

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 EОQ) 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

Наибольшее внимание необходимо уделить запасам группам «А» и «В», для которых целесообразно разрабатывать научнообоснованные нормативы.

Для запасов группы «В» рекомендуется использовать систему с постоянным интервалом времени между заказами. Смысл этой системы заключается в том, что заказы производятся в равные промежутки времени в определенном периоде.

Для группы «А» рекомендуется использовать систему с установленной периодичностью пополнения запасов до постоянного уровня. Отличие данной системы от предыдущей в том, что заказы осуществляются не только с установленной периодичностью, но и при достижении ими страхового уровня, поэтому данная система позволяет не только избежать завышения запасов, но и их дефицит в случае достижения ими порогового уровня. Данная система эффективна при значительных колебаниях в поставке и потреблении запасов.

Таблица 2 – Факторы, влияющие на создание сезонных запасов

Первичная обработка сырья и материалов	Вторичная обработка сырья и материалов
1	2
<p>Внешние факторы: Стоимость отвлечения средств в запасы (% по краткосрочным кредитам) Изменение цен на готовую продукцию</p>	<p>Стоимость отвлечения средств в запасы (равна% по краткосрочным кредитам) Изменение цен на сырье и материалы</p>
<p>Внутренние факторы: Стоимость хранения единицы готовой продукции</p>	<p>Стоимость хранения единицы сырья и материалов Объем потребления сырья и материалов</p>

В связи с этим в таблице 3 показаны предложения по совершенствованию методики оценки кредитоспособности заказчиков и условий предоставления кредита на основе анализа ряда факторов и оценки их по четырехбалльной шкале.

Таблица 3 – Методика оценки кредитоспособности заказчиков и условий предоставления кредита

№	Факторы	Баллы			
		По 1 баллу	По 2 балла	По 3 балла	По 4балла
1	Срок работы с клиентом	До полугода	От полугода до года	От 1 до 3 лет	Более 3 лет
2	Доля объема услуг в общем объеме продаж компании	До 5%	От 5 до 10%	От 10 до 20%	Более 20%
3	Объем просроченной задолженности	Более 20%	От 10 до 20%	От 5 до 10%	До 5%
Итоговый балл (произведение проставленных баллов для каждого фактора)					
	Значение итогового балла	Группы заказчиков	Условия предоставления кредита		
	От 28 до 64 баллов	Максимально надежные заказчики	Максимальный срок и в полном объеме на уровне кредитного лимита		
	От 13 до 27 баллов	Высоконадежные заказчики	Ограниченный срок и размер в зависимости от степени риска невозврата долга		
	От 5 до 12 баллов	Средненадежные заказчики	Ограниченный срок и размер в зависимости от степени риска невозврата долга		
	До 4 баллов	Ненадежные заказчики	Минимальный срок и размер кредита		

Для полного восприятия информации и четкой картинке приведем пример: кредитоспособность клиента со сроком работы 2 года (3 балла), долей объема продаж в общем объеме продаж компании 10% (3 балла) и объемом просроченной задолженности 17% (2 балла) рассчитывается как произведение проставленных баллов ($3 \times 3 \times 2 = 18$ баллов). На основе итогового балла контрагенту присваивается статус высоконадежного клиента, в соответствии с которым ему предоставляется кредит на ограниченный срок и в ограниченном размере, исходя от степени риска невозврата долга.

Обобщение современной практики по управлению дебиторской задолженностью позволило выявить целесообразную схему взаимодействия между подразделениями предприятия.

Исследование распространенных моделей управления денежными средствами Баумоля и Миллера-Орра выявил их общий недостаток – это отсутствие расчетов параметра страхового запаса денежных средств, ориентируясь на который предприятия смогут поддерживать необходимый уровень платежеспособности [1].

В связи с этим можно предложить расчет размера страхового запаса денежных средств исходя из ожидаемого однодневного расходования денежных средств, умноженный на период (Д), необходимый для конвертации ценных бумаг в денежные средства:

$$H = D \times (KCO / ПОКСО),$$

где H – страховой размер денежных средств;

KCO – краткосрочные обязательства;

ПОКСО – период оборота краткосрочных обязательств.

С целью недопущения «кассового разрыва» на предприятии предлагается составлять бюджеты движения денежных средств с разбивкой на месяц, квартал, полугодие и год, суть которых заключается в разнесении крупных расходов и доходов равномерно на весь период.

Управление структурой капитала на предприятии предлагается проводить по следующим этапам:

1. Определение средневзвешенной стоимости капитала предприятия.
2. Расчет эффекта финансового леввериджа.
3. Определение допустимого уровня финансового риска.
4. Определение схемы финансирования (полное самофинансирование, смешанное финансирование).
5. Минимизация средневзвешенной стоимости капитала и поддержание ее оптимальной структуры в процессе деятельности предприятия.

