

- ГУ «Институт региональных исследований имени М.И. Нижнего НАН Украины», 2015. – 355 с.
6. Прокопа, И. Хозяйственная деятельность в аграрном секторе в контексте сельского развития / Иван Прокопа // Трансформация сельского хозяйства и села: сб. наук. пр. – Львов: ЛНАУ, 2010. – 416 с. – С. 134–143.
 7. Боршевский, В.В. Механизмы наращивания социально-экономического потенциала сельских территорий Западной Украины / Виктор Боршевский // Стратегические приоритеты. – 2013. – № 3. – С. 89–96.
 8. Павлов, А.И. Имидж сельских территорий как объект маркетинга / А.И. Павлов // Экономика пищевой промышленности. – 2014. – № 4 (24). – С. 42–47.
 9. Гончаренко, И.В. Информатизация и активизация коммуникационных связей сельских поселений в развитии сельских территорий Николаевской области / Ирина Васильевна Гончаренко // Вестник аграрной науки Причерноморья. – 2010. – Вып. 1. – Т. 1. – С. 134–140.
 10. Мороз, Т.А. Мониторинг и управление устойчивым развитием сельских территорий / Т.А. Мороз. – Николаев: Николаевский национальный аграрный университет, 2014. – 20 с.

УДК 336.761

Кривицкая Т. В., старший преподаватель, **Филиппова Т. В.**, ассистент,
Захарчук Т. Д., ассистент,
УО «Брестский государственный технический университет»,
г. Брест, Республика Беларусь

УПРАВЛЕНИЕ СТРУКТУРОЙ КАПИТАЛА НА СТРОИТЕЛЬНОМ ПРЕДПРИЯТИИ

Главной целью современного этапа экономических преобразований, проводимых в строительстве, является создание благоприятных условий для эффективной деятельности строительных предприятий. В условиях рыночных отношений все внимание экономической деятельности нацелено на предприятие. Именно на этом уровне создается нужная обществу продукция, а так же оказываются необходимые услуги. Здесь решаются вопросы наиболее экономного расходования ресурсов, применения высокопроизводительной техники, технологии. На предприятии добиваются снижения до минимума издержек производства и реализации продукции, осуществляется эффективное управление.

Для того, чтобы строительное предприятие приносило прибыль в условиях рыночной экономики, необходимо наиболее грамотно и компетентно определить требования рынка, создать и организовать производство продукции, которое будет пользоваться спросом, обеспечить управление структурой капитала на предприятии.

Проведен факторный анализ, данные для которого приведены в таблице 1. Для того чтобы рассмотреть и увидеть степень изменения показателя прибыли за счет каждого фактора, который воздействует на него, проведен анализ методом цепных подстановок [1].

Таким образом, было изучено влияние на прибыль каждого фактора отдельно, исключая влияние других. В таблице 2 расписаны все результаты, полученные после этого.

Таблица 1 – Исходные данные для факторного анализа прибыли от продаж ОАО «Строительный трест №8» за 2015-2017 гг.

Показатели	2015 г.	2016 г.	2017 г.	Абсолютное изменение (+, -) 2017 г. к 2015г
1	2	3	4	5
1. Объем СМР, тыс. руб.	1159153	915367	613262	-545891
2. Средняя цена за единицу реализованной продукции, руб.	5751	7500	8350	2599
3. Выручка предприятия, тыс. руб.	815770,14	661117,7	586895	-228875,14
4. Себестоимость проданных товаров, тыс. руб.	794458	684266,68	564780,1922	-229677,81
4.1 затраты на обеспечение основной деятельности, тыс. руб.	42647	53637	97146	54499
4.2 фонд оплаты труда, тыс. руб.	56209,4	87765,3	98320,6	42111,2
4.3 отчисления в социальные фонды, тыс. руб.	6306	8429	12835	6529
4.4 амортизация, тыс. руб.	4268	6327	8430	4162
4.5 прочие затраты, тыс. руб.	3194	5315	7273	4079
5. Расходы на реализацию, тыс. руб.	78224	85327	89530,4	11306,40
6. Прибыль от реализации, тыс. руб.	-367686,67	-86238,59	-139812	227874,67

Источник: собственная разработка на материалах предприятия. Информация взята из отчета финансово-хозяйственной деятельности ОАО «Строительный трест № 8» за 2015–2017 гг.

