



МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ
РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Белорусский национальный
технический университет

Строительный факультет

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИКИ СТРОИТЕЛЬСТВА



*Материалы 69-й студенческой
научно-технической конференции*

(Минск, 24–27 апреля 2013 г.)

Минск
БНТУ
2016

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ
Белорусский национальный технический университет

Строительный факультет

**АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ
ЭКОНОМИКИ СТРОИТЕЛЬСТВА**

*Материалы 69-й студенческой
научно-технической конференции*

(Минск, 24–27 апреля 2013 г.)

Минск
БНТУ
2016

УДК 69:658 (06)
ББК 65.31я431
А43

Редакционная коллегия:

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

Рецензенты:

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

В сборнике изложены материалы 69-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.

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

ISBN 978-985-550-569-4

© Белорусский национальный
технический университет, 2016

СОДЕРЖАНИЕ

Самаль Н.К., Корбан Л.К. Формирование сметной стоимости на объектах ремонта с использованием укрупненных нормативов.....	5
Картакова Д.А., Романенко Н.О., Воробей Л.М. Механизм санации предприятий по выпуску строительной продукции, находящихся в кризисном состоянии	10
Усович О.В., Голубова О.С. Сравнительный анализ стоимости строительных работ, сформированной по сметно-нормативным базам НРР-2012 и РСН-2007	19
Лавкет Е.Э., Максимова Е.Г., Водоносова Т.Н. Анализ динамики отчета о прибылях и убытках строительной организации.....	26
Коробицына К.В., Яковлева Н.С., Рак А.В. Практика ценовой дискриминации	31
Багрицевич С.А., Водоносова Т.Н. Оценка рентабельности капитала на примере ОАО «МАПИД».....	35
Протасевич Н.В., Рак А.В. Гендерная политика Республики Беларусь	39
Герасименко М.А., Лаптенко К.А., Водоносова Т.Н. Оценка срочной платежеспособности. Соответствие нормативным показателям	43
Аполоник А.В., Красноцкая Е.О., Водоносова Т.Н. Оценка аналитической системы ТЭП по новым документам отчетности	51
Клищук О.О., Грицюта А.О., Водоносова Т.Н. Оценка срочной платежеспособности строительных организаций. 56	
Баландина М.А., Водоносова Т.Н. Факторный анализ финансовой устойчивости СУ-202 и СУ-203 ОАО «МАПИД».....	61
Баландина И.А., Водоносова Т.Н. Характеристика основных технико-экономических показателей СУ202 ОАО «МАПИД» за 2011-2012 гг.	66

Жлобо Е.Е., Михед Е.Д., Водоносова Т.Н. Факторы неопределенности в оценке финансовой устойчивости строительной организации в рамках экономического анализа бизнес-плана.....	71
Жлобо Е.Е., Голубова О.С. Формирование стоимости строительных работ с использованием различных сметно-нормативных баз	77
Конаш К.В., Голубова О.С. Особенности формирования стоимости объектов горно- химической промышленности.....	81

Формирование сметной стоимости на объектах ремонта с использованием укрупненных нормативов

Самаль Н.К.

(научный руководитель Корбан Л.К.)

Белорусский национальный технический университет

Минск, Беларусь

Действующая система ценообразования и расчетов в строительстве постоянно совершенствуется. Сформировавшиеся принципы ценообразования в строительстве позволяют эффективно регулировать цены на продукцию отрасли и учитывать интересы всех участников инвестиционного процесса. Большое значение придается вопросам рационального использования бюджетных средств в условиях, усложняющих прогнозирование и объективную оценку стоимости используемых ресурсов. В соответствии со стратегией капитального ремонта в Республике Беларусь в 2011-2015 гг. предполагается отремонтировать 3 млн.кв.м жилья. Таким образом, проблемы рационального расходования инвестируемых бюджетных денежных средств и сокращения затрат труда на разработку проектно-сметной документации для объектов капремонта являются очень актуальными.

Для дальнейшего повышения эффективности инвестиционной деятельности с участием ведущих подрядных, проектных организаций, организаций-застройщиков существующая система ценообразования дополнена новым механизмом формирования договорных (контрактных) цен на основе применения укрупненных нормативов стоимости строительства.

Согласно Указу Президента РБ № 361 от 01.08.2011 сметная стоимость объектов строительства, в том числе капитального ремонта, на стадии обоснования инвестирования или на стадии архитектурного проекта может определяться на основании укрупненных нормативов стоимости строительства объектов. Внедрение предлагаемого метода формирования стоимости обеспечивает снижение стоимости строительства, в том числе проектных работ.

Область использования укрупненных нормативов достаточно обширна:

- кредитование;
- субсидирование;
- формирование цены предложения претендента;
- расчеты заказчика с генподрядчиком;
- определение договорной цены с учетом норм продолжительности строительства.

Методические рекомендации по определению сметной стоимости строительства на основе объектов-аналогов и укрупненных нормативов стоимости строительства и непосредственно сами нормативы разработаны РУП «РНТЦ». Разработанные укрупненные нормативы стоимости состоят из двух частей: стоимостной и ресурсной. Таким образом, каждому укрупненному нормативу стоимости соответствует укрупненная ресурсная норма, содержащая расход ресурсов в натуральном выражении. На рисунке 1 и 2 представлен перечень необходимых данных для определения стоимостного выражения затрат на вид работ.

В целях проверки актуальности укрупненных нормативов и соответствия рассчитанной на их основе сметной стоимости объекта капремонта варианту стоимости, определенной на базе нормативов расхода ресурсов в натуральном выражении, сравним стоимостной показатель укрупненного норматива расхода ресурсов, разработанного на 01.01.2012 и затем приведенного на 01.04.2013 при помощи прогнозных индексов, и величину прямых затрат по смете, рассчитанной на 01.04.2013 по базе НРР-2012. В данной работе проведен анализ проектно-сметной документации по объектам-представителям с целью выделения видов работ, входящих в проектно-технологический модуль и имеющих наиболее широкое распространение. В качестве примера рассмотрим работы по ремонту потолков с устройством подвесных потолков.



Рис. 1 – Стоимостное выражение затрат на заработную плату рабочих и эксплуатацию машин и механизмов по виду работ



Рис. 2 – Стоимостное выражение затрат на заработную плату машинистов, материалы, изделия, конструкции и транспортные расходы

Составом работ по ремонту потолков предусмотрены очистка потолков от известковой краски, шпатлевание по бетонным поверхностям, известковая окраска и устройство подвесного потолка. В таблице 1 представлена стоимостная часть укрупненного норматива на данные виды работ.

Таблица 1 - Стоимостная часть укрупненного норматива на ремонт потолков с устройством подвесных потолков на 01.01.2012г.

Код зоны	Наимен. региона	Стоимость ед.изм., руб.					
		Зар. плата	Эксплуат. маш. и мех.		Мат., изд., констр.	Трансп.	Общ.стоим.
			Всего	В т.ч. з/п			
Ремонт потолков с устройством подвесных потолков (единица измерения - 100м2 потолка)							
1	Брест.обл.	3 817 393	16 638	673	577 562 399	54 868 428	636 264 858
	Витеб.обл.	3 817 393	16 638	673	577 562 399	54 868 428	636 264 858
	Гом.обл.	3 817 393	16 638	673	577 562 503	54 868 438	636 264 972
	Гродн.обл.	3 817 393	16 638	673	577 558 276	54 868 036	636 260 343
	Минск.обл.	3 817 393	16 638	673	577 566 301	54 868 799	636 269 131
	Могил.обл.	3 817 393	16 638	673	577 562 627	54 868 450	636 265 108
2	Брест.обл.	3 817 393	16 638	673	577 562 399	77 970 924	659 367 354
	Витеб.обл.	3 817 393	16 638	673	577 562 399	77 970 924	659 367 354
	Гом.обл.	3 817 393	16 638	673	577 562 503	77 970 938	659 367 472
	Гродн.обл.	3 817 393	16 638	673	577 558 276	77 970 367	659 362 674
	Минск.обл.	3 817 393	16 638	673	577 566 301	77 971 451	659 371 783
	Могил.обл.	3 817 393	16 638	673	577 562 627	77 970 955	659 367 613
3	Г.Минск	3 817 393	16 638	673	577 562 295	51 403 044	633 755 059

Постановлением Министерства архитектуры и строительства от 27.12.2012г. № 40 были утверждены новые процентные нормы для расчета транспортных расходов. Для 1-ой зоны транспортные расходы рассчитываются с учетом нормы – 9,2%. Так как транспорт в укрупненном нормативе был рассчитан с учетом нормы 9,5%, то для целей анализа к определенной в укрупненном нормативе стоимостной величине транспортных расходов необходимо применить поправочный коэффициент – $0,092/0,095 = 0,968$. Таким образом, транспортные расходы для Брестской области по первой зоне составят 53 112 638 рублей.

нормативов стоимости строительства можно рекомендовать как проектным, так и подрядным организациям, работающим в сфере ремонта строительных объектов, так как для получения более точного ответа о соответствии сметной стоимости по объекту капитального ремонта, рассчитанной на основе укрупненных нормативов, варианту, определенному при помощи нормативов расхода ресурсов, нужно рассмотреть обширный перечень укрупненных нормативов, охватывающий максимальное количество выполняемых ремонтных работ.

Механизм санации предприятий по выпуску строительной продукции, находящихся в кризисном состоянии

Картакова Д.А., Романенко Н.О.

(научный руководитель - Воробей Л.М.)

Белорусский национальный технический университет

Минск, Беларусь

Объектом исследования являются предприятия, находящиеся в кризисном состоянии.

Предметом исследования являются механизм санации предприятий, находящихся в кризисном состоянии.

Целью исследования является выработка механизма санации предприятий находящихся в кризисном состоянии.

ВВЕДЕНИЕ

В условиях экономического кризиса, перед многими предприятиями Республики Беларусь стоит вопрос их выживания. Одной из причин сложившейся ситуации является мировой финансовый кризис, охвативший практически все высокоразвитые страны, что привело к снижению платежеспособности субъектов хозяйствования Республики Беларусь. В результате многие предприятия оказываются на грани экономической несостоятельности (банкротства).

Банкротство является кризисным состоянием и его преодоление требует специальных методов финансового управления.

МЕХАНИЗМ САНАЦИИ

Смоделируем ситуацию, когда предприятие по выпуску строительной продукции находится в кризисном состоянии. Приведём ряд мер по выводу предприятия из такого состояния по таблицам 1-6. Стратегии приведены на рисунках 1-5.

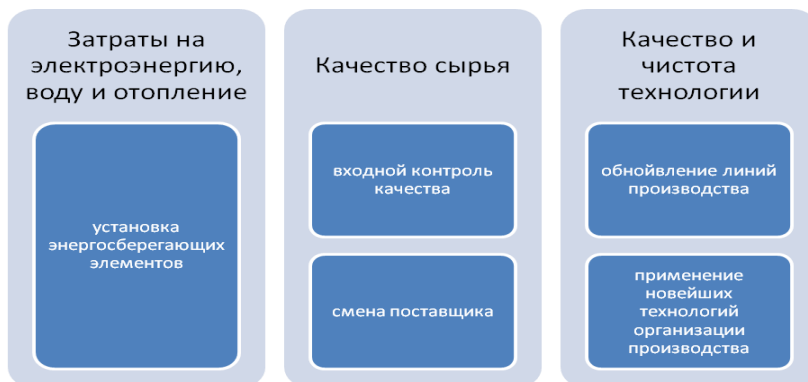


Рисунок 1 – Стратегия строжайшей экономии

Примечание: Источник – собственная разработка

Описание стратегии:

Как показывает практика затраты на коммунальные услуги занимают весомую часть в расходах предприятия. Поэтому так важно уметь сохранять, экономить и контролировать расход электроэнергии, воды и тепла. Ведь, как известно, самая большая экономия происходит на мелочах. Применение современных технологий и рационального использования ресурсов позволит предприятию оптимизировать расходы на коммунальные услуги (см. табл. 1).

Таблица 1 – Мероприятия по экономии энергоресурсов

Мероприятие	Результат
Использование тепла, выделившегося в процессе производства на отопление предприятия	Позволяет снизить затраты на коммунальные услуги
Установка генераторов тока на работающие валы оборудования	Выработка дополнительной электрической энергии и использование её вместо централизованных источников электроэнергии

Продолжение таблицы 1.

Оптимизация путей доставки электроэнергии: провода, кабели и пр.	Позволяет устранить потери электроэнергии при её транспортировке
Использование в помещениях санитарно-бытового назначения датчиков для корректировки времени работы осветительных приборов	Позволяет снизить расход электроэнергии для бытовых нужд
Повышение коэффициента использования мощностей путем установки конденсаторов	Дает снижение пика кВА и снижение пиковых потерь за счёт накопления электричества в теле конденсатора

Примечание: Источник – собственная разработка

Таблица 2 – Мероприятия по экономии водных ресурсов

Мероприятие	Результат
Внедрение автоматизированных систем подачи воды	Позволяет оптимизировать процесс подачи воды
Использование воды из систем питьевого водоснабжения для повторного использования в производственных целях	Избавляет от нерационального использования водопроводной воды
Введение системы двух- и трехставочных счетчиков для различных категорий производств с применением посменных тарифных ставок	Экономия затрат на электроэнергию за счёт применения различных тарифов при двух и трёх сменной работе
Применение для офисных зданий современных рычаговых смесителей с перлатором	Позволяет сэкономить расход воды для бытовых нужд

Примечание: Источник – собственная разработка

Перлатор - миксерная насадка, имеющая вид ситечка с мелкими ячейками, которое крепится на конце крана для того, чтобы проточная вода смешивалась с воздухом [1].

Таблица 3 - Мероприятия по мониторингу качества продукции

Мероприятие	Результат
Возможная смена поставщика	В случае если старый поставщик не отвечает новым требованиям качества и сертификации
Входной контроль качества	Усиление контроля качества с целью отбраковки некачественного сырья и улучшения качества продукта предприятия
Раздельный сбор отходов производства	Позволяет сократить отходность производства и получить дополнительных доход

Примечание: Источник – собственная разработка

Данный ряд мероприятий позволяет существенно сократить расходы предприятия на производство продукции. Совершенство производства требует денежных средств и эти средства должны носить направленный характер и реальные сроки возврата. Лишь в этом случае возможна модернизация производства.

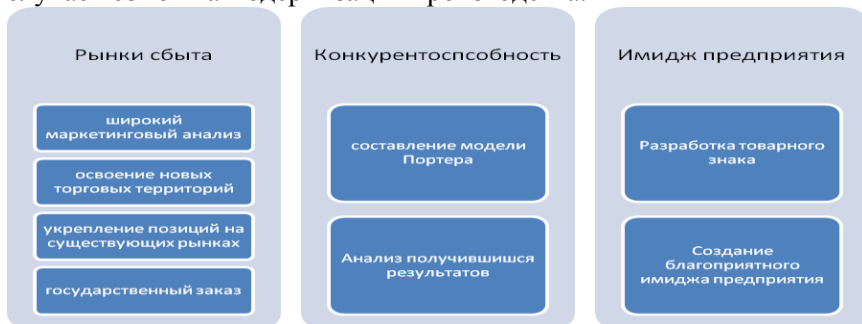


Рисунок 2 – Стратегии маркетинга

Примечание: Источник – собственная разработка

Описание стратегии:

В современном производстве важно постоянно развиваться. Поэтому нужно уделять особое внимание маркетинговым исследованиям, т.к. они направлены на совершенствование и развитие предприятия, поиск покупателей и поставщиков сырья по таблице 4.

Таблица 4 - Маркетинговые мероприятия

Мероприятие	Результат
Закрепление позиций на традиционных рынках за счёт повышения качества выпускаемой продукции и снижения цены	Повышение доверия потребителей
Освоение новых рынков сбыта	Постоянный источник развития и совершенствования продукции
Проведение работы аппарата предприятия с целью получения государственных заказов	Это особенно актуально, поскольку позволяет увеличить объём выпуска продукции с гарантированной оплатой
Составление модели Портера и SWAT-анализа	Выявление слабых и сильных сторон ведения бизнеса, выработка абсолютно новой стратегии управления предприятием
Повышение имиджа предприятия за счёт применения вышеперечисленных мер	Повышение узнаваемости и доверия потребителей к данному продукту

Примечание: Источник – собственная разработка

Маркетинг (от англ. marketing — продажа, торговля на рынке) — процесс выявления, предугадывания потребностей клиентов, организации соответствующей ожиданиям рекламы и производства с целью повышения количества продаж и максимизации прибыли [2].



Рисунок 3 – Стратегия ликвидации лишнего

Примечание: Источник – собственная разработка

Описание стратегии представлено в таблице 5.

Таблица 5 - Мероприятия по оптимизации производственных площадей и техники

Мероприятие	Результат
Сдача площадей в аренду	Оптимизация использования площадей и ОС предприятия, получение дополнительного дохода на развитие бизнеса
Списание и утилизация техники	Снижение расходов на ремонт и эксплуатацию

Примечание: Источник – собственная разработка

Сдача в аренду неиспользуемых мощностей поможет предприятию получить дополнительный доход. Однако есть некоторые особенности данного процесса. Если производственная линия занимает всю площадь цеха, а работает она наполовину, то имеет смысл утверждать, что данную 50% производственную мощность мы сдать в аренду не сможем. Для этого следует реструктуризировать производство и заменить неэффективную линию для высвобождения площадей.