Таким образом, обоснован расчет нормального размера кредиторской задолженности, ориентируясь на который предприятие сможет поддерживать рекомендованный уровень платежеспособности и финансовой устойчивости, а также выявлять резервы «безопасного» увеличения кредиторской задолженности.

Платежеспособность и финансовая устойчивость предприятия возможна при значении коэффициентов абсолютной ликвидности - от 0,2 до 0,25, текущей ликвидности - от 1 до 2 и обеспеченности текущей деятельности собственными оборотными средствами - от 0,1 до 0,5. Пределы значений коэффициентов определены на основе нормативных документов и практики применения коэффициентов, как в России, так и за рубежом.

Реальная величина значения коэффициента определяется с учетом финансового состояния предприятия и его текущих целей и задач. Для предприятия предлагается использовать значение коэффициента абсолютной ликвидности на уровне - 0,2, текущей

ликвидности - 2 и обеспеченности текущей деятельности собственными оборотными средствами - 0,1. При проведении расчетов использовались данные ограничения [2].

В основу расчета положена система неравенств для нахождения размера кредиторской задолженности:

$$\left\{ \begin{array}{l} \text{OA} / \text{КСО} \geq 2 \\ (\text{OA} - \text{КСО}) / \text{OA} \geq 0,1 \\ \text{ДА} / \text{КСО} \geq 0,2 \end{array} \right.$$

где OA – оборотные активы;

КСО – краткосрочные обязательства;

ДА – денежные средства и краткосрочные финансовые вложения;

ДЗ – дебиторская задолженность;

З – запасы с НДС;

ЗиК – краткосрочные займы и кредиты;

КЗ – кредиторская задолженность.

В качестве нормативных значений для вышеперечисленных коэффициентов использованы среднотраслевые показатели, что позволит оценить положение анализируемого предприятия по сравнению со средним в отрасли [3].

Таким образом, выявлена прямая зависимость размера нормальной кредиторской задолженности от размера оборотных активов и обратная зависимость от размеров краткосрочных займов и кредитов.

Оценку эффективности управления финансовым состоянием предлагается проводить по следующей последовательности шагов:

1. Построение прогнозного баланса;
2. Расчет прогнозных показателей финансового состояния;
3. Расчет комплексного показателя оценки финансового состояния.

Для комплексной оценки изменения финансового состояния исследуемого предприятия предлагается использовать метод динамической рейтинговой экспресс-оценки. Расчет комплексного показателя целесообразно проводить на основе небольшого количества показателей. Были определены пять из них: коэффициент текущей ликвидности (Кт. л), автономии (Кавт), обеспеченности текущей деятельности СОС (Косос), рентабельности активов (Кра) и оборачиваемости активов (Коа). Данный набор коэффициентов, отражает наиболее важные характеристики финансового состояния предприятия – платежеспособность, финансовая устойчивость, рентабельность и деловая активность.

Очевидно, что управление прибылью подразумевает такие воздействия на факторы финансово-хозяйственной деятельности, которые способствовали бы, во-первых, повышению доходов и, во-вторых, снижению расходов.

В рамках решения первой задачи – повышение доходов – должны проводиться оценка, анализ и планирование: выполнения плановых заданий и динамики продаж в различных разрезах; ритмичности продаж; достаточности и эффективности диверсификации финансово-хозяйственной деятельности; эффективности ценовой политики; влияния различных факторов (сменность, ценовая политика, кадровый состав и др.) на изменение величины продаж; сезонности продаж, критического объема продаж по видам продукции и подразделениям и т. п.

Поиск и мобилизация факторов повышения доходов находится в известном смысле в компетенции высшего руководства компании, а также ее маркетинговой службы; роль финансовой службы сводится в основном к обоснованию разумной ценовой политики, оценке целесообразности и экономической эффективности нового

источника доходов. контрольно за соблюдением внутренних ориентиров по показателям рентабельности.

Вторая задача - снижение расходов - подразумевает оценку, анализ, планирование и контроль за исполнением плановых заданий по расходам (затратам), а также поиск резервов обоснованного снижения себестоимости продаж. Себестоимость продаж представляет собой стоимостную оценку ресурсов предприятия, использованных в процессе реализации продукции.

Учет и анализ затрат по элементам позволяет рассчитывать и оптимизировать плановые и фактические затраты по предприятию в целом по таким крупным позициям, как оплата труда, топливо и энергия и др.