Таблица 2 – Изменение прибыли от продажи ОАО «Строительный трест № 8» за счет изменения факторов, тыс. руб.

Наименование показателя	Расчет	Изменение (+,-)
1	2	3
1. Общее изменение прибыли	-228875,46 - (229677,81) - 227874,38	-10504,05
2. Изменение прибыли за счет изменения выручки	(586894,68 - 794458 - 78224) - (-367686,67)	81899,35
3. Изменение прибыли за счет изменения себестоимости	(586894,68 - 564780,19 - 78224) - (586894,68 - 794458 - 78224)	229677,81
4. Изменение прибыли за счет изменения расходов на реализацию	(586894,68 - 564780,19 - 89530,4) - (586894,68 - 564780,19 - 78224)	-11306,40

Как видно из таблицы 2, каждый фактор тем или иным образом все же повлиял напрямую на изменение конечного результата прибыли. Если за счет изменений выручки и себестоимости прибыль в итоге увеличилась, то за счет изменения расходов на реализацию прибыль пошла вниз.

Сама оценка качества прибыли предоставляет шанс финансовым менеджерам осуществить сравнительный анализ деятельности предприятия с учетом факторов формирования прибыли, принимать обоснованные управленческие решения, использовать результаты анализа качества прибыли в прогнозировании результатов.

Влияние цен, финансовых итогов, материального объема продукции, а также ее структуры ассортимента находят с помощью коэффициентов валовой прибыли, которые характеризуют уровень доходности финансово-хозяйственной деятельности предприятия при сравнении объема продажи и себестоимости. Также он показывает развитие объема продаж и себестоимости, анализирует и дает характеристику возможностям предприятия покрыть те или иные расходы и воздействует на величину чистой прибыли.

Сам показатель валовой прибыли – это расчетный показатель, и его можно найти путем вычитания от выручки от продажи себестоимости проданных товаров, работ, услуг, продукции.

Расчет коэффициента валовой прибыли можно представить в виде следующей формулы:

$$Квп = (ВП - Срп) / ВП, \quad (1)$$

где Квп – коэффициент валовой прибыли;

ВП – выручка от продажи продукции;

Срп – себестоимость реализованной продукции (товаров, работ, услуг).

От метода, с помощью которого будет определена себестоимость проданной продукции, структуры ее ассортимента и ценовой политики, зависит величина коэффициента валовой прибыли. Именно в результате этого его оценка зависит от уровня доступа информации обо всех видах политики организации.

В таблице 3 рассчитаны коэффициенты валовой прибыли ОАО «Строительный трест № 8» [2].

Таблица 3 – Динамика коэффициентов валовой прибыли ОАО «Строительный трест № 8» за 2015–2017 гг.

Показатели	2015 г.	2016 г.	2017 г.	Относительное изменение, %	
				2016 к 2015 гг.	2017 к 2016гг.
1	2	3	4	5	6
1. Выручка от продажи товаров, продукции, работ, услуг, тыс. руб.	815770,14	661117,7	586895	81,04	88,77
2. Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг, тыс. руб.	794458	684266,68	564780,19	86,13	82,54
3. Валовая прибыль, тыс. руб.	21312,14	-23148,98	22114,49	-192,07	195,53
4. Коэффициент валовой прибыли	2,61	-3,50	3,77	-174,61	207,61

Валовая прибыль ОАО «Строительный трест № 8» снизилась на 92,07% за 2016 г., а в 2017 г. она увеличилась по сравнению с предыдущем годом на 95,53%. У коэффициента валовой прибыли та же динамика: в 2016 году он снизился на 74,61%, а в 2017 году увеличился аж на 107,61%. Себестоимость проданных товаров с каждым годом становится все меньше, от чего и выручка от продажи с похожей скоростью падает вниз. Снижение себестоимости и выручки находится в пределах 80–90% в сравнении с предыдущими годами. Наглядно упадок выручки и себестоимости от продажи в период с 2015 по 2017 года можно увидеть на графиках, указанных ниже.