Списание неэффективной техники позволяет избавиться от затрат на ремонт и содержание техники, но не решает главной проблемы – проблемы обновления оборудования. Утилизация – край-

ний случай для предприятия, когда производительность техники не отвечает затратам на её содержание.



Рисунок 4 – Стратегия «Трудовые ресурсы»
Примечание: Источник – собственная разработка

Описание стратегии представлено в таблице 6.

Таблица 6 – Мероприятия по оптимизации трудовых ресурсов

Мероприятие	Результат
Оптимизация количества работников	Создание оптимальных условий организации труда
Составление бизнес-планов на длительную и краткосрочную перспективу	Чёткое определение сроков производства продукции, снижение простоев, чёткое определение обязанностей работников
Поиск и введение новых более эффективных систем Эконом. и моральное стимулирования труда работников	Создание благоприятных условий труда и рабочей мотивации
Переобучение и повышение квалификации	Поддержание на постоянно высоком уровне квалификации кадров
Оптимизация сменности под имеющиеся объемы производства	Снижение фонда оплаты труда

Примечание: Источник – собственная разработка

Ведение производства всегда связано с людьми, которые работают на предприятии (фирме). Правильные принципы организации производства, оптимальные системы и процедуры играют важную роль, но производственный успех зависит от конкретных людей, их знаний, компетентности, квалификации, дисциплины, мотивации, способности решать проблемы, восприимчивости к обучению.

В то же время трудовые отношения – едва ли не самая сложная проблема предпринимательства, особенно когда коллектив пред-

приятия насчитывает десятки, сотни и тысячи человек. Трудовые отношения охватывают широкий круг проблем, связанных с организацией трудового процесса, подготовкой и набором кадров, выбором оптимальной системы заработной платы, созданием отношений социального партнерства на предприятии.

Один из важнейших критериев оптимизации производственного процесса – это оптимизация сменности. Известно, что в первую смену производится 70% продукции, а остальные 30% - во вторую и третью смены. Введение в организации односменного типа производства продукции позволит значительно сэкономить средства на оплату труда и снизить существенный рост запасов продукции. Однако данный тип ведения производства возможен только в том случае, если остановка производственных мощностей является целесообразной.

Финансирование

Большинство вышеперечисленных мер требует значительных финансовых вложений. Вопрос поиска инвестора – один из самых главных вопросов ведения бизнеса. Кризисная ситуация, складывающаяся на предприятии, напоминает замкнутый круг. Для того, чтобы бизнес был привлекателен для инвестора, он [бизнес] должен быть стабильным и устойчивым, ни один инвестор не будет вкладывать свои активы в предприятие, находящееся на грани банкротства.

Однако составление корректного и убедительного бизнес-плана позволит привлечь необходимого предприятию инвестора. Бизнес-план является основой работы любого предприятия и начала реализации любой более или менее затратной бизнес-идеи [3].

Существует несколько способов привлечения заёмных средств.

1. Франшиза — это результат сотрудничества, при котором независимые предприниматели продают на рынке товары или услуги известной фирмы на основе лицензии.

Франчайзер — это известная фирма, передающая право самостоятельному предпринимателю продавать на рынке товары или услуги, используя ее товарный знак.

Франчайзи — это предприниматель, которому передается право продавать на рынке товары или услуги известной фирмы, используя ее товарный знак.

Чтобы приобрести франшизу, европейский предприниматель должен сделать первый денежный взнос в размере от десяти тысяч до миллиона долларов. Сумма оплаты зависит от условий, поставленных фирмой, продающей франшизу. Следует иметь в виду, что речь в данном случае идет лишь о начальном разовом платеже. В дальнейшем придется периодически делать определенные отчисления с суммы продаж.

Данный путь выхода из кризисной ситуации имеет свои особенности. Например, для покупки франшизы нужны денежные средства. Их, как правило нет у предприятия на грани банкротства. Однако франшиза обеспечит организацию реально работающей организацией производства, направленным маркетингом и системой поставок сырья.

II. Дочернее предприятие — предприятие, созданное в качестве юридического лица другим предприятием (учредителем) путём передачи ему части своего имущества в полное хозяйственное ведение. Учредитель дочернего предприятия утверждает устав предприятия, назначает его руководителя и осуществляет в отношении дочернего предприятия другие права собственника, предусмотренные законодательными актами о предприятии.

Данный тип выхода из кризиса позволяет предприятию переложить часть ответственности на плечи материнского предприятия, что позволит нивелировать кризисное состояние.

III. Стребование дебиторской задолженности

Накопление дебиторской задолженности – одна из особенностей ведения производства по выпуску строительной продукции. Данный тип задолженности весьма опасен, т.к. эти денежные средства предприятие не получает в срок и соответственно не может пустить их в оборот. Они работают на нашего дебитора и не приносят нам никакого полезного эффекта.

Получение денежных средств в срок позволяет планировать ход производства продукции и получать постоянную прибыль.

Вышеперечисленные пути поиска денежных средств и финансовых активов имеют ряд неблагоприятных последствий представленных на рисунке 5.



Рисунок 5 – Производственные и социальные последствия санации
Примечание: Источник – собственная разработка

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Кризисное состояние – достаточно сложный и многогранный процесс. Поэтому пути выхода из него также разнообразны. Вышеперечисленный набор мероприятий позволяет предприятию, которое находится в кризисном состоянии, снивелировать возникшие производственные риски. Однако каждое предприятие уникально и должно привязывать каждое мероприятие к своей конкретной ситуации.

Предприятие должно иметь чёткий и продуманный план выхода из кризиса и строго ему следовать. Организация обязана привлекать к производственному процессу только высококвалифицированных специалистов и высококвалифицированную рабочую силу. Чёткая и правильная организация производства позволяет повысить производительность труда, снизить вероятность появления бракованной продукции и уменьшить время производственных простоев.

Однако следование всем этим мероприятиям не гарантирует стопроцентных благоприятных результатов в силу различных непредвиденных и форс-мажорных ситуаций, не зависящих от самого руководства предприятия.

ЛИТЕРАТУРА

1. Экономия // Экономический ресурс [Электронный ресурс]. — 2013. — Режим доступа: http://ekonomit.blogspot.com/2011/01/blog-post_4532.html — Дата доступа: 25.04.2013
2. Маркетинг // Академик [Электронный ресурс]. — 2013. — Режим доступа: <http://academic.ru/dic.nsf/ruwiki/7668> — Дата доступа: 25.04.2013
3. Франчайзинг // Помощь бизнесу [Электронный ресурс]. — 2013. — Режим доступа: http://bishelp.ru/gde_dengi/fran/obshee/franshiza.php — Дата доступа: 25.04.2013

Сравнительный анализ стоимости строительных работ, сформированной по сметно-нормативным базам НРР-2012 и РСН-2007

Усович О.В.

(научный руководитель – Голубова О.С.)

Белорусский национальный технический университет

Минск, Беларусь

Ценообразование в строительстве во всех странах мирового общества отличается от ценообразования в других секторах материального производства, что объясняется отличием создаваемого строительного продукта от продуктов других отраслей.

Совершенствование ценообразования в Республике Беларусь направлено на создание системы цен и условий, обеспечивающих реализацию приоритетов государственной экономической политики, стимулирующих эффективное использование трудовых, материальных и финансовых ресурсов, повышение конкурентоспособности продукции (работ, услуг) и рост жизненного уровня населения.

Важнейшими направлениями совершенствования ценообразования является преодоление затратного метода ценообразования, усиление влияния цен на повышение эффективности производства и снижение себестоимости продукции, создание условий, стимули-

рующих снижение затрат на производство и реализацию продукции. Это в сочетании с другими мерами должно обеспечить выполнение целевых показателей, предусмотренных прогнозными и программными документами социально-экономического развития республики.

С 1 января 2012 года в соответствии с Указом Президента РБ № 361 от 11.08.2011г. [1] сметная документация на строительство объектов независимо от источников финансирования разрабатывается на основании нормативов расхода ресурсов в натуральном выражении, утверждаемых в порядке, определяемом Советом Министров Республики Беларусь, и (или) укрупненных нормативов стоимости строительства единицы площади (объема, мощности) объекта, стоимости объектов-аналогов. Сметная стоимость строительства объекта определяется на дату начала выполнения строительных, специальных, монтажных работ, устанавливаемую заказчиком (застройщиком) с учетом нормативной продолжительности строительства, определяемой в проектной документации. Для отражения в сметной документации изменения стоимости строительства объекта с даты начала разработки сметной документации до завершения нормативного срока строительства используются прогнозные индексы цен в строительстве, утверждаемые Министерством экономики.

В развитие Указа Президента РБ № 351 постановлением Совета министров № 1553 от 18.11.2011г.[2] утверждены положение о порядке утверждения нормативов расхода ресурсов в натуральном выражении и положение о порядке формирования неизменной договорной (контрактной) цены на строительство объектов (в том числе этапов работ по строительству), которое распространяется на объекты, архитектурно-планировочное задание на проектирование которых получено после 1 января 2012 г.

Формирование стоимости строительных работ в текущем уровне цен осуществляется на основании методических рекомендаций о порядке расчета текущих цен на ресурсы, используемые для определения сметной стоимости строительства и составления сметной документации на основании нормативов расхода ресурсов в натуральном выражении [3]. Порядок определения сметной стоимости строительства объекта и составления сметной документации на ос-

новании нормативов расхода ресурсов в натуральном выражении на строительство объектов на дату начала разработки сметной документации с учетом прогнозных индексов цен в строительстве и нормативной продолжительности строительства, определяемой в проектной документации устанавливает инструкция, утвержденная постановлением Минстройархитектуры № 51 от 18.11.2011г. [4]. Данная инструкция обязательна для применения при составлении сметной документации на строительство объектов, финансируемых полностью или частично за счет средств республиканского и (или) местных бюджетов, в том числе государственных целевых бюджетных фондов, а также государственных внебюджетных фондов, внешних государственных займов и внешних займов, привлеченных под гарантии Правительства Республики Беларусь, кредитов банков Республики Беларусь под гарантии Правительства Республики Беларусь и областных, Минского городского исполнительных комитетов, а также при строительстве жилых домов с использованием государственной поддержки.

Перед строительными организациями, организациями - заказчиками, инвесторами стоит острый вопрос: «Как переход к новой системе формирования стоимости повлияет на цену строительных работ?».

Для определения наиболее привлекательной стоимости работ для строительных организаций были произведены расчеты по состоянию на июль 2013 года по типовым и широко распространенным видам работ при использовании НРР-2012 и РСН-2007 с применением Постановления МАиС от 12.03.2013г. №5 (таблица 1):

Е15-51-1 - улучшенная штукатурка стен цементно-известковым раствором по камню;

Е11-11-3 устройство стяжек бетонных толщиной 20мм;

Е8-15-101 кладка стен из кирпича керамического эффективного с облицовкой лицевым керамическим кирпичом толщиной 380мм при высоте этажа до 4м.

Анализируя полученные данные можно сделать вывод, что при использовании НРР-2012 заработная плата рабочих, а также заработная плата машинистов увеличилась более, чем в два раза, эксплуатация машин и механизмов также увеличилась в 1,5 - 2 раза, кроме работы по кладке. Транспортные расходы на штукатурные

работы по базе РСН-2007 отсутствуют, а в НРР-2012 транспортно-заготовительные расходы составляют 123 635 рублей. По работе на устройство стяжек бетонных для определения транспортных расходов выгоднее использовать сметно-нормативную базу РСН-2007, а на работу по кирпичной кладке стен разница в сумме транспортных расходов относительно не велика.

Таблица 1. Стоимость строительных работ, рассчитанная с использованием сметно-нормативных баз НРР-2012 и РСН-2007

Обоснование	Наименование видов работ (количество)					
	Заработная плата	Эксплуатация машин		Материалы	Транспорт	Общая стоимость
		всего	в т.ч. зарплата машиниста			
Е15-51-1	Улучшенная штукатурка стен цементно-известковым раствором по камню (100м2)					
НРР-2012	4 199 158	156 669	109 961	1 389 155	123 635	11 123 272
РСН-2007	1 324 380	76 978	30 927	1 389 155	0	5 219 924
Е11-11-3	Устройство стяжек бетонных толщиной 20мм (100 м2)					
НРР-2012	2 134 799	142 402	66 737	1 515 028	134 837	6 613 985
РСН-2007	673 262	81 733	18 769	1 515 028	603 758	4 167 299
Е8-15-101	Кладка стен из кирпича керамического эффективного с облицовкой лицевым керамическим кирпичом толщиной 380мм при высоте этажа до 4м (1 м3)					
НРР-2012	448 156	52 953	22 691	917 959	81 699	2 077 264
РСН-2007	141 331	76 978	6 380	917 959	81 177	1 538 086

Рассматривая итоговые суммы за выполненные работы можно сказать, что использование НРР-2012 года для подрядных строительных организаций выгоднее, чем использование РСН-2007. Разница при этом получается очень существенная. При выполнении работ по улучшенной штукатурке стен цементно-известковым раствором стоимость, сформированная по НРР-2012 на 113,1% процента выше, чем стоимость, которая рассчитана по РСН-2007. При выполнении работ по устройству стяжек бетонных и кладке стен из кирпича керамического разница в стоимости, сформированной по разным сметно-нормативным базам хоть и не столь велика, но тоже достаточно существенна: 58,7% и 35.1% соответственно.

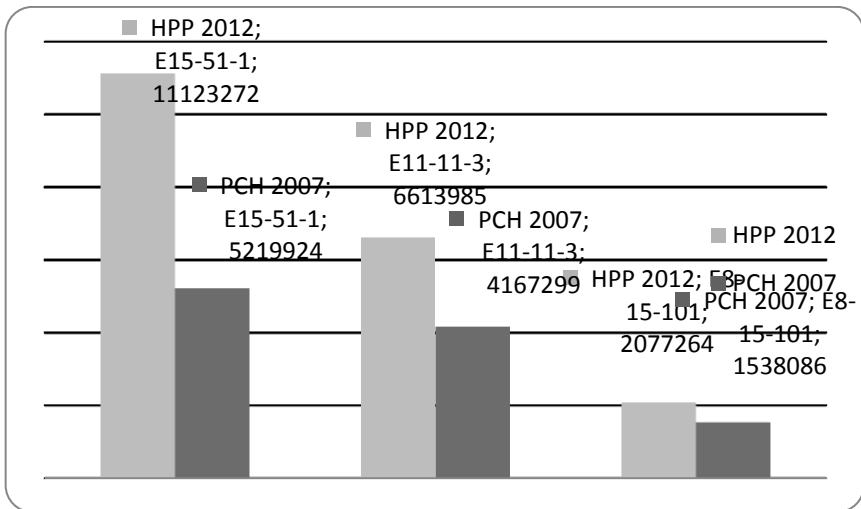


Рисунок 1. Стоимость строительных работ, сформированная на основании сметно-нормативных баз НРР-2012 и РСН-2007 руб.

В итоговой сумме за выполненные работы также необходимо учитывать прочие затраты, которые рассчитываются в базе 2006 года, а именно повышение тарифной ставки при контрактной форме найма -25%, выплаты стимулирующего характера – 80%, рентабельность -20%, выплаты стимулирующего характера – 10,6%, повышение тарифных ставок за увеличение производительности труда – 10%, затраты по обязательному страхованию от несчастных случаев – 0.6%, а также отчисления социальное страхование в размере 34%. Благодаря этому сумма за выполненные работы в базе 2006 года увеличится. В НРР-2012 в статье прочих затрат остались только отчисления на социальное страхование в размере 34%.

Таблица 2. Стоимость строительных работ, рассчитанная с использованием сметно-нормативных баз НРР-2012 и РСН-2007 с прочими затратами и НДС 20%.

Обоснование	Наименование видов работ (количество)				
	Сметно-нормативная база	Итого прочие затраты	Налоги и сборы кроме НДС	Итого с налогами и отчислениями от выручки	НДС 20%
Е15-51-1	Улучшенная штукатурка стен цементно-известковым раствором по камню (100м2)				
НРР-2012	1 465 100	-	12 588 372	2 517 674	15 106 046
РСН-2007	3 721 144	27 798	8 968 866	1 793 773	10 762 639
Е11-11-3	Устройство стяжек бетонных толщиной 20мм (100 м2)				
НРР-2012	748 522	-	7 362 507	1 472 501	8 835 008
РСН-2007	1 900 269	14 227	6 081 795	1 216 359	7 298 154
Е8-15-101	Кладка стен из кирпича керамического эффективного с облицовкой лицевым керамическим кирпичом толщиной 380мм при высоте этажа до 4м (1 м3)				
НРР-2012	160 088	-	2 237 352	447 470	2 684 822
РСН-2007	405 787	3 085	1 946 958	389 392	2 336 350

Анализируя таблицу №2 необходимо сказать, что стоимость трудоемких работ в НРР-2012 увеличилась на 40%, а материалоемких не столь существенно.

Но нужно отметить, что рассматривая стоимость строительных работ, материалы были взяты по фактической цене, а при использовании индексов на материалы в РСН-2007, а также средневзвешенных цен, стоимость может варьироваться.

ЛИТЕРАТУРА

1. О совершенствовании порядка определения стоимости строительства объектов и внесении изменений в некоторые указы Президента Республики Беларусь: Указ Президента Респ. Беларусь 11 авг. 2011 г. № 361 // Консультант Плюс: Версия Проф. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр». - М., 2012

2. О некоторых мерах по реализации указа президента Республики Беларусь от 11 августа 2011г. № 361: постановление Совета Министров Респ. Беларусь 18 нояб. 2011 г. № 1553 // Консультант Плюс: Версия Проф. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр». - М., 2012

3. Об утверждении нормативов расхода ресурсов в натуральном выражении и методических указаний по их применению: приказ Мин. архитектуры и строительства Респ. Беларусь 23 дек. 2011 г. № 450 // Консультант Плюс: Версия Проф. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр». - М., 2012.