Если уровень доходов в значительной степени определяется конъюнктурой рынка, то видами и уровнем расходов можно управлять путем установления более или менее жестких внутренних нормативов по отдельным статьям расходов. Именно это реализуется в системе управленческого учета в ходе формирования плановой себестоимости, расчета фактической себестоимости, анализа отклонений фактических данных от плановых значений, выявления причин произошедших отклонений и разработке мероприятий по устранению причин, обусловивших появление необоснованных расходов.

Управление факторами прибыльной работы осуществляется не только с помощью натурально-стоимостных индикаторов, но и путем регулярного исчисления разнообразных показателей рентабельности.

При анализе деятельности ОАО «Строительный трест № 8» особое внимание следует уделить рассмотрению влияния такого фактора, как рынки сбыта, так как этот фактор оказывает значительное влияние на уровень среднерезультационных цен.

ОАО «Строительный трест № 8» реализует свою продукцию по достаточно широкому спектру сбытовых каналов. В силу своей специфики, а также в силу нехватки оборотных средств, предприятие вынуждено устанавливать различные цены на свою продукцию для разных покупателей.

Например, большую часть своей продукции предприятие реализует по договорным, более высоким ценам многочисленным оптовым покупателям (в основном, это юридические лица), а часть продукции реализуется по линии взаимозачетов с различными поставщиками.

В связи с этим рекомендуется увеличить в общей массе долю продукции, продаваемой по договорным, более высоким ценам. Это обусловит повышение среднего уровня цены одной единицы изделия и в результате увеличит прибыль от реализации продукции.

ОАО «Строительный трест № 8» необходимо найти оптимальное соотношение между использованием средств на потребление (нормой распределения) и процентом увеличения собственных средств (внутренними темпами роста).

Для достижения высоких темпов роста оборота нужно повышать возможности увеличения рентабельности собственных средств предприятия.

В результате проведенного исследования разработаны предложения по построению эффективных систем управления запасами, основанные на оптимальном размере заказа с установленной периодичностью и в расчете на каждый месяц года.

Применение модели оптимального размера заказа в расчете на каждый месяц года позволит не создавать неликвидные товарные запасы. Отсутствие неликвидных запасов, в свою очередь, повышает ликвидность, оборачиваемость, рентабельность (высвобождающиеся средства могут приносить дополнительный доход), следовательно, финансовую устойчивость предприятия.

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: 24.10.2018.

УДК 379.85

Кулакова Л. О., Климец В. А., Шевчук К. А.
УО «Брестский государственный технический университет»,
г. Брест, Республика Беларусь

ПРОЕКТ ТУРИСТИЧЕСКОЙ ЭКСКУРСИИ ПО БРЕСТСКОМУ И КАМЕНЕЦКОМУ РАЙОНАМ

Целью научного исследования является разработка и предложение туристического продукта, а именно экскурсионного маршрута по Брестскому и Каменецкому районам Брестской области, названного авторами «По следам малой родины».

Объектом данного исследования выступает рынок туристических услуг в Республике Беларусь, предметом исследования – тенденции и перспективы развития внутреннего, регионального туризма в Брестской области.

Сегодня на мировом рынке услуг туризм выступает как высокорентабельный сектор, сопоставимый с прибыльностью нефтяной отрасли. Доля данного сектора в мировом ВВП достигла 75% от общего объёма. Причём темпы роста мировой сферы услуг являются опережающими по отношению к росту материального производства. Разумеется, если в структуре услуг развитых стран доминирующими являются наукоемкие, деловые, финансовые, то для большинства развивающихся стран характерно преобладание туристических, транспортных, посреднических услуг. Вклад туризма в мировой ВВП в 2017 году составил \$8,3 трлн – 10,4% от его общего объема. Доля же туризма в ВВП Беларуси за прошлый год составила лишь 1,8%. Минимальная планка на 2018 год – 3 %.

Активное развитие туристического бизнеса способно обеспечить дополнительный доход в национальной и иностранной валюте, скачок в развитии обслуживающих секторов экономики, дополнительные рабочие места (туристическая отрасль обеспечивает каждое десятое рабочее место в мире), создание национального имиджа и бренда Республики Беларусь в мировом сообществе.

В последние годы в Республике сделано очень многое для развития туристической сферы. Однако социальный опрос в рамках данного исследования посредством онлайн-анкетирования выявил серьезнейшую проблему. Суть её в том, что большинство белорусов (тем более, интуристов) ничего или мало знают об историко-культурных и архитектурных объектах и достопримечательностях в радиусе региона их постоянного проживания (района, области). С другой стороны, у большинства из них существует живой интерес к познанию новых «терра инкогнито» в ближайшей доступности, бюджетному отдыху, как минимум, – в выходные дни.

Т. о., одним из важнейших направлений развития туристического бизнеса в Беларуси должен стать внутренний туризм. Весьма перспективным, по мнению авторов, является внутрирегиональный туризм, обладающий специфическими преимуществами