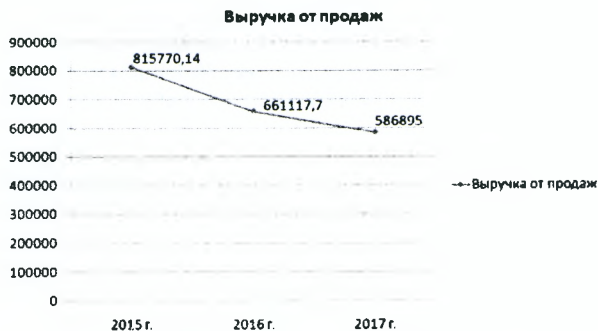


Рисунок 1 – Выручка от продаж

Далее проанализируем и дадим оценку влияния факторов коэффициента валовой прибыли и объема продаж на убыток валовой прибыли путем применения методов экономико-математического моделирования и факторного анализа.



Рисунок 2 – Себестоимость проданных товаров

$\Delta ВП$ за счет изменения $V = (В1 - В0) \times ВП0/В0$, где $ВП$ – валовая прибыль; $\Delta ВП$ за счет изменения $Квп = (ВП1/В1 - ВП0 - В0) \times В1$, где $Квп$ – коэффициент валовой прибыли, а $В$ – объем продаж.

Расчет влияния факторов на формирование валовой прибыли ОАО «Строительный трест № 8» приведен в таблице 4.

Таблица 4 – Расчет влияния факторов на показатель валовой прибыли ОАО «Строительный трест № 8»

Показатели	2016г.	2017г.
1	2	3
1. Объем продаж (В), тыс. руб.	661117,7005	586894,6795
2. Валовая прибыль (ВП), тыс. руб.	-23148,97489	22114,48726
3. Коэффициент валовой прибыли (Квп)	-3,50	3,77
4. Изменение валовой прибыли за счет Квп, тыс. руб.	160762,17	
5. Изменение валовой прибыли за счет В, тыс. руб.	-16414,04	

Обращают на себя внимание коэффициенты валовой прибыли: -3,5 в 2016 году и 3,77 в 2017 году. Повышение коэффициента валовой прибыли привело к увеличению валовой прибыли ОАО «Строительный трест № 8» на 160762,17 тыс. руб., при этом упадок объема продаж в абсолютном выражении обусловило уменьшение валовой прибыли на 16414,04 тыс. руб.

Маржинальный подход к анализу финансовых итогов и структуры затрат предлагает разграничивать переменные и постоянные затраты для обеспечения финансово-хозяйственной деятельности и продажи продукции. Признанные коммерческие и управленческие расходы как расходы периода рассматриваются как условно-постоянные расходы. К постоянным расходам можно добавить амортизацию основных средств и другие расходы. Изменение себестоимости и валовой прибыли на сумму амортизации и других расходов дает возможность приблизить последний показатель к величине маржинального дохода (как разнице между выручкой и переменными затратами).

Это позволяет дать оценку изменениям таких показателей, как критический объем продаж, операционный рычаг, запас финансовой прочности и подвести итоги о рисках хозяйственной деятельности, связанных с нерациональной структурой затрат и последствиями вероятного снижения объема продаж. В таблице 5 показана рассчитанная структура маржинального дохода ОАО «Строительный трест № 8»[3].

Таблица 5 – Расчет структуры маржинального дохода ОАО «Строительный трест № 8», тыс. руб.