4. Об утверждении методических рекомендаций о порядке расчета текущих цен на ресурсы, используемые для определения сметной стоимости строительства и составления сметной документации на основании нормативов расхода ресурсов в натуральном выражении: приказ Мин. архитектуры и строительства Респ. Беларусь 29 дек. 2011 г. № 457 // Консультант Плюс: Версия Проф. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр». - М., 2012.

5. О некоторых вопросах по определению сметной стоимости строительства объектов: постановление Мин. архитектуры и строительства Респ. Беларусь 18 нояб. 2011 г. № 51 // Консультант Плюс: Версия Проф. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр». - М., 2012.

Анализ динамики отчета о прибылях и убытках строительной организации

Лавкет Е.Э., Максимова Е.Г.

(научный руководитель - Водоносова Т.Н.)

Белорусский национальный технический университет
Минск, Беларусь

Отчет о прибылях и убытках – документ, с помощью которого можно охарактеризовать финансовый результат деятельности предприятия за определенный отчетный период. Таким образом, можно увидеть за счет чего и по каким причинам организация получила прибыль или понесла убытки.

При формировании отчета о прибылях и убытках должны соблюдаться следующие условия:

- Отчет должен быть составлен в такой форме, которая была бы доступна для понимания не только специалистами в области бухгалтерского учета, но и всем тем, кто стремится изучить и разобраться в бизнесе любой фирмы.
- Отчет о прибылях и убытках должен предоставлять информацию, которая была бы полезна имеющимся вкладчикам и организациям, другим лицам для принятия рациональных решений.
- Отчет должен давать информацию, характеризующую достигнутые за отчетный период финансовые результаты деятельности компании.

Качественные характеристики отчета о прибылях и убытках выполняются квалифицированными бухгалтерами-аудиторами, кроме того анализ отчета о прибылях и убытках является неотъемлемой частью управленческого анализа, внешнего экономического анализа.

Основное назначение этого отчета – характеризовать финансовые результаты деятельности организации за отчетный период. Отчет дает количественную характеристику функционирования хозяйствующего субъекта за определенный период. Он состоит из показателей доходов и расходов от хозяйственной и финансовой

деятельности. В бухгалтерском балансе результаты деятельности не отражаются. В нем нет информации о том, как получен результат, за счет каких операций (коммерческих или финансовых), какие факторы позволили получить прибыль (рост объема продаж или снижение себестоимости). На эти и другие вопросы отвечает отчет о прибылях и убытках.

Анализ финансовых результатов по данным отчета о прибылях и убытках проводится согласно принципу дедукции и позволяет исследовать их формирование. Форма отчета о прибылях и убытках в Республике Беларусь претерпела некоторые изменения (постановление Минфина РБ от 30.09.2011 № 102). Теперь здесь можно увидеть и оценить результаты от финансовой деятельности предприятия, от прочей текущей деятельности, от инвестиционной и иной деятельности. Это дает пользователю более полную картину ситуации, происходящей в организации.

Структуру, а также изменения в отчете о прибылях и убытках, мы рассмотрели на примере предприятия УП «Дорводоканал». Республиканское производственное унитарное предприятие «Дорводоканал» создано в соответствии с приказом Начальника Белорусской железной дороги от 15.12.2003 № 283Н. Учредителем предприятия является Государственное объединение «Белорусская железная дорога». Предприятие осуществляет следующие виды деятельности: деятельность железнодорожного транспорта; сбор, очистка и распределение воды; транспортирование по трубопроводам; монтаж, наладка, ремонт и техническое обслуживание насосов компрессоров; прочие строительные работы, требующие специальных профессий.

Таблица 1 – Модифицированный отчет о прибылях и убытках фирмы за 2009-2010 гг.

Наименование затрат	Базовый год		Отчетный год		Отклонения		
	Σ	УВ	Σ	УВ	Δ	по стр-ре	Ид
1.Выручка	25 971	100%	33 663	100%	7692	-	1,296
2.С/с полная	22 222	-	29 457	-	7235	-	1,326
3.Прибыль от реализации работ и услуг	3 749	14,44%	4 206	12,49%	457	-1,94%	1,122
		125,76%		183,91%		58,15%	

Продолжение таблицы 1

4. Прибыль (убыток) от операционных доходов и расходов	-3	-0,01%	38	0,11%	41	0,12%	13,667
		-0,10%		1,66%		1,76%	
5. Прибыль (убыток) внереализационная	-765	-2,95%	-1 957	-5,81%	-1192	-2,87%	0,391
		-25,66%		-85,57%		-59,91%	
6. Прибыль к налогообложению	2 981	11,48%	2 287	6,79%	-694	-4,68%	0,767
		100%		100%		-	
7. Налоги и отчисления из прибыли	1643	55,12%	1748	76,43%	105	21,32%	1,064
8. Чистая прибыль	1 338	44,88%	539	23,57%	-799	-21,32%	0,403

Для получения более конкретной информации о деятельности той или иной организации необходимо составить модифицированный отчет о прибылях и убытках. Он составляется на основе отчета о прибылях и убытках и показывает динамику изменения показателей отчетного периода по сравнению с базовым.

На основании отчета о прибылях и убытках данной организации мы составили модифицированные отчеты за период 2009-2010 года (таблица 1) и 2011-2012 года (таблица 2).

Рассматривая период 2009-2010 года, отметим, что в отчетном году по сравнению с прошлым годом величина прибыли до налогообложения снизилась на 694 млн. руб., или на 23,2%, за счет увеличения убытка от внереализационной деятельности на 1192 млн. руб., или в 1,5 раза. Внереализационные доходы и расходы — это доходы и расходы, получение которых непосредственно не связано с производством и реализацией продукции. (Доходы – штрафы, пени и неустойки от других организаций, поступления по долгам и т.д.; расходы - штрафов, пени и неустоек, уплаченных другим организациям, от списания долгов, от содержания законсервированных предприятий и т.д.).

При этом удельный вес прибыли от продаж в прибыли до налогообложения увеличился на 58%, что свидетельствует о значительном улучшении качества прибыли до налогообложения.

Далее обратимся к анализу основных источников формирования прибыли до налогообложения: прибыли от продаж.

Таким образом, в отчетном году по сравнению с прошлым годом величина прибыли от продаж возросла на 457 млн. руб., или на 12,2%, за счет увеличения выручки (нетто) от продаж на 7692 млн. руб., или на 29,6%, при росте себестоимости продаж на 7235 млн. руб., или на 32,5%. При этом удельный вес прибыли от продаж в выручке (нетто) от продаж уменьшился почти на 2,0%, что свидетельствует о снижении эффективности текущей деятельности коммерческой организации.

В период 2011-2012 гг. наблюдается противоположная ситуация. Выручка увеличилась на 42207 млн. руб., что свидетельствует о положительной динамике развития предприятия, увеличением заказов и общего объема работ.

Таблица 2. – Модифицированный отчет о прибылях и убытках за 2011-2012 гг.

Наименование показателей	Значения				Отклонения		
	Базовый		Отчетный		Δ	по стр-ре	Ид
	Σ	УВ	Σ	УВ			
1	2	3	4	5	6	7	8
1. Выручка	51402	100%	93609	100%	42207	-	1,821
2. Себестоимость	43653	-	71215	-	27562	-	1,631
3. Прибыль (убыток) от СМР	6805	13,24% 276,18%	9603	10,26% 277,14%	2798	- 2,98% 0,97%	1,411
4. Прибыль (убыток) от прочей текущей деятельности	-2667	-5,19% - 108,24%	-5763	-6,16% -166,32%	-3096	- 0,97% - 58,08%	0,463
5. Прибыль (убыток) по инвестиционной деятельности	-1674	-3,26% -67,94%	-374	-0,40% -10,79%	1300	2,86% 57,14%	1,223
6. Прибыль (убыток) по финансовой деятельности	0	0% 0%	-1	0,001% -0,029%	-1	0,001% - 0,029%	
7. Прибыль (убыток) от иной	0	0%	0	0%	0	0%	

деятельности		0%		0%		0%	
8. Прибыль (убыток) до налогообложения	2464	4,79%	3465	3,70%	1001	- 1,09%	1,406
		100%		100%		-	
9. Налоги и отчисления из прибыли	1698	68,91%	1874	54,08%	176	14,83%	1,104
10. Чистая прибыль	766	31,09%	1591	45,92%	825	14,83%	2,077
11. Прочие результаты, не включаемые в чистую прибыль	0	0%	0	0%	0	0%	
12. Совокупная прибыль	766	31,09%	1591	45,92%	825	14,83%	2,077

Главной нашей задачей было оценить долю прибыли от различных видов деятельности в составе выручки организации.

Как видно, что основную прибыль за 2 рассматриваемых периода приносит прибыль от реализации товаров, работ и услуг. За 2 рассматриваемых периода ее доля снижается в составе выручки. Это может свидетельствовать о том, что предприятие стало получать больше прибыли от других видов деятельности. Поскольку качество прибыли (убытка) до налогообложения определяется ее структурой, то целесообразно обратить особое внимание на изменение удельного веса прибыли от продаж в прибыли до налогообложения. Его снижение рассматривается как негативное явление, свидетельствующее об ухудшении, качества прибыли до налогообложения, так как прибыль от продаж является финансовым результатом от текущей (основной) деятельности предприятия и считается его главным источником средств.

Таким образом, можно сделать вывод, что использование модифицированного отчета в анализе хозяйственной деятельности предприятия имеет значительные преимущества. Во-первых, он позволяет более наглядно оценить ситуацию, которая происходит на предприятии, а во-вторых, данный отчет доступен практически любому пользователю, не только специалистам в данной области. Но стоит отметить, что хоть модифицированный отчет о прибылях и убытках не дает полного представления о состоянии дел в организации, но создает отличную «почву» для дальнейшего исследования.

Практика ценовой дискриминации

Коробицына К.В., Яковлева Н.С.

(Научный руководитель-Рак А.В.)

Белорусский национальный технический университет

Минск, Беларусь

Термин "дискриминация" образован от латинского *discriminatio*, что означает различие, различение. Под ценовой дискриминацией понимают практику установления разных цен на один и тот же товар при условии, что различия в ценах не связаны с затратами. Фирма продает одинаковые товары по разным ценам различным покупателям, в зависимости от их платежеспособности. Смысл дискриминационного поведения состоит в том, чтобы использовать все возможности для назначения максимальной цены на каждую продаваемую единицу товара.

Предпосылки возникновения ценовой дискриминации:

1. Если продавец обладает достаточно высокой степенью монопольной власти, обеспечивающей ему контроль над производством и ценами. Если фирма не обладает определенной степенью влияния на рынок - рыночной властью, то ее решения никоим образом не могут повлиять на действия покупателей, на рыночную цену и на получаемую ею прибыль.

2. Если можно сегментировать рынок — разбить покупателей на разные группы, различающиеся степенью эластичности спроса по цене. Факторами сегментации покупателей могут выступать:

- пространственные (продажа в городе и деревне, в разных районах города и т.п.);
- временные (разные цены на одно благо в зависимости от времени суток, будние дни или выходные, разгар или конец сезона);
- доходы потребителей;
- объем потребляемого блага (минимальная партия или большая);
- социальный статус потребителей (учащиеся, пенсионеры, военнослужащие).

3. Если тот, кто покупает товар дешевле, не может перепродать его дороже.

На первый взгляд, фирма, практикующая ценовую дискриминацию, кажется нетипичной. Однако в реальной жизни элементы такого поведения встречаются на каждом шагу. Это — билеты в кинотеатр на дневные и вечерние сеансы, плата за электричество для фирм и домохозяйств, билеты в музей для взрослых, детей, студентов, пенсионеров, индивидуальные и групповые авиабилеты и т. д. Во всех этих случаях фирмы, практикующие ценовую дискриминацию, присваивают часть потребительского излишка.

Впервые понятие ценовой дискриминации в экономическую теорию ввел английский экономист Артур Пигу в 1920 году. Он же предложил различать три ее типа, или степени.

Совершенной ценовой дискриминацией (дискриминацией первой степени) называется продажа каждой единицы блага по ее цене спроса, то есть устанавливаются разные цены на каждую продаваемую единицу товара. В этом случае монополия продает такой же объем продукции, какой был бы реализован в условиях совершенной конкуренции.

Ценовая дискриминация второго типа предусматривает назначение разных цен единицы товара при покупке разных количеств товара. Как правило, большие объемы закупок обходятся потребителю дешевле в расчете на единицу товара. К данному типу относится также ценовая дискриминация во времени (различные цены на утренние и вечерние сеансы в кино, различные наценки в ресторанах в дневное и вечернее время).

Классическим примером ценовой дискриминации второго типа служит блочный тариф - потребитель оплачивает первые несколько единиц товара (первый блок) несколько дороже, чем последующие блоки. Очевидно, что при данной схеме платежей цена единицы товара тем ниже, чем выше объем покупки.

Ценовая дискриминация на сегментированных рынках (третьей степени) означает установление разных цен для разных категорий покупателей. Предполагается, что эти категории могут быть легко идентифицированы (наличие студенческого билета, пенсионного

удостоверения и т. п.). На практике такой подход осуществить гораздо легче, и в целом он преобладает.

Примерами такого вида ценовой дискриминации могут служить: разные цены подписки на газеты и журналы для организаций и для частных лиц, разные тарифы на электроэнергию для фирм и для индивидов, авиабилеты туристского и первого классов, скидки на билеты в музеи и кинотеатры для детей, военнослужащих, студентов, пенсионеров и т.д.

Рассмотрим практику ценовой дискриминации, опираясь на анализ тарифов на электрическую энергию. Каждый из нас в той или иной мере является потребителем электрической энергии или потребителем товаров, произведенных с ее использованием. Промышленные предприятия в Беларуси и некоторых других странах платят по значительно более высокому тарифу, чем население. Жильцы квартир с электрическими и газовыми плитами оплачивают расход электроэнергии по разным тарифам.

Таблица 1. – Тарифы на электроэнергию для промышленности и населения в различных странах

Страны	Дата представления информации	Средний тариф для промышленных потребителей	Средний тариф для населения	Коэф. соотношения тарифов для населения и промышленности
Беларусь	янв. 2013	13,82	3,53	0,26
Бельгия	янв-июнь 2012	10,42	30,19	2,90
Польша	янв-июнь 2012	10,04	18,40	1,83
Чехия	янв-июнь 2012	12,25	19,42	1,59
Дания	янв-июнь 2012	11,02	38,88	3,53
Германия	янв-июнь 2012	13,49	33,67	2,50
Эстония	янв-июнь 2012	9,17	14,22	1,55
Франция	янв-июнь 2012	9,41	18,32	1,95

Продолжение таблицы 1

Италия	янв-июнь 2012	16,08	28,36	1,76
Венгрия	янв-июнь 2012	14,39	20,54	1,43
Латвия	янв-июнь 2012	12,30	18,02	1,47
Литва	янв-июнь 2012	15,12	16,35	1,08
Швеция	янв-июнь 2012	8,13	26,30	3,23
Россия (Смоленская обл.)	июль 2012	8,95	7,03	---

Необходимо отметить, что в Беларуси стоимость электроэнергии для промышленных потребителей к началу 2013 года по сравнению с 2006 годом возросла в почти 2 раза, с 7 до 13,82 центов США за 1 кВт.ч. В случае отказа от перекрестного субсидирования, по оценкам специалистов, тарифы на электрическую энергию для промышленности составляли бы порядка 9 – 9,5 центов за 1 кВт.ч. Отметим, что в развитых странах картина иная - население платит по более высоким тарифам, чем предприятия. Почему? Мы знаем, что цена выше на том рынке, где эластичность спроса ниже. Спрос населения на электроэнергию менее эластичен по ряду причин: во-первых, населению сложнее, чем предприятиям, заменить один вид энергии другим, например, перейти с электричества на газ; во-вторых, крупные предприятия могут частично самообеспечиваться электроэнергией; в-третьих, возможности сбережения электроэнергии также выше у фирм, чем у населения. Конечно, целесообразность той или иной формы ценовой дискриминации должна быть подкреплена экономическими расчетами. Ведь повышенные тарифы для предприятий перейдут в повышенные затраты на производство товаров и, возможно, более высокие розничные цены для тех же потребителей.

ЛИТЕРАТУРА

1. Авдашева С.Б., Розанова Н.М. Теория организации отраслевых рынков. Учебник. - М.: «Издательство Магистр», 1998. - 320 с.

2. Существующие в Беларуси тарифы на электроэнергию сдерживают инвестиции в модернизацию –«Белнефтехим». [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http: //www.energo.by/](http://www.energo.by/), свободный. – Загл. с экрана.

Оценка рентабельности капитала на примере ОАО «МАПИД»

Багрицевич С.А.
(научный руководитель - Воданосова Т.Н.)
Белорусский национальный технический университет
Минск, Беларусь

Показатели рентабельности характеризуют эффективность работы предприятия в целом, доходность различных направлений деятельности, окупаемости затрат. Они более полно, чем прибыль, характеризуют окончательные результаты хозяйствования, потому что их величина показывает соотношение эффекта с наличными и использованными ресурсами. Их применяют для оценки деятельности предприятия и как инструмент инвестиционной политики и ценообразования.

