таблица 1

Технико-экономические показатели

Наименование ТЭП	Значения в тек. ценах		Отклонения	
	2009	2010	Δ	I_q
Объемы СМР	9439	10106	667	1,07
Числ-ть ср.спис.	166	162	-4	0,98
ФОТ	2449,5	2527	77,8	1,032
Ср.год. ст-ть ОПФ	332035	333514	1479	1,004
Акт. часть ОПФ	9097,1	4815,07	-4282,03	0,529
Ср.спис. число машин и механизмов	50	49	-1	0,98
Мат. затраты	4418	5214,8	796,8	1,18
Полная с/с	9128	9711	583	1,06
Прибыль сумм.	324	248	-76	0,77

Таблица представляет выборку технико-экономических показателей. Из основных документов отчетности предприятия в ходе анализа мы преобразовываем исходный набор характеристик в систему технико-экономических показателей, состоящую из 30 основных показателей (в дальнейшем – система ТЭП). Все формы отчетности позволяют произвести комплексный анализ работы предприятия только в том случае, когда они собраны вместе; поскольку каждая из них несет только часть необходимой для аналитика информации, позволяющей построить полную картину работы предприятия. Система оценивается в порядке перехода от общих характеристик к частным. Прежде всего оценим динамику присутствия предприятия на рынке работ и услуг. В отчетном году по сравнению с базовым в организации объемы работ увеличились ($I_v = 1,070674$). Видно, что количество материалов также увеличилось ($I_{\text{мат-лов}} = 1,180358$), что может свидетельствовать о преобладании положительной динамики. И при этом количество работающих снижается ($I_{\text{числ}} = 0,975904$). Можно предположить, что работы стали более материалоемкими. Таким образом, по сравнению с базовым годом присутствие фирмы на рынке увеличилось. Затем оцениваем характер управления ресурсами предприятия. В отношении использования ресурсов преимущественно применяют-

ся интенсивные методы: сокращается количество рабочих $I_{\text{числ}} = 0,975904$ и в то же время увеличивается количество рабочих дней в году $I_{\text{д}} = 1,007843$ и продолжительность рабочего дня $I_{\text{т}} = 1,007843$. Однако качественные показатели ресурсов растут быстрее количественных. Аналогичная картина по другим видам ресурсов, т.е. преобладает интенсивная стратегия управления ресурсами. И, наконец, рассмотрим соблюдение основных макроэкономических пропорций:

а) «золотое правило экономики»: $I_{\text{пб}} > I_{\text{в}} > I_{\text{ак}} > 1$ ($1,270410 > 1,070674 > 1,004754 > 1$). Говоря о привлекательности фирмы для внешнего капитала, следует отметить следующее. Организация увеличивает свои масштабы присутствия на рынке СМР. Так как правило выполняется это означает, что ресурсы используются эффективно, так как прибыль растет, то можно сказать, что ресурсы используются «жестко». Также темпы увеличения объемов работ выше темпов увеличения капитала, что свидетельствует о высокой оборачиваемости капитала и росте его отдачи, т.е. капитал работает и создаются условия для его восстановления и расширения.

б) ресурсная пропорция: $I_{\text{числ}} < I_{\text{выр. годовой}}$ ($0,975904 < 1,097110$). Трудовые ресурсы используются эффективно, так как выработка растет, а численность работающих снижается. $I_{\text{ФОТ}} < I_{\text{з/п отдачи}}$ ($1,031771 < 0,867749$). Данная пропорция не соблюдается; рост ФОТ на фоне снижения численности. $I_{\text{ОПФ}} < I_{\text{фондоотдача}}$ ($1,004454 < 0,891348$). При увеличении количества ОПФ их фондоотдача растет медленнее, т. е. ОПФ используется неэффективно. $I_{\text{кол. машин}} < I_{\text{выработка машин}}$ ($0,980000 < 1,092524$). Эффективное использование машин и механизмов, так как выработка растет при том, что количество машин уменьшается. $I_{\text{мат. затрат}} < I_{\text{мат. отдачи}}$ ($1,180358 < 0,758514$). Отрицательная динамика роста материальных затрат.

в) соотношение производительности труда и заработной платы: $I_{\text{среднегодовая з/п}} < I_{\text{выработки годовая}}$ ($1,057247 < 1,09711$). Система оплаты труда на фирме подобрана рационально, то есть заработная плата растет медленнее, чем выработка. Здесь присутствует 2 положительных момента: у работника есть стимул к труду и доминанта интересов собственника.

г) давление налогового пресса: $I_{\text{Пр бал}} < I_{\text{Пр от реал}}$ ($0,765248 < 1,270410$). Рациональное обращение предприятия с налоговым инструментарием.

В целом фирма работает эффективно, т.к. соблюдаются основные макроэкономические пропорции, но имеет место и ряд нарушений – падение зарплатоотдачи, нарушения в использовании основных средств и материальных ресурсов. И эти моменты в ходе анализа должны быть детализированы. Предприятие снижает количество рабочих мест и увеличивает заработную плату, при этом выработка растет быстрее, чем зарплата. Фирма привлекательна для внешнего капитала и для трудовых ресурсов.

От обеспеченности предприятия трудовыми ресурсами и от эффективности их использования зависят объем и своевременность выполнения всех работ, эффективность использования машин, механизмов и как результат объем производства продукции, ее себестоимость, прибыль и ряд других экономических показателей.

Проведенный анализ технико-экономических показателей и основных макроэкономических соотношений позволил сделать вывод о том, что предприятие в целом эффективно использует имеющиеся в своем распоряжении ресурсы, что видно по росту объема выполненных работ и, как следствие, увеличению прибыли от СМР. Исходя из этого, можно говорить, что организация представляет интерес для инвесторов.

ЛСТК – миф или осмысленная реальность

Сенькевич А.С., Конаш К.В.

(научный руководитель – Маляренко А.В.)

Белорусский национальный технический университет

За последние несколько десятилетий строительная отрасль шагнула далеко вперед. Ежедневно по всему миру разрабатываются сотни и даже тысячи технологий, направленных на снижение материалоёмкости, затрат на строительство, на нахождение путей экономии материалов и ресурсов, а также на повышение прочностных свойств, энергоэффективности и внешних качеств используемых

материалов и технологий. Одной из таких технологий, развивающейся на протяжении полувека, является технология легких стальных тонкостенных конструкций.

Лёгкие стальные тонкостенные конструкции (сокращённо ЛСТК) – современная технология строительства быстровозводимых жилых зданий малой и средней этажности. Под ЛСТК обычно понимают технологию проектирования и строительства на основе стального каркаса с использованием термопрофилей и профилей общего назначения. В Беларуси эта технология получила развитие относительно недавно, несмотря на то, что была впервые применена около 50-ти лет назад в Северной Америке (Канада). Вслед за Америкой технология стала распространяться в Европе. В Японии металлические здания занимают 12–14 % малоэтажного строительства, в Германии – 8 %, в Швеции – 6 %, в Германии и Финляндии – 1–2 %. В России эта доля составляет порядка 0,1%.

В качестве основного фактора развития ЛСТК, как уже говорилось, можно назвать возможность промышленного массового производства стальных профилей и доступность основного применяемого материала. В настоящий момент распространение и развитие в мире технологии ЛСТК определяется главным образом низкой стоимостью строительства с ее применением и сроками строительства по данной технологии.

Как любая технология, технология ЛСТК имеет свои особенности, преимущества и недостатки. Легкие стальные тонкостенные конструкции характеризуют следующие отличительные особенности:

- ✓ малые сроки проектирования и строительства;
- ✓ использование легких фундаментов;
- ✓ отсутствие необходимости привлечения тяжелой строительной техники;
- ✓ возможность гибкой планировки внутреннего пространства и др.

Высокая степень надежности строений из ЛСТК обеспечивается стабильностью размеров стальных профилей, которые не подвержены влиянию биологических и влажностно-температурных процессов. Время жизни зданий определяется в основном сроком

службы металлокаркаса, плитных материалов обшивки и утеплителя.

Особенности технологии ЛСТК определяют ее достоинства:

✓ исключительно высокая скорость строительства - конструкции зданий могут изготавливаться на специализированном производстве конвейерным способом (80% каркасных конструкций собираются до доставки на объект), а на строительной площадке происходит только монтаж;

✓ чистота и безопасность на строительном объекте - уменьшение количества металлолома, ненужных материалов и затрат на утилизацию;

✓ легковесность и высокая прочность - снижение затрат на изготовление фундамента, возможность повышения этажности существующих зданий и создания скатных эксплуатируемых кровель на них;

✓ высокие эксплуатационные характеристики пожаробезопасности, удобства монтажа и энергоэффективности - конструкции из невоспламеняемой оцинкованной стали, высокая эффективность энергопотребления;

✓ долговечность и надежность – металлоконструкции отличаются высокой надежностью и долговечностью, воплщая в строительстве лучшие качества металла. Надежность и эластичность ЛСТК позволяет создавать безопасные конструкции;

✓ абсолютная точность внутренних стен, перегородок, потолков может быть оценена теми, кто видел кирпичные стены перед «выравниванием» раствором или дополнительной системой сухой штукатурки;

✓ повышение мобильности работы на объекте – для монтажа требуется меньшее количество рабочих, и меньшие площади для складирования материалов;

✓ многовариантность отделки фасадов – практически все фасадные решения базируются на принципе «вентилируемого фасада»;

✓ соответствие возможностям малого и среднего бизнеса по капиталоемкости и технологичности;

экологичность применяемых при строительстве материалов, технологических процессов производства конструкций ЛСТК.

К «относительным» недостаткам технологии можно отнести:

✓ «тонкую стену» – у большинства потребителей возникает мнение, что её можно легко пробить или что она не обладает достаточной теплоизоляцией;

✓ низкий срок службы по сравнению с зданиями из камня и кирпича, при условии использования для производства термопрофиля из оцинкованной стали общего назначения ($Zn < 120$ г/кв.м.) – данный недостаток сводится к минимуму, если в качестве сырья использовать оцинкованную сталь первого класса покрытия ($Zn > 275$ г/кв.м.);

✓ менталитет народа и прежде всего государства;

✓ чрезмерное непостоянство цены на металл и зависимость от импорта этого самого металла;

✓ отсутствие должной нормативной базы по данной технологии.

В соответствии с основными положениями проекта программы социально-экономического развития Республики Беларусь на 2011-2015 годы основными путями развития строительной отрасли являются снижение стоимости и гарантия качества строительства, массовое строительство доступного, комфортного и энергоэффективного жилья.

Цитирую данный проект: «В предстоящем пятилетии должны быть решены задачи по снижению материало- и энергопотребления при строительстве и эксплуатации зданий и сооружений, сокращению продолжительности инвестиционно-строительного цикла, развитию современных производств строительных материалов и изделий, инженерной и социальной инфраструктуры».

Основными направлениями реализации данных задач являются:

✓ проектирование и строительство современных экологически безопасных зданий и сооружений;

✓ разработка и внедрение технологий для производства в соответствии с европейскими требованиями конкурентоспособных строительных материалов, обеспечивающих экономию материальных и энергетических ресурсов;

✓ расширение индивидуального жилищного строительства, в том числе развитие малоэтажного домостроения;

- ✓ насыщение внутреннего рынка республики строительными материалами отечественного производства;
- ✓ наращивание экспортного потенциала и увеличение производства импортозамещающей продукции.

Должный анализ и массовость внедрения технологии ЛСТК могут существенно повлиять на развитие строительной отрасли и государства в целом благодаря рассмотренным выше особенностям и преимуществам в сравнении с другими технологиями.

Проанализировав технологические и экономические аспекты технологии можно выделить следующие перспективные направления внедрения:

- малоэтажное и среднеэтажное строительство – актуальное направление для развития малых и средних городов, а также городов-спутников;
- надстройка этажей в уже эксплуатируемых зданиях;
- комбинированное строительство – применение нескольких технологий строительства для одного объекта с целью оптимизации технологических, эстетических и экономических показателей (прочности конструкций, внешнего облика здания, экономии материальных и трудовых затрат, энергоэффективности и др.);

ЛИТЕРАТУРА

1. <http://www.genesisworldwide.com/>
2. Строительство по технологии ЛСТК. [Электронный ресурс], Режим доступа: http://www.gidroizolstroy.by/bilding/fast_bilding/. Дата доступа: 15.02.11.
3. *Абрамсон Ю.* Инженерно-экономические предложения по совершенствованию практики малоэтажного строительства в России // ЖКХ и строительство. – 2008. – № 3, 4. – С.16–25.
4. *Каталонская М.А.* Металлостроение: «все отложенные возможности станут реальностью» // Стройметалл. – 2009. – №5 (13). – С. 2–5.

УДК 69:658.53

Сравнение упрощенной и общей системы налогообложения

Усович О.В.

(научный руководитель – Голубова О.С.)

Белорусский национальный технический университет

Законодательство сегодня значительно расширило возможности налогоплательщиков при выборе системы налогообложения.

Из существующих систем наибольший интерес среди субъектов малого предпринимательства вызывает упрощенная система налогообложения. Она позволяет сэкономить время на ведение бухгалтерского учета, а при правильном выборе ставки налогообложения можно значительно сэкономить на налогах.

Упрощённая система налогообложения (УСН) – это специальный налоговый режим, направленный на снижение налоговой нагрузки на субъекты малого и среднего бизнеса, а также облегчения и упрощения ведения налогового и бухгалтерского учёта.

Порядок применения УСН регулируется гл. 34 раздела 7 Особенной части Налогового Кодекса РБ.

Варианты применения УСН могут быть следующие:

1) 6% от валовой выручки + НДС («базовый» вариант – подходит для всех, кто может применять УСН);

2) 8% от валовой выручки.

Основное отличие УСН в том, что налоговой базой для её применения признается валовая выручка организации или индивидуального предпринимателя (либо валовый доход для организаций розничной торговли и общественного питания).

В течение года нельзя изменять налоговую базу для применения УСН (например, перейти с применения ставки 8 % на ставку 6 %), но можно перейти на общеустановленную систему налогообложения. Организации и индивидуальные предприниматели, перешедшие на общий порядок налогообложения в текущем календарном году, не вправе в следующем календарном году перейти на упрощенную систему.

Ряд налогов и платежей уплачивается при применении любой системы, поэтому их в расчет можно не принимать: таможенные налоги (сборы); госпошлина; оффшорный и гербовый сборы; налог на прибыль от реализации (погашения) ценных бумаг, при условии ведения раздельного учета выручки и затрат; налог на приобретение автомобильных транспортных средств; платежи в ФСЗН; налог на недвижимость, не используемую в предпринимательской деятельности; платежи за землю и налог на недвижимость для некоммерческих организаций.

При общей системе налогообложения юридические лица уплачивают следующие налоги, сборы и иные обязательные платежи : налог на добавленную стоимость – НДС, ставка 20% от оборота по реализации товаров, работ или услуг; налог на прибыль, ставка 24% от налогооблагаемой прибыли; страховые взносы на обязательное социальное страхование наёмных работников, ставка 34% от фонда оплаты труда; обязательное страхование от несчастных случаев на производстве, ставка 0,6% от фонда оплаты труда.

Кроме того, если это требует законодательство РБ: налог на недвижимость; земельный налог; акцизы; экологический налог; налог за добычу (изъятие) природных ресурсов; оффшорный сбор; гербовый сбор и другие налоги.

Для выбора между УСН и общей системой налогообложения следует просчитать планируемые затраты по деятельности и размер предполагаемой выручки от основной деятельности. На примере расчета текущей стоимости работ с применением разных систем налогообложения, можно выбрать наиболее оптимальную и менее из них. За основу была взята расценка для работ Е8-15-301 (Кладка стен из кирпича керамического при высоте этажа до 4 м).

Таблица 1

Сравнение сметной стоимости работ по разным системам налогообложения (тыс.руб.)

Показатели	Данные для расчета	Системы налогообложения		
		Упрощенная система налогообложения "без НДС" (8% с выручки)	Упрощенная система налогообложения "с НДС" (6% с выручки + НДС 20%)	Общая система налогообложения (НДС 20%)
1	2	3	4	5
Всего СМР	6 673 801	6 673 801	6 673 801	6 673 801
Затраты всего	978 909	978 909	852 477 т.к. без НДС к расчету	852 477 т.к. без НДС к расчету
Материалы	6 238 560	6 238 560	5 218 722 т.к. без НДС к расчету	5 218 722 т.к. без НДС к расчету
Всего стоимость в текущих ценах	8 749 594	8 749 594	7 526 278 т.к. без НДС к расчету	7 526 278 т.к. без НДС к расчету
Налоги и отчисления от выручки		761159	480 635	–
Всего налогов и отчислений		769281	488 191	7 556
Итого с налогами и отчислениями от выручки		9 514 486	8 010 589	7 529 954
НДС 20%		-	1 602 118	1 505 991
Итого стоимость строительства с НДС		9 514 486	9 612 707	9 035 945

Как видно из расчетов, наиболее оптимальной системой налогообложения является общая система налогообложения с уплатой НДС в размере 20%. Это является следствием отмены уплаты инновационно-

го фонда в размере 13,5% для частных организаций без доли государства. При неправильном выборе системы налогообложения можно терять миллионы ежемесячно. Общая рекомендация такова: если у организации предполагаются небольшие затраты: нет платежей за аренду, коммунальные услуги, связь, мало наемных лиц, небольшой фонд оплаты труда, отсутствует или является незначительным использование материалов в деятельности, отсутствуют основные средства – такому предприятию может быть выгодно применение УСН. Обычно УСН подходит для малых предприятий, оказывающих услуги, предприятий розничной торговли с большим ассортиментом и небольшой торговой надбавкой, где затруднительно вести общий бухгалтерский учет.

ЛИТЕРАТУРА

1. Ресурсно-сметные нормы 2007 года Республики Беларусь
2. <http://www.femida.by/index.php?page=reg>

Экспресс-анализ деятельности строительной организации

Усович О.В., Кучерук Д.В.

(научный руководитель – Водоносова Т.Н.)

Белорусский национальный технический университет

Экономический анализ является важной составляющей планирования стабильной работы организации. Цель данной работы – проанализировать работу строительной организации в период с 2008 по 2010 гг. и выявить существующие резервы.

Проанализировав таблицу технико-экономических показателей строительной организации с 2008 по 2010 гг., можно отметить, что наблюдается наращение присутствия фирмы на рынке, наиболее явное увеличение в 2010 году. Все положительные тенденции го-

ворят о том, что организация успешно развивается и его размер увеличивается.

ТЭП	Значение			Отклонение			
	2008	2009	2010	Абсолютное		Относительное	
				2008-2009	2009-2010	2008-2009	2009-2010
Объем СМР	15667,8	17 102,2	22413	1 434,40	5311	1,091	1,311
Численность среднесписочная	238	244	246	6	2	1,025	1,008
Выработка годовая	65,831	70,091	91,110	4,260	21,019	1,065	1,299
Фонд оплаты труда	4 797,01	5 328,91	6091,3	531,904	762	1,111	1,1
Средняя зарплата	20,16	21,84	24,761	1,684	2,92146	1,084	1,1334
Среднегодовая стоимость ОПФ	9109,48	7 317,89	8571	-1 791,6	1253	0,803	1,171
В том числе активная часть	12%	13%	10%	0,01	-63	1,088	0,933
	1074,29	938,88	876	-135,42		0,874	
Себестоимость общая	14756,3	16 306,4	17707	1 550,18	1401	1,105	1,086
Прибыль от реализации СМР	911,560	795,78	4706	-115,78	3910	0,873	5,914
Прибыль общая	1009,45	513,07	4378	-496,38	3865	0,508	8,533

Характер изменений меняется: материальные затраты и ресурсы увеличиваются. Качественные показатели увеличиваются быстрее количественных. В период с 2008 – 2010 года происходит смена экстенсивного уровня развития на интенсивный по двум направлениям: заработной платы и материальным ресурсам. В других же направлениях уровень развития остается интенсивным

При росте присутствия фирмы на рынке в 2009 году увеличение объемов работ достигается экстенсивным путем (за счет большей степени наличных привлечений). Увеличение затрат на материалы, людей, машин неразумно, т.к. 2009 год – период застоя.

В 2010 году стратегия управления изменилась – стала интенсивной, хотя фирма могла бы работать поспокойнее.

Анализ показатели по труду

Показатели	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2010 г. к 2008 г., %
Среднемесячная выработка на 1 работающего	0,0231	0,0239	0,0309	133,88%
Среднемесячная заработная плата на 1 работающего	1,6800	1,8200	2,0633	122,82%
Годовой ФОТ	4797,01	5328,91	6091,3	126,98%

За анализируемый период на предприятии происходило увеличение среднемесячной выработки на 1 работающего. На увеличение среднемесячной выработки оказало влияние повышение автоматизации труда, использование новых программных продуктов. Кроме того, на предприятии ежегодно происходило увеличение среднемесячной заработной платы. Годовой фонд оплаты труда в целом по предприятию также ежегодно увеличивался. Он вырос быстрее, чем среднемесячная заработная плата, а должно быть наоборот.

Анализ рентабельности

Прибыль, являясь важнейшим показателем результативности производственно-хозяйственной деятельности, не дает полного представления об её эффективности, так как не учитывает величину затрачиваемых ресурсов и условий, при которых она была достигнута. Для оценки эффективности производственно-хозяйственной деятельности используются показатели рентабельности. Имеет место «взрывной» рост рентабельности в 2010 г., это связано с более быстрым увеличением объемов работ по отношению к стоимости. Резервы снижения себестоимости достигнуты, однако в плане оплаты труда мы видим, что не все резервы использованы. Рентабельность выросла за счет того, что темпы роста объемов работ растут быстрее, чем темпы роста затрат.

Для оптимальной работы фирмы необходимо соблюдать «золотое правило» экономики. Соблюдение этого правила – это выгода для фирмы и контрагента (прирост прибыли за счет выполнения объемов работ, а объемы работ, в свою очередь, источник выручки, восстановления и расширения капитала).

Анализ макроэкономических соотношений

	2008–2009				2009–2010					
$I_{прб} > I_{всвр} > I_{ак}$	0,508	>	1,092	>	1,005	8,533	>	1,311	>	1,174
$I_{ч} < I_{выр.год}$	1,025	<	1,065			1,008	<	1,299		
$I_{фот} < I_{зо}$	1,111	≤	0,983			1,1	<	1,147		
$I_{опф} < I_{фо}$	0,803	<	1,359			1,171	≤	1,119		
$I_{акч опф} < I_{ф0 ак.ч.}$	0,874	<	1,249			0,933	<	1,405		
$I_{мз} < I_{мо}$	1,236	≤	0,883			1,199	≤	1,093		
$I_{выр.год} > I_{сзп год}$	1,065	≥	1,084			1,299	>	1,134		
$I_{выр.час} > I_{сзп час}$	1,074	≥	1,093			1,309	>	1,141		
$I_{прб} > I_{фот}$	0,508	≥	1,111			8,533	>	1,1		
$I_{км} < I_{вм}$	1,25	≤	0,873			1,067	<	1,229		
$I_{с/с} < I_{зот}$	1,105	≤	0,988			1,086	<	1,207		

Капитал – это рабочее «тело» организации, а «золотое правило» экономики – это основа для привлечения капитала (новые договора, инвестиции). Второе важное правило – «сохранить и приумножить».

В целом, можно отметить, что 2009 год не был образцовым, так как почти все макроэкономические показатели не соблюдаются.

Ситуация резко изменилась в 2010 году. Этот период стал почти образцовым.

Анализ 4-хфакторной модели.

$$V = Ч \cdot Д \cdot Тд \cdot Вчас$$

$$V_{2008-2009}=1434; V_{2009-2010}=5310$$

Нарастание часовой выработки – экстремум.

С первого взгляда, можно сказать, что фирма эффективно использует ресурсы. Но это лишь на первый взгляд.

Анализ 8-ми факторной модели.

$$V = Ч \cdot Увруб \cdot Д \cdot Тд \cdot (Воту + Вср + Вкач + Вдей)$$

$$V_{2008-2009}=1434; V_{2009-2010}=5310$$

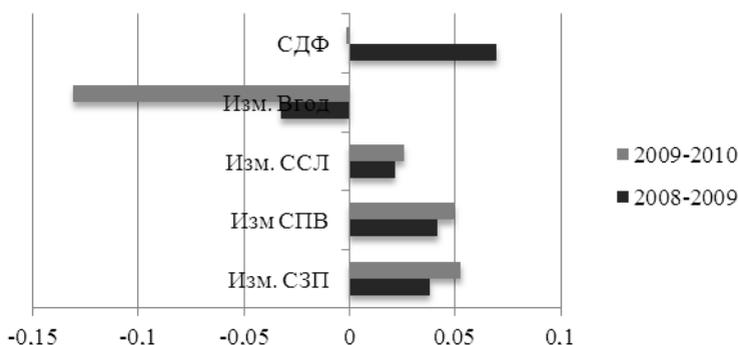
Оценив ее, можно сказать, что ее основной итог – рост выработки по двум периодам. Связан он с действиями администрации по повышению организационно-технического уровня, а именно, руко-

водство много вкладывает в технологии и оснащение. К сожалению, наблюдается упущения по качеству выполняемых работ по двум периодам притом, что администрация много тратит на организационно-технический уровень.

Снижение выработки также свидетельствует об упущениях администрации, в работе с людьми, в частности в стимулировании производительности труда.

Задача стимулирования производительности труда решается в процессе анализа стимулоемкости.

Анализ стимулоемкости.
 $CE = (СЗП + СПВ + ССЛ) / \text{Вгод.}$



В 2009–2010 годах наблюдается рост стимулоемкости. Рассматривая рост стимулоемкости нужно отметить, что действительная выработка падает. Фирме требуется проверить обоснованность численного состава и сопоставить с нормами трудоемкости выполнения работ. Не выстроены прогрессивные формы оплаты и стимулирования труда, которые предполагают разные уровни воздействия:

- количества и качества труда;
- заинтересованность в конечном продукте;
- заинтересованность в жизни фирме, а именно в получении прибыли из всех источников.

Организацию можно оценить как среднюю по размеру: среднесписочная численность работающих за рассматриваемый период составляла около 244 человек, выручка превышает отметку 1 млрд. бел. рублей. Наибольший удельный вес в структуре денежной выручки предприятия в 2008–2010 гг. занимала выручка от выполне-

ния строительного-монтажных работ. Доля машин и оборудования за рассматриваемый период имеет тенденцию к увеличению. На предприятии наблюдается положительная динамика развития.

В целом работа организации стала лучше, но есть еще небольшие ошибки в работе, которые в дальнейшем необходимо исправлять.

Анализ организации маркетинговой стратегии подрядчика

Усович О.В., Кучерук Д.В.

(научный руководитель – Лях Ю.В.)

Белорусский национальный технический университет

Организация маркетинговой стратегии в подрядной строительной компании имеет ряд особенностей, зависящих от специфики деятельности такого предприятия. В настоящее время в строительной отрасли среди проблем развития строительной организации наиболее актуален вопрос удовлетворения потребительского спроса на строительную продукцию, работы или услуги. Это, в конечном итоге, приводит к повышению эффективности деятельности организации.

Конечным результатом производственного процесса организации процесса организации является объект завершенного строительства, который как товар не рассматривается. По сути своей он выступает, в основном, в качестве имиджевого, рекламного элемента. В виде товара подрядная строительная организация предлагает покупателю (заказчику) определенный комплекс производственных услуг, выступая на конкретном сегменте строительного рынка в качестве сервисного предприятия.

Учитывая вышесказанное, основная цель службы маркетинга в подрядной строительной организации – это создание постоянно действующей системы сбора, обработки и обмена объективной информации между всеми структурными подразделениями фирмы для

обеспечения устойчивого, прогнозируемого и управляемого процесса сбыта комплекса строительных услуг.

Поэтому, условно можно выделить три задачи службы маркетинга строительной организации:

1. первая предполагает формирование комплекса маркетинга (товар, цена, распространение, стимулирование), максимально ориентированного на запросы заказчиков;

2. вторая характеризуется приведением комплекса маркетинга в соответствие с требованиями микросреды маркетинга строительной организации, которая представлена такими элементами, как поставщики, маркетинговые посредники, конкуренты и контактные аудитории;

3. третья создается в процессе взаимодействия микросреды с макросредой маркетинга, когда строительная организация в меру собственной маркетинговой компетенции стремится приспособить собственную микросреду к требованиям рынка.

Проанализировав некоторые методики служб маркетинга организаций минского сектора строительных услуг, можно выделить следующие недостатки:

- процесс сбыта комплекса строительных услуг охватывает лишь постоянных заказчиков организаций,
- новые потенциальные заказчики практически не имеют возможности получить информацию об услугах организации из СМИ или каких-либо других источников;
- не определена цель проведения рекламы;
- отсутствует фирменный стиль организаций.

Для того, чтобы выработать конкретные рекомендации по исправлению этих недостатков нами на примере условного предприятия было определено следующее.

Типовые цели, поставленные перед строительными организациями, можно представить в следующем виде:

- увеличение темпов роста прибыли;
- повышение объемов реализации строительных работ;
- расширение сегментов рынка;
- помощь клиентам узнавать о компании как можно больше положительной информации;
- повышение эффективности использования капитала;

- повышение удовлетворенности потребителей услугами и сервисом;

- рост конкурентоспособности фирмы.

Эти цели можно достичь следующим образом:

- Цены на услуги установить ниже, чем у конкурентов в связи с ориентацией фирмы на людей со средним уровнем дохода. Это обеспечит приток широкого круга потребителей соответственно спрос на товары и услуги увеличится и фирма станет конкурентоспособной на рынке.

- Обеспечить взаимосвязь фирмы с потребителями с наименьшим количеством посредников. Это можно достичь за счет спланированной рекламной кампании.

- Обеспечить распространение положительного мнения о компании за счет личного общения, доброжелательности, вежливости и компетентности.

- Добиться постоянного роста объема оказываемых услуг за счет рекламы, а в дальнейшем за счет расширения бизнеса.

Проанализировав вышеизложенные цели выбранного условного предприятия было принято решение использовать стратегию развития рынка. Данная стратегия предполагает качественное и количественное увеличение строительных работ и услуг, оказываемых предприятием.

При этом количественное расширение предусматривает: поиск новых заказов, строительных объектов, а качественное развитие заключается в повышении эффективности данного бизнеса, в т. ч. устранении слабых сторон.

Для этого компании необходимо:

- разработка и внедрение собственного бренда, что позволит увеличить объем продаж;

- выход на другие рынки путем увеличения ассортимента предлагаемых услуг;

- разработка и внедрение принципов организации управления товарными запасами, что позволит минимизировать капиталоемкость деятельности.

Осуществление данной стратегии требует от организации больших финансовых вложений, т.к. данный вид деятельности капиталоемкий.

На основе анализа рынка сбыта нами было предложено выделить два привлекательных сегмента рынка строительных услуг:

1. сегмент бюджетного жилья: достаточно емкий, потенциальными покупателями являются молодые семьи.

2. сегмент престижного жилья.

Для большего продвижения политика компании, определенной ее стратегией, наши предложения активизировать рекламную деятельность. Она должна носить избирательный, максимально выдержанный, ненавязчивый, деловой (более информационный, чем рекламный) характер, декларирующий положительную репутацию, опыт и возможности подрядчика, подтвержденные конкретным, не вызывающим сомнений, либо легко проверяемым фактом или цифрой. При этом ссылка на интернет-сайт для получения более подробной информации более чем желательна.

Места публикаций можно рекомендовать следующие: серьезные специализированные издания, рассчитанные на руководящий состав предприятий и организаций. Например, журнал «Директор», «Коммерческий директор», «Строительная наука и техника», более популярные массовые журналы «Where Minsk» и «Большой».

Особую роль в рекламной компании стоит уделить рекламе элитного жилья. Для этого необходимо учитывать, что для потенциального покупателя элитного жилья больше важны эмоциональные характеристики.

Одним из самых эффективных способов рекламы строительной компании является оформление наружной рекламы строительной компании на стройплощадке, которое уже давно стало традиционным как для элитных объектов, так и для типовых.

Классификация рисков ЖКХ

Халюкова В.В.

(научный руководитель – Водоносова Т.Н.)

Белорусский национальный технический университет

Жилищно-коммунальное хозяйство – комплекс подотраслей, обеспечивающий функционирование инженерной инфраструктуры различных зданий населенных пунктов.

Как известно, любая система имеет свою структуру, взаимосвязи, а главное, идею – задачу, через которую происходит оценка ситуации, анализ эффективности взаимосвязей, разработка концепций и комплекса конкретных действий.

Основными задачами ЖКХ на сегодняшний день являются выработка предложений по совершенствованию тарифной политики в области оказания жилищно-коммунальных услуг, снижению затрат на их оказание.

Кроме этого, следует координировать деятельность государственных органов по разработке и реализации правовых, организационных и экономических мер по осуществлению государственной политики в области жилищно-коммунального хозяйства, и как следствие этого возникают определенные риски.

Под риском следует понимать неопределенность, связанную со стоимостью затрат на обслуживание жилого фонда. В настоящее время стало очевидно, что снижение неопределенности, а значит и рисков в ЖКХ – это задача общенациональных масштабов. В сфере ЖКХ существуют различные виды рисков, среди которых можно выделить основные:

- отраслевые,
- региональные;
- производственные;
- финансовые;
- коммерческие.

Отраслевыми рисками в сфере ЖКХ считают единую в рамках муниципалитета сеть водо-, тепло-, энерго-, снабжения со значительно изношенными сетями. Поэтому сбои в каком-либо одном звене ЖКХ могут привести к значительному ущербу, даже для жизни и здоровья людей. В связи с этим необходимо отменить трудности в управлении рисками непосредственно на предприятиях, занимающихся жилищным обслуживанием.

Риски в ЖКХ необходимо рассматривать и в региональном аспекте, когда имеет место их возрастание во многих образованиях в связи с дотационностью бюджетов отдельных регионов и низким уровнем реальных доходов населения, которые являются основными источниками финансирования в *сфере* ЖКХ. Вероятность недофинансирования, т.е. финансовые риски предприятий ЖКХ, в этих условиях возрастают многократно. Поэтому решение вопросов межбюджетных отношений, а также реализация масштабных социально-экономических программ – это важнейшие направления снижения региональных рисков в ЖКХ.

Необходимо также отметить о высоких производственных рисках. Производственный риск характеризуется как опасность потенциально возможной, вероятной потери ресурсов или недополучения доходов, а также появления дополнительных убытков по сравнению с вариантом, рассчитанным на рациональное использование ресурсов. Причем потери могут быть не только материальные, трудовые и финансовые, но и специальные, проявляющиеся в виде, нанесения ущерба здоровью и жизни людей, окружающей среде, а также в форме других неблагоприятных социально-психологических и политических последствий. На деятельность предприятий ЖКХ влияют все из рассмотренных рисков, но степень их воздействия различна. На рисунке проведена дифференциация степени влияния приведенных факторов риска на деятельность предприятий (рис. 1).

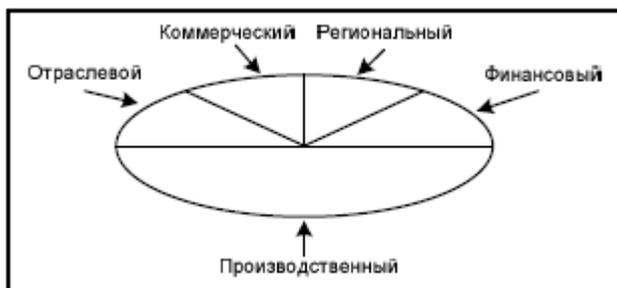


Рис.1. Степень влияния факторов риска на предприятие ЖКХ

Такой высокий уровень производственного риска вполне объясним так, как он напрямую связан с наличием ветхих домов и домов в аварийном состоянии, а их количество по стране составляет 340,2 тыс. кв. метров, или 0,15 процента от всего жилищного фонда. Производственный риск – самый значимый из рисков в ЖКХ, и следовательно, снижение данного риска необходимо, и решение данной проблемы надо сопоставить с решением проблемы домов с ветхим и аварийным состоянием, потому что они имеют между собой прямую связь. Для решения данного вопроса нужно вести систематический учет и разделение ответственности рисков возникновения аварий в жилищном хозяйстве. Для этого необходимо на стадии определения цены и заключения договоров оценивать, какова степень производственного риска при обслуживании данного жилого фонда и какую финансовую компенсацию от муниципалитета будет получать подрядчик, взявший его за обслуживание. В настоящее время, имея на балансе жилищный фонд с разной степенью износа, основные усилия жилищно-эксплуатационные организации направляют на поддержание в нормальном состоянии наиболее ветхого фонда, а на домах со сроком эксплуатации 10–15 лет проводится, естественно, минимум работ. А именно в этот период нужно уделять внимание этим домам, потому что именно этот период считается началом жизненного цикла здания.

Классификация рисков по степени допустимости представлена на рис. 2.



рис. 2. – Классификация рисков по степени допустимости

Система управления предприятием, в частности в ЖКХ, представляет собой сложное образование, состоящее из множества подсистем, специализирующихся на финансовой, производственной, инновационной, инвестиционной, коммерческой деятельности. Названные направления деятельности имеют некоторые неопределенности. На сегодняшний день для предприятий ЖКХ

финансовые риски очень высоки, и это будет продолжаться до тех пор, пока проникновение рыночных отношений в эту сферу не будет полноценной и пока в этой сфере не будет свободной конкуренции. Это позволит предприятиям ЖКХ, помимо ограниченного спектра услуг, оговоренных в правилах технической эксплуатации жилья и оплачиваемых населением по жестко установленным тарифам, оказывать много других услуг, востребованных рынком и оплачиваемых по рыночным ценам. То есть это даст возможность предприятию иметь дополнительные источники финансирования, будет способствовать финансовому оздоровлению и развитию, и вместе с тем сделает предприятие ЖКХ инвестиционнопривлекательным. В отношении коммерческих рисков необходимо отметить, что жилищные услуги являются жизненно важными и поэтому не могут не пользоваться спросом. Относительно гарантированный сбыт 65–75% собираемости квартплаты с населения обеспечивают предприятию относительно стабильные, хотя невысокие доходы.

Конкретизация категории рисков применительно к деятельности жилищно-коммунальных предприятий позволяет сформулировать сущность и содержание риска применительно к ЖКХ. Поэтому узкое развитие рыночных отношений не способствует перспективному и эффективному развитию ЖКХ. Прежде всего следует отметить низкую результативность функционирования, ничтожные результаты при огромных затратах, а также важный аспект – население, которое не вполне обладает культурой потребления и наносит существенный ущерб. Говоря в комплексе, дисбаланс достигается при слиянии интересов трех основных участников этих коммунальных отношений – власть, бизнес и население. Чтобы в полной мере угодить и населению, и государству, необходима очень сильная система функционирования ЖКХ. Как свидетельствует практика, на сегодняшний день такой системы в стране не существует.

Долевое строительство: достоинства и недостатки

Чиж А.П.

(научный руководитель – Щуровская Т.В.)
Белорусский национальный технический университет

Основные отношения, возникающие между сторонами по договору долевого строительства, являются отношения между дольщиками и застройщиками, привлекающими денежные средства дольщиков для направления их на финансирование расходов по строительству собственными силами или с привлечением третьих лиц жилых и (или) нежилых помещений в многоквартирном жилом доме и иных объектов недвижимости, связанных с многоквартирным жилым домом.

Долевое строительство – это всегда риски. А в случае привлечения средств дольщиков, когда еще ведется работа над проектом, когда не совсем ясно, что это будет за объект, пройдет ли проект экспертизу и вообще получит ли заказчик разрешение на строительство, эти риски существенно увеличиваются.

Долевое строительство в Беларуси регламентируется Указом Президента Республики Беларусь от 15 июня 2008 года № 396 «О долевом строительстве многоквартирных жилых домов» с последующими изменениями и дополнениями. В нем прописаны все нормы и правовые аспекты этого вида возведения недвижимости.

Долевое участие предполагает, что строительная компания получает и использует деньги дольщика непосредственно на строительство дома. На момент заключения договора долевого участия квартира как объект недвижимости не существует.

Ответственность за целевое использование денежных средств, поступивших на специальные счета, возлагается на коммерческие организации и индивидуальных предпринимателей, осуществляющих строительство жилых домов.

Основные риски участия в долевом строительстве – это вероятность «замораживания» строительства жилого дома, а также необоснованного роста цены на квартиру. Чтобы избежать этих не-

приятностей, важно самому позаботиться о защите своих интересов и финансовых вложений. В первую очередь следует внимательно выбирать застройщика. Обратить внимание на репутацию строительной фирмы. Желательно, чтобы организация работала на рынке несколько лет, имела сданные и заселенные дома.

Другой важный момент после выбора застройщика – заключение договора.

Текст договора должен обязательно содержать сведения о предмете договора, а также подробное описание квартиры, с указанием всех деталей - подъезд, этаж, количество комнат, строительный адрес жилого дома, условный номер квартиры, ее стоимость на момент заключения договора, срок передачи квартиры инвестору, срок окончания строительства жилого дома. В договоре должны быть четко зафиксированы срок окончания строительства, дата предоставления дольщику квартиры по акту приема-передачи, срок предоставления пакета документов для регистрации прав собственности на квартиру. В договоре также должны быть предусмотрены все возможные конфликтные ситуации и определены механизмы их разрешения, прописаны основания расторжения договора до истечения установленного срока его исполнения, порядок возврата денежных средств дольщику в случае неисполнения обязательства или расторжения договора до истечения срока, ответственность сторон за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств.

2 июля 2009 года Главой государства был подписан Указ № 367, в соответствии с которым застройщик может привлекать средства на строительство жилья только по договорам создания объектов долевого строительства, при строительстве в ЖСК (ЖСПК) или выпуская жилищные облигации. Другие формы договоров попросту не защищают в полной мере граждан, поэтому в настоящее время запрещены.

Чтобы избежать риска повышения стоимости квартиры, также следует внимательно читать документ, который собираетесь подписывать. В нем должна быть указана цена объекта долевого строительства, то есть та сумма, которую дольщик должен уплатить, включая затраты застройщика на строительство. Она определяется в соответствии с законодательством с учетом прогнозных индексов

цен в строительстве, статистических индексов изменения стоимости строительно-монтажных работ в нормативный период строительства, стоимости услуг застройщика по обеспечению строительства объекта долевого строительства, не включенных в стоимость одного квадратного метра общей площади, и прибыль застройщика. При этом в договоре должны быть указаны отдельно цена услуг застройщика по обеспечению строительства и цена строительства объекта, номера счетов, на которые перечисляются дольщиком денежные средства, условия изменения цены, а также размер и порядок внесения денежных средств дольщиком.

В течение двух месяцев со дня ввода объекта недвижимости в эксплуатацию после его государственной регистрации и при условии полной уплаты дольщиком цены договора застройщик обязан передать документы, необходимые для оформления права собственности на объект долевого строительства, комплект ключей от помещений и документы на установленное оборудование. Не позднее трех месяцев со дня получения документов и ключей дольщик должен оформить на себя право собственности на построенное помещение.

Если квартира была построена с существенным нарушением качества, дольщик по своему выбору вправе потребовать от застройщика либо бесплатного устранения недостатков в разумный срок, либо возмещения своих расходов по устранению недостатков, либо расторжения договора и возврата денежных средств, причем с индексацией. Для объектов долевого строительства гарантийный срок определяется договором и не может составлять меньше двух лет. Данный срок считается со дня ввода дома в эксплуатацию. Если в течение этого времени были выявлены недостатки в качестве объекта долевого строительства, дольщик вправе предъявить застройщику свои претензии.

Плюсы долевого строительства:

1. Возможность поэтапного расчета за квартиру.
2. Для участия в долевом строительстве можно использовать заемные средства – например, банковский кредит, в том числе и льготный, если вы имеете на него право.
3. Заключая договор с организацией – застройщиком, вы можете заранее зарезервировать свою квартиру, оговорить этаж, ориента-

цию окон по сторонам света, изменения в геометрии комнат, особенности подводки инженерных коммуникаций и т.п.

4. Участвуя в долевом строительстве, вы получаете новую, а не бывшую в употреблении квартиру.

5. При коммерческом (долевом) строительстве, как правило, используются нетиповые проекты. Квартиры отличаются повышенной комфортностью и удобством. Купить квартиру с такими параметрами на вторичном рынке сложно.

6. В долевых домах, как правило, создаются товарищества собственников, которые сами определяют формы и методы содержания и обслуживания дома. В них могут присутствовать такие удобства, как консьерж в подъезде, огражденная территория двора, охраняемая стоянка, спутниковое телевидение, дополнительные системы безопасности и т.д.

Минусы долевого строительства

1. Основной недостаток долевого строительства – это необходимость ожидания окончания строительства 1–1,5 года, в зависимости от степени готовности дома в момент заключения договора на долевое строительство.

2. В период строительства существует риск возникновения проблем у застройщика, подрядчиков, изменения законодательства, кризиса в отрасли и других обстоятельств, в том числе и форс-мажорных, которые могут повлиять на изменения конечной стоимости квартиры и сроков строительства.

3. Возможность заключить договор с недобросовестным застройщиком.

4. Возможное отсутствие инфраструктуры в том районе, куда вы планируете переехать сразу после получения ключей.

ЛИТЕРАТУРА

1. Указ Президента РБ от 15 июня 2008 года № 396 «О долевом строительстве многоквартирных жилых домов»

2. Указ Президента РБ от 2 июля 2009 года № 367 «О некоторых вопросах жилищного строительства».

3. Красовский И., «Экономика и строительство» №3(42): журнал. – Минск, 2011.- 48 с

4. <http://www.minsksdom.com/2010/10/blog-post.html>

Франчайзинговая деятельность в строительстве

Бычик О.В., Саевич Н.В.

(научный руководитель –Лях Ю.В.)

Белорусский национальный технический университет

На сегодняшний день франчайзинговые взаимоотношения условно можно разделить на несколько основных типов.

Первый тип – товарный франчайзинг, когда вместо того, чтобы продавать свои товары различным оптовым и розничным компаниям, франчайзер работает непосредственно с компаниями, которые торгуют только его товаром, и не занимаются реализацией аналогичной продукции конкурентов. Товарный франчайзинг широко используется для сбыта ГСМ, сельскохозяйственной техники, программного обеспечения.

Второй тип – производственный франчайзинг. Классический представитель – компания «Дока-Пицца», поставляющая франчайзи оборудование, рецептуру, право пользования товарным знаком, общим рекламным фондом при производстве и сбыте продукции. Основным условием является обязательный контроль качества со стороны франчайзера.

Третий тип - деловой франчайзинг. В этом случае франчайзер не предоставляет оборудование, а только дает право работать под своим товарным знаком, обучая собственным методам ведения торговли или предоставления услуг.

Франчайзинг – форма длительного коммерческого сотрудничества фирм, в котором одна компания передает право на продажу своих товаров и услуг другой, с использованием торговой марки, фирменного дизайна, ноу-хау, деловой репутации, маркетинговых технологий.

Широкое применение франчайзинга на строительном рынке связано с особенностями этой отрасли:

- относительно массовый потребительский спрос на продукцию строительной отрасли;

- на фирменных строительных предприятиях разработана система ведения коммерческой деятельности, в том числе применяются специфические логистические и маркетинговые методы, доказавшие свою эффективность на практике. При передаче права на франшизу заводу-производителю франчайзи получает привилегии на все операционные системы, технические экспертные данные, систему маркетинга и реализации, рекламные разработки, систему обучения, методы управления и, по существу, всю актуальную продукцию;

- прибыль, получаемая от взаимодействия будущего франчайзера и франчайзи должна быть выше той прибыли, которую они могли бы получить, работая автономно, и должна быть достаточной, чтобы вернуть первоначальные и текущие затраты капитала как франчайзера, так и франчайзи, обеспечить приемлемые заработки франчайзи, компенсирующие его трудовой вклад, а также все виды платежей, поступающих от франчайзи франчайзеру.

К примеру, австрийская фирма Velox очень тщательно проводит отбор своих будущих партнеров, и главным критерием при этом является возможность получения гарантированной прибыли как франчайзером, так и франчайзи;

- предприятия обладают особым имиджем, позволяющим потребителю безошибочно отличать их от других аналогов. К примеру, франчайзер гарантирует передачу пакета услуг для франчайзи, включающего разработку дизайн-проекта, поставку оборудования и фирменных элементов оформления фасадов и технологии строительства по системе Velox, основанной на монтаже монолитных коттеджей из щепоцементных плит Velox WS -35, с несъемной опалубкой австрийского производства. Главное отличие, которое делает специфическим имидж и работу по его оптимизации, – более жесткие стандарты, действующие в системе франчайзинга. Имидж франчайзинговой системы определяется ее типом, особенностями, их соответствием запросам времени и общества.

Одной из важнейших задач, которую должен решить франчайзер, – является объединение всех предприятий в одну систему.

В качестве основного товара, реализуемого франчайзи, могут выступать:

- строительство жилья по индивидуальным проектам;

- работы по ремонту и модернизации жилых и нежилых помещений.

Таким образом, выбор вариантов франчайзинговых систем в строительстве позволяет установить долгосрочные отношения с передачей ряда полномочий в виде маркетинговых функций и управления маркетингом в сфере строительного производства на корпоративном уровне. Из чего следует, что прямой франчайзинг – самый простой способ осуществления франчайзинга, так как он предусматривает непосредственные отношения между франчайзером и франчайзи, регулируемые франшизным соглашением. Прямой франчайзинг наиболее приемлем, когда географическое расстояние между франчайзером и франчайзи невелико. Он позволяет франчайзеру эффективно осуществлять свою деятельность без создания новых структур, например филиалов или совместных предприятий.

Франчайзинговая система действует не только организованно, но и на уровне общих целей, ценностей, традиций и представлений. Именно поэтому руководитель должен прилагать максимум усилий, чтобы транслировать свою корпоративную культуру франчайзинговой системы.

Несмотря на функционирование на одном рынке, предприятия-франчайзеры закладывают во франчайзинговые договоры различные условия и действуют совершенно по разным сценариям ведения коммерческой деятельности.

Как правило, франчайзер строительного предприятия представляет франчайзи исключительные права на:

- использование фирменной марки франчайзера;
- использование бизнеса франчайзера;
- бесплатное обучение технологии бизнеса франчайзера;
- получение консультации.

К примеру, франчайзи, приобретая франшизу, может получить следующий пакет услуг:

1. Методика планирования прибыли и постоянного контроля рентабельности.
2. Предоставление оборудования в аренду с правом выкупа.
3. Участие в общих рекламных мероприятиях.

Исходя из всего сказанного, можно с уверенностью сделать вывод, что франчайзинг – форма ведения маркетинговой деятельно-

сти, которая позволяет предприятию развиваться и завоевывать новые рынки и этим видом бизнеса, с использованием франчайзинга, могут заниматься либо крупные архитектурно-строительные фирмы, либо фирмы, изготовители строительных материалов.

Анализ жилищного строительства: источники финансирования

Пахоменко Н.А., Хаванская Ю.В.
(научный руководитель – Корбан Л.К.)
Белорусский национальный технический университет

Строительный комплекс Республики Беларусь обеспечивает стабильно высокий уровень строительства жилья. В Беларуси в 2010 году введено в эксплуатацию 6700,1 тыс.кв. м общей площади жилья, что на 16,6% превышает уровень 2009-го по данным Национального статистического комитета.

Для граждан, состоящих на учете нуждающихся в улучшении жилищных условий, введено в действие 4337,2 тыс.кв. м общей площади, из них в многоквартирных жилых домах в городах - 3307,3 тыс.кв.м. Удельный вес жилья, построенного для этой категории граждан в многоквартирных жилых домах в городах, составил 86,8% от объема введенного жилья в таких домах при задании на год 80%.

В сельских населенных пунктах за прошедший год введено в эксплуатацию 1610,5 тыс.кв. м общей площади жилья, или 24% от общего ввода по республике (в 2009 году – 24,8%).

В Брестской области в 2010 году построено 1100,4 тыс.кв. м (100% к заданию на год), Витебской – 618 тыс. кв. м (85,8%), Гомельской – 971,5 тыс. кв. м (101,2%), Гродненской – 823 тыс.кв. м (95,7%), Минской – 1330,7 тыс. кв. м (100,1%), Могилевской – 702,7 тыс. кв. м (89%). В Минске возведено 1153,8 тыс. кв. м жилья (96,1%).

На строительство жилых домов в Беларуси за указанный период использовано Вг12 трлн. инвестиций, или 22,1% от их общего объ-

ема. На строительство объектов инженерной и транспортной инфраструктуры к районам жилой застройки использовано Br2,2 трлн. инвестиций в основной капитал, или 63,3% к предусмотренному на 2010 год объему.

В 2011 году в стране должно быть построено 7,5 млн. кв. метров жилья. Соответствующее решение содержится в совместном постановлении Совета Министров и Национального банка № 104/1 от 31 января 2011 года.

По общему количеству предполагаемого к вводу в республике в 2011 году жилья несомненный лидер – Минская область (1,35 млн. кв. метров, что на 3,8 % больше, чем в 2010 году). В Брестской и Гомельской областях должны возвести 1,23 млн. кв. метров и 1,09 млн. кв. метров, что на 11,8 % и 13,5 % больше плана прошлого года соответственно. В Гродненской области к вводу планируется 950 тыс. кв. метров жилья что на 10,5% больше, чем в 2010 году, в Могилевской – 850 тыс. кв. метров против или на 7,6% больше 2010 года. Самое низкое задание установлено для Витебской области. Здесь в текущем году планируется построить 830 тыс. кв. метров жилья, что на 15,3% больше прошлого года. Что касается г. Минска, то здесь в текущем году, как и в 2010 году, планируется ввести в эксплуатацию 1,2 млн. кв. метров.

Всего на финансирование строительства (реконструкцию) жилья (без учета затрат на инфраструктуру) в текущем году планируется направить 15,963 трлн. руб. Из них средства населения должны составить 5072,6 млрд. руб., кредитные ресурсы банков – 8,7 трлн. руб. (в том числе льготные кредиты – 8,25 трлн. руб.), средства консолидированного бюджета – 0,953 трлн. руб., местных бюджетов – 0,685 трлн. руб., средства организаций, включая займы, иностранные источники, – 0,371 трлн. руб., субсидии – 0,284 трлн. руб., государственные капвложения – 0,232 трлн. руб.

ОАО «АСБ Беларусбанк» в текущем году предоставит населению 3,51 трлн. руб. кредитных ресурсов на строительство (реконструкцию) или приобретение жилых помещений. ОАО «Белагропромбанк» выделит на эти цели 0,25 трлн. руб. кредитных ресурсов, ОАО «БПС-Банк» – 1,6 трлн. руб. ОАО «Белгазпромбанк» – 1,8 трлн. руб. кредитных ресурсов. ОАО «Белинвестбанк» и «Приорбанк» ОАО выделяют соответственно по 0,9 трлн. руб. и

0,57 трлн. руб., ОАО «Паритетбанк» и ОАО «Белвнешэкономбанк» соответственно по 0,05 трлн. руб. и 0,02 трлн. руб.

В январе – марте 2011 года в Беларуси введено в эксплуатацию 1 млн 304,6 тыс. кв. м жилья, или 17,4% к годовому заданию (7,5 млн кв. м).

В сравнении с первым кварталом 2010 года сдано площади на 18 тыс. кв. м, или на 1,4%, больше. Рост объемов ввода жилья произошел в Витебской области (на 23,2%), Гомельской (на 1%), Минске (на 39%) и Могилевской области (на 21,7%). При этом меньше на 5,8% сдано жилья в Брестской, Гродненской (на 17,1%) и Минской (на 22,1%) областях.

В Брестской области введено в эксплуатацию 220,4 тыс. кв. м (17,9% годового задания), Витебской – 133,4 тыс. кв. м (16,1%), Гомельской – 199 тыс. кв. м (18,3%), Гродненской – 158,8 тыс. кв. м (16,7%), Минской – 197,5 тыс. кв. м (14,6%), Могилевской – 172,8 тыс. кв. м (20,3%). В Минске введено в эксплуатацию 222,6 тыс. кв. м, что составило 18,6% к заданию (1 млн. 200 тыс. кв. м).

Для граждан, состоящих на учете нуждающихся в улучшении жилищных условий, в январе–марте введено в эксплуатацию 824,4 тыс. кв. м общей площади. Удельный вес жилья, построенного для этой категории граждан в многоквартирных жилых домах в городах, составил 87,2% от объема введенного жилья в таких домах.

В первом квартале 2011 года на строительство жилых домов использовано 3 трлн рублей инвестиций, что составляет 24,8% к их общему объему. На строительство объектов инженерной и транспортной инфраструктуры к районам жилой застройки использовано 401,6 млрд рублей инвестиций в основной капитал, или 9% к предусмотренному объему на 2011 год.

Стоимость жилья по данным публичной отчетности в Минске на 5 апреля находилась в пределах от 917 и до 2 500 USD/кв м. Для сравнения: полгода назад ценовой диапазон был шире – от 800 до 3 000 USD/кв м. То есть можно говорить о том, что минимальная цена предложения на первичном рынке жилья поднялась за последние полгода на 14,6 % в долларовом эквиваленте, а максимум опустился на 8,3 %.

Следует отметить, что снизившись до докризисного уровня, ставка рефинансирования с 16 марта возросла на 1,5%, что соответственно вызвало рост ставок по кредитам на строительство и приобретение жилья на 0,5–1,5 %. Например, процентные ставки в БПС-Банке увеличились с 16 марта на 1,5 %: с 14 до 15,5% – для очередников, с 16 и 17 до 17,5% и 18,5% – для неочередников. В Беларусбанке кредиты на строительство и приобретение жилья, а также на строительство машино-места в подземном гараже-стоянке предоставляются под те же проценты.

В концепции развития строительного комплекса Республики Беларусь на 2011–2020 годы предусматривается наращивание объемов жилищного строительства. В 2010–2015 годах предстоит построить 43 млн. кв. метров общей площади жилых домов, в 2016–2020 годах – 50 млн. кв. метров общей площади, или 1 кв. метр общей площади на одного жителя республики в год. Уровень средней обеспеченности жильем одного жителя Беларуси достигнет в 2015 году 25–27 кв. метров общей площади, в 2020 году – 27–30 кв. метров, что соответствует международным стандартам и согласуется с уровнем средней жилищной обеспеченности многих экономически развитых стран.

ЛИТЕРАТУРА

1. Государственная комплексная программа развития материально-технической базы строительной отрасли на 2006–2010 годы. Утверждена постановлением Совета Министров Республики Беларусь 23.04.2009 №514.
2. Концепция развития строительного комплекса Республики Беларусь на 2011–2020 годы. Утверждена постановлением Совета Министров Республики Беларусь 28.10.2010 №1589.

Состояние и проблемы инновационного предпринимательства в Республике Беларусь

Гордиенко А.В.

(научный руководитель – Рак А.В.)

Белорусский национальный технический университет

Уроки глобального финансово-экономического кризиса всем странам мира предстоит извлекать еще долго. Однако уже сейчас совершенно очевидно, что основной рецепт для выхода из кризиса только один – инновации. В рыночной экономике инновации представляют собой эффективное средство конкурентной борьбы, так как ведут к созданию новых потребностей, снижению себестоимости продукции, притоку инвестиций, повышению имиджа производителя новых продуктов, открытию и захвату новых рынков, в том числе и внешних.

Под инновационным предпринимательством понимается общественный технический и экономический процесс, приводящий к созданию лучших по своим свойствам товаров (продукции, услуг) и технологий путем практического использования нововведений.

Современное состояние развития малого предпринимательства в Республике Беларусь характеризуется весьма низким уровнем инновационной активности его субъектов. Численность малых инновационных предприятий в период с 1997 по 2007 г. сократилась с 601 до 268 ед., а работающих на них – с 6200 до 3006 чел. В 2008 г. из 371 инновационно-активных организаций, насчитывалось лишь 46 (12%) организаций частной формы собственности. В то же время в США разработки малых предприятий составляют около 50% всех научно-технических нововведений. Так, именно ими были изобретены персональный компьютер, инсулин, титан, хлопкоуборочная машина и т.д. Уровень инновационной активности производственных предприятий нашей страны остается крайне низким, составляя 13,6 %, что в 4 раза меньше, чем в странах Евросоюза.

Удельный вес осваиваемой новой продукции не превышает 3% при его пороговом значении – 6%.

Принято считать, что для нормального развития научно-технического потенциала отношение затрат на проведение научных исследований и разработок к валовому внутреннему продукту должно быть выше 1%. В развитых странах этот показатель достигает 2,5 – 3,0 % и более. Научоемкость же ВВП в размере 1 % и ниже оценивается как критическая. Следует отметить, что такое положение с научоемкостью ВВП наблюдалось в Беларуси с начала 90-х г.г. 20-го столетия. Так, лишь в 2009 г. доля расходов на исследования и разработки в ВВП Беларуси достигла 1%, до этого же колебалась в диапазоне 0,6 – 0,9%.

Если западные страны уже стоят на пороге шестого технологического уклада (его суть – технологии геномной инженерии, фотоники, наноэлектроники), то удельный вес третьего и четвертого техноукладов достигает в Беларуси 80%, а на пятый техноуклад пока приходится всего лишь 7–8 %.

В то же время в стране существует отрасль, являющаяся ядром высокотехнологического сектора. Именно ИТ-индустрия, создавая конкурентоспособную и экспортно-ориентированную продукцию, выступает лидером в распространении технологий пятого техноуклада в Беларуси. Однако, на фоне положительного опыта частного-государственного партнерства в ИТ-индустрии, других подобных примеров практически нет. Почему так? Ответ прост: наш отечественный бизнес работает в традиционных отраслях экономики, используя технологии третьего и четвертого техноукладов, и, за редким исключением, не имеет необходимых компетенций для реализации высокотехнологичных проектов. Более того исполнители Госпрограммы инновационного развития – это предприятия и организации госсектора. А ведь именно частный бизнес, с его мобильностью и гибкостью, способен достичь значительных результатов как во внедрении в производство технологий пятого и шестого техноукладов, так и в продвижении на рынок готовой продукции, созданной с применением новейших технологий.

Среди основных факторов, мешающих внедрению научных разработок, можно выделить следующие:

- отсутствие материальных и финансовых возможностей. Это значит, что белорусские МНТО функционируют на принципах самофинансирования, что не позволяет им по экономическим причинам создавать высококачественный конкурентный инновационный продукт. Это отличает отечественное научно-техническое предпринимательство от классического инновационного предпринимательства, в основе которого лежит система венчурного финансирования, предполагающая предоставление значительных финансовых средств на разработку инновационных проектов, в том числе малым фирмам;

- отсутствие соответствующих поддерживающих инструментов со стороны государства. Большой проблемой для малых предприятий инновационного направления является сбыт наукоёмкой продукции. Как правило, МНТО стараются работать в нише импортозамещения. Однако, как отмечает большинство их руководителей, пробиться со своей наукоёмкой импортозамещающей продукцией на крупные и средние предприятия Беларуси очень сложно. Эта проблема, следует отметить, характерна не только для инновационных, но и для обычных малых производственных предприятий;

- отсутствие хорошей и доступной информации о технологиях, т.е. недостаток или недостоверность маркетинговой информации о потребностях белорусских промышленных предприятий в инновационном продукте ведёт к несоответствию разработок, осуществляемых в рамках инновационных проектов малых предприятий, отношению спроса на эту продукцию;

- нехватка на рынке труда квалифицированных кадров для ведения инновационного менеджмента. С учетом реально складывающейся ситуации, к началу доминирования в мировой экономике 6-го техноуклада, т.е. к 2016 – 2020 г.г., Беларусь, при существующих темпах подготовки кадров для инновационной экономики, будет иметь полсотни квалифицированных специалистов в области нанотехнологий, а также 2,5 тысячи инновационных менеджеров и маркетингов.

Для повышения инновационной активности предпринимательства необходимо формирование с учетом зарубежного опыта качественно новой системы ее стимулирования и поддержки. Причем эта система должна быть адекватной ситуации, сложившейся в Бе-

ларуси. Особенный интерес для нашей страны представляет опыт господдержки инновационного предпринимательства в постсоциалистических странах ЦВЕ, оказавшихся в аналогичных условиях системной экономической трансформации.

Так в Венгрии все затраты в сфере научно-исследовательской деятельности (заработная плата, закупка материалов и полуфабрикатов, лицензионные платежи, патенты и ноу-хау, услуги консультантов) исключаются из налогооблагаемой базы. Венгерские предприниматели (в том числе иностранные инвесторы) могут рассчитывать на целевые бюджетные субсидии и значительные налоговые льготы.

Малые и средние предприятия Словении освобождаются от налогов при вложении средств в инфраструктуру и приобретение оборудования, которое предназначено для внедрения инноваций. Они также имеют налоговые субсидии на заработную плату вновь принятой на работу квалифицированной рабочей силы (экспертов и исследователей).

Таким образом, для исправления негативных тенденций, имеющих место в инновационном бизнесе, следует решить следующие основные задачи. Во-первых, обеспечить надлежащие финансовые условия, то есть создать в стране систему венчурного финансирования, в том числе и для малых инновационных фирм, или создать другие виды льготного финансирования инновационных проектов малых предприятий. Во-вторых, обеспечить получение гарантированного доступа к инновационным разработкам для ведущих белорусских промышленных предприятий. И в-третьих, предоставить возможность участия субъектов предпринимательской деятельности в реализации государственных научно-технических программ и инновационных проектов на равных основаниях с организациями государственного сектора.

Научное издание

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ
ЭКОНОМИКИ СТРОИТЕЛЬСТВА

Материалы 67-й студенческой
научно-технической конференции

Технический редактор О.В. Песенько

Подписано в печать 22.07.2011.

Формат 60×84 ¹/₁₆. Бумага офсетная.

Отпечатано на ризографе. Гарнитура Таймс.

Усл. печ. л. 4,24. Уч.-изд. л. 3,32. Тираж 50. Заказ 692.

Издатель и полиграфическое исполнение:

Белорусский национальный технический университет.

ЛИ № 02330/0494349 от 16.03.2009.

Проспект Независимости, 65. 220013, Минск.