Показатели	2015 год	2016 год	2017 год
1	2	3	4
1. Выручка от продажи товаров, продукции, работ, услуг	815770,1377	661117,7005	586894,6795
2. Затраты на обеспечение финансово - хозяйственной деятельности и реализацию товаров, продукции, работ, услуг	794458,00	684266,68	564780,19
2.1 Постоянные:	71496,2	52110,51	60989,4
амортизация основных средств	4268	6327	8430
прочие	67228,2	45783,51	52559,4
коммерческие расходы	0	0	0
2.2 Переменные:	660352,5	638075	589113,6
материальные затраты	514228,3	500412,4	435455,1
затраты на оплату труда	83566	87448,1	72211,5
прочие	62358,2	50014,5	81247
3. Маржинальный доход	155417,64	23042,70	-2218,92
3.1 Прибыль (убыток)	-367686,67	-86238,59	-139812,28
4.1 Удельный вес прибыли в маржинальном доходе	-236,58	-374,26	6300,91

Как видно из таблицы 5, изменение постоянных и переменных затрат происходит по причине развития основных фондов предприятия, а также из-за влияния инфляционного роста цен на сырье и материалы и затраты на эксплуатацию строительных помещений. Расходы на оплату труда и отчисления на социальные нужды являются прямо зависимыми от инфляционного фактора.

Так как наибольшую долю в структуре себестоимости занимают материальные запасы, то необходимо внедрение системы управления материальными запасами, что позволит в ближайшее время снизить эту часть расходов в себестоимости реализуемой продукции.

Литература

1. Акулич, В.В. Оценка финансового состояния организации / В.В. Акулич // Экономика, финансы, управление. – 2012. – № 9. – С. 34–41.
2. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учеб. пособие / Г.В. Савицкая. – 7-е изд., испр. – Минск : Новое знание, 2002 – 704 с.
3. ОАО «Строительный трест №8» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://stroytrest8.by/>. – Дата доступа: 22.10.2018.

УДК 336.761

Кривицкая Т. В., старший преподаватель, **Филиппова Т. В.**, ассистент, **Хурсин Д. А.**,
УО «Брестский государственный технический университет»,
г. Брест, Республика Беларусь

ОПТИМИЗАЦИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ЗАПАСАМИ НА СТРОИТЕЛЬНОМ ПРЕДПРИЯТИИ

На строительном предприятии удельный вес кредиторской задолженности в структуре финансирования оборотных активов остается высоким (при норме 20–25%), поэтому дальнейшее увеличение кредиторской задолженности с целью снижения финансового цикла может привести к неплатежеспособности предприятия. В этих условиях для сокращения финансового цикла необходимо рациональное управление оборотными активами, в частности снижение запасов и повышение инкассации дебиторской задолженности.

В современных условиях оптимальным для предприятия является переход от консервативной к умеренной политике формирования оборотных активов, которая характеризуется средним уровнем риска и рентабельности. Это позволит предприятию повысить эффективность использования оборотных активов, следовательно, и рентабельность.

Для оптимизации размера запасов целесообразно использовать метод разработки научно обоснованных нормативов запасов (нормирование), основанный на планировании и анализе деятельности прошлых лет.

Для того, чтобы снизить общие затраты (на хранение, размещение и связанные с нехваткой запасов для осуществления эффективной финансово-хозяйственной деятельности) на обеспечение запасами, рекомендуется использовать логистические системы управления запасами вместе с моделью экономически обоснованного размера заказа (модель ЕОQ) и системой «АВС», согласно которой запасы необходимо разделить на три группы «А, В и С» в зависимости от их стоимости и степени важности для финансово-хозяйственной деятельности строительного предприятия. На основании изучения преимуществ и недостатков логистических систем управления запасами рекомендуется следующая схема оптимизации запасов на строительном предприятии.

Таблица 1 – Схема оптимизации запасов

Группа запасов	Приоритет	Разработка нормативов	Система управления запасами
1	2	3	4
Группа «А»	Максимальный	Используется	Система с установленной периодичностью пополнения запасов до постоянного уровня
Группа «В»	Средний	Используется	Система с фиксированным интервалом времени между заказами
Группа «С»	Низкий	Не целесообразно	Контролировать раз в месяц, квартал