При анализе рентабельности используются показатели:

1. Рентабельность продаж (показывает прибыль на 1 рубль выручки);
2. Рентабельность СМР (затрат) (показывает прибыль с 1 рубля затрат);
3. Рентабельность авансированного капитала (показывает прибыль с 1 рубля полного капитала предприятия, т. е. эффективность работы этого капитала);
4. Рентабельность собственного капитала (показывает прибыль с 1 рубля собственного капитала предприятия, т. е. эффективность работы этого капитала).

В настоящей статье перечисленные показатели анализируются на примере деятельности ОАО «МАПИД». Источниками информации служат документы бухгалтерской и статистической отчетности. Анализ проводится в период 2009-2012 гг. Все показатели для рас-

четов и анализа были приведены в сопоставимый вид с использованием индексов изменения стоимости СМР.

Показатели оценки рентабельности приведены в таблице 1.

В первой половине рассматриваемого периода времени показатели рентабельности достаточно высоки, но с 2011 года имеют резкую отрицательную динамику, что свидетельствует о значительном ухудшении эффективности работы организации как следствие кризисных явлений в экономике страны. Тем не менее, стоит особо отметить рентабельность затрат, достаточно высокого показателя которой удалось добиться не просто адекватным, но и «выгодным» снижением себестоимости при падении объемов, что благоприятным образом отразилось на прибыли и ее рентабельности.

Таблица 1 – Показатели оценки рентабельности

№ п/п	Показатель	Формула, содержание	2009	2010	2011	2012	Отклонения 09-10		Отклонения 10-11		Отклонения 11-12	
							абсолютное ное	относительное	абсолютное ное	относительное	абсолютное ное	относительное
1	Рентабельность продаж по балансовой прибыли	$\frac{\text{Пбл. Выручка от реализ.} * 100}{\text{Пч. Выручка от реализ.} * 100}$	6,62%	7,87%	3,38%	5,56%	1,26%	1,190	-4,50%	0,429	2,19%	1,648
2	Рентабельность продаж по чистой прибыли	$\frac{\text{Пч. Выручка от реализ.} * 100}{\text{Пч. Выручка от реализ.} * 100}$	3,74%	4,83%	1,93%	3,51%	1,09%	1,292	-2,91%	0,399	1,58%	1,818
3	Рентабельность СМР (заграт)	$\frac{\text{Псмр}}{\text{Сзб}} * 100$	9,21%	11,52%	5,91%	9,93%	2,31%	1,251	-5,61%	0,513	4,02%	1,681
4	Рентабельность АК по балансовой прибыли	$\frac{\text{Пблаг}}{\text{АК}} * 100$	15,70%	16,54%	5,20%	10,84%	0,834%	1,053	-11,3%	0,315	5,64%	2,084
5	Рентабельность АК по чистой прибыли	$\frac{\text{Пч}}{\text{АК}} * 100$	8,88%	10,15%	2,97%	6,83%	1,27%	1,143	-7,18%	0,293	3,86%	2,299
6	Рентабельность СК по балансовой прибыли	$\frac{\text{Пблаг}}{\text{СК}} * 100$	24,60%	26,06%	7,77%	19,66%	1,46%	1,059	-18,3%	0,298	11,89%	2,551
7	Рентабельность СК по чистой прибыли	$\frac{\text{Пч}}{\text{СК}} * 100$	13,92%	16,00%	4,44%	12,39%	2,09%	1,150	-11,6%	0,277	7,95%	2,793

Особого внимания заслуживает динамика рентабельности авансированного и собственного капитала, которые являются ключевым показателями рентабельности в бизнесе. Это обобщающие показатели результативности работы организации. В рассматриваемый период их значения просто обрушились из-за существенного падения прибыли. При более детальном рассмотрении динамики показателей определяющих рентабельность авансированного и собственного капитала, можно отметить, что происходит опережающее падение прибыли.

В идеальном случае это означает, что с каждого рубля организация получает все меньше прибыли, что категорически не соответствует, в первую очередь, интересам собственника, а также интересам инвесторов и негативным образом характеризует эффективность работы организации.

К концу рассматриваемого периода происходит падение рентабельности как авансированного, так и собственного капитала за счет значительного снижения рентабельности продаж.

Учитывая данное обстоятельство и проведенные ранее расчеты, видно, что падение рентабельности продаж обеспечено главным образом за счет резко выросших издержек по всем элементам.

Таким образом, можно сделать вывод, что борьба за рентабельность продаж в организации до последнего осуществлялась с применением так называемой «китайской» стратегии, характеризующейся минимизацией издержек и, как следствие из этого, невысокой ценой. Но в сложившейся ситуации при падении объемов и произошедшем удорожании каждого элемента, входящего в состав себестоимости, под воздействием внешних факторов такая стратегия оказалась очень уязвимой. Все-таки запросы потребителей, как и требования к качеству, постоянно растут, даже не смотря на какие-либо кризисные явления. Следовательно, необходимо все время предлагать что-то новое, изучать рынок.

Безусловно, для эффективной работы организации необходимо стремиться уменьшать свои издержки. Но в долгосрочной перспективе нельзя допустить потери качества, компенсировав это невысокой ценой. Кризисы сменяются подъемами, а репутация складывается годами. Сочетание двух стратегий: минимизация издержек и

поиск новых рынков сбыта и новых, улучшенных видов работ, услуг – это залог успеха работы любой организации.

Борьба за рентабельность капитала зависит от многих факторов: от выбранной стратегии управления, или от сочетания нескольких стратегий, от степени участия различных управленческих звеньев в решении этой задачи, от ситуации на рынке и от экономической и политической ситуации в стране.

Важнейшим резервом является увеличение оборачиваемости авансированного капитала. Необходимо всеми силами бороться прежде всего с дебиторской задолженностью, которая оказывает самое негативное влияние на многие показатели в рассматриваемом периоде, вызывая еще и цепную реакцию. Оборачиваемость авансированного капитала характеризует насколько грамотно, эффективно используется вложенный капитал, а также этот показатель характеризует использование современных передовых технологий.

УДК 316.346.2(476)

Гендерная политика Республики Беларусь

Протасевич Н.В.

(Научный руководитель – Рак А.В.)

Белорусский национальный технический университет

Минск, Беларусь

Женщины составляют большинство населения Беларуси, но ими и на местном, и на государственном уровне управляет мужской корпус. Причем женщина-руководитель в обществе недооценивается и не воспринимается.

Когда мы говорим о гендерном равенстве, то, прежде всего, имеем в виду то, что женщины и мужчины обладают равным статусом, имеют равные условия для того, чтобы вносить свой вклад в политическое, экономическое, социальное и культурное развитие своей страны и пользоваться его результатами.

В современном мире устойчивое развитие общества невозможно без достижения гендерного равенства. Гендерное равенство – это

один из индикаторов уровня демократизации общества, уровня его цивилизованности.

По данным Международной организации труда, гендерно-дифференцированное распределение доходов характерно для всех стран. Причинами перекосов в зарплате, по оценке МОТ, являются низкая амбициозность слабого пола и так называемый «социальный штраф», поскольку именно женщина чаще всего несет ответственность за воспитание и образование детей. В европейских странах и США женщины зарабатывают примерно на 10% меньше мужчин, в странах Азии — в среднем на 30% меньше, а в Южной Корее — 57% того, что зарабатывают мужчины.

Государственная политика Республики Беларусь направлена на создание предпосылок и необходимых социальных условий для наиболее полной реализации природных способностей женщин и мужчин во всех сферах трудовой, общественной и личной жизни.

Согласно докладу ООН 2011 года о человеческом развитии в рейтинге стран по индексу развития с учетом гендерного фактора Беларусь занимает 52-е место среди 182 стран и первое место в СНГ.

Реализация государственной политики, направленной на устранение неоправданных различий в социальном статусе мужчин и женщин, во многом зависит от дееспособности национального механизма. Решением Совета Министров Республики Беларусь создан Национальный совет по гендерной политике. В его состав вошли представители органов законодательной и исполнительной власти, общественных объединений, ученые.

Политика по обеспечению гендерного равенства реализуется в Республике Беларусь через национальные планы действий, реализация которых направлена на совершенствование законодательной базы, формирование национального механизма по реализации социальной политики по улучшению положения женщин, расширение участия женщин в структурах власти, принятии решений на всех уровнях, повышение профессиональной подготовки женщин; укрепление здоровья женщин, включая репродуктивное здоровье и развитие служб планирования семьи.

Одной из характерных особенностей нашей страны является высокий уровень занятости женщин. Вследствие преобладания жен-

щин в общей численности населения, в структуре занятых также доминируют женщины (52,1 процента). Поэтому важную роль в стратегиях для увеличения возможностей женщин играет повышение конкурентоспособности женской рабочей силы, смягчение ситуации с женской безработицей.

В ежегодно принимаемых Правительством государственных программах занятости предусматриваются специальные меры, направленные на обеспечение занятости женщин. Для трудоустройства слабо защищенных категорий граждан, в первую очередь одиноких и многодетных женщин, воспитывающих несовершеннолетних детей, детей-инвалидов в республике применяется бронирование рабочих мест.

Интересно, что денег наши женщины зарабатывают меньше, но образованы они гораздо лучше мужчин. Если на 1000 белорусов приходится 176 мужчин с высшим образованием, то на 1000 женщин приходится 199 с дипломами вузов. При этом женщины испытывают более серьезные проблемы с трудоустройством. Это находит отражение, как в средних сроках поиска работы, так и в численности ищущих работу не менее года. Если безработные мужчины находили новую работу достаточно быстро - в течение 1,3 месяцев, то у женщин этот период составил 2,5 месяца.

Ключевым общественным институтом, через который осознаются и реализуются на практике гендерные роли, является семья. В отношении семьи политика нашего государства направлена на укрепление её потенциала, создание условий для полноценного выполнения семьей основных функций. Значительное внимание уделяется вопросам повышения уровня материальной поддержки семей.

В республике широко развита система учреждений социального обслуживания, которые оказывают семьям широкий спектр социально-экономических, психолого-педагогических, социально-правовых, социально-бытовых и иных социальных услуг.

Одним из наиболее серьезных препятствий для достижения гендерного равенства является распространенность различных видов насилия и угроз совершения насилия. К сожалению, эта проблема становится все более актуальной и для Беларуси.

Построение и продвижение сбалансированной гендерной политики – процесс долговременный. Оценивая результаты социальной политики по улучшению положения женщин, достигнутые за последние годы, можно констатировать, что Республика Беларусь сделала значительный прорыв в данном направлении. Вместе с тем, фактическая ситуация в области обеспечения гендерного равенства требует дальнейших целенаправленных усилий.

Изменения ситуации можно добиться через реализацию мер, направленных на решение следующих задач:

- совершенствование правовых норм, способствующих обеспечению гендерного равенства, проведение гендерной экспертизы законодательных и нормативных актов и их проектов;

- недопущение гендерной асимметрии в сфере занятости и на рынке труда, расширение экономических возможностей женщин;

- создание соответствующих институциональных, правовых основ для равноправного владения и доступа женщин к экономическим ресурсам и ценностям, таким, как земля, финансы, собственность, социальная безопасность;

- трансформация существующих гендерных стереотипов в отношении социальных ролей мужчин и женщин в обществе;

- искоренение причин, порождающих насилие в отношении женщин, особо выделяя домашнее насилие и распространение торговли женщинами и детьми в целях сексуальной эксплуатации;

- создание условий, позволяющих гражданам, независимо от их пола, совмещать профессиональные и семейные обязанности.

Сбалансированная политика государства, направленная на полную реализацию поставленных задач, будет способствовать не только расширению возможностей женщин, но и развитию государства в целом.

В Национальной стратегии устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь (НСУР- 2020) определено, что достижение гендерного равенства является одним из основных принципов устойчивого развития страны.

Основная цель государственной политики в этой области - создание условий, обеспечивающих наиболее полную реализацию личностного потенциала женщин и мужчин во всех сферах жизне-

деятельности с целью обеспечения устойчивого развития экономики и общества.

ЛИТЕРАТУРА

- 1.Базылева, М.Н. Гендерные особенности при исследовании трудовых отношений / М.Н.Базылева // Аграрная экономика.- 2007.- №5.-с.48-53.
- 2.Орлова, А.В. Гендерный аспект устойчивого развития Республики Беларусь / II Международная научно-практическая конференция «Перспективы инновационного развития Республики Беларусь». 12-20 мая 2011г., г.Брест. Сборник научных статей. Брест.-с.54-56
3. Щербина, Н.М.Теоретические подходы к исследованию сущности гендерных социально-экономических различий / Н.М.Щербина //Экономика и управление.-2009.- №1.- с.21-27.

УДК 69:658.53

Оценка срочной платежеспособности. Соответствие нормативным показателям

Герасименко М.А, Лаптенюк К.А.

(научный руководитель - Водоносва Т.Н.)

Белорусский национальный технический университет
Минск, Беларусь

Оценка потенциала имеет очень важное значение в деятельности фирмы. Показатели потенциала, а именно коэффициент текущей ликвидности, коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами и коэффициент обеспеченности финансовых обязательств активами, регламентированы постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 12 декабря 2011 года №1672 «Об определении критериев оценки платежеспособности субъектов хозяйствования» (далее – Постановление). В Инструкции «О порядке расчета коэффициентов платежеспособности и проведения анализа финансового состояния и платежеспособности субъектов

хозяйствования» (далее – Инструкция), утвержденной Постановлением Министерства финансов Республики Беларусь и Министерства экономики Республики Беларусь, дан порядок расчёта этих коэффициентов. Согласно Инструкции:

1) коэффициент текущей ликвидности ($K1$) определяется как отношение стоимости краткосрочных активов к краткосрочным обязательствам субъекта хозяйствования. $K1 \geq 1,2$

2) коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами ($K2$) определяется как отношение суммы собственного капитала и долгосрочных обязательств за вычетом стоимости долгосрочных активов к стоимости краткосрочных активов. $K2 \geq 0,15$

3) коэффициент обеспеченности финансовых обязательств активами ($K3$) определяется как отношение долгосрочных и краткосрочных обязательств субъектов хозяйствования к общей стоимости активов. $K3 \leq 0,85$

В работе проведён сравнительный анализ платёжеспособности двух строительных предприятий города Минска. Направлениями деятельности предприятия 1 являются работы по монтажу железобетонных конструкций жилых домов, строительство коттеджей и гаражей, устройство новых и ремонт старых кровель, ремонт стыков панелей и другое. Направлениями деятельности предприятия 2 являются все виды общестроительных работ, отделочные работы, благоустройство территорий.

Таблица 1.-Анализ нормируемых коэффициентов

Показатель	Предприятие 1						Предприятие 2							
	Значение		Отклонения 2010-2011		Отклонения 2011-2012		Значение		Отклонения 2010-2011		Отклонения 2011-2012			
	2010	2011	2012	Абсолютное	Относительное	Относительное	2010	2011	2012	Абсолютное	Относительное	Относительное		
Коэффициент текущей ликвидности	1,558	1,680	1,611	0,123	1,079	-0,069	0,959	0,859	0,928	1,245	0,069	1,080	0,317	1,341
Коэффициент достаточности СОС	0,358	0,405	0,379	0,047	1,131	-0,026	0,937	-0,164	-0,077	0,197	0,086	2,115	0,274	3,544
Коэффициент покрытия обязательств	0,516	0,432	0,504	-0,084	0,837	0,072	1,167	0,892	0,815	0,803	-0,076	0,915	-0,012	0,985

Анализируя данные таблицы, мы видим, что, несмотря на нестабильность собственных оборотных средств, на первый взгляд на предприятии 1 с платежеспособностью все в порядке. Все показатели соответствуют нормам. В 2012 году появляется их отрицательная тенденция динамики, но данные изменения не значительны. На предприятии 2 ситуация хуже. В 2010 году все коэффициенты не соответствуют нормативам. В 2011 году коэффициент покрытия обязательств достигает нормы, значения остальных коэффициентов также имеют улучшения. На первый взгляд платежеспособность предприятия улучшилась, однако еще далека от норм. Только в 2012 году все коэффициенты достигли нормативных значений. Однако выполнение нормативов, которые перечислены в Инструкции, может не соответствовать реальной платежеспособности. Рассмотрим данную ситуацию на примере анализа коэффициента текущей ликвидности.

Коэффициент текущей ликвидности показывает насколько предприятие готово погашать свои краткосрочные обязательства за счет оборотных активов. Если оборотные активы превышают по величине краткосрочные пассивы, предприятие может рассматриваться как успешно функционирующее. Однако и числитель, и знаменатель имеют несколько составляющих, которые по-разному влияют на изменение платежеспособности. Чтобы изучить влияние всех факторов на коэффициент текущей ликвидности и оценить реальный уровень платежеспособности, необходимо провести факторный анализ данного коэффициента.

Таким образом, в 2011 году по предприятию 1 экстремум функции приходится на средства контрагентов, т.е. у организации появляется больше средств платить по долгам, однако возрастают и сами долги. Платежеспособность возросла, однако вопрос об улучшении состояния предприятия в целом лежит в области исследования рисков, а именно умением распоряжаться привлеченным капиталом. В 2012 году коэффициент текущей ликвидности падает главным образом также за счет средств контрагентов, а значит платежеспособность падает. Также очень значительно возросла дебиторская задолженность, т.е. организация обладает средствами платить по долгам лишь формально.

Таблица 2.1 – Факторный анализ коэффициента текущей ликвидности на Предприятии 1.

Наименование	2010-2011		2011-2012	
	Значение	Отклонение	Значение	Отклонение
0 строка	1,558	-	1,680	-
Изменение запасов	1,364	-0,194	1,816	0,135
Изменение дебиторской задолженности	0,976	-0,389	2,350	0,534
Изменение денежных средств	0,926	-0,050	2,447	0,098
Изменение банковского капитала	0,926	0,000	2,447	0,000
Изменение средств контрагентов	1,455	0,529	1,666	-0,781
Изменение устойчивых пассивов	1,680	0,226	1,611	-0,055
Суммарное действие факторов		0,123		-0,069

Таблица 2.2 – Факторный анализ коэффициента текущей ликвидности на Предприятии 2.

Наименование	2010-2011		2011-2012	
	Значение	Отклонение	Значение	Отклонение
0 строка	0,859	-	0,928	-
Изменение запасов	0,710	-0,150	1,183	0,255
Изменение дебиторской задолженности	0,880	0,170	1,188	0,005
Изменение денежных средств	0,874	-0,005	1,378	0,190
Изменение банковского капитала	0,799	-0,076	1,341	-0,037
Изменение средств контрагентов	0,904	0,105	1,454	0,113
Изменение устойчивых пассивов	0,928	0,025	1,245	-0,209
Суммарное действие факторов		0,069		0,317

А значит, реальная платежеспособность колеблется соответственно нашим первоначальным выводам по Инструкции, однако

находится на значительно более низком уровне, чем предполагалось изначально.

На 2 предприятия в 2011 году значительно увеличивается дебиторская задолженность (это экстремум функции), а также организация вынуждена была начать использовать банковские средства. Таким образом, в противовес первоначальным выводам, реальная платежеспособность в 2011 году не улучшилась. В 2012 году увеличение коэффициента текущей ликвидности происходит главным образом за счёт увеличения запасов, т. е. реальных ценностей предприятия. Возможностей платить по долгам у предприятия стало больше. Однако следует заметить, что с помощью запасов нельзя рассчитаться с долгами сиюминутно. Ещё одним положительным моментом является увеличение денежных средств. Таким образом, в 2012 году платёжеспособность предприятия улучшилась, что соответствует нашим первоначальным выводам.

Из вышесказанного можно сделать вывод, что для оценки ликвидности не достаточно использования только трех нормативных показателей. Для отображения реальной ситуации по фирме целесообразно рассчитать ряд дополнительных коэффициентов.

По предприятию 1, согласно коэффициенту маневренности собственных оборотных средств, оборотные средства увеличились в основном за счет денежных. Т.е. организация не смогла их правильно вложить. А в условиях инфляции это увеличивает риск. Однако данная ситуация не критична, т.к. у предприятия своих оборотных средств только 40%, согласно коэффициенту достаточности собственных оборотных средств. Согласно показателю «Доля собственных оборотных средств в запасах», собственные оборотные средства «застряли» в дебиторской задолженности. Поэтому при падении объемов предприятие «залезает в чужие карманы». Кроме того, снизилась доля запасов, однако возникает вопрос, хорошо ли это в условиях инфляции.

Таблица 3 – Оценка срочной платёжеспособности

Показатель	Предприятие 1						Предприятие 2							
	Значение			Отклонения			Значение			Отклонения				
	2010	2011	2012	Абсолютное	Относительное	2010-2011	2010	2011	2012	Абсолютное	Относительное	2010-2011	Абсолютное	Относительное
Коэффициент маневренности собственного капитала	0,596	0,518	0,622	0,016	1,048	-0,078	0,870	-1,156	-0,317	1,000	0,838	3,643	1,317	4,153
Коэффициент маневренности собствен. оборотных ср-в	0,356	0,397	0,396	0,181	2,037	0,041	1,114	-0,239	-0,418	0,812	-0,179	0,572	1,230	2,944
Коэффициент быстрой ликвидности	1,110	1,219	1,218	0,236	1,271	0,109	1,098	0,423	0,624	0,740	0,201	1,475	0,116	1,185
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,199	0,270	0,242	0,108	2,189	0,071	1,359	0,034	0,030	0,199	-0,004	0,893	0,169	6,633
Доля СОС в активах	0,288	0,294	0,308	0,024	1,090	0,006	1,021	-0,125	-0,059	0,197	0,067	2,141	0,255	4,361
Доля СОС в запасах	1,245	1,473	1,555	0,441	1,549	0,229	1,184	-0,322	-0,236	0,485	0,086	1,364	0,721	3,053
Коэффициент ликвидности	0,804	0,726	0,813	0,031	1,040	-0,078	0,903	0,766	0,757	1,000	-0,009	0,988	0,243	1,321
Доля запасов в оборотном капитале	0,288	0,275	0,244	-0,137	0,677	-0,013	0,955	0,507	0,327	0,435	-0,180	0,645	0,107	1,328

Как было сказано ранее, на предприятии 2 в 2012 году реальная платежеспособность стала лучше. Это доказывает и значительное увеличение коэффициента абсолютной ликвидности. В случае требования о срочном возврате долгов, денежные средства предприятия способны погасить 19% от их суммы (в 2011 году денежные средства предприятия способны были погасить лишь 3% от суммы долгов).

В ходе своей работы мы говорили о противоречии заключения по Инструкции и реальной ситуации на предприятии. Однако немало противоречий и с другими нормативными документами. Согласно Постановлению, коэффициент обеспеченности финансовых обязательств активами должен быть менее или равен 0,85, т.е. привлеченного капитала должно быть не более 85%. В то время как в Инструкции коэффициент капитализации должен быть не более единицы и значение коэффициента финансовой независимости должно находиться в пределах от 0,4 до 0,6. Т.е. количество привлеченных средств, с одной стороны, должно не превышать 50%, с другой стороны, должно находиться в пределах 40 – 60%.

Обобщая вышесказанное, можно сделать следующие выводы:

1) Нормативные документы в сфере экономического анализа делают акцент на оценке потенциала предприятия, гораздо меньше внимания уделяя вопросу оценки и диагностики эффективности его работы.

2) Оценка потенциала весьма ограничена, не даёт всего спектра показателей, которые необходимы для оценки платёжеспособности.

3) Граничные условия в Инструкции весьма противоречивы, что делает необходимым их доработку.

4) Кроме оценки достижения граничных условий на наш взгляд необходим факторный анализ динамики оцениваемых показателей.

ЛИТЕРАТУРА

1. Инструкция «О порядке расчета коэффициентов платежеспособности и проведения анализа финансового состояния и платежеспособности субъектов хозяйствования», утвержденная Постановлением Министерства финансов Республики Беларусь и Мини-

стерства экономики Республики Беларусь №140/206 от 27 декабря 2011г;

2. Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 12 декабря 2011 года №1672 «Об определении критериев оценки платежеспособности субъектов хозяйствования»;

3. Методическое пособие для студентов направления специальности 1-27 01 01-17 «Экономика и организация производства (строительство)» дневной и заочной формы обучения «Анализ производственно-хозяйственной деятельности» – БНТУ, 2010, 83с.

Оценка аналитической системы ТЭП по новым документам отчетности

Аполоник А.В., Красноцкая Е.О.

(руководитель - Водоносова Т.Н.)

Белорусский национальный технический университет

Минск, Беларусь

Источниками аналитической информации для построения ТЭП являются документы финансовой и бухгалтерской отчетности, основными из которых являются: бухгалтерский баланс (форма № 1); отчет о прибылях и убытках (форма № 2); отчет об изменении капитала (форма № 3); отчет о движении денежных средств (форма № 4); отчет о целевом использовании полученных средств (форма № 5); отчет о затратах на производство и реализацию продукции (работ, услуг) (форма № 5з); отчет по труду (формы №1-т, 4-т) и другие, данные текущего учета, неформальные источники.

Вообще бухгалтерская отчетность является наиболее унифицированным и общедоступным источником информации для оценки эффективности функционирования субъектов хозяйствования и рисков предпринимательской деятельности. Постановление Минфина РБ от 31.10.2011 № 111 установило новые формы бухгалтерской отчетности, которые стали составляться начиная с 2012 года. Новая отчетность стала обладать более полезной и достоверной аналитической информацией о финансово-хозяйственной деятельности организации.

Достоинствами нового баланса, используемого для построения аналитической системы ТЭП на наш взгляд являются:

- В бухгалтерском балансе активы и обязательства разделены на долгосрочные и краткосрочные.
- Дебиторская задолженность, финансовые вложения разделены на краткосрочные и долгосрочные. Это привело к более строгой структуризации обязательств по срокам погашения с целью более точного исчисления показателей платежеспособности. В утвержденной форме бухгалтерского баланса дебиторская задолженность, сроки погашения которой наступят спустя год и более, долгосрочные финансовые вложения, а также расходы будущих периодов долгосрочного характера, которые будут амортизироваться на протяжении нескольких лет, перенесены из состава краткосрочных активов в долгосрочные. Одновременно долгосрочные активы, предназначенные для реализации, перенесены из первого во второй раздел баланса. А так же, краткосрочная часть долгосрочных обязательств, которая должна быть погашена в течение ближайших 12 месяцев, перенесена в краткосрочные обязательства. Т.е. разделение оборотного капитала на проблемный долгий и короткий стало более четким.
- Доходы будущих периодов и резерв предстоящих платежей также разбиты на 2 части – долгосрочного и краткосрочного характера. Что значительно упростило процедуру расчета коэффициентов ликвидности.
- Задолженность учредителей по взносам в уставный капитал сейчас будет отражаться не в разд. II баланса, а в составе разд. III со знаком "минус", что позволит более точно определять реальную величину собственного капитала.
- III раздел баланса стал более информационным и понятным. Уставный капитал показывает сумму инвестированных собственниками средств в предприятие, добавочный капитал – инфляционный его прирост в связи с переоценкой имущества и реализации акций выше их номинальной стоимости, нераспределенная (накопленная) – прибыль за все годы и резервный капитал – прирост собственного капитала за счет результатов деятельности предприятия. Это позволит увидеть, за счет каких источников произошел прирост собственного капитала: за счет средств учредителей, за

счет фонда переоценки имущества, в связи с инфляцией или за счет накопленной (капитализированной) прибыли.

- Отложенные налоговые активы и отложенные налоговые обязательства классифицируются как долгосрочные активы или обязательства, поскольку точный период их погашения на отчетную дату определить достаточно сложно.

По данным баланса, без привлечения дополнительных источников можно будет рассчитать коэффициент устойчивого роста собственного капитала (отношение прироста накопленной прибыли к сумме собственного капитала на начало периода), который в западных странах считается одним из основных индикаторов при оценке финансовой устойчивости фирмы.

Однако наряду с достоинствами следует отметить и минусы нового баланса:

- Основные средства в балансе отражают только по остаточной стоимости, что усложняет расчет степени их износа. В предыдущей форме бухгалтерского баланса наряду с остаточной стоимостью основных средств отражались первоначальная их стоимость и сумма начисленной амортизации, что позволяло определять степень их износа.

- Краткосрочная дебиторская задолженность в общей сумме снижает возможности анализа. В новом балансе краткосрочную дебиторскую задолженность отражают общей суммой. В целях анализа следовало бы реструктурировать эту группу активов, отдельно отразив задолженность покупателей и заказчиков, задолженность по векселям к получению, задолженность дочерних и зависимых обществ, так как данные виды текущей задолженности различаются по характеру хозяйственных операций. Например, необходимо раздельное отражение расчетов по счетам и по векселям, поскольку по векселям начисляют и платят проценты, а следовательно, получают доходы и несут расходы. Задолженность дочерних и зависимых обществ, как правило, носит долгосрочный характер. Вот почему в целях повышения аналитичности баланса ее целесообразно выделять из общей суммы дебиторской задолженности. Кроме того, дебиторская задолженность включает авансы, выданные поставщикам и подрядчикам, которые являются менее ликвидными по сравнению с дебиторской задолженностью покупателей. Таким образом, вы-

данные авансы по своей сути и по степени ликвидности ближе к запасам, чем к дебиторской задолженности. Т.е. невозможно сделать сопоставительный анализ задолженности.

- Доходы будущих периодов – это не всегда обязательства.

Они отражают разнородные и разнонаправленные доходы. В частности, здесь показываются уже полученные доходы в счет будущих периодов: полученная вперед арендная плата, выручка от подписки на периодическую печать, за абонентское обслуживание и т.д. Их можно рассматривать как временный источник финансирования незавершенного производства, а следовательно, классифицировать как краткосрочные обязательства и относить к заемным средствам. Так же в составе доходов будущих периодов могут быть положительные курсовые разницы или сумма полученной безвозмездной помощи, которые можно квалифицировать как собственный капитал. Такие доходы желательнее было бы отражать в разд. III баланса. Это позволило бы более точно определять размер собственного капитала и показатели платежеспособности.

Проводя анализ финансового состояния и определяя платежеспособность предприятия по новому балансу, мы имеем ряд стандартных характеристик:

Коэффициент текущей ликвидности (К1) согласно данной Инструкции по новому балансу определяется как отношение стоимости краткосрочных активов (II) к краткосрочным обязательствам субъекта хозяйствования (V). Он характеризует общую обеспеченность субъекта собственными оборотными средствами для ведения хозяйственной деятельности и своевременного погашения срочных обязательств. Чем больше величина, тем больше уверенность, что последние будут погашены. По сравнению с предыдущей методикой краткосрочные обязательства не уменьшаются на стоимость резервов предстоящих расходов, поскольку они являются именно краткосрочными обязательствами организации, а не ее собственным капиталом.

Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами (К2), определяется как отношение суммы собственного капитала (III) и долгосрочных обязательств (IV) за вычетом стоимости долгосрочных активов (I) к стоимости краткосрочных активов (II).

В расчете этого показателя произошли следующие изменения:

- во-первых, теперь учитывается величина не только собственного капитала, но и долгосрочных обязательств;
- во-вторых, собственный капитал не корректируется на величину резервов предстоящих платежей.

Как видно из алгоритма расчета, данный коэффициент отражает долю чистых оборотных активов в общей их сумме, которая остается в распоряжении организации после исполнения краткосрочных обязательств. Сумма превышения оборотных активов над краткосрочными обязательствами обеспечивается долгосрочными источниками, в качестве которых могут выступать как собственные, так и заемные средства долгосрочного характера.

Важно отметить, что по данным бухгалтерского баланса практически невозможно установить, какая сумма собственного капитала и какая сумма заемного капитала инвестирована в каждый раздел или подраздел актива, поскольку собственный капитал отражают в балансе общей суммой, а обязательства группируются в нем не по направлениям использования, а по срочности погашения. Этот недостаток как был в старом балансе, так и остался в новом.

Коэффициент обеспеченности финансовых обязательств активами (К3) равен отношению долгосрочных (IV) и краткосрочных (V) обязательств к общей стоимости активов. Он позволяет оценить способность субъекта хозяйствования рассчитаться по своим финансовым обязательствам после реализации активов.

Если фактический уровень коэффициентов К1 и К2 ниже нормативного уровня для соответствующего вида деятельности, а значение коэффициента К3 больше 0,85, Инструкция рекомендует проводить детальный анализ финансового состояния, цель которого заключается в выявлении причин ухудшения финансового состояния организации.

Отметим так же особенности новой формы отчета об изменении капитала. Отчет об изменении капитала кардинально изменился по сравнению со старой формой. Следует отметить существенные изменения в структуре и содержательном наполнении отчета, т.е. он стал более подробным. На сегодняшний день данные этого отчета позволяют видеть не только информацию об изменении собственного капитала как в целом, так и по каждой статье в отдельности, но и за счет чего они произошли, что представляет большой интерес

как для внутренних, так и для внешних пользователей. Причем данные сведения приводятся не только за отчетный и базовый год анализа, но так же в отчете сопоставляются остатки за отчетный и базовый периоды.

Изменения могут отражаться по таким данным как: чистая прибыль или убыток, переоценка долгосрочных активов, доходы от прочих операций, не включаемые в чистую прибыль (убыток), выпуск дополнительных акций, реорганизация, увеличение номинальной стоимости акций и вклады собственника имущества (учредителей, участников) (при увеличении), дивиденды и другие доходы от участия в уставном капитале организации (при уменьшении) и другие (показываются в свободных строках).

Таким образом, изменения в бухгалтерской отчетности значительно повышают ее информационный ресурс, что позволит объективнее оценивать результаты деятельности предприятий и их финансовое состояние.

Однако не все проблемы решены в новой отчетности:

Во-первых, все таки необходим аналитический баланс.

Во-вторых, для построения системы ТЭП необходимо привлечение дополнительных данных.

И, в-третьих, необходим тщательный анализ динамики коэффициентов, их факторный анализ.

Оценка срочной платежеспособности строительных организаций.

Клищук О.О., Грицюта А.О.

(научный руководитель – Водоносова Т.Н.)

Белорусский национальный технический университет

Минск, Беларусь

Платежеспособность - один из важнейших показателей оценки потенциала фирмы, имеющий высокую значимость в оценке ее качества с позиций внешних контрагентов.

Под платежеспособностью в общем случае понимают готовность (и способность) погашать обязательства (как правило, срочные) в заданном объеме в нужное время.

Рассмотрим показатели оценки платежеспособности 2-х строительных управлений СУ-200 и СУ-211 одной организации ОАО «Стройтрест №35».

Таблица 1 – Показатели оценки срочной платежеспособности (ликвидности) СУ-200 и СУ-211

№ п/п	Показатели	Формула	СУ-200		СУ-211	
			2011	2012	2011	2012
1	Сумма собственных оборотных средств	$СОС = O_{\text{OK}} - K_{\text{P3}}$	1229	3476,3	304	1273
2	Коэффициент маневренности собственного капитала	$СОС / C_{\text{обK}}$	0,12	0,179	0,063	0,171
3	Коэффициент маневренности СОС	$ДС / СОС$	0,634	0,355	1,24	0,36
4	Коэффициент текщей ликвидности	$(З + ДЗ + ДС) / K_{\text{K3}}$	1,136	1,218	1,067	1,206
5	Коэффициент быстрой ликвидности	$(ДЗ + ДС) / K_{\text{K3}}$	0,612	1,037	0,642	0,716
6	Коэффициент абсолютной ликвидности	$ДС / K_{\text{K3}}$	0,086	0,077	0,083	0,074
7	Доля СОС в активах	$СОС / АК$	0,081	0,142	0,031	0,088
8	Доля СОС в запасах	$СОС / З$	0,259	1,202	0,158	0,42
9	Коэффициент достаточности СОС	$СОС / O_{\text{бA}}$	0,12	0,179	0,063	0,171
10	Коэффициент покрытия обязательств	$\text{Финобяз} / АК$	0,599	0,649	0,456	0,428
11	Коэффициент движимости	$O_{\text{бA}} / АК$	0,68	0,791	0,11	1,162
12	Доля запасов в оборотном капитале	$З / O_{\text{бA}}$	0,461	0,149	-0,312	0,323

В рассматриваемый период в обеих организациях происходит постепенное увеличение суммы собственных оборотных средств, которая показывает ту часть средств, которая останется в организации после расчетов по краткосрочным обязательствам. Такая динамика показателя является положительной и удовлетворяет как соб-

ственника предприятия, так и контрагентов, так как для собственника это означает увеличение доли прибыли остающейся в распоряжении организации, у кредитора такая тенденция вызывает доверие, так как возрастает возможность возврата кредитных ресурсов.

В СУ-200, как и в СУ-211 в данном периоде происходит значительное снижение коэффициента маневренности собственных оборотных средств, это говорит о снижении возможности «мгновенного» превращения денежных средств в любые виды ресурсов, необходимые в работе предприятия. Но уменьшение или увеличение данного коэффициента говорит только о том, какую политику в области управления денежными средствами ведет предприятие. Так как денежные средства должны работать, а оптимальной считается политика «нулевого счета», то снижение коэффициента маневренности СОС нельзя считать негативной тенденцией.

В рассматриваемых организациях доля собственных оборотных средств в активах увеличивается, это говорит о том, что увеличивается «бесплатный» источник покрытия текущих активов. Это соответствует интересам кредиторов, и вполне неплохо для собственника.

Коэффициент достаточности собственных оборотных средств в рассматриваемом периоде в СУ-200 и СУ-211 едва перешагнул пороговое значение и составил 17,9% в СУ-200 и 17,1% в СУ-211, что говорит о большой зависимости организаций от авансов заказчиков, предприятие в основном (на 83%) работает на привлеченном капитале. Такая ситуация не удовлетворяет интересы контрагентов.

В период 2011-2012 года в СУ-211 происходит уменьшение коэффициента покрытия обязательств. Это говорит о том, что на 1 рубль активов организации приходится меньше финансовых обязательств, что положительно характеризует предприятие. Нормативное значение для РБ составляет не более 85%, а в Европе не более 50%. В рассматриваемый период в СУ-211 этот коэффициент составляет около 43%, что свидетельствует о неплохом покрытии финансовых обязательств. Это положительно оценивается контрагентами. В СУ-200, напротив, идет тенденция к увеличению данного показателя. В отчетном периоде данный коэффициент составил почти 65%, что довольно негативно оценивается кредиторами.

Коэффициент подвижности показывает производственную активность предприятия, т.е. ту долю средств, которая непосредственно

потрачена на производство работ, услуг. В рассматриваемых организациях происходит рост этого коэффициента, что связано с увеличением объемов производства работ.

Основной характеристикой срочной платежеспособности является коэффициент текущей ликвидности. В рассматриваемый период в СУ-200 и СУ-211 коэффициент текущей ликвидности (Ктл) имеет положительную динамику. Нормативное значение этого коэффициента для предприятий строительной отрасли Республики Беларусь составляет 1,2, и в рассматриваемый период данные организации перешагнули это пороговое значение.

Для более детальной характеристики коэффициента текущей ликвидности необходимо провести факторный анализ, который позволит выявить основные факторы, влияющие на рост этого коэффициента, и дать более обоснованные выводы. Для анализа была использована следующая модель:

$$K_{т.л.} = \frac{З + ДЗ + ДС}{СКА + УП}$$

Таблица 2 – Факторный анализ коэффициента текущей ликвидности СУ-200

Ф\А	З	ДЗ	ДС	СКА	УП	Ктек.ли кв	Δ Кт.л.
0	4741,0	4763,0	779,0	8144,0	910,0	1,136	
1. Δ З	2892,1	4763,0	779,0	8144,0	910,0	0,932	-0,204
2. ΔДЗ	2892,1	15300,8	779,0	8144,0	910,0	2,095	1,164
3. Δ ДС	2892,1	15300,8	1234,7	8144,0	910,0	2,146	0,050
4. ΔСКА	2892,1	15300,8	1234,7	13926,3	910,0	1,309	-0,836
5. Δ УП	2892,1	15300,8	1234,7	13926,3	2024,9	1,218	-0,092
СДФ							0,082

Рассмотрев факторные модели можно сделать вывод, что организации выбрали подобные методы борьбы за увеличение коэффициента текущей ликвидности.

Главный фактор, приведший к росту Кт.л., - увеличение дебиторской задолженности, что безусловно, не является увеличением платежеспособности, так как денежные средства «зависают», а не участвуют в обороте.

Таблица 3 – Факторный анализ коэффициента текущей ликвидности СУ-211

ФА	З	ДЗ	ДС	СКА	УП	Ктек.л икв	Δ Кт.л.
0	1928	2532	377	3189	1344	1,067	
1. Δ З	3033	2532	377	3189	1344	1,311	0,244
2. Δ ДЗ	3033	3974	377	3189	1344	1,629	0,318
3. Δ ДС	3033	3974	459	3189	1344	1,647	0,018
4. Δ СКА	3033	3974	459	4340	1344	1,314	-0,333
5. Δ УП	3033	3974	459	4340	1853	1,206	-0,108
СДФ							0,139

Также на рост Кт.л. повлияло увеличение денежных средств, что является положительным фактором, так как увеличилась основная ликвидная часть оборотных активов.

Основным фактором снижения Кт.л. стало увеличение СКА, но на самом деле это является положительным фактором, так как предприятие может использовать чужие деньги в качестве платежного средства.

Увеличение устойчивых пассивов формально снизило платежеспособность, однако при таком росте объемов работ также будут увеличиваться и налоговые платежи, и затраты на оплату труда рабочим.

Что касается запасов, то в СУ-200 наблюдается их снижение, что при таком росте объемов работ отрицательно сказывается на платежеспособности данного предприятия, хотя и уменьшает риск реализации запасов на время отсрочки платежа по сравнению с СУ-211.

Выводы

При анализе двух строительных организаций наблюдается схожая ситуация: в СУ-200, как и в СУ-211 имеет место положительная тенденция к увеличению платежеспособности данных организаций. Но все-таки еще рано говорить о том, что организации способны рассчитаться по своим долгам.

При факторном анализе Кт.л. СУ-211 главными факторами увеличения коэффициента текущей ликвидности стали увеличение дебиторской задолженности и увеличение запасов, которые в крайнем случае сможем использовать в качестве платежного средства. Также

наблюдается небольшой рост за счет денежных средств, что вместе с довольно неплохим коэффициентом покрытия обязательств говорит об устойчивом положении данной организации и об увеличении срочной платежеспособности.

При факторном анализе Кт.л. СУ-200 главный фактор увеличения платежеспособности – это увеличение дебиторской задолженности, что не является подтверждением реального увеличения платежеспособности. Также довольно высокий коэффициент покрытия обязательств и значительное увеличение средств контрагентов говорит о том, что организация вряд ли сможет вовремя рассчитаться по своим долгам. В такой ситуации мы бы рекомендовали проверить целесообразность увеличения привлеченного капитала, дальнейшее направление анализа - оценка качества привлечения, оценка дифференциала финансового рычага.

В целом, в двух управлениях наблюдаются слабые положительные сдвиги, но, можно отметить, что в СУ-211 они наиболее значительны.

ЛИТЕРАТУРА

1. Постановление Совета Министров РБ от 12.12.2011 №1672 «Об определении критериев оценки платежеспособности субъектов хозяйствования»

2. Постановление Министерства финансов и Министерства экономики от 27.12.2011 №142/206 «Инструкция о порядке расчета коэффициентов платежеспособности и проведения анализа финансового состояния и платежеспособности субъектов хозяйствования»

Факторный анализ финансовой устойчивости СУ-202 и СУ-203 ОАО «МАПИД»

Баландина М.А.

(научный руководитель – Водоносова Т.Н.)

Белорусский национальный технический университет

Минск, Беларусь

Способность предприятия достигать поставленных перед ним целей, используя имеющиеся у него материальные, трудовые и фи-

нансовые ресурсы во многом зависит от его финансово-экономического потенциала. Оценка потенциала имеет важное значение для любого предприятия. Необходимая для анализа информация регламентирована и доступна, а результаты оценки представляют интерес, как для контрагентов, так и для самого предприятия.

С позиции долгосрочной перспективы потенциал предприятия характеризуется финансовой устойчивостью.

Для анализа финансовой устойчивости традиционно применяется ряд коэффициентов, приведенных в таблице 1.

Рассмотрим показатели оценки финансовой устойчивости на примере строительной организации СУ-202 и СУ-203 ОАО «МА-ПЖД», представленные в таблице 2.

Таблица.1 – Коэффициенты оценки финансовой устойчивости

Коэффициент	Формула
Автономии	собственный капитал/активы
Финансовой зависимости	привлеченный капитал/активы
Структуры капитала (капитализации)	привлеченный капитал/собственный капитал
Инвестирования	собственный капитал/внеоборотные активы
Сопrotивляемости	собственный капитал/привлеченный капитал
Соотношения задолженности	дебиторская задолженность/ кредиторская задолженность

Мы видим, что в отчетном году коэффициент автономии в СУ-202 падает, к тому же значение показателя меньше оптимального, равного 0,5. То есть наблюдается отрицательная динамика. А в СУ-203 - увеличивается, приближаясь к общепринятым в мировой практике значениям. Это говорит о том, что доля собственного капитала в общей его величине растет, то есть устойчивость предприятия также возрастает.

Таблица 2 – Показатели оценки финансовой устойчивости СУ-202 и СУ-203 ОАО «МАПЖД»

Показатель	СУ-202				СУ-203			
	Значения		Отклонения		Значения		Отклонения	
	2011	2012	Δ	Ид	2011	2012	Δ	Ид
К авт.	0,3923	0,3919	-0,00038	0,999	0,479	0,748	0,269	1,562
К фин. зав-ти	0,608	0,608	0,0004	1,0006	0,521	0,252	-0,269	0,483
К стр. кап.	1,549	1,551	0,002	1,002	1,087	1,336	-0,751	0,309
К инв.	1,556	2,410	0,858	1,553	1,651	3,090	1,44	1,872
К сопр	0,646	0,645	-0,001	0,998	0,920	2,973	2,053	3,232

К соотно. задолж	0,658	1,083	0,425	1,645	0,788	1,122	0,334	1,424
------------------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------

Коэффициент структуры капитала в 2012 году в СУ-202 растет, что говорит о росте рисков, связанных с привлечением капитала, то есть можно говорить о наличии отрицательной тенденции. В СУ-203, наоборот, падает, что свидетельствует о сокращении рисков, связанных с привлечением заемного капитала. То есть здесь наблюдается положительная тенденция.

Коэффициенты инвестирования и соотношения задолженности в СУ-202 и в СУ-203 растут в отчетном году, что говорит об улучшении ситуации в рассматриваемых управлениях.

Таким образом, первоначально можно сделать вывод о том, что перспективная платежеспособность в СУ-202 скорее ухудшилась. А в СУ-203 – улучшилась.

Для того, чтобы определить соответствует ли реальное положение первоначальной оценке, проведем факторный анализ коэффициента автономии и коэффициента структуры капитала.

$$K_{\text{авт}} = \frac{СК}{АК} = \frac{УФ+ДК+ДФ}{СК+ПК}; \quad K_{\text{с.к.}} = \frac{ПК}{СК} = \frac{СКА+УП}{УФ+ДК+ДФ}$$

где, СК – собственный капитал; ПК – привлеченный капитал; УФ – уставный фонд; ДК – добавленный капитал; ДФ – добавочный фонд; СКА – средства контрагентов; УП – устойчивые пассивы.

Таблица 3 – Факторный анализ изменения коэффициента автономии СУ-202

Фактор\ аргумент	УФ	ДК	ДФ	СК	ПК	К авт	Δ К авт
0	31	1194	4095	5320	8240	0,392	
1. Δ УФ	4614,859	1194	4095	5320	8240	0,730	0,338
2. Δ ДК	4614,859	2130,742	4095	5320	8240	0,799	0,069
3. Δ ДФ	4614,859	2130,742	1614,347	5320	8240	0,617	-0,183
4. Δ СК	4614,859	2130,742	1614,347	8359,947	8240	0,504	-0,113
5. Δ ПК	4614,859	2130,742	1614,347	8359,947	12969,3	0,392	-0,112
СДФ							-0,0004

Ключевым фактором, повлиявшим на падение коэффициента концентрации СК, является ДФ. Однако, средства ДФ – это накопленная сумма переоценок, поэтому нельзя однозначно сказать, опираясь именно на этот фактор, что реальная устойчивость упала.

Вторым влияющим фактором является недостаточный рост общей величины собственного капитала на фоне падения ДФ. Кроме того, ПК вырос быстрее, чем СК. Т.о. происходит не значительное падение устойчивости.

Таблица 4 - Факторный анализ изменения коэффициента структуры капитала СУ-202

фактор/ аргумент	СКА	УП	УФ	ДК	ДФ	К с.к.	Δ К с.к.
0	7210	1030	31	1194	4095	1,549	
1. Δ СКА	10840,98	1030	31	1194	4095	2,231	0,683
2. Δ УП	10840,98	2128,352	31	1194	4095	2,438	0,206
3. Δ УФ	10840,98	2128,352	4614,859	1194	4095	1,310	-1,128
4. Δ ДК	10840,98	2128,352	4614,859	2130,742	4095	1,196	-0,113
5. Δ ДФ	10840,98	2128,352	4614,859	2130,742	1614,347	1,551	0,355
СДФ							0,002

Коэффициент структуры капитала, главным образом, вырос за счет роста СКА.

Можно было бы говорить о снижении рисков, но рост СК происходит в основном за счет УФ, т.е. риски, все-таки, выросли. Однако, если принять во внимание рост объемов привлечения капитала на фоне более быстрого роста объемов работ, то можно сказать, что риск оправдан.

Учитывая результаты факторного анализа и рост коэффициентов инвестирования и соотношения задолженности, можно с уверенностью сказать, что финансовая устойчивость СУ-202 на самом деле улучшилась, не смотря на первоначальную отрицательную оценку.

Основным фактором, влияющим на рост коэффициента автономии в СУ-203, является рост УФ. Но, опираясь только на этот фактор нельзя однозначно сказать, что реальная устойчивость увеличилась. Второй фактор – падение ПК, наряду с которым наблюдается некоторый рост ДК. Т.о. устойчивость СУ-203 немного улучшилась.

Что касается коэффициента структуры капитала, то он упал, главным образом, за счет падения СКА. Вместе с тем, учитывая

рост объемов работ почти в 2 раза, можно сказать, что СУ-203 ведет необоснованно осторожную политику привлечения.

Таблица 5 - Факторный анализ изменения коэффициента автономии СУ-203

ФА	УФ	ДК	ДФ	СК	ПК	К авт	Δ К авт
0	44	1528	3841	5413	5883	0,479	
1. Δ УФ	5533	1528	3841	5413	5883	0,965	0,486
2. Δ ДК	5533	2463	3841	5413	5883	1,048	0,083
3. Δ ДФ	5533	2463	2948	5413	5883	0,969	-0,079
4. Δ СК	5533	2463	2948	10944	5883	0,650	-0,318
5. Δ ПК	5533	2463	2948	10944	3681	0,748	0,098
СДФ							0,269

Таблица 6 – Факторный анализ изменения коэффициента структуры капитала СУ-203

ФА	СКА	УП	УФ	ДК	ДФ	К с.к.	Δ К с.к.
0	4815	1068	44	1528	3841	1,087	
1 Δ СКА	1282	1068	44	1528	3841	0,434	-0,653
2. Δ УП	1282	2398	44	1528	3841	0,680	0,246
3. Δ УФ	1282	2398	5533	1528	3841	0,338	-0,342
4. Δ ДК	1282	2398	5533	2463	3841	0,311	-0,027
5. Δ ДФ	1282	2398	5533	2463	2948	0,336	0,025
СДФ							-0,751

А учитывая, что рост СК происходит главным образом за счет роста УФ, ситуация в управлении скорее ухудшилась.

Таким образом, как и показала первоначальная оценка, финансовая устойчивость СУ-203 улучшилась.

Выводы

Проведя анализ перспективной платежеспособности на примере двух СУ, мы видим, что часто формальный расчет коэффициентов для определения финансовой устойчивости не только не отражает реальной ситуации, но и не дает управленцу представления о том, каковы причины ухудшения положения и, соответственно, что

необходимо делать для достижения положительного результата и преумножения прибыли.

В результате проведенной работы можно сделать следующие выводы.

Мы видим, что двумя предприятиями выбраны различные стратегии. СУ-202 наращивает ПК наряду с ростом объемов работ. Значит, главным направлением последующего анализа должна стать оценка качества привлечения, оценка дифференциала финансового рычага (показывает разницу между заработанными на ПК средствами и обязательствами).

203-м управлением выбрана политика необоснованно осторожная - сокращение ПК на фоне быстрого роста объемов работ. Такая ситуация вызывает необходимость определения достаточности этих средств. Т.е. доминантой последующего анализа для СУ-203 является оценка деловой активности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Инструкция о порядке расчета коэффициентов платежеспособности и проведения анализа финансового состояния и платежеспособности субъектов хозяйствования (в ред. постановления Минфина, Минэкономики от 27.12.2011 № 140/206);

2. УДК 658.1.338.3(075.8) Методическое пособие «Анализ производственно-хозяйственной деятельности», Минск, БНТУ, 2010.

Характеристика основных технико-экономических показателей СУ-202 ОАО «МАПИД» за 2011-2012 гг.

Баландина И.А.

(научный руководитель – Водоносова Т.Н.)

Белорусский национальный технический университет

Минск, Беларусь

Основными задачами экспресс-анализа являются, прежде всего, оценка тенденций, сложившихся в производственно-хозяйственной

деятельности фирмы, определение факторов, обусловивших эти изменения, выявление резервов, позволяющих предотвратить негативное влияние отрицательных факторов, поиск и ранжирование «критических точек» в производственно-хозяйственной деятельности организации, а также выбор и обоснование направлений дальнейшего диагностического анализа.

Характеристика основных технико-экономических показателей (ТЭП) является первым этапом экспресс-анализа производственно-хозяйственной деятельности предприятия.

В качестве объекта анализа выступает СУ-202 ОАО «МАПИД»

Система ТЭП СУ-202 представлена в таблице 1.

Как видно из таблицы 1 объем работ вырос почти в 1,5 раза.

Среднесписочная численность в 2012 году снизилась, а вот фонд оплаты труда был увеличен. Тоже произошло и со среднегодовой и среднечасовой заработными платами. Однако зарплатоотдача, напротив, снизилась в 2012 году. А вот выработка (и часовая, и годовая) значительно выросла. Т.е. мы видим, что в 2012 году управленцы приняли верное решение. Сократив количество работников, и увеличив их заработную плату, они стимулировали рост выработки, хотя рост заработной платы был слишком большим (упала зарплатоотдача).

Таблица 1 - Система ТЭП СУ-202 ОАО «МАПИД»

№ п/п	ТЭП	в сопоставимых ценах		отклонения	
		2011	2012	абс	относит
1	Объем СМР	52866	77124,390	24258,39	1,459
Трудовые ресурсы					
2	с/сп численность	330	278	-52	0,842
3	ФОТ	11000,500	16066,585	5066,085	1,461
4	число дней на 1го рабочего	255	254	-1	0,996
5	прод-ть раб. дня, час	7,41	7,90	0,49	1,066
6	выработка годовая	160,200	277,426	117,226	1,732
7	выработка часовая	0,085	0,138	0,053	1,631
8	зарплатоотдача	4,806	4,800	-0,005	0,999
9	ср/год ЗП	33,335	71,086	37,751	2,132
10	ср/час ЗП	0,018	0,029	0,011	1,633
Основные средства					
11	ср/год ст-ть ОПФ	3420,000	3374,797	-45,203	0,987
12	в т.ч. Активная часть, %	56,20%	60,85%	0,047	1,083
13	ср/год ст-ть активной части	1922,040	2053,659	131,619	1,068
14	ср/спис число машин, шт	9	9	0	1

15	выработка одной машины	5874,000	10540,333	4666,333	1,794
16	фондоотдача общая	15,458	22,853	7,395	1,478
17	фондоотдача активной части	27,505	37,555	10,049	1,365
Материальные ресурсы					
18	материальные затраты	36838,000	50797,561	13959,561	1,379
19	материалоотдача	1,435	1,518	0,083	1,058
Затратные характеристики					
20	затраты на производство	48847,000	69122,764	20275,764	1,415
21	затратоотдача	1,082	1,116	0,033	1,031
22	уровень с/с	0,924	0,896	-0,028	0,970
Результативные показатели					
23	прибыль от реализации СМР	4019,000	8001,626	3982,626	1,991
24	прибыль прочая по текущей деятельности	4,000	4,878	0,878	1,220
25	прибыль от инвестиционной деятельности	6,000	-491,870	-497,870	0,012
26	прибыль от финансовой деятельности	-1170,000	-3113,008	-1943,008	0,376
27	прибыль от иной деятельности	2859,000	4401,626	1542,626	1,540
28	прибыль до налогообложения	0,054	0,057	0,003	1,055
29	рентабельность продаж	0,082	0,116	0,033	1,407
30	рентабельность затрат	0,211	0,235	0,024	1,114
31	рентабельность основного производства	4019,000	8001,626	3982,626	1,991
32	авансированный капитал	13560,000	18742,276	5182,276	1,382
33	чистая прибыль	1879,000	3156,911	1277,911	1,680

Среднегодовая стоимость ОПФ к 2012 году упала по сравнению с 2011 годом. А вот стоимость активной части ОПФ выросла. Среднесписочное количество машин весь период оставалось неизменным, а выработка одной машины в 2012 году значительно увеличилась. Фондоотдача также выросла.

Материальные затраты выросли в отчетном периоде, как и материалоотдача.

После кризисного периода к 2012 году управленцы фирмы смогли вернуть свое устойчивое положение. Объемы работ выросли в 1,5 раза, чистая прибыль выросла еще быстрее. Т.е. масштабы присутствия фирмы на рынке в 2012 году увеличились.

Для оценки качества стратегии фирмы, проанализируем группы показателей. Что касается трудовых ресурсов, то стратегия интенсивная. Такая же ситуация с основными средствами. Характер управления материальными ресурсами экстенсивный. В целом

наблюдается смешанная стратегия управления ресурсами с преобладанием интенсивного характера. Т.е. фирме удалось более рационально использовать ресурсы по сравнению с 2011 годом.

Далее проведем оценку основных макроэкономических соотношений. Они позволяют выделить основные принципы работы в строительном управлении с имеющимися в распоряжении ресурсами, а также определить привлекательность данной организации, как для инвесторов, так и для трудовых кадров.

Смысл ресурсных макроэкономических соотношений заключается в следующем: индекс динамики показателей отдачи от ресурса должен превышать индекс потребления ресурса:

$$I_{\text{ресурса}} < I_{\text{ресурсоотдачи}}$$

1) «Золотое» правило экономики заключается в том, чтобы темпы роста прибыли превышали темпы роста объема СМР, а темпы роста объема СМР превышали темпы роста авансированного капитала.

$$I_{\text{пр.}} > I_v > I_{\text{ав.кап.}}$$

$$1,540 > 1,459 > 1,382$$

Скорость роста прибыли должна быть больше скорости роста объемов работ и больше скорости роста капитала. Это даст возможность сохранить капитал и его преумножить.

Показатель прибыли растет быстрее, чем показатель объема СМР, значит, прибыль растет не только из-за роста объемов, но и из-за более медленного роста себестоимости. Показатель объема растет быстрее, чем показатель авансированного капитала, следовательно, ресурсы используются достаточно эффективно. Золотое правило полностью выполняется.

2) Трудовые ресурсы.

$$I_{\text{числ.}} < I_{\text{выр.год.}}$$

$$0,842 < 1,732$$

В 2011-2012 гг. при падении показателя среднесписочной численности наблюдается рост выработки, значит, в управлении остались работать только те, кто эффективно справляется с поставленными задачами.

$$I_{\text{ФОТ}} < I_{\text{зп/отд.}}$$

$$1,461 \not< 0,999$$

ФОТ растет, а зарплатоотдача падает, что говорит об излишнем стимулировании.

3) Основные средства

$$\begin{aligned} \text{Iопф} &< \text{Iфонд-ча} \\ 0,987 &< 1,478 \end{aligned}$$

Стоимость ОПФ падает, а их отдача растет. Пропорция выполняется.

$$\begin{aligned} \text{Iопф акт} &< \text{Iфонд-ча опф акт} \\ 1,068 &< 1,365 \end{aligned}$$

Наблюдается такая же динамика как и в пропорции, характеризующей общую стоимость ОПФ.

$$\begin{aligned} \text{Iкол-ва машин} &< \text{Iвыработки 1 маш} \\ 1 &< 1,794 \end{aligned}$$

Пропорция соблюдается. При неизменном количестве машин их выработка растет, значит, они эффективно используются фирмой.

4) Материальные ресурсы

$$\begin{aligned} \text{Iмат.затр} &< \text{Iмат-ча} \\ 1,379 &\not< 1,058 \end{aligned}$$

Оба показателя растут, однако показатель материальных затрат растет быстрее, значит, использование материалов не достаточно эффективное.

5) Соотношение между зарплатой и выработкой - соотношение, характеризующее эффективность оплаты труда: темп роста выработки должен опережать темп роста средней заработной платы.

$$\begin{aligned} \text{Iсзп} &< \text{Iвыр.год} \\ 2,132 &\not< 1,732 \end{aligned}$$

Оба показателя растут, однако ЗП растет быстрее, что говорит об излишнем стимулировании.

$$\begin{aligned} \text{Iсзп} &< \text{Iвыр.час} \\ 1,633 &\not< 1,631 \end{aligned}$$

Ситуация аналогична среднегодовой.

Подводя итоги, можно сказать, что в 2010-2011 гг. в кризисный период предприятие занимало неустойчивое положение на рынке, пытаясь развиваться экстенсивным способом. Почти все показатели падали, что говорит о неэффективном использовании ресурсов, неверном управлении предприятием. Фирме следовало серьезно задуматься о качестве управления, новых методах стимулирования, по-

вышении квалификации работников и т.п. для увеличения качественных показателей и перехода к интенсивной стратегии управления ресурсами. И мы видим, что к 2012 году ей это удалось. Масштабы присутствия СУ-202 на рынке расширены, в стратегии управления ресурсами преобладает интенсивный характер, а макроэкономические пропорции, в большинстве своем, выполняются.

Однако фирме следует обратить внимание на управление материальными ресурсами, а также на излишне быстрый рост заработной платы. Это и есть «критические точки», направления последующего диагностического анализа.

ЛИТЕРАТУРА

1. Инструкция о порядке расчета коэффициентов платежеспособности и проведения анализа финансового состояния и платежеспособности субъектов хозяйствования (в ред. постановления Минфина, Минэкономики от 27.12.2011 № 140/206);
2. Методическое пособие «Анализ производственно-хозяйственной деятельности», Минск, БНТУ, 2011;
3. Ковалев, В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры. - М.: Финансы и статистика, 2009.

Факторы неопределенности в оценке финансовой устойчивости строительной организации в рамках экономического анализа бизнес-плана

Жлобо Е.Е., Михед Е.Д.

(научный руководитель – Водоносова Т.Н.)

Белорусский национальный технический университет
Минск, Беларусь

Сегодня трудно представить компанию, которая бы успешно функционировала без прогнозирования своей деятельности как в текущем, так и стратегическом аспектах. Реальные перспективы бизнеса невозможно оценить без тщательного исследования уже достигнутых результатов. На основе маркетинговых исследований и исходя из

производственно-финансовых, организационных и иных возможностей, организация осуществляет планирование деятельности.

Исключительную роль в обосновании показателей бизнес-планов играют результаты оценки финансовой устойчивости предприятия.

Основные аспекты оценки финансовой устойчивости согласно нормативным документам

В соответствии с Постановлением Совмина №1672 от 12.12.2011 в качестве показателей для оценки платежеспособности строительной организации следует использовать 3 коэффициента:

- *коэффициент текущей ликвидности (K1)*, характеризующий общую обеспеченность субъекта хозяйствования собственными оборотными средствами для ведения хозяйственной деятельности и своевременного погашения срочных обязательств, определяется как отношение краткосрочных активов к краткосрочным обязательствам (строка 290 бух. баланса к строке 690 бух. баланса);

- *коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами (K2)*, характеризующий наличие у субъекта хозяйствования собственных оборотных средств, необходимых для его финансовой устойчивости, определяется как отношение суммы собственного капитала (строка 490) и долгосрочных обязательств (строка 590) за вычетом долгосрочных активов (строка 190) к краткосрочным активам (строка 290).

- *коэффициент обеспеченности финансовых обязательств активами (K3)*, характеризующий способность субъекта хозяйствования рассчитываться по своим финансовым обязательствам после реализации активов, рассчитывается как отношение суммы краткосрочных обязательств (строка 690) и долгосрочных обязательств (строка 590) к итогу бух. баланса (строка 300).

Постановлением утверждены нормативные значения коэффициентов платежеспособности, дифференцированные по видам экономической деятельности. Для строительной отрасли установлены следующие нормативные значения коэффициентов:

$K1 = 1,2$; $K2 = 0,15$; $K3$ - не более 0,85.

Установлено, что критерием:

- признания организации платежеспособной является наличие коэффициента $K1$ и (или) коэффициента $K2$ на конец

отчетного периода, имеющих значения более приведенных в нормативных значениях коэффициентов или равные им;

- признания организации неплатежеспособной является наличие одновременно коэффициента К1 и коэффициента К2 на конец отчетного периода, имеющих значения менее приведенных в нормативных значениях коэффициентов;

- неплатежеспособности, приобретающей устойчивый характер, является неплатежеспособность организации в течение четырех кварталов, предшествующих составлению последнего бухгалтерского баланса;

- неплатежеспособности, имеющей устойчивый характер, является неплатежеспособность организации в течение четырех кварталов, предшествующих составлению последнего бухгалтерского баланса, и наличие на дату составления последнего бухгалтерского баланса значения коэффициента К3, превышающего нормативные значения коэффициентов.

Основным документом, определяющим последовательность анализа состояния организаций является Инструкция о порядке расчета коэффициентов платежеспособности и проведения анализа финансового состояния и платежеспособности субъектов хозяйствования №140/206 от 27.12.2011. Помимо вышеуказанных показателей в Инструкции приводится методика расчета показателей финансовой устойчивости в связи с чем необходимо отметить несколько нюансов. В данном документе необходимо отметить несколько нюансов:

- ❖ Коэффициент капитализации определяется как отношение обязательств субъектов хозяйствования к собственному капиталу. Значение коэффициента капитализации должно быть не более 1,0 (т.е. на привлеченный капитал должно приходиться не более 50% от всего капитала). Это, в свою очередь, противоречит нормативному значению коэффициента К3, согласно которому, величина привлеченных средств может достигать 85%.

❖ Коэффициент финансовой независимости определяется как отношение собственного капитала к итогу бухгалтерского баланса. Значение коэффициента финансовой независимости должно быть не менее 0,4-0,6 (т.е. удельный вес привлеченного капитала может достиго 40-60%, что не согласуется с вышеуказанными коэффициентами).

Таким образом, в вышеуказанных документах нет однозначного ответа на вопрос о допустимом значении удельного веса привлеченного капитала. То есть, проблема неопределенности присутствует уже в нормативных документах.

На основании бизнес-плана и бухгалтерского баланса одной из строительных организаций г. Минска были рассчитаны показатели платежеспособности на конец 2011 года:

$$K1 = \frac{КА}{КО} = \frac{58\ 672}{16\ 407} = 3,576$$

$$K2 = \frac{СК + ДО - ДА}{КА} = \frac{185\ 243 + 0 - 142\ 978}{58\ 672} = 0,720$$

$$K3 = \frac{КО + ДО}{ИБ} = \frac{16\ 407 + 0}{201\ 650} = 0,081$$

Таким образом, рассчитанные показатели соответствуют нормативным значениям, причем со значительным запасом. В связи с этим возникает вопрос, насколько реально эти показатели отражают ситуацию, сложившуюся на предприятии. Для того, чтобы ответить на этот вопрос, рассмотрим более подробно коэффициент текущей ликвидности и его составляющие:

$$K_{т.л.} = \frac{КА}{КО} = \frac{\text{Запасы} + \text{Дебиторская задолженность} + \text{Денежные средства}}{\text{Краткосрочные обязательства}}$$

Рассматривая краткосрочные активы (КА), следует учесть, что степень ликвидности различных элементов текущих активов существенно отличается, можно допустить, что не все ак-

тивы будут немедленно реализованы или реализованы по полной стоимости, в результате чего возможна угроза улучшения финансового состояния предприятия.

Самым менее ликвидным из оборотных активов считают запасы (сырье, материалы, затраты в незавершенном производстве). Краткосрочная дебиторская задолженность нельзя назвать высоколиквидным активом (так как это деньги, которыми предприятие фактически не располагает), но ее относят к активам, более ликвидным, чем запасы и прочие оборотные активы.

Кроме того, у предприятия должен быть некоторый объем производственных запасов для продолжения производственно-хозяйственной деятельности после погашения всех текущих обязательств.

Рассмотрим подробно показатель текущей ликвидности на начало и конец отчетного периода.

$$K_{\text{т.л. нач. 2011 года}} = \frac{16\ 346 + 21\ 518 + 9\ 947 + 1\ 863}{11\ 095}$$

Основная доля активов приходится на запасы и дебиторскую задолженность, но это средства, которые предприятия фактически не может использовать для погашения кредитных обязательств, таким образом, реальными средствами, которые предприятие может использовать для погашения текущей задолженности являются денежные средства.

Из формулы видно, что на начало отчетного периода денежных средств будет достаточно, чтобы рассчитаться с долгами, но не более того, поэтому говорить о высоком уровне платежеспособности предприятия не приходится.

$$K_{\text{т.л. конец 2011 года}} = \frac{26\ 291 + 29\ 483 + 994 + 1\ 863}{16\ 407}$$

Рассматривая ситуацию, сложившуюся в конце отчетного периода, мы видим, что положение предприятия еще более усугубилось,

так как денежных средств, имеющихся в распоряжении организации уже недостаточно для погашения текущих обязательств.

То есть можно сделать вывод, что рассчитываемые показатели платежеспособности предприятия, в частности коэффициент текущей ликвидности, не позволяют в полной мере оценить реальную степень платежеспособности предприятия, так как они не показывают, в каком виде находятся собственные оборотные средства предприятия (краткосрочные активы). Таким образом, только этих показателей недостаточно для оценки платежеспособности предприятия.

Кроме численной оценки необходимо решить вопрос об определении соответствия значений коэффициентов финансовой устойчивости понятию реальной устойчивости.

Финансовая устойчивость — это стабильность финансового положения предприятия, обеспечиваемая достаточной долей собственного капитала в составе источников финансирования, т.е. она определяется на основе соотношения разных видов источников финансирования и его соответствия составу активов. Достаточная доля собственного капитала означает, что заемные источники финансирования используются предприятием лишь в тех пределах, в которых оно может обеспечить их полный и своевременный возврат.

Для этого рассмотрим структуру привлеченных и собственных средств предприятия. На основе этого анализа можно будет проследить, за счет чего обеспечивается полный и своевременный возврат заемного капитала.

Привлеченные средства включают в себя, во-первых, банковские кредиты (задолженность), авансированный капитал и различные дотации и субсидии государства.

Собственные средства представляют собой следующие составляющие: уставный фонд предприятия, добавочный капитал (полученный в результате производственной деятельности) и добавочный фонд, который отражается прирост стоимости внеоборотных и оборотных активов, выявляемый по результатам их переоценки. Однако последняя составляющая не может быть учтена как полноценный источник собственных средств.

Из вышеизложенного следует, что основным источником возврата привлеченных средств служит добавочный капитал, величина

которого зависит от эффективности работы предприятия. А значит, чрезмерно большой объем заемных средств может снизить платежеспособность предприятия, подорвать его финансовую устойчивость и соответственно снизить доверие к нему контрагентов и уменьшить вероятность получения кредита.

Исходя из этого, определяется достаточность или недостаточность собственного капитала. Из изложенного следуют два вывода:

Во-первых, необходимая доля собственного капитала в составе источников финансирования индивидуальна для каждого предприятия и на каждую отчетную или планируемую дату; она не может оцениваться с помощью каких-либо нормативных значений.

Во-вторых, достаточная доля собственного капитала в составе источников финансирования — это не максимально возможная его доля, а разумная, определяемая целесообразным сочетанием заемных и собственных источников, соответствующим структуре активов.

УДК 691.21-026.564.2

Формирование стоимости строительных работ с использованием различных сметно-нормативных баз

Жлобо Е.Е.

(научный руководитель – Голубова О.С.)

Белорусский национальный технический университет
Минск, Беларусь

Ценообразование в строительстве отличается от ценообразования в других секторах материального производства, что объясняется особым характером продукции, условиями вложения денежных средств, их освоения и возврата, особенностями технологии строительного производства, методами организации и управления строительным процессом. Цены на строительную продукцию определяются исходя из общих принципов ценообразования с учетом ее технико-экономических особенностей, которые придают каждому объекту индивидуальные черты и определяют специфику ценообразования в строительстве.

Основными организационно-экономическими и технологическими особенностями строительной отрасли являются:

- территориальная закреплённость объектов строительства, удалённость от основной производственной базы, подвижной характер работ;

- индивидуальность строительной продукции, ее технологическая и организационная сложность;

- продолжительность инвестиционного цикла и, соответственно, большая зависимость стоимости работ от инфляционных процессов;

- влияние на процесс строительства естественных природно-климатических факторов, гидрогеологических, рельефных особенностей участка строительства, сезонности ведения работ;

- многообразие производственных, организационных и финансовых связей, значительное количество участников строительства;

- особенности формирования стоимости строительства и расчетов за выполненные работы;

- высокий уровень материалоемкости производства (более 60 % от конечной стоимости СМР составляет стоимость материалов, изделий и конструкций).

Строительная отрасль имеет очень большое значение с экономической точки зрения.

Во-первых, здесь занято большое количество работников, что, безусловно, очень сильно влияет на уровень занятости населения.

Во-вторых, что касается жилищного строительства, то объем построенных площадей напрямую влияет на уровень качества жизни: чем большее количество квадратных метров жилья приходится на одного жителя, тем выше уровень жизни населения.

В-третьих, строительная отрасль является, так называемым “локомотивом”, который двигает и другие отрасли. Например:

- проектные организации разрабатывают всю необходимую проектно-сметную документацию;

- аналитики прогнозируют уровень спроса;

- рекламные агентства разрабатывают стратегию продвижения;

- консалтинговые агентства разрабатывают застройщикам концепции будущих домов (не всегда, конечно, часто застройщики

справляются сами, но обращение к хорошим консалтерам является желательным);

— заводы по производству строительных материалов, изделий и конструкций производят кирпич, газо- и пенобетонные блоки, изготавливают металлоконструкции, бетон и прочее;

— необходимость доставки на строительную площадку материалов, рабочих, техники обеспечивает работой транспортную отрасль;

— лизинговые компании помогают приобрести по лизинговым схемам специализированную строительную технику.

Как известно, целью деятельности любого общества является производство материальных и нематериальных благ для удовлетворения потребностей людей, что невозможно без строительной отрасли — создателя производственных и непроизводственных основных фондов. В свою очередь строительный комплекс имеет ключевое значение для развития целого ряда смежных отраслей: производства стройматериалов, транспорта, социальной сферы и др.

Поэтому можно утверждать, что основная роль строительной отрасли заключается в создании условий для поступательного развития всей экономики страны.

В связи с этим строительная отрасль, как и любая сфера материального производства, нуждается в непрерывном обновлении, внедрении новейших достижений науки и техники, что особенно актуально в условиях современной динамично развивающейся мировой экономики. Поэтому особую значимость приобретают вопросы модернизации строительного проектирования и принципов ценообразования в строительстве.

С 1 января 2012 года сметная стоимость строительства будет определяться на основании нормативов расхода ресурсов в натуральном выражении, которые предназначены для определения сметной стоимости и составления сметной документации на строительство объектов на дату начала разработки сметной документации с учетом прогнозных индексов цен в строительстве, утверждаемых Министерством экономики, и нормативной продолжительности строительства, определяемой в проектной документации. Нормативы расхода ресурсов объединены по видам работ и конструкций и включены в отдельные сборники.

Переход к новой методике формирования стоимости строительных работ является весьма логичным и обоснованным шагом на пути совершенствования отечественной системы ценообразования в строительстве. В первую очередь такая мера позволит реальнее представлять стоимость будущего строительства, так как сметная документация составляется в ценах на дату ее разработки. Также в процессе мониторинга и определения текущих цен будет проводиться постоянное расширение существующей номенклатуры строительных материалов, а также машин и механизмов, применяемых при строительстве.

Но вместе с тем стоит отметить, что новой сметно-нормативной базе присущи и некоторые недостатки.

Республиканская нормативная база текущих цен на строительные материалы на расчетный период, а также мониторинг их динамики, формируется Республиканским унитарным предприятием «Республиканский научно-технический центр по ценообразованию в строительстве». Наличие только одного уполномоченного органа по формированию и публикации сборников текущих цен делает этот процесс несколько затянутым, а создаваемую базу цен не достаточно полной из-за высокой трудоемкости такой работы. Вместе с тем изменение структуры сметной стоимости строительства привело к росту стоимости всех статей затрат, в том числе и материалоемкости производства. И если бы не исключение из расчета цены резерва средств на непредвиденные работы и затраты, то стоимость строительных работ выросла бы значительно больше. Новые требования к ценообразованию, по сути, означают, что подрядчик может получить за выполненные работы больше денег, чем при использовании сметно-нормативной базы 2006 года, но от него требуется более взвешенный подход и тщательное обоснование своих ценовых предложений.

В связи с вышеизложенным возможны следующие пути модернизации национальной системы ценообразования в строительстве:

создание информационных баз данных (в том числе и частных) по мониторингу и расчету текущих цен на ресурсы, используемые в строительстве;

формирование технико-экономической и стоимостной информации о построенных объектах-аналогах в Республике Беларусь на

основе проектной документации и информации о фактических затратах заказчика по данным бухгалтерского учета;

составление смет подрядчиками по результатам анализа уровня собственных затрат на выполнение работ и цен на используемые ресурсы;

создание по каждому проекту (площадке) группы специалистов (сметчиков, экономистов, технологов), главная цель которых – определить конкретные пути экономии затрат по данному проекту и выработать рекомендации о методах контроля за издержками производства.

Реализация этих мер позволит определять максимально реальную стоимость работ уже на стадии обоснования инвестиций в строительство, гораздо эффективнее управлять строительным процессом и избежать таким проблем как непредвиденный рост стоимости строительства к моменту сдачи объекта и несвоевременный ввод объекта в эксплуатацию.

УДК 69:658.53

Особенности формирования стоимости объектов горно-химической промышленности

Конаш К.В.

(научный руководитель – Голубова О.С.)

Белорусский национальный технический университет
Минск, Республика Беларусь

В современной мировой экономике важное место занимает добывающая отрасль. Сырьевой товар представляет собой исходный материал любого производственного процесса, его материальную основу. Добывающие отрасли занимают до 11% в мировом производстве и продолжают интенсивно развиваться.

Проблема развития горнодобывающей отрасли актуальна для нашей республики. В 2010 году правительством утверждена программа освоения месторождений полезных ископаемых, которая предусматривает строительство девяти горнодобывающих комби-

натов. Задача данной программы снизить зависимость экономики Республики Беларусь от импорта минерального сырья. На данном этапе основные разрабатываемые месторождения это – Мозырское, Давыдовское и Старобинское. Старобинское месторождение служит сырьевой базой для крупнейшего в мире производителя калийных удобрений – ОАО «Беларуськалий». Разработкой сметной документации для ОАО «Беларуськалий» занимается организация ОАО «Белгорхимпром».

Особенности формирования стоимости объектов горно-химической промышленности обусловлены спецификой строительной продукции:

- длительный производственный и инвестиционный цикл;
- высокий уровень материалоемкости производства;
- территориальная закреплённость строительной продукции и использование ее в тех местах, где она создана;
- постоянное воздействие атмосферно-климатических факторов;
- использование при возведении каждого объекта широкой номенклатуры материалов, изделий, конструкций и оборудования, машин и механизмов, трудовых ресурсов.

Формирование сметной стоимости строительства объектов горно-химической промышленности на территории РБ имеет свою специфику связанную с различием в нормативных базах на общестроительные и горнопроходческие работы. Основные различия:

- проценты лимитированных затрат;
- методика определения включения затрат во вторую главу сводного сметного расчета.

В связи с этим на объекты данной отрасли промышленности составляется два сводных сметных расчета и следовательно сводка затрат.

Для объективного отражения стоимости затрат труда при производстве строительных, монтажных, ремонтных работ в подземных условиях новых и действующих шахт, рудников применяется поправочный коэффициент к заработной плате рабочих и заработной плате машинистов, учитывающий доплату за работу в ночное время.

$$K = T1 + T2 * 1,2 / (T1 + T2)$$

где: T1 – продолжительность дневной смены, час;

T2 – продолжительность ночной смены, час;

1,2 – коэффициент, учитывающий доплату за работу в ночную смену (20%).

ОАО «Белгорхимпром» так же занимается разработкой сметной документации на строительство объектов горно-химической промышленности за пределами Республики Беларусь. Рассмотрим методику определения сметной стоимости строительства по проекту «Строительство горно-обогачительного комбината мощностью 1,4 млн. тонн в год хлорида калия на базе Гарлыкского месторождения калийных солей в Лебапском велаяте Туркменистана».

В основу цены контракта были приняты стоимостные показатели расчетной стоимости строительства, выполненные на стадии «Технико-экономические обоснования», расчет которых выполнен по укрупненным показателям сметной стоимости объектов-аналогов - объектов проектирования ОАО «Белгорхимпром». Стоимость объектов-аналогов определена в ценах 1991 года и нормах 2001 года, действующих на территории Республики Беларусь.

При осуществлении расчетов стоимости строительства, затраты на приобретение материалов, изделий и оборудования определялись исходя из условий их производства предприятиями Туркменистана и Республики Беларусь.

Для определения стоимости видов строительно-монтажных работ на стадии разработки рабочей документации в соответствии с законодательством Туркменистана были осуществлены расчеты стоимости 1 чел-часа, рассмотренные и согласованные Управлением по методологии, ценообразованию и сметному нормированию Министерства строительства Туркменистана.

Расчет стоимости 1 чел-час:

$$C_{\text{ч-ч}} = \frac{A \cdot \% / 100 + B \cdot \% / 100}{\Phi_{\text{ч}}}$$

где, С ч-ч – стоимость 1 чел-часа в долларах США;

А – средняя заработная плата работников, командированных к месту работы;

% - удельный вес рабочих, командированных для выполнения работ;

Б – средняя заработная плата рабочих в отрасли «строительство» по Туркменистану;

% - удельный вес рабочих, нанимаемых из местного населения;

Фч – фонд рабочего времени в часах за месяц.

1 доллар США = 2990 белорусских рублей (на 15.01.2010).

1) Для горнокапитальных работ:

а) По данным ОАО «Трест Шахтоспецстрой» средняя заработная плата рабочих, занятых на производстве работ составляет 3 404 055 руб. РБ или 1138,5 долларов США (на дату заключения контракта).

б) Среднемесячная заработная плата рабочих в отрасли «строительство» по данным комитета Туркменистана по статистике составляет 802,6 манат или 282 доллара США.

в) Удельный вес в общей численности белорусских рабочих, командированных для производства работ – 93% .

г) Удельный вес в общей численности рабочих, нанимаемых из числа местного населения – 7 % .

д) Повышающие коэффициенты к уровню заработной платы: 2,72 для иностранных рабочих и 1,2 для местного населения.

Таким образом, стоимость 1 человека-часа для горнокапитальных работ составляет 17,71 долларов США.

2) Для строительных работ объектов поверхностного комплекса:

Поданным тех же организаций

а) Заработная плата для командированной рабочей силы составляет 664 доллара США.

б) Удельный вес в общей численности белорусских и туркменских рабочих составляет 30% и 70% соответственно.

в) Повышающие коэффициенты к уровню заработной платы: 2,72 для иностранных рабочих и 1,2 для местного населения.

Стоимость 1 человека-часа для строительных работ поверхностного комплекса составляет

3) Для монтажных работ всех видов оборудования:

Поданным тех же организаций:

а) Среднемесячная заработная плата белорусских рабочих составляет 695 долларов США.

б) Удельный вес в общей численности белорусских и туркменских рабочих составляет 70% и 30% соответственно.

в) Повышающие коэффициенты к средней заработной плате: 2,677 для иностранных рабочих и 1,2 для местного населения

Для монтажных работ всех видов оборудования стоимость 1 человека-часа равна 8,56 долларов США.

При определении цены за выполненные работы используются показатели затрат труда рабочих строителей, затрат труда машинистов, машин и механизмов, прочих машин, материальных ресурсов из ресурсно-сметных норм в базисном уровне цен на 1 января 2006 года действующих на территории Республики Беларусь.

Стоимость выполненных строительных работ определяется на основании утвержденных Главным управлением ценообразования Министерства строительства Туркменистана единичных расценок разработанных исходя из стоимости чел-час.

Проанализировав расчеты можно сделать следующие выводы:

- стоимость строительства объектов на территории Республики Беларусь значительно выше, что обусловлено уровнем заработной платы, а также экономическими процессами в стране и мире;

- стоимость строительства объектов на территории Туркменистана снижается за счет более низкого уровня заработной платы, наиболее дешевых топливно-энергетических ресурсов и, как следствие, более низким уровнем цен на материальные ресурсы.

ЛИТЕРАТУРА

1. АОб утверждении инструкции о порядке определения сметной стоимости строительства и составления сметной документации на основании нормативов расхода ресурсов в натуральном выражении: постановление Мин. архитектуры и строительства Респ. Беларусь 18 нояб. 2011 г. № 51 // Консультант Плюс: Версия Проф. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр». - М., 2013.

2. Ценообразование в строительстве: учеб. пособие / О.С. Голубова, Л.К. Корбан, А.Н. Сидоров. – Минск: Регистр, 2012. – 672 с.

Научное издание

**АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ
ЭКОНОМИКИ СТРОИТЕЛЬСТВА**

Материалы 69-й студенческой
научно-технической конференции

(Минск, 24–27 апреля 2013 г.)

Подписано в печать 15.01.2016. Формат 60×84 ¹/₁₆. Бумага офсетная. Ризография.
Усл. печ. л. 4,99. Уч.-изд. л. 3,91. Тираж 50. Заказ 682.

Издатель и полиграфическое исполнение: Белорусский национальный технический университет.
Свидетельство о государственной регистрации издателя, изготовителя, распространителя
печатных изданий № 1/173 от 12.02.2014. Пр. Независимости, 65. 220013, г. Минск.