

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					
$I_{прб} > I_{вср} > I_{ак}$	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-х факторной 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.

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

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

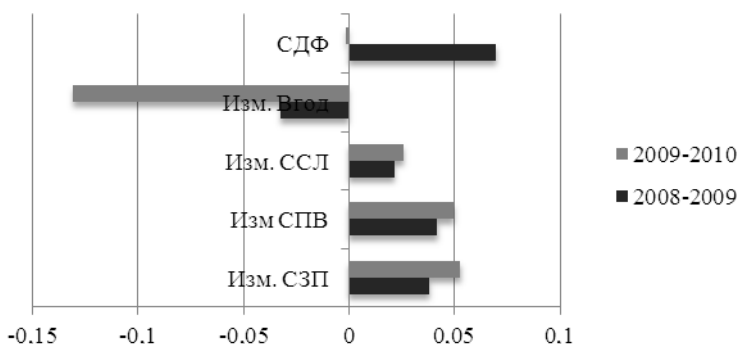
Оценив ее, можно сказать, что ее основной итог – рост выработки по двум периодам. Связан он с действиями администрации по повышению организационно-технического уровня, а именно, руко